

Міністерство аграрної політики та продовольства України  
Вінницький національний аграрний університет

На правах рукопису

**НАГАЙЧУК ВІКТОРІЯ ВАЛЕРІЇВНА**

УДК 658.155.018:663.5

**УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ПРИБУТКУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ  
СПИРТОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ**

Спеціальність 08.00.04 – економіка та управління підприємствами  
(за видами економічної діяльності)

**Дисертація на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук**

**Науковий керівник**

**Мороз Олег Васильович**

доктор економічних наук, професор

**Вінниця-2013**

## ЗМІСТ

Стор.

УМОВНІ ПОЗНАЧЕННЯ І СКРОЧЕННЯ.....	3
ВСТУП.....	4
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ Й ОЦІНКИ ЯКОСТІ ПРИБУТКУ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ.....	11
1.1. Сутність поняття «якість прибутку» як економічної категорії й оцінної ознаки діяльності підприємств.....	11
1.2. Показники оцінки якості прибутку та їх вплив на управління розвитком підприємств.....	31
1.3. Методичні підходи до оцінювання якості прибутку підприємств.....	39
Висновки до розділу 1.....	48
РОЗДІЛ 2. ОЦІНКА ЯКОСТІ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВ.....	50
2.1. Сучасний стан розвитку та ефективність функціонування підприємств спиртової галузі.....	50
2.2. Вплив якості прибутку на ефективність функціонування підприємств спиртової промисловості Вінниччини.....	72
2.3. Оцінювання якості прибутку підприємств за складовими елементами.....	108
Висновки до розділу 2.....	120
РОЗДІЛ 3. КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВ.....	122
3.1. Концепція управління якістю прибутку підприємств.....	122
3.2. Розробка та впровадження системи управління якістю прибутку на підприємствах.....	136
3.3. Антикризове управління як визначальна передумова стабільного розвитку підприємств в сучасних умовах господарювання.....	159
Висновки до розділу 3.....	176
ВИСНОВКИ .....	178
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	181
ДОДАТКИ.....	200

**УМОВНІ ПОЗНАЧЕННЯ І СКОРОЧЕННЯ**

ВКД	– високооктанова кисневмісна добавка
ВП	– валовий прибуток
ДП	– державне підприємство
ПЗД	– прибуток від звичайної діяльності до оподаткування
ПОД	– прибуток від основної діяльності
СУЯ	– система управління якістю
СУЯП	– система управління якістю прибутку
ЧГП	– чистий грошовий потік
ЧД	– чистий дохід
ЧП	– чистий прибуток

## ВСТУП

**Актуальність теми.** Сьогодні у складних фінансово-економічних умовах перед вітчизняними підприємствами дедалі більше актуалізується важливе стратегічне завдання: з одного боку, забезпечити прибуткову діяльність, з іншого – максимізувати прибуток у майбутньому. Для цього необхідно розробити дієву систему управління прибутком.

Прибуток як головна мета та мотив підприємницької діяльності, як матеріальне джерело соціально-економічного розвитку, інвестиційної та інноваційної діяльності останнім часом є предметом досліджень багатьох науковців та практиків. Вагомий внесок у згаданий напрям дослідження зробили такі вчені, як І. Бланк, І. Бойчик, Ф. Бутинець, В. Гриньова, Е. Демінг, Дж. Джуран, Г. Калетнік, А. Кісельов, В. Коюда, М. Коробов, О. Мороз, Ю. Ніколенко, В. Палий, Л. Поддєрьогін, С. Покропивний, А. Полянський, Л. Ситник, Я. Соколов, П. Харів, М. Хопчан, Л. Чорна та ін. Але низка питань щодо ролі та значення прибутку й досі є невирішеною і вимагає дослідження, оскільки від величини прибутку та його якості залежить ефективність функціонування та рівень розвитку підприємства.

Прибуток залежить від багатьох факторів і не завжди може відображати дійсний стан діяльності підприємства. Це зумовлено якісними характеристиками цієї категорії. Так, І. Бланк, Ф. Бутинець, О. Зінченко, Є. Мних, Н. Подлужна, А. Турило, О. Хмелевський, О. Хістева та ін. вважають за необхідне визначити окремо економічні категорії «прибуток» та «якість прибутку», а вивчення якості прибутку – здійснювати за багатьма критеріями. При цьому варто відзначити, що увага як науковців, так і практиків спрямована переважно на вдосконалення механізму управління величиною прибутку, однак поза увагою найчастіше є питання, пов'язані з управлінням якістю прибутку.

Об'єктивна потреба наукової розробки окреслених проблем зумовила актуальність теми дисертаційної роботи та її прикладне значення для забезпечення ефективної діяльності, зокрема підприємств спиртової промисловості, які відіграють важливу роль в економічному розвитку регіону, АПК та країни загалом. Саме

завдяки діяльності цих підприємств поєднуються виробництво, промислова переробка сировинних ресурсів з реалізацією готової продукції та водночас забезпечуються сировиною лікєро-горілчані заводи, формуються бази виробництва для фармацевтичної галузі, підприємств хімічної промисловості, машинобудівної та багатьох інших галузей промисловості.

Однак, як засвідчили результати досліджень, рік у рік спиртові заводи отримують дедалі гірші фінансові результати діяльності, зростає заборгованість із заробітної плати та кредиторська заборгованість, зменшується кількість працюючих підприємств, а технічний стан останніх погіршується. Галузь, яка має приносити чималі прибутки, стає усталено збитковою. Тому дослідження проблем формування, розподілу та використання прибутку з погляду якості є об'єктивною необхідністю та основою для пошуку шляхів підвищення прибутковості підприємств спиртової галузі.

**Зв'язок роботи з науковими програмами, планами, темами.** Обрана тема дисертації виконувалась у рамках таких держбюджетних тем: Вінницького національного аграрного університету «Дослідження розвитку трансформаційних процесів в аграрній економіці макрорегіону Поділля» (державний реєстраційний номер 0111U004338), у якій автором розроблено комплекс методичних рекомендацій щодо управління стійкістю сучасних економічних систем на основі управління якістю прибутку, Тернопільського національного економічного університету «Розвиток фінансової системи України в умовах ринкових відносин» (державний реєстраційний номер 0106U000515), у якій автором виконані дослідження теоретико-методологічних і практичних аспектів фінансів підприємств за сучасних умов господарювання, прибутку, його ролі у формуванні фінансових ресурсів підприємств, сутності поняття «якість прибутку» як економічної категорії та оцінної ознаки діяльності підприємства, проаналізовано показники прибутку вітчизняних підприємств, а також госпдоговірних тем «Оптимізація управління фінансовими потоками організації» (державний реєстраційний номер 0111U001615), у якій автором досліджено методику аналізу грошових потоків за видами діяльності, шляхи удосконалення управління грошовими потоками підприємства та

«Ефективність фінансово-господарської діяльності підприємства в умовах мінливого ринкового середовища» (державний реєстраційний номер 0112U003187), у якій автором розроблено методичні рекомендації щодо підвищення ефективності фінансово-господарської діяльності підприємства в умовах мінливого ринкового середовища.

**Мета і завдання дослідження.** Мета дисертаційної роботи полягає в розробленні теоретичних, методичних положень і практичних рекомендацій щодо управління якістю прибутку на підприємствах спиртової промисловості.

Поставлена мета зумовила необхідність виконання таких завдань:

- здійснити теоретичні дослідження сутності поняття «якість прибутку»;
- розробити класифікацію якості прибутку підприємства;
- сформувати систему показників, які характеризують якість прибутку;
- здійснити комплексний аналіз основних показників діяльності та якості прибутку підприємств спиртової промисловості Вінниччини;
- удосконалити систему оцінки якості прибутку підприємств шляхом деталізації її показників за видами прибутку;
- запропонувати концепцію побудови системи управління якістю прибутку на підприємствах;
- розвинути інтеграційний підхід до побудови системи антикризового управління на підприємствах спиртової промисловості на основі управління якістю прибутку.

**Об'єктом дослідження** є процеси управління якістю прибутку на підприємствах.

**Предметом дослідження** є сукупність теоретичних, методичних і прикладних засад управління якістю прибутку на підприємствах спиртової промисловості.

**Методи дослідження.** Для вирішення поставлених завдань та досягнення мети в роботі використовувались загальнонаукові та спеціальні методи дослідження, зокрема *наукової абстракції та історизму* – для розкриття сутності категорії «якість прибутку» підприємства; *діалектичний та абстрактно-логічний* – для формування теоретичних і методичних основ визначення якості прибутку

підприємства як окремої економічної категорії, *статистичного, графічного та фінансово-економічного аналізу* – для вивчення, групування, порівняння та наочного відображення емпіричних даних з метою дослідження тенденцій розвитку підприємств спиртової промисловості та якості їх прибутку; *системного та комплексного аналізу* – при обробці і оцінюванні фактичних матеріалів; *метод аналітичних групувань* – при групуванні спиртових заводів Вінниччини за шкалою кількісного оцінювання якості прибутку; *SWOT-аналіз* – при розробці матриці SWOT-аналізу типового спиртового заводу; *моделювання* – при розробці організаційно-інформаційної моделі системи управління якістю прибутку підприємства та ін.

*Інформаційною базою* дисертації слугували наукові праці вітчизняних і зарубіжних вчених, основні положення сучасної економічної теорії, економічного аналізу, теорії управління й економіки підприємств, законодавчі, нормативні й інструктивні документи, міжнародні та державні стандарти якості, статистична інформація Державної служби статистики України, Головного управління статистики у Вінницькій області, фінансова звітність і аналітичні матеріали підприємств спиртової промисловості Вінниччини, матеріали досліджень автора.

**Наукова новизна одержаних результатів** полягає у розробці теоретичних положень і методичних рекомендацій щодо управління якістю прибутку на підприємствах спиртової промисловості, зокрема:

*вперше:*

– розроблено класифікацію якості прибутку підприємства за різними класифікаційними ознаками: етапами руху прибутку, видами діяльності, складовими елементами, періодом формування, що сприятиме глибшому розумінню економічної сутності та значення якості прибутку як об'єкта управління на підприємствах спиртової промисловості;

– запропоновано концепцію побудови системи управління якістю прибутку (СУЯП) на підприємствах спиртової промисловості. Головною особливістю СУЯП є підхід до опису механізму формування цієї системи, який ґрунтується на чіткому визначенні структури процесів формування, розподілу, використання прибутку, їх

послідовності, взаємодії та організації контролю за виконанням управлінських рішень з метою своєчасного виявлення відхилень фактичних результатів від запланованих;

*удосконалено:*

– визначення сутності поняття «якість прибутку», яке, на відміну від існуючих, запропоновано розглядати як такий рівень прибутку підприємства, що визначає його спроможність забезпечити потреби стабільного функціонування, стійкого економічного зростання та розвитку підприємства на довгострокову перспективу;

– методичні рекомендації з оцінювання якості прибутку шляхом розробки системи показників, які дають змогу оцінити якісний розвиток підприємств та сформуванню системи тактичного і стратегічного управління;

– систему оцінки якості прибутку підприємств шляхом деталізації системи показників за видами прибутку;

*набули подальшого розвитку:*

– концептуальний підхід до управління якістю прибутку на підприємствах, особливістю якого є композиційність на основі виділення мети, основних принципів, комплексного аналізу, методів і моделей, організаційних й економічних засад, врахування зовнішніх і внутрішніх чинників розвитку підприємства з позиції формування якісного прибутку;

– розробка інтеграційного підходу до побудови системи антикризового управління, який полягає у органічному зв'язку цієї системи із системою управління, у тому числі управлінням якістю прибутку та загальною системою управління підприємством, що надасть змогу запобігти кризовим явищам та подолати їх, відновити платоспроможність і зміцнити фінансовий стан підприємств.

**Практичне значення одержаних результатів.** Практичне значення отриманих результатів дослідження полягає в розробленні теоретичних, методичних положень і практичних рекомендацій щодо управління якістю прибутку на підприємствах спиртової промисловості, які сприятимуть стабільному розвитку вказаних підприємств. Отримані наукові результати впроваджені у діяльність



ДП Немирівський спиртовий завод (довідка № 01/04-510 від 05.04.2011 р.) (Додаток А), ДП Барський спиртовий комбінат (довідка № 28 від 03.02.2012 р.) (Додаток А 1). Розроблені рекомендації впроваджені Головним управлінням агропромислового розвитку Вінницької облдержадміністрації (довідка № 8-3-35-244 від 31.01.2012 р.) (Додаток А 2). Практичні результати дослідження можуть бути використані іншими підприємствами для управління якістю прибутку. Основні положення дисертації використовуються у навчальному процесі Вінницького інституту економіки Тернопільського національного економічного університету при викладанні дисциплін «Економіка підприємства», «Фінансова діяльність суб'єктів господарювання», «Фінансова санація та банкрутство підприємств» (довідка № 058 від 10.05.2012 р.) (Додаток А 3).

**Особистий внесок здобувача.** Усі наукові результати, що викладені в дисертації і виносяться на захист, отримані та опрацьовані автором особисто. З наукових праць, опублікованих у співавторстві, у дисертації використані лише ті ідеї, положення та результати, які становлять особистий внесок автора.

**Апробація результатів дослідження.** Основні положення та результати дослідження були розглянуті й схвалені на таких міжнародних, всеукраїнських, регіональних науково-практичних конференціях: «Сучасні проблеми і перспективи розвитку підприємництва в регіоні» (2006 р., м. Вінниця); «Розвиток наукових досліджень 2007» (2007 р., м. Полтава); «Пріоритети економічного розвитку України: історія та сьогодення» (2007 р., м. Вінниця); «Місце та роль України в глобалізованому світі: економічні, політичні, культурні аспекти» (2009 р., м. Вінниця); «Економіка і управління в умовах глобалізації» (2010 р., м. Донецьк); «Теорія та практика трансформаційних перетворень в економіці, політиці та культурі за умов розвитку глобалізаційних процесів» (2011 р., м. Вінниця); «Інтеграційний вибір України: історія, сучасність, перспективи» (2012 р., м. Вінниця); «Проблеми та перспективи розвитку національних економік в сучасних умовах» (2013 р., м. Вінниця) та ін.

**Публікації.** За результатами дослідження опубліковано 22 наукові праці загальним обсягом 8,5 др. арк., з них одноосібно – 15 праць обсягом 4,9 др. арк. У фахових виданнях опубліковано 10 праць обсягом 2,7 др. арк., з них 9 одноосібно обсягом 2,6 др. арк.

**Структура та обсяг дисертації.** Дисертація складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел, додатків. Дисертація викладена на 228 сторінках комп'ютерного тексту. Робота містить 32 таблиці на 38 сторінках, 14 рисунків на 14 сторінках, список використаних джерел із 175 найменувань на 19 сторінках. Додатки містять 9 таблиць і 18 рисунків на 28 сторінках.

## РОЗДІЛ 1

### ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ Й ОЦІНКИ ЯКОСТІ ПРИБУТКУ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

#### 1.1. Сутність поняття «якість прибутку» як економічної категорії й оцінної ознаки діяльності підприємств

В умовах ринкової економіки головним показником результативності діяльності підприємства є його прибуткова діяльність, яка спроможна забезпечити сталий розвиток, що характеризується здатністю підприємства здійснювати відтворювальний процес на розширеній основі. Щоб забезпечити ці умови, прибуток має бути високої якості.

Для цього необхідно розробити дієву систему управління якістю прибутку підприємства, що є важливою складовою загальної стратегії його розвитку. Однак запровадження такої системи неможливе без повного та глибокого розуміння понять «прибуток» та «якість прибутку» як економічних категорій.

Наукові дослідження щодо сутності, ролі та значення прибутку та якості прибутку, факторів його формування, пошук резервів їх підвищення цікавили та цікавлять досить широке коло як вітчизняних науковців, так і представників зарубіжних наукових шкіл.

Першою спробою пояснити природу прибутку була теорія меркантилістів. Так, меркантилісти, представником яких є Т. Мен, вважали, що прибуток виникає у зовнішній торгівлі як результат продажу товарів за межами країни за цінами, що перевищують ті, за якими товар куплено, тобто прибуток – це різниця між цінами купівлі та продажу, що виникає у сфері обігу [63, с. 166].

Фізіократи, які прийшли на зміну меркантилістам, мали свій погляд на прибуток. Вони вважали, що прибуток створюється тільки у сфері сільського господарства, де вплив природних умов призводить до збільшення споживчих

вартостей понад витрати виробництва. На думку фізіократів, прибуток є результатом лише хліборобської праці.

Такі представники класичної політекономії, як А. Сміт [139], Дж. Мілль [68], Д. Рікардо [126], К. Маркс [65] та ін. висловлювали свої погляди та виділяли наступні підходи до трактування категорії «прибуток».

А. Сміт у своїх дослідженнях зазначав [139], що є три першооснови будь-якого доходу – заробітна плата, прибуток і рента. Так, прибуток, на думку А. Сміта, належить промислового капіталу, який залишається після сплати ренти землевласникові та позичкового відсотка банкіру. Прибуток, що залишається після цього, і є підприємницьким доходом. Першоджерелом прибутку є виробництво. Зокрема, А. Сміт навів подвійну трактовку прибутку: результату як праці робітника, так і функціонування капіталу. Величина прибутку на капітал визначалася його обсягом, вкладеним у справу. Водночас А. Сміт не зміг узгодити ці погляди та об'єднати їх у цілісну концепцію прибутку.

Дж. Мілль прибуток підприємця розглядав [68] як: плату за ризик; винагороду за утримання від негайного витрачання свого капіталу; плату за працю та мистецтво контролю над виробництвом. Дж. Мілль вважав, що прибуток розраховується як різниця між доходами та витратами на закупівлю необхідних товарів та послуг, а також витратами на заробітну плату; при цьому, заробітна плата є законною винагородою за живу працю, а прибуток утворюється тому, що праця найманих працівників дає значно більше, ніж потрібно для їх утримання.

Д. Рікардо ввів поняття «підприємницький відсоток», під яким розумів різницю між грошовим еквівалентом майбутньої кінцевої продукції й сумою виплаченої заробітної плати, причому такий відсоток є результатом «розриву у часі», тобто очікувань підприємця. Д. Рікардо першим розмежував поняття прибутку та заробітної плати, зміни яких відбуваються у протилежному напрямі: за його словами, «підвищення вартості праці є неможливим без відповідного падіння прибутку» [126, с. 43]. Однак Д. Рікардо не з'ясував проблему джерел прибутку, ототожнював додаткову вартість та середній прибуток.

На нашу думку, найкраще визначення походження прибутку дав К. Маркс, який довів [65], що прибуток – це перетворена форма додаткової вартості, а додаткова вартість є неоплаченою працею найманих працівників. Отже, по-перше, прибуток – це категорія виробництва, а не сфери обігу, і по-друге, привласнення його підприємцями здійснюється не на основі того, що вони беруть участь у виробництві і не тому, що вони утримуються від споживання, а тому, що вони є власниками засобів виробництва, працівники ж цих засобів не мають і тому змушені продавати свою здатність до праці, яка і є джерелом прибутку. Отже, згідно з марксистською концепцією, прибуток створюється у сфері виробництва товарів, джерелом прибутку є додаткова праця найманих працівників, тоді як матеріальний зміст прибутку – додаткова вартість як складова вартості вироблених товарів.

Прихильником ідей А. Сміта та Д. Рікардо був представник прагматичної політекономії Ж. Б. Сей, який у поясненні прибутку використовував теорію трьох чинників виробництва: земля, праця, капітал. Земля дає дохід у вигляді ренти, праця у вигляді заробітної плати, капітал у вигляді прибутку. Ж. Б. Сей підійшов до визначення тієї частини прибутків підприємця, що надходять як «...винагорода за його промислові здібності, за його таланти, діяльність і керівництво» [152, с. 133]. Недоліком теорії трьох чинників виробництва є те, що продуктивність праці згідно з цією теорією є незалежною від продуктивності капіталу, яку капіталіст привласнює у вигляді прибутку.

Значний внесок у дослідження природи прибутку зробив П. Самуельсон [131], який розглядав прибуток як дохід від чинників виробництва й винагороду за підприємницьку діяльність і введення технічних удосконалень.

Засновником інноваційної теорії прибутку є Й. Шумпетер. Так, у теорії Шумпетера [109] прибуток є результатом здійснення нових поєднань виробничих факторів і являє собою нагороду за нововведення. Цей вид прибутку справедливо можна вважати тимчасовим, тому що він зникає у разі впровадження нововведень конкурентами. Але його джерело пов'язується із працею підприємця, що відповідає критеріям науковості.

Ф. Найт, прихильник інноваційної теорії прибутку, у праці «Ризик, непевність і прибуток» [106] розглядає прибуток як компенсацію за ризик, якого зазнає підприємець, що бере на себе всю невизначеність перспектив своєї справи. Концепція ризикового прибутку є необґрунтованою, оскільки ризик не є самостійним фактором виникнення прибутку, він виявляється через інші реальні фактори.

А. Бабо [6, с. 9], розглядаючи творчий підхід провідних діячів політичної економії до визначення поняття «прибуток», відзначає, що всі автори поділяють думку, що прибуток є різницею, відношенням, залишком. Згідно з поглядами А. Бабо прибуток підприємця виконує такі функції: вимірює успіхи діяльності; є джерелом коштів для фінансування подальшого розвитку; є винагородою власників капіталу; є потенційною основою прийняття рішень про здійснення інвестицій [6, с. 87].

В економічній науці ХХ ст. традиційно виділяють такі теорії прибутку [49, с. 50]: теорія продуктивного капіталу; теорія прибутку як трудового доходу від підприємницької діяльності в усіх її проявах; теорія стриманості; теорія прибутку як результату існування монополії.

З метою якомога глибшого усвідомлення сутності прибутку як економічної категорії нами досліджено еволюцію визначення сутності прибутку в зарубіжних теоріях (табл. 1.1).

Сучасні економісти розвивають теорії прибутку, пристосовуючи їх до нових умов господарювання. Вагомий внесок у згаданий напрям досліджень зробили такі вчені, як І. Бланк, І. Бойчик, Ф. Бутинець, В. Гриньова, А. Кісельов, В. Коюда, М. Коробов, Ю. Ніколенко, В. Палий, Л. Поддєрьогін, С. Покропивний, А. Полянський, Л. Ситник, Я. Соколов, П. Харів, М. Хопчан та ін.

Так, на думку І. Бланка, прибуток є головною метою підприємницької діяльності, критерієм ефективності конкретної виробничої діяльності, основним внутрішнім джерелом формування фінансових ресурсів, що забезпечують його розвиток, головним джерелом зростання ринкової вартості підприємства, є найважливішим джерелом задоволення соціальних потреб суспільства, основним механізмом, що захищає підприємство від загрози банкрутства, створює базу економічного розвитку держави загалом [16, с. 12–14].

Таблиця 1.1

## Визначення сутності прибутку у класичних економічних теоріях

Наукова школа	Період існування	Представник	Назва теорії	Визначення	Недоліки (авторське тлумачення)
Меркантилізм	XV-XVII	Т. Мен		Виникає у сфері обігу. Це – різниця між цінами купівлі та продажу	Джерелом прибутку є зовнішня торгівля
Фізіократи	XVIII	Ф. Кене		Це – чистий продукт як надлишок над витратами виробництва	Прибуток створюється лише в землеробстві
Класична політекономія	XVIII-XIX	А.Сміт		Це – та частина доданої вартості з продукту праці найманих робітників, яка, після сплати їм заробітної плати, залишається на користь підприємця; це – породження не лише праці, а й капіталу	Прибуток ототожнювався з привласненням чужої, неоплаченої праці
		Дж. Мілль		Основою вирішення питання про походження прибутку є історичний або юридичний факт володіння землею чи капіталом	Отримання прибутку можливе лише на основі наявності факту володіння
		Д. Рікардо		Прибуток – це перевищення цінності понад заробітну плату	Заробітна плата й прибуток перебувають у зворотному відношенні
Прагматична політекономія	XIX	Ж. Б. Сей	Теорія трьох чинників виробництва	Це – винагорода власника такого ресурсу, як капітал (засоби виробництва)	Продуктивність праці є незалежною від продуктивності капіталу, яку капіталіст привласнює у формі прибутку
	XIX	А. Маршалл	Теорія трудового доходу	Це – винагорода за працю капіталістів Це – «підприємницька зарплата» Це – плата за нагляд, управління	Прибуток як трудовий дохід підприємців є лише іншою назвою заробітної плати
	XIX	А. Самуельсон	Теорія утримання	Прибуток є винагородою підприємцеві за його «утримання», «чекання», «ризик»	Джерелом прибутку є новаторство, ризик, інтуїція
Марксистська політекономія	XIX-XX	К. Маркс	Теорія К.Маркса	Це – перетворена форма додаткової вартості	Прибуток – це категорія лише виробництва, а не сфери обігу

Ф. Бутинець [21, с. 325] та Н. Ткаченко [143, с. 524] трактують прибуток та збиток згідно з Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку № 3 «Звіт про фінансові результати», де прибуток є сумою, на яку доходи перевищують пов'язані з ними витрати, а збиток – перевищення суми витрат над сумою доходу, для отримання якого були здійснені ці витрати.

В. Гриньова і В. Коюда виокремлюють наступні функції прибутку: є показником дохідності діяльності підприємства; здійснює стимулюючу функцію, тому що у ринковій економіці він є джерелом приросту власного капіталу, джерелом відновлення основних фондів та продукції, джерелом соціальних благ для членів трудового колективу; джерелом формування бюджетів усіх рівнів, тому що він надходить до бюджету у вигляді податків, а також економічних санкцій [31, с. 132].

С. Покропивний надає визначення прибутку як частини виручки, що залишається після відшкодування усіх витрат на виробничу і комерційну діяльність підприємств [40, с. 280]. Проте недоліком згаданого формулювання є те, що воно надає лише кількісну характеристику прибутку, водночас саме якісна характеристика дозволяє зробити висновок про економічну природу цієї категорії.

Л. Ситник характеризує прибуток як економічну категорію, яка відображає чистий дохід, створений у сфері матеріального виробництва у процесі підприємницької діяльності; відображає кінцевий фінансовий результат, а також є основним елементом фінансових ресурсів підприємства [135, с. 118]. При цьому автор зазначає, що підприємство одержує прибуток після того, як втілена у створеному продукті вартість буде реалізована і набуде грошової форми.

Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку визначають прибуток як залишкову суму після вирахування витрат з доходу, а також як будь-яку величину, що перевищує суму, необхідну для збереження капіталу на початок періоду [70, с. 58].

Прибуток у класичному розумінні є різницею між ціною товару і затратами на виробництво товару – його собівартістю. Саме таке розуміння прибутку більшою мірою характеризує якість господарювання підприємства.



Згідно зі ст. 134.1.1 Податкового кодексу України прибуток визначається шляхом зменшення суми доходів звітного періоду на собівартість реалізованих товарів, виконаних робіт, наданих послуг [114, с. 102].

Більшість економістів у визначенні прибутку акцентують увагу на різниці між загальною сумою доходів та загальною сумою витрат підприємств, вказуючи його як кінцевий фінансовий результат господарської діяльності підприємства.

За сучасних умов господарювання виділяють загальний, валовий і чистий прибуток; бухгалтерський та економічний, а також прибуток від звичайної і надзвичайної діяльності [118, с. 139].

Різноманітні визначення прибутку, які містяться в економічній літературі і представлені в табл. 1.2, заслуговують на співіснування.

Таблиця 1.2

#### Сучасні підходи до трактування сутності та економічної природи прибутку

Основна характеристика	Визначення прибутку	Автор, джерело
Втілений у грошовій формі чистий дохід	Прибуток – це втілений у грошовій формі чистий дохід підприємця на вкладений капітал, що характеризує його винагороду за ризик здійснення підприємницької діяльності та є різницею між сукупним доходом і сукупними витратами у процесі здійснення цієї діяльності	І. Бланк [16, с. 10-11]
Сума, на яку доходи перевищують пов'язані з ними витрати	Прибуток являє собою суму, на яку доходи перевищують пов'язані з ними витрати, а збиток – перевищення суми витрат над сумою доходу, для отримання якого були здійснені ці витрати	Ф. Бутинець [21, с. 325]
Економічні відносини, які відображають особливий вид доходу	Прибуток – це економічні відносини, які відображають особливий вид доходу, одержуваного в результаті ефективної інноваційної діяльності, проведення ризикових проектів, використання підприємницьких талантів і навичок у процесі здійснення господарської діяльності, який існує у грошовій формі і повністю готовий до розподілу	Ю. Греченко [30, с. 220]
Кінцева грошова оцінка виробничої та фінансової діяльності	Прибуток як економічна категорія відображає кінцеву грошову оцінку виробничої та фінансової діяльності, а також являє собою позитивну форму фінансових результатів, яка є рушійною силою, метою підприємницької діяльності та показником її ефективності	О. Боднар [17, с. 230]
Частина додаткової вартості	Прибуток – частина додаткової вартості, виробленої і реалізованої, готової до розподілу. Підприємство одержує прибуток після того, як втілена у створеному продукті вартість буде реалізована і набере грошової форми	А. Поддєрьогін [155, с. 87]
Частина виручки	Прибуток – це частина виручки, що залишається після відшкодування усіх витрат на виробничу і комерційну діяльність підприємств	С. Покропивний [40, с. 280]

*Продовження табл. 1.2*

Частина доходу, джерело всіх фінансових ресурсів підприємства	Прибуток – це частина доходу, що залишається підприємству після відшкодування всіх витрат, пов'язаних з виробництвом, реалізацією продукції та іншими видами діяльності. В умовах ринку прибуток є джерелом усіх фінансових ресурсів підприємства	І. Бойчик, П. Харів, М. Хопчан [18, с. 224]
Форма додаткової вартості	Прибуток – це форма додаткової вартості, що є різницею між ціною продажу товару та витратами капіталу на його виробництво	А. Кісельов [56, с. 183]
Частина чистого доходу	Прибуток – конкретна форма тієї частини чистого доходу, яка реалізується і з самого початку надходить на державне підприємство у вигляді різниці між суспільно необхідними затратами, які фіксуються в оптовій ціні, та індивідуальними фактичними витратами виробництва (точніше собівартістю)	Ю. Ніколенко [110, с. 264]
Балансуєчий показник	Прибуток є балансуєчим показником. Взаємна рівновага господарських засобів (актив) та їх джерел (пасив) вказує на прибуток або збиток, показники яких дають змогу збалансувати всю систему	В. Палий, Я. Соколов [111, с. 264]
Кінцевий результат господарської діяльності підприємства	Прибуток характеризує кінцевий результат діяльності і його отримання є обов'язковою умовою розширеного відтворення підприємства, забезпечення самофінансування та зміцнення його конкурентоспроможності на ринку	А. Полянський [116, с. 173]

*Джерело: авторські дослідження*

Узагальнюючи вищевикладене, зауважимо, визначення економічного змісту прибутку в багатьох наукових працях вчених зводиться до того, що прибуток є, по-перше, частиною вартості додаткового продукту; по-друге, грошовим виразом вартості реалізованого чистого доходу; по-третє, основною формою грошових накопичень підприємства; по-четверте, економічним джерелом розвитку господарюючих суб'єктів.

На наш погляд, у сучасних умовах господарювання не варто надавати перевагу будь-якому одному визначенню прибутку, тому що вони не виключають одне одного, а розкривають зміст цієї категорії з різних сторін.

У сучасній економічній літературі прибутку, як поняттю, надається певний синтаксичний, семантичний та прагматичний зміст [61, с. 60–61].

Синтаксичний підхід більше стосується бухгалтерського обліку, оскільки надає змогу визначити структуру прибутку, складові, що його утворюють, та порядок його формування у системі рахунків. Синтаксичне розуміння прибутку

передбачає його поділ на прибуток від звичайної (операційної, фінансової та інвестиційної) діяльності й надзвичайних подій, тобто прибуток є результатом здійснення низки господарських операцій.

Семантичне розуміння прибутку передбачає тлумачення його як показника ефективності функціонування підприємства. Фактично всі фінансові коефіцієнти, які обчислюються для економічного та фінансового аналізу, ґрунтуються на семантичній концепції прибутку.

Прагматичне розуміння прибутку пов'язане з використанням його у прогнозуванні майбутньої діяльності. У створенні прогнозних моделей прибутку на наступні звітні періоди враховується прибуток від звичайної діяльності, отриманий у попередні періоди, і коригуються всі його складові відповідно до очікуваних змін у майбутньому [61, с. 61–62].

З огляду на зазначене, можна дійти висновку, що прибуток як економічна категорія є сукупністю економічних, розподільних, фінансових відносин, що виникають з приводу створення, розподілу і використання частини доданої вартості, що є збільшенням суми коштів, авансованих на здійснення господарської діяльності, або надлишком над використаними у процесі діяльності і пов'язаними з нею витратами виробництва. Крім того, характеризуючи перевищення надходжень над витратами, прибуток виражає як мету підприємницької діяльності, так і відповідає за головний показник її результативності.

Сьогодні за умов економічної нестабільності, коли більшість підприємств працює збитково, отримання певної величини прибутку недостатньо, підприємство має отримувати прибуток відповідного рівня якості, що дозволить йому здійснювати відтворювальний процес на розширеній основі.

Прибуток як результат процесу має дві сторони – кількісну і якісну. Кількісна сторона визначається як сума, на яку доходи перевищують пов'язані з ними витрати, а якісна – як відповідність об'єкта його призначенню.

Питання якості прибутку в нашій країні є недостатньо дослідженим. Когорта вчених, серед яких потрібно відзначити І. Бланка, Ф. Бутинця, О. Зінченко, Є. Мниха, Н. Подлужну, А. Турила, О. Хістева та ін., вважає за необхідне визначити

окремо економічні категорії «прибуток» та «якість прибутку» і приймає їх самостійне існування.

Загалом вважається, що категорія «якість» вперше була проаналізована Аристотелем ще у III ст. до н.е. Перші вітчизняні спроби використання якісної характеристики об'єктів зустрічаються в літописах за часів І. Грозного. Практичне застосування цієї категорії у процесі діяльності припадає на період правління Петра I. У той час поняття «якість» означало відповідність еталонному виробу.

Філософське визначення якості, надане Гегелем у XIX ст., полягає в тому, що якість є, передусім, тотожною з буттям впевненістю у тому, що щось перестає бути тим, чим воно є, коли втрачає свою якість [25].

Ф. Енгельс, спираючись на закон філософії, про те, що первинними є матерія, предмети, а вторинними – їх властивості, які визначаються їхніми якостями, писав, що «існують не якості, а лише предмети, що наділені якістю» [64, с. 547].

На думку С. Ільєнкової, якість об'єкта, як правило, не зводиться до окремих його властивостей, а пов'язана з об'єктом, як цілим, охоплюючи його сповна і невіддільно [150].

Вирішальний вплив на сучасну теорію і практику забезпечення якості мали роботи таких всесвітньо відомих спеціалістів, як У. Шухарта, Е. Демінга, Дж. Джурана, Ф. Кросбі, А. Фейгенбаума, К. Ісікави, Г. Тагуті та ін. Ці роботи покладено в основу професійної концепції якості, вони стали класичними.

Сучасна наукова думка вже не обмежується філософським трактуванням категорії «якість». Якість у сучасному розумінні є багатогранною категорією. Науково-технічний прогрес та еволюція суспільства сприяли поширенню цієї категорії. Сьогодні якість – це і технічна характеристика, й характеристика економічної доцільності функціонування будь-якого процесу.

Найчастіше у вітчизняній економічній літературі використовуються такі поняття, як якість продукції та якість праці. Якість продукції – це сукупність корисних ознак, що задовольняють потреби людей та ефекти від їх споживання [1]. При цьому це поняття неодмінно пов'язується зі стандартизацією, сертифікацією, підтвердженням відповідності.

Особливо вживаним цей термін став за часів колишнього СРСР. В умовах глобального дефіциту, коли фактичний рівень якості продукції був переважно нижче, ніж норми стандартів, саме норми державних стандартів стали єдиним мірилом її якості.

У стандартах державної системи сертифікації УкрСЕПРО якість визначається як ступінь виконання технічних умов та вимог замовника, які пред'являються до продукції підприємства. Однак це визначення не включає характеристику того, як згаданий вид продукції здатний задовольнити певні потреби, тобто не вказується рівень придатності для задоволення потреб.

Термін «якість продукції» оцінює споживчі характеристики матеріальних цінностей. Однак більша кількість продукту та складових елементів процесу їх виробництва перебуває в нематеріальному стані, тому в умовах ринкової економіки сфера застосування цього поняття значно розширилася. Основний акцент переноситься на результат діяльності підприємства з погляду повноти задоволення економічних та соціальних потреб власників, працівників та держави. У науковій економічній літературі дедалі частіше використовуються такі поняття, як якість інформації, фінансового стану, управління, прибутку тощо.

Якість інформації необхідна для своєчасної та якісної оцінки фінансового стану підприємства. Під якістю фінансового стану варто розуміти якісну комплексну характеристику стану тієї частини грошових потоків підприємства, яка представляє зобов'язання перед партнерами, повноту та своєчасність їх виконання.

Як відзначають [55, с. 98], система управління якістю є найбільш складною ланкою загальної системи управління організацією, яка має бути органічно пов'язана та інтегрована із системою фінансового менеджменту, системою управління безпекою, охороною навколишнього середовища і т. п. Таким чином, управління якістю – це складова управління організацією.

Уперше поняття «управління якістю» було розкрито Дж. Джураном [174] у його книзі «Довідник з управління якістю». Ним було розроблено знамениту «Спіраль якості», яка визначає основні стадії безперервного розгортання робіт з управління якістю та концепцію щорічного покращання якості. Покращання якості,

на його думку, це перевищення уже досягнутих результатів роботи у сфері якості. Головна увага в концепції зосереджується на стратегічних рішеннях, більш високій конкурентоспроможності й довгострокових результатах [164, с. 60].

Досліджуючи розмаїття визначень категорії «якість» (табл. 1.3), можна зробити висновок, що тлумачення цієї категорії відображає стан продуктивних сил та рівень розвитку виробничих відносин.

Розглянувши різні підходи до визначення поняття «якість», ми переконалися, що всі вони досить різнобічні та недостатньо чітко сформульовані.

Так, зокрема філософські трактування якості зводяться до розкриття її об'єктивної сторони, ігноруючи при цьому суб'єктивну сутність якості.

Таблиця 1.3

### Визначення категорії «якість»

Автор	Визначення категорії	Назва літературного джерела
Маркс К., Енгельс Ф.	Індивідуальний спосіб відображення властивостей одного об'єкта у взаємодії з іншими об'єктами	Маркс К. Сочинения, 2 изд., Т.23 / К. Маркс и Ф. Энгельс. – М., 1937. – с. 570
Шухарт	Якість має два аспекти: об'єктивні фізичні характеристики; суб'єктивна сторона – наскільки об'єкт дослідження гарний	Азгальдов Г. Г. Теория и практика оценки качества товаров (основы квалиметрии) / Г. Г. Азгальдов. – М.: Экономика, 1982. – 256 с.
Ісікава К.	Якість – найбільш економічне, найбільш корисне для споживача, що завжди задовольняє його вимоги	Исикава К. Японские методы управления качеством: сокр. пер. с англ. / научн. ред. и авт. предисл. А. В. Гличев/ К. Исикава. – М.: Экономика. – 1988. – 215 с.
Дж. Ван Етингер, Дж. Ситтинг	Комплексна категорія, яка характеризує всі сторони діяльності: розробка стратегії, організація виробництва, маркетинг.	Управление качеством: учебник для вузов / С. Д. Ильенкова, И. Д. Ильенкова, В. С. Мхитарян и др., под ред. С. Д. Ильенковой. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. – 199 с.
Азгальдов Г., Гличев А.	Якість має два аспекти: політекономічний – результат взаємодії споживчої вартості та вартості; філософський – безпосередня характеристика безпосереднього буття	Азгальдов Г.Г. Что такое качество? / Г. Г. Азгальдов, А. В. Гличев, В. П. Панов.– М.: Экономика, 1968.
Бадалов Л.	Якість – це сукупність споживчих властивостей продукції, які визначають ступінь її відповідності, заданої конкретній вимозі, з фіксованими умовами споживання	Бадалов Л. М. Экономическое регулирование качества промышленной продукции / Л. М. Бадалов. – М.: Экономика, 1969. – 192 с.
Фейгенбаум А.	Сукупність технічних, технологічних та експлуатаційних характеристик, за допомогою яких виріб чи послуга будуть відповідати вимогам споживача під час їх експлуатації	Фейгенбаум А. В. Контроль качества продукции / А. В. Фейгенбаум. – М.: Экономика, 1986. – 312 с.

*Продовження табл. 1.3*

Іллін І.	Якість є сенсом буття. Життя має сенс, коли удосконалюється якість, тоді, коли бережеться та зрощується якість. Немає її – і загибель стає невідвратною...	Основы управления качеством: учебное пособие / С. К. Фомичев, А. А. Старостина, Н. И. Скрыбина. – К.: МАУП, 2000. – 196 с.: ил. Библиогр.: С. 187-191.
Селезньова Н., Субетто А.	Якість – це складна філософська, системна, економічна та соціальна категорія, яка розкривається через систему визначень, відбиває єдність системно-структурного та ціннісно-прагматичного аспектів	Селезнева Н. А. Новое качество высшего образования в современной России / Н. А. Селезнева, А. И. Субетто. – М., 1995. – 200 с.
Калита П.	Якість – це, перш за все, спосіб управління, могутній інструмент, за допомогою якого можливо оцінити потенціал підприємства, скоординувати його в потрібному напрямку та допомогти в подальшому зростанні	Качество и управление. Избранное. Часть I. Общие вопросы качества и обеспечения качества. К.: Украинская ассоциация качества, Межотраслевой центр качества «Прирост». – 2002. – 229 с.
Великий енциклопедичний словник	Філософська категорія, яка підкреслює суттєву визначеність об'єкта, завдяки якому він саме такий. Якість – об'єкт та загальна характеристика об'єктів, що виявлена в сукупності цих властивостей	Большой энциклопедический словарь. – М.; 1997. – 1434 с.
Міжнародна організація стандартизації	Якість – це сукупність ознак процесів, продукту, організації, яка сприяє виконанню поставлених вимог	ISO 9000:2000 Системы менеджмента качества – Основы и словарь
Державний комітет України зі стандартизації, метрології та сертифікації	Якість – ступінь виконання технічних умов та вимог замовника, які висувають до продукції підприємства	ДСТУ 3415-96 Система сертифікації УкрСЕПРО (чинний від 01.04.1997р.)

*Джерело: авторські дослідження*

Понад те, недоліком усіх поданих визначень є те, що вони не розкривають сутності економічного аспекту якості.

Усесвітньо відомий учений у царині математичної статистики і менеджменту, батько японського «дива» у сфері якості Е. Демінг [172; 173] у праці «Якість, продуктивність, конкурентоспроможність» запропонував схему, яка демонструє вплив якості на економіку виробництва. Вона одержала назву «ланцюгова реакція Демінга» і є наочним свідченням того, що зменшення витрат, підвищення продуктивності і успішне функціонування на ринку є звичайним наслідком покращання якості [164, с. 59]. Водночас Е. Демінг наголошував на потребі розв'язувати всі економічні проблеми на основі системного підходу до якості.

Поняття якості прибутку виникло як потреба надати базу для зіставлення прибутку різних підприємств та збагнути з метою оцінки розбіжності в якості [11, с. 546].

І. Бланк наголошує на актуальності дослідження категорії «якість прибутку» у розкритті основних результатів і формуванні завдань господарської діяльності підприємства. Учений визначає якість прибутку як узагальнену характеристику структури джерел формування прибутку підприємства [16, с. 501]. Але, на нашу думку, це трактування обмежується лише констатацією фактичних джерел формування прибутку, при цьому не акцентується увага на перспективі отримання його в подальшому періоді і можливості використання в інвестиційній та фінансовій діяльності.

Ф. Бутинець вважає, що оцінка якості прибутку має здійснюватися на основі достовірності, реальності звітності, врахування частоти зміни облікової політики та її впливу на формування фінансових результатів, стабільності основних складових фінансового результату тощо; зазначається також, що негативний діловий імідж підприємства є одним з показників низької якості прибутку [41, с. 315].

Л. Бернстайн пов'язує якість прибутку з факторами, що впливають на його формування [11, с. 546, 551]:

– свобода вибору облікової політики і розрахунків та можливість вибору альтернативних принципів обліку серед багатьох прийнятних, що уможливають оптимістичний погляд на майбутнє або є консервативними. Проте невиправданий та надмірний консерватизм, хоча і сприяє досягненню тимчасової «якості» прибутку, насправді призводить до недостатньої докладності у звітності на довгостроковий період та не може бути бажаним;

– рівень створення резервів, яких є задосить для обслуговування активів, підтримання та збільшення рентабельності. Періодичні види витрат, такі, як витрати на рекламу та науково-дослідні роботи, можуть змінюватися задля єдиної мети – досягнення певного рівня чистого прибутку (або збитку);

– результат дискреційних дій керівництва, зокрема вплив циклічних та інших економічних сил на прибуток, на стабільність джерел його утворення та особливо на



їх змінюваність. При цьому змінюваність прибутку визначена як небажана характеристика, і отже, що вона вища, то нижча якість прибутку.

М. Баканов і В. Мелетьєва визначають якість прибутку як характерний стабільний рівень прибутку, а також ступінь використання господарських резервів для його досягнення [8]. Стабільний рівень прибутку – це абсолютна величина отриманих підприємством прибутків протягом тривалого періоду часу. Саме ці прибутки мають достатньо високу якість та можуть легко прогнозуватися на перспективу. Брак стабільності в одержанні прибутків свідчить про наявність високого ступеня ризикованості цього напрямку діяльності. Варто зауважити, що максимальна стабільність властива тільки прибуткам від основного виду діяльності.

А. Турило, О. Зінченко вважають [148], що якість прибутку залежить від того, наскільки інноваційними є матеріальні, нематеріальні і трудові ресурси підприємства, задіяні на всіх етапах руху прибутку в межах відтворювального процесу.

Н. Подлужна вбачає якість прибутку у виявленні частки прибутку від операційної діяльності в загальному фінансовому результаті підприємства [115, с. 8]. При цьому якість прибутку, на її думку, визначає не лише достовірність величини отримуваних доходів, але і їх реальну цінність.

Таким чином, аналіз літератури, пророблений нами, уможливив виділити визначення якості прибутку, надані вченими, які розкривають сутність та значення якості прибутку як економічної категорії (табл. 1.4).

Дослідивши погляди вчених на сутність поняття «якість прибутку», нами зроблено висновок, що кожний підхід має свої переваги та недоліки. Так, одні вчені якість прибутку пов'язують з проблемою достовірності і реальності звітності та частотою зміни облікової політики, однак не акцентують уваги на джерелах формування прибутку. Інші вчені вважають, що якість прибутку – це узагальнена характеристика джерел формування прибутку, проте перспектива отримання його в подальшому періоді і можливість використання в інвестиційній та фінансовій діяльності не розглядається.

## Сучасні підходи до трактування економічної сутності якості прибутку

Основна характеристика	Визначення якості прибутку	Автор, джерело
Узагальнена характеристика структури джерел формування прибутку підприємства	Якість прибутку – узагальнена характеристика структури джерел формування прибутку підприємства. Висока якість операційного прибутку характеризується збільшенням обсягу випуску продукції, зниженням рівня операційних витрат і т.д., а низька його якість – ростом цін на продукцію без збільшення обсягу її випуску і реалізації в натуральних показниках	І. Бланк [16, с. 501]
Комплексне поняття	Якість прибутку є комплексним поняттям, і метою її оцінки є прогнозування можливості суб'єкта господарювання отримувати прибуток, зберігати та нарощувати темпи його зростання	Ф. Бутинець [41, с. 315]
Частка валового прибутку в загальній величині прибутку від звичайної діяльності	Висока якість прибутку визначається стабільністю пайової участі факторів у його формуванні та стійкою динамікою зростання, високою часткою валового прибутку в загальній величині прибутку від звичайної діяльності. Низька якість прибутку визначається дією негативних факторів на його формування, поганими показниками виробничо-фінансової діяльності, порушенням у нормативно-правовому регулюванні утворення і розподілу прибутку	Є. Мних [71, с. 198]
Стабільний рівень прибутку	Якість прибутку – це характерний стабільний рівень прибутку, а також ступінь використання господарських резервів для його досягнення	М. Баканов, В. Мелетьєва [8]
Ступінь життєспроможності підприємства	Якість прибутку – ступінь життєспроможності підприємства, що ґрунтується на його здатності отримати таку ж саму величину прибутку в подальшому періоді	Р. Сайфулін, А. Шеремет [166]
Економічна категорія, що надає реальну оцінку величини прибутку підприємства	Якість прибутку – це економічна категорія, що надає реальну оцінку величини прибутку підприємства, основним джерелом формування якого є прибуток від основної діяльності. Висока якість прибутку – це такий стан прибутку суб'єкта господарювання, який забезпечує безперервний процес розширеного відтворення інвестованих у виробництво коштів, при цьому без впливу на його ринкову привабливість. Функції якості прибутку – міра реальної вартості результату діяльності підприємства і відтворювальна, що становить провідну властивість цієї категорії	О. Чимирич [160, с. 167]
Комплексна якісно-кількісна характеристика прибутку підприємства	Якість прибутку – це комплексна якісно-кількісна характеристика прибутку підприємства, що пов'язана з етапами його формування, розподілу й використання та включає в себе опосередковану оцінку кваліфікації робітників, організаційно-технічного рівня виробництва і ступеня ефективності їх використання	А. Турило, О. Зінченко [148, с. 107]
Сукупність змістовних та кількісних характеристик прибутку	Якість прибутку – це сукупність змістовних та кількісних характеристик прибутку, його формату для забезпечення розвитку підприємства	О. Хістева [158]

Джерело: авторські дослідження

Водночас серед науковців існує ще такий підхід, згідно з яким якість прибутку визначається як характерний стабільний рівень прибутку, а також ступінь використання господарських резервів для його досягнення. Стабільні прибутки мають високу якість та можуть легко прогнозуватися на перспективу.

Такий підхід передбачає визначення основних аспектів фінансово-господарської діяльності підприємства, які сприятимуть не тільки зростанню величини прибутку, але й будуть впливати на його стабільність в майбутньому.

При цьому достатньо обґрунтованою є думка про те, що саме інноваційний чинник лежить в основі забезпечення високого рівня конкурентоспроможності, і це є основним джерелом швидкого та стабільного зростання якості прибутку підприємства [148].

Науково-технічний прогрес і процес інноватизації на підприємстві трансформується в той чи інший організаційно-технічний рівень, який виступає як конкретний якісний потенціал його соціально-економічного розвитку. Якісний розвиток знаходить своє відображення в кінцевих економічних результатах, а саме в якості прибутку підприємства [43, с. 27].

Отже, розглянувши погляди учених на сутність економічної категорії «якість прибутку», ми переконалися, що єдиної думки стосовно цього поняття сьогодні не існує, хоча всі подані визначення мають вагому значущість.

На нашу думку, якість прибутку підприємства варто розглядати як такий рівень прибутку підприємства, який визначає його спроможність забезпечити потреби стабільного функціонування, стійкого економічного зростання та розвитку підприємства на довгострокову перспективу.

Основою у визначенні сутності якості прибутку є якість розвитку підприємства, що означає якісний, тобто стабільний протягом тривалого періоду часу фінансовий стан підприємства, що головним чином залежить від якісної системи управління підприємством і правильно обраної стратегії розвитку, які сприяють зростанню економічної ефективності та розвитку підприємства в майбутньому. Це ті основні фактори, від яких залежить ефективність використання всіх ресурсів підприємства, задіяних у відтворювальному процесі. При цьому якісне

ефективне використання ресурсів сприяє якійсь основній, фінансовій та інвестиційній діяльності підприємства.

У результаті якісної основної діяльності підприємство отримує операційний прибуток високої якості, що є головним джерелом формування якісного загального прибутку підприємства. Водночас на якість операційного прибутку впливають рівень кваліфікації кадрів, організаційно-технічний рівень підприємства, облікова політика та частота її зміни, рівень використання виробничих ресурсів. Висока якість прибутку супроводжується зростанням обсягів виробництва та реалізації продукції і зменшенням рівня операційних витрат.

На відміну від основної діяльності, фінансові результати від інвестиційної та фінансової діяльності характеризуються значним рівнем нестабільності свого формування, що обумовлюється залежністю їхньої величини від: фінансового результату основної операційної діяльності, рівня фінансових ризиків, фінансових результатів діяльності інших суб'єктів господарювання, які є об'єктами інвестування відповідного підприємства, поточної ситуації на фондовому та валютному ринках.

Тому для кожного з видів прибутку поняття якості прибутку характеризує конкретні джерела зростання прибутку.

Так, якість прибутку від інвестиційної діяльності можуть охарактеризувати позиції підприємства на фондовому ринку. На якість прибутку від інвестиційної діяльності впливають рівень ринкової інвестиційної доходності і прогресивність структури інвестиційного доходу підприємства. Високе відношення ринкової ціни акції до чистого прибутку на одну акцію підприємства означає підвищення якості прибутку.

На якість прибутку від фінансової діяльності впливають рівень ринкової фінансової доходності і прогресивність структури капіталу підприємства. Кожне з джерел капіталу підприємства (власні, позикові, залучені кошти) має власний рівень рентабельності, величина якого визначає доцільність їх застосування в процесі розширеного відтворення. Перевага власних коштів серед джерел фінансування

діяльності підприємства призводить до його стабільного функціонування в подальшому періоді.

З погляду стабільності подальшого розвитку найбільш перспективним, на наш погляд, є прибуток від основної діяльності, що є головним критерієм якості фінансового результату діяльності підприємства.

Достатньо стабільний прибуток збільшує ймовірність залучення коштів сторонніх інвесторів та кредиторів, при цьому наявність достатньої величини оборотних коштів, що власних, то і залучених, сприяє найбільш ефективному процесу відтворення та регенерації вкладених коштів.

Висока якість прибутку підприємства відображає результативність його фінансово-господарської діяльності, рівень економічного розвитку підприємства та свідчить про стабільність фінансового стану.

З метою побудови ефективної системи управління якістю прибутку розроблено класифікацію якості прибутку (рис. 1.1).



**Рис. 1.1. Класифікація якості прибутку підприємства\***

\* Авторська розробка

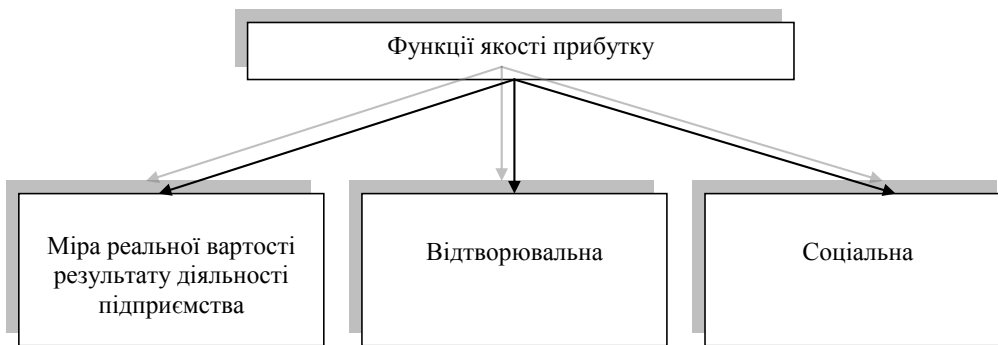
Подана класифікація якості прибутку глибше розкриває його економічну сутність та дозволяє визначити найбільш стабільні джерела його формування.

На основі дослідження сутності якості прибутку сформульовано основні функції якості прибутку (рис. 1.2).

Перша функція – міра реальної вартості результату діяльності підприємства, тому що реальний розмір прибутку вказує на ступінь життєздатності підприємства.

Друга функція – відтворювальна. Висока якість прибутку сприяє здійсненню відтворювального процесу на розширеній основі.

Третя функція якості прибутку – соціальна. Підприємство, яке має високу якість прибутку, має можливість своєчасно та в повному обсязі виконувати свої зобов'язання перед партнерами, робітниками, бюджетом.



**Рис. 1.2. Функції якості прибутку**

Таким чином, у результаті проробленого нами дослідження можна зробити висновок, що якість прибутку відображає не лише величину результату діяльності підприємства, але й якісну характеристику такого результату.

Дослідження сутності економічної категорії «прибуток» та «якість прибутку» формує, на нашу думку, методичні основи для розробки системи абсолютних та відносних показників оцінки якості прибутку, що сприятиме формуванню дієвого та ефективного організаційно-економічного механізму управління, здатного забезпечити сталий економічний розвиток підприємства на довгострокову перспективу.

## **1.2. Показники оцінки якості прибутку та їх вплив на управління розвитком підприємств**

Рівень розвитку підприємства залежить від обраної стратегії і тактики промислового підприємства з урахуванням ринкових механізмів господарювання. Кожне підприємство має свої завдання, цілі та орієнтири. Але, незалежно від виду підприємства, його головною метою будуть формувати напрями виживання, отримання прибутку та перспективи розвитку.

Прибуток може бути отримано, якщо є зростання, забезпечується певний обсяг випуску продукції та пропонуються інновації. Зростання означає збільшення обсягу виробництва та реалізації продукції, водночас розвиток вказує на досі не бачені технології розробки продукції, нові ринки та канали збуту, організаційні структури та процедури управління.

У ринкових умовах господарювання за високого рівня конкурентної боротьби недостатньо отримання підприємством прибутку певної величини. Важливу роль відіграють якісні характеристики розвитку підприємства та першочерговим стає питання отримання прибутку необхідної якості за заданого обсягу.

Мета оцінки якості прибутку полягає в тому, щоб визначити оптимальне формування та розподіл прибутку підприємства і на цій основі забезпечити: раціональність джерел фінансування розвитку виробництва, інноватизацію підприємства, його поточну та стратегічну конкурентоспроможність.

Досліджуючи сутність поняття «якість прибутку» як економічної категорії, такі вчені, як М. Баканов [8], І. Бланк [15–16], Ф. Бутинець [20–22; 72], О. Зінченко [44; 46–47], В. Мелетьєва [8], Є. Мних [71], Є. Негашев [109; 165], Н. Подлужна [115], А. Турило [148–149], О. Хістева [158] та ін. внесли свої пропозиції щодо оцінки якості прибутку.

Відбір показників оцінки якості прибутку має ґрунтуватись на динамічності прибутку, рентабельності, ліквідності, платоспроможності, стійкому економічному зростанні, враховуючи стратегію розвитку підприємства.

А. Чандлер зауважив, що стратегія є визначенням основних довгострокових цілей підприємства та адаптацією курсів дій і розміщення ресурсів, необхідних для досягнення цілей [170]. Відомі фахівці стратегічного управління А. Томпсон та А. Стрікланд вважають, що визначення цілей необхідне для встановлення певного результату, який є найважливішим у досягненні успіху підприємства [146]; на їхню думку, найважливішими для досягнення успіху є стратегічні та фінансові цілі. Стратегічні цілі треба фокусувати на конкуренції та створенні сильних конкурентних позицій у будь-якій сфері діяльності. Фінансові цілі – цілі, яких підприємство має досягти у фінансовій сфері. Різновиди таких цілей подано у табл. 1.5.

Таблиця 1.5

## Різновиди цілей підприємства

Фінансові цілі	Стратегічні цілі
Прискорений темп зростання доходів	Збільшення частки ринку
Вищі дивіденди	Покращання якості продукції
Прискорене зростання грошових надходжень	Вищий та надійніший стан підприємства у галузі
Ширші межі отримання прибутку	Поліпшення обслуговування клієнтів
Збільшення прибутку на вкладений капітал	Розширення та покращання номенклатури продукції
Збільшення надійності облігацій та ставок за кредитами	Зниження витрат виробництва порівняно з основними конкурентами
Збільшення припливу грошових ресурсів	Збільшення можливостей зростання
Подорожчання акцій	Підвищення ділового іміджу підприємства
Визнання стійкого фінансового стану	Цілковите задоволення потреб клієнтів
Диверсифікованіша база для отримання прибутку	Підвищення конкурентоспроможності на ринках
Стабільний дохід у періоди економічних спадів	Визнання підприємства лідером

*Джерело: авторське аналізування [145]*

Досягнення успіху, як вважає А. Дайле, ймовірно лише на тому підприємстві, де розроблена та діє модель постановки та досягнення цілей, що включає три цільових сегменти: зростання, розвиток, прибуток, які будуть збалансовані на довгострокову перспективу [32, с. 17–18, с. 21].



Розвиток підприємства асоціюється із його інвестиційно-інноваційною діяльністю, водночас зростання переважно базується на досягнутому рівні розвитку підприємства.

Кожне підприємство визначає свою загальну філософію розвитку, тобто свою генеральну стратегію, яка залежить від мети підприємства, сутності та обсягу стратегічних дій. У сучасній економіці виділяють наступні стратегічні типи орієнтації підприємств на прибуток: максимізація прибутку, задовільний прибуток і стабільний прибуток.

Максимізація прибутку вимагає одержання максимально високого прибутку як за рахунок внутрішніх резервів, так і за рахунок споживачів [37, с. 59]. Стратегія максимізації прибутку закладена сьогодні в основу діяльності більшості вітчизняних підприємств, однак максимізація прибутку в короткостроковому періоді не завжди здатна забезпечити необхідні темпи економічного розвитку підприємства в довгостроковому періоді, тому що існує ймовірність використання отриманого прибутку на поточне споживання. Тому у складних фінансово-економічних умовах господарювання головною метою вітчизняних підприємств, на нашу думку, має бути не максимізація прибутку, а його оптимізація, що сприятиме стійкому їх функціонуванню.

Стратегія задовільного прибутку передбачає отримання такої величини прибутку, яка б забезпечила підприємству покриття його витрат, зміцнення конкурентних позицій підприємства на ринку, можливість здійснення інноваційно-інвестиційного розвитку, матеріальної мотивації персоналу тощо. Прихильниками стратегії задовільного прибутку є такі вітчизняні економісти, як Н. Гончарова [28], Л. Нападовська [108], С. Голов [26–27], Ф. Бутинець [20; 22].

Стратегія стабільного прибутку полягає у максимізації мінімуму доходів, що очікуються, поряд із мінімізацією максимуму збитків. Прихильниками цієї стратегії є такі зарубіжні вчені: А. Томпсон [144; 171], А. Стрікленд [145–146], Р. Каплан, Д. Нортон [53] та ін.

Серед економістів набуває дедалі більшого поширення підхід, у рамках якого глобальною стратегічною метою підприємства є його збереження та стійке

функціонування. Визнавцями такого підходу є Б. Коллас [57, с. 28], І. Ігнат'єва [50, с. 59]. Згідно з їхніми поглядами згадана стратегічна ціль передбачає рентабельну діяльність підприємства та його розвиток, але не вимагає максимізації прибутку.

На нашу думку, розвиток вітчизняних підприємств в сучасних умовах господарювання має ґрунтуватись на стратегії, орієнтованій на збереження підприємства, його стабільне функціонування та подальше зростання та розвиток.

За обмеженості фінансових, сировинних, паливно-енергетичних ресурсів на більшості підприємств країни, надзвичайно важливим є систематичне оцінювання якості прибутку на всіх етапах його руху, що уможливить виявити резерви підвищення обсягів прибутку та більш обґрунтовано спланувати та спрогнозувати їх величину.

Оцінка якості прибутку має базуватися на певній системі показників. Серед показників фінансової звітності, що інформативно забезпечують якість прибутку насамперед варто відзначити ті, що відбиваються у Звіті про фінансові результати, який містить три розділи: фінансові результати, елементи операційних витрат, розрахунок показників прибутковості акцій.

Перший розділ надає інформацію про дохід від реалізації продукції, податок на додану вартість, акцизний податок, інші вирахування з доходу, чистий дохід, собівартість продукції, валовий прибуток (збиток), інші операційні доходи, інші операційні витрати, адміністративні витрати, витрати на збут, фінансові результати операційної діяльності, доходи від участі в капіталі, фінансові результати, інші фінансові доходи, фінансові витрати, витрати від участі в капіталі, фінансові результати від звичайної діяльності до оподаткування, податок від звичайної діяльності, надзвичайні доходи та витрати, податок від надзвичайної діяльності, чистий прибуток (збиток). Другий розділ відбиває елементи операційних витрат: матеріальні витрати, витрати на оплату праці, відрахування на соціальні заходи, амортизацію, інші операційні витрати, загальну суму операційних витрат. Третій розділ містить різноманітні статті розрахунку показників прибутковості акцій.

Показники, що відображаються у Балансі підприємства, характеризують наявність та величину економічних ресурсів підприємства (актив балансу) та джерела їх формування (пасив балансу). Розділи активу балансу містять вичерпну інформацію про необоротні й оборотні активи підприємства. У складі пасиву балансу відображаються показники складу і розміру власного капіталу і зобов'язань. Ці показники відіграють важливу роль в управлінні прибутком підприємства, що є невіддільною складовою частиною регулювання результативності діяльності підприємства.

Сьогодні, коли більшість промислових підприємств перебуває у скрутному становищі, на перший план постають якісні сторони розвитку підприємства, тому в оцінці якості прибутку, крім абсолютних показників, які виражають абсолютний ефект діяльності підприємства, необхідно використовувати відносні показники – показники рентабельності, що характеризують саме якісні сторони розвитку підприємства.

Сутність рентабельності та принципи її розрахунку досліджували такі вчені, як О. Гінзбург [169], К. Друрі [35], Є. Негашев [109; 165], А. Сміт [138–139], П. Самуельсон [131–132], Т. Примак [119], П. Хейне [157] та ін.

Згідно з поглядами К. Друрі, А. Сміта, П. Самуельсона, П. Хейне, сутність рентабельності визначається нормою прибутку, яка є не тільки показником рентабельності, але й вираженням її сутності. Норма прибутку визначається як відсоткове відношення прибутку до авансованого капіталу.

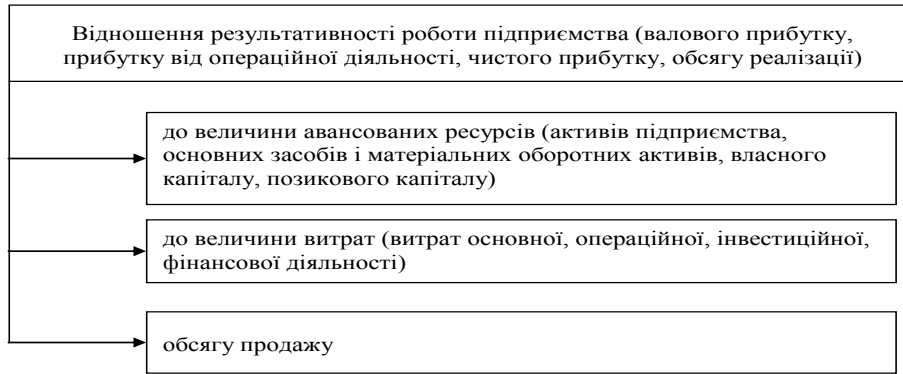
Т. Примак виділяє загальний рівень рентабельності та ще такі її показники: рентабельності виробничих фондів, сукупних активів, власного капіталу, продукції та певного виробу [119, с. 109–110].

А. Шеремет та Є. Негашев до груп показників рентабельності капіталу (активів) та продукції відносять показники, розраховані на основі потоків готівкових грошових коштів [165, с. 62–97].

Прийнятним, на наш погляд, є групування показників рентабельності за їх класами, яке наведено О. Гінзбургом [169, с. 227–231], тому що його основою є поділ діяльності підприємства, прийнятий міжнародною та вітчизняною практикою

операційна, інвестиційна та фінансова діяльність.

Логічну модель формування показників рентабельності підприємства можна представити на рис. 1.3.



**Рис. 1.3. Логічна модель формування показників рентабельності**

Виходячи з моделі, можна виділити такі групи показників рентабельності:

1. Рентабельність капіталу та його складових. До цієї групи показників відносять рентабельність активів (економічну рентабельність), загальну рентабельність (рентабельність виробничого капіталу), рентабельність власного капіталу (фінансову рентабельність) і т. п.

Названі показники особливі тим, що задовольняють очікуванням усіх учасників бізнесу: адміністрація виявляє цікавість до віддачі всіх активів; інвестори і кредитори – до віддачі на вкладений капітал; власники – до прибутковості акцій, рентабельності власного капіталу.

2. Рентабельність видів діяльності та окремих видів продукції (окупність витрат). До цієї групи показників відносять рентабельність основної діяльності, рентабельність операційної діяльності, рентабельність інших видів звичайної діяльності, рентабельність окремих видів продукції.

3. Рентабельність реалізації продукції. Цей показник характеризує комерційну рентабельність підприємства. Рентабельність реалізації залежить від структури реалізації і рентабельності окремих видів продукції.

Кожен із показників рентабельності характеризується відповідним порядком

розрахунку та призначенням. Усі показники рентабельності можуть розраховуватися на основі валового прибутку, прибутку від реалізації продукції, чистого прибутку.

У світовій практиці використовують понад 30 різних показників рентабельності, але одним із найважливіших вважають рентабельність операційної діяльності.

Рентабельність операційної діяльності визначається відношенням операційного прибутку до операційних витрат:

$$P_o = \frac{\text{операційний прибуток}}{\text{операційні витрати}} \quad (1.1)$$

Високе значення згаданого показника вказує на високий рівень якості прибутку.

Показник рентабельності активів розраховується відношенням чистого прибутку до середньої вартості загальних активів:

$$P_a = \frac{\text{чистий прибуток}}{\text{середня вартість активів}} \quad (1.2)$$

Наявність чистого прибутку вказує на позитивні результати експлуатації активів підприємства. Однак абсолютна величина чистого прибутку унеможлиблює встановлення міри та ступіня інтенсивності експлуатації активів, тому визначається показник рентабельності активів. Позитивною тенденцією є зростання показника у динаміці.

Показник рентабельності власного капіталу визначається відношенням чистого прибутку до власного капіталу:

$$P_{вк} = \frac{\text{чистий прибуток}}{\text{власний капітал}} \quad (1.3)$$

Цей показник відбиває ефективність використання власного капіталу підприємства. Позитивною тенденцією є зростання показника у динаміці.

Для комплексної оцінки якості прибутку, крім абсолютних та відносних показників, варто використовувати показники ліквідності та платоспроможності, що вказують на головні ознаки виживання чи ліквідації діяльності.

Показник ліквідності активів підприємства розраховується як відношення оборотних активів підприємства до поточних зобов'язань:

$$K_{\text{заг.лік.}} = \frac{\text{оборотні активи}}{\text{поточні зобов'язання}} \quad (1.4)$$

Високе значення ліквідності активів вказує на високу якість прибутку підприємства.

Коефіцієнт зміцнення платоспроможності є відношенням розміру грошових коштів, що надійшли протягом звітного періоду, до суми чистого прибутку:

$$K_{\text{зм.пл.}} = \frac{\text{сума грошових коштів, що надійшли у звітному періоді}}{\text{чистий прибуток}} \quad (1.5)$$

Низьке значення цього показника вказує на зниження рівня якості прибутку.

За результатами дослідження нами було сформовано перелік абсолютних показників оцінки якості прибутку, який подано в табл. 1.6.

Таблиця 1.6

#### Абсолютні показники оцінки якості прибутку підприємства

Назва показника	Методика розрахунку	Позначення
Чистий прибуток	Прибуток після виплати податків	ЧП
Прибуток від основної діяльності	Визначається як сума валового прибутку, іншого операційного доходу за вирахуванням адміністративних витрат, витрат на збут та інших операційних витрат	ПОД
Прибуток від звичайної діяльності до оподаткування	Сума прибутку від звичайної діяльності до оподаткування	ПЗД
Валовий прибуток	Визначається як різниця між чистим доходом від реалізації продукції та собівартістю реалізованої продукції	ВП
Власний капітал	Сума власного капіталу підприємства	ВК

## Продовження табл. 1.6

Обсяг реалізації продукції	Чистий дохід від реалізації продукції	ЧД
Оборотні активи	Вартість оборотних активів	ОА
Активи загальні	Загальна вартість активів	А
Поточні зобов'язання	Вартість поточних зобов'язань	ПЗ

На основі поданих у табл. 1.6 абсолютних показників розраховуються відносні показники, котрі використовуються для оцінки якості прибутку підприємства та характеризують структуру прибутку, його якість, рентабельність капіталу та продукції, платоспроможність підприємства (табл. 1.7).

Таблиця 1.7

## Відносні показники оцінки якості прибутку підприємства

Групи показників	Відносні показники	Методика розрахунку
Рентабельність	Рентабельність власного капіталу	$(\text{ЧП}/\text{ВК}_{\text{сп.}}) \times 100\%$
	Рентабельність активів	$(\text{ЧП}/\text{А}_{\text{сп.}}) \times 100\%$
	Валова рентабельність продажів	$(\text{ВП}/\text{ЧД}) \times 100\%$
	Операційна рентабельність продажів	$(\text{ПОД}/\text{ЧД}) \times 100\%$
	Рентабельність діяльності	$(\text{ЧП}/\text{ЧД}) \times 100\%$
	Рентабельність продукції	$(\text{ЧП}/\text{Соб.}) \times 100\%$
Платоспроможність та стійкість підприємства	Коефіцієнт поточної ліквідності	ОА/ПЗ
	Коефіцієнт абсолютної ліквідності	ГК/ПЗ
	Коефіцієнт швидкої ліквідності	ГК+ДЗ/ПЗ
	Коефіцієнт фінансової стійкості	ВК/ПК
Якість прибутку за складовими елементами	Коефіцієнт якості валового прибутку	ВП/ЧД
	Коефіцієнт якості прибутку від основної діяльності	ПОД/ВП
	Коефіцієнт якості загального прибутку	ПОД/ПЗД
	Коефіцієнт якості чистого прибутку	ЧП/ПЗД

Показники якості прибутку відбивають спроможність підприємства генерувати прибуток та здійснювати рентабельну діяльність, сприяючи зростанню ринкової вартості підприємства.

## 1.3. Методичні підходи до оцінювання якості прибутку підприємств

За умов ринкової економіки у формуванні стратегічних цілей діяльності підприємства на перший план постають питання, пов'язані зі зростанням його

ринкової вартості. Необхідною умовою досягнення таких цілей є розробка обґрунтованих підходів до оцінки величини та якості прибутку підприємства.

Досліджуючи сутність поняття «якість прибутку» як економічної категорії, вчені внесли свої пропозиції щодо оцінки якості прибутку підприємства.

Так, Є. Мних пропонує в оцінці якості прибутку використовувати методи експертних оцінок; досліджувати стабільність пайової участі факторів у формуванні прибутку та стійкості динаміки зростання підприємства [40, с. 198].

І. Бланк вважає, що оцінку якості прибутку варто провадити шляхом узагальнення структури джерел формування прибутку підприємства [16, с. 501].

На думку Ф. Бутинця, оцінка якості прибутку має ґрунтуватись на вивченні комплексу показників таких, як: достовірність, реальність звітності, частота зміни облікової політики та її вплив на формування фінансових результатів, стабільність основних складових фінансового результату, діловий імідж підприємства тощо [41, с. 315].

М. Баканов і В. Мелетьєва пропонують оцінку якості прибутку здійснювати шляхом дослідження стабільного (досягнутого) рівня прибутку, а також ступеня використання господарських резервів для його здобутку [8].

Є. Негашев схиляється до думки, що оцінка якості прибутку має ґрунтуватися на визначенні співвідношень між різними показниками прибутку (частки валового прибутку у загальній величині прибутку від звичайної діяльності) [109, с. 198].

Н. Подлужна відзначає, що оцінку якості прибутку варто здійснювати, враховуючи прибуток від операційної діяльності в загальному фінансовому результаті підприємства [113, с. 8] тощо. Останній із напрямів оцінювання якості прибутку привертає увагу простістю та можливістю використання оприлюдненої інформації.

О. Зінченко, А. Турило [148; 46] розробили систему показників і критеріїв, що характеризують якість прибутку підприємства на стадії його формування та використання.

О. Хістєва [158] надає певну кількісну оцінку якості прибутку підприємства з урахуванням фінансових підходів і коефіцієнтів.



У зв'язку з тим, що в наукових джерелах відсутній системний підхід щодо методики оцінки якості прибутку підприємства, подальші дослідження в цьому напрямку є досить актуальними.

На наш погляд, оцінку якості прибутку підприємства необхідно здійснювати в кілька етапів. На першому етапі провадиться аналіз виду діяльності підприємств. Під час аналізу потрібно надати характеристику всієї галузі, визначити перспективи подальшого розвитку та шляхи розв'язання проблем, які постають перед конкретною галуззю. Особливо важливо визначити наявність залучених грошових коштів, а також доцільність залучення інвесторів; вказати напрями інноваційного розвитку галузі. Адже якість прибутку залежить від того, наскільки інноваційними є матеріальні, нематеріальні та трудові ресурси підприємства, задіяні на всіх етапах руху прибутку в рамках відтворювального процесу.

Інноваційна діяльність промислових підприємств сприяє розширенню асортименту продукції, створенню нових і збереженню та розширенню традиційних ринків збуту, забезпеченню відповідності сучасним правилам і стандартам, покращенню умов праці [95, с. 171].

На другому етапі надається узагальнена характеристика фінансової та виробничої ситуації на підприємстві. Визначається, яка стадія виробничого циклу на поточний момент спостерігається на підприємстві (підйом, стабільність, спад, фінансові ускладнення).

На третьому етапі здійснюється безпосередньо аналіз результатів фінансово-господарської діяльності підприємства, визначається структура прибутків, виявляються найбільш стабільні джерела прибутків та прогноуються перспективи подальшого розвитку цього напрямку діяльності підприємства. Під час аналізу визначається рентабельність операційної діяльності, оцінюється залежність операційного та чистого прибутку підприємства, з'ясовуються резерви підвищення операційного прибутку. У разі наявності збитків, доцільно здійснити факторний аналіз, що уможливить визначити вплив деяких факторів на зміну суми прибутку. З початком реформування бухгалтерського обліку і фінансової звітності України у

2000 р. відповідно до міжнародних стандартів сталися зміни в методиці визначення прибутку підприємств (рис. 1.4).



**Рис. 1.4. Структурно-логічна схема формування прибутку підприємства відповідно до П(С)БО в Україні [155, с. 89]**

За цією схемою визначення фінансових результатів – прибутку (збитку) здійснюється за такими видами діяльності підприємства: звичайна діяльність, у тому числі операційна та інша звичайна діяльність; діяльність, пов'язана з виникненням надзвичайних подій. Своєю чергою, операційна діяльність поділяється на основну та іншу операційну діяльність. Водночас варто звернути увагу на можливість отримання підприємством прибутку (збитку) від інших видів діяльності, що може суттєво вплинути на загальну суму прибутку. Визначаючи фінансові результати від іншої операційної діяльності, необхідно зважати на операції, пов'язані з реалізацією активів; доходи від операційної оренди активів; пені, штрафи, неустойки. Визначаючи фінансові результати від іншої звичайної діяльності, необхідно звертати увагу на операції, пов'язані з реалізацією фінансових інвестицій, основних засобів, нематеріальних активів.

На четвертому етапі здійснюється безпосередній аналіз рівня якості прибутку підприємства та визначається вплив внутрішніх факторів на його рівень.

Оцінка рівня якості – це сукупність операцій, які здійснюються залежно від поставлених цілей і потребують розробки системи показників, що характеризують якість визначення чисельних значень цих показників та зіставлення їх з базовими значеннями [73].

Методика оцінки якості прибутку підприємства має бути пов'язана із визначенням належних критеріїв і формуванням відповідної системи показників та достовірного їх вимірювання. Кількісна визначеність і зміст критерію втілюється в конкретних показниках якості прибутку підприємства.

Формуючи систему показників оцінки якості прибутку підприємства, доцільно, як вважаємо, дотримуватися певних принципів, а саме: забезпечення органічного взаємозв'язку критерію та системи конкретних показників якості прибутку; відображення ефективності використання всіх видів ресурсів; можливості застосування показників якості прибутку в управлінні підприємством за видами його діяльності. Система показників оцінки якості прибутку має формуватися з урахуванням сфери діяльності, галузі, виду економічної діяльності підприємства, форми власності і залежно від цього ґрунтуватись на відповідних фінансових показниках. Система фінансових показників оцінки якості прибутку, запропонована вченими А. Шереметом та В. Сайфулінім [167], уможливорює отримання максимального результату під час здійснення дослідження якості прибутку серед існуючих методик (табл. 1.8).

Розрахунок за цією системою надає змогу оцінити структуру обігових коштів підприємства, можливість повернення грошових коштів, оцінити платоспроможність та запас фінансової міцності підприємства. Названа система дозволяє враховувати вплив капіталу на якість прибутку підприємства.

Однак для оцінки якості прибутку підприємства, на нашу думку, замало зосереджувати увагу лише на фінансових показниках, відомих за схемою фінансового аналізу. Виникає потреба у поєднанні дослідження фінансових показників з ефектом від використання нематеріальних активів, спрямування

діяльності підприємств на збільшення оборотності активів, упровадження інновацій у техніці та технологіях з метою досягнення високого рівня якості прибутку.

Таблиця 1.8

### Система фінансових показників оцінки якості прибутку підприємства

Назва показника	Розрахунок за балансом	Оптимальне значення
Доступність позикових коштів у майбутньому	Стр. 600/стр. 620	менше 0,02
Стан розрахунків з кредиторами	Стр. 640/(стр. 630+640+650+660+665+670+680+690+700+710+715+720+730+740)	0,3-0,5
Темп росту рентабельності від реалізації продукції	Стр.050-200(ф. № 2)/стр. 010(ф. № 2)	0,5
Темп росту виробничих витрат	Стр. 019(ф. № 5-с)/стр. 010(ф. №2)	0,3
Коефіцієнт платоспроможності	Стр.(260+270+280+290+100+240+600+610)/Стр.(630+640+650+660+670+680+690+700+710+720+530)	Більше 1
Коефіцієнт покращання платоспроможності	Стр. ((260+270+280+290) н.р.-250+270+280+290)к.р./стр. 090(ф. № 2)	Приблизно 1
Виробничий леверидж, %	(100-(стр 010(ф. № 2) звіг./стр. 010 (ф. № 2) баз.)) /стр. 050 (ф. № 2)/ стр. 010 (ф. № 2))	30-40%
Фінансовий леверидж	(100-(стр.050-200(ф.№2)звіт./стр.050-100(ф.№2)баз)/(100-стр.010(ф.№2)звіт./стр. 010(ф. № 2) баз)	100%
Запас фінансової міцності	(стр. (050-200(ф. № 2)/стр.011(ф. № 5-с))/стр.(050-200)(ф. № 2) /стр. 011(ф. № 5-с)	0,1-0,2
Коефіцієнт ліквідності:		
а) загальної	а) стр. (150+320-120)/стр. 750	а) 2,0
б) абсолютної	б) стр. (250+260+270+280+290)/стр. 750	б)0,2-0,25
в) термінової	в) стр. 320/стр. 750	в) 0 - 0,87
Коефіцієнт автономії	Стр. 495/стр. 760	більше 0,5
Коефіцієнт фінансової стійкості	Стр. 495/стр. 750	більше 1

Джерело: авторське аналізування [167]

В оцінці якості прибутку підприємство варто розглядати як відкриту систему, що динамічно взаємодіє з навколишнім світом та динамічно змінюється під його впливом. Підприємство взаємодіє з постачальниками, покупцями, конкурентами, державою. Воно одержує сировину, енергію, інформацію, інші ресурси та перетворює їх у товари, послуги, доходи, прибуток. Вихідна продукція системи забезпечує засоби для нового інвестування, що дозволяє підприємству повторювати цикл. Доходи, які отримує підприємство, мають бути досить адекватними для оплати кредитів, праці робітників, погашення позик, якщо циклічність стійка та сприяє життєздатності підприємства.

Під дією зовнішніх та внутрішніх факторів у системі відбуваються зміни, які позитивно чи негативно впливають на якість стану підприємства та якість його

розвитку. Якість розвитку підприємства трансформується в основні економічні результати його діяльності, зокрема в прибуток і його якість. Саме тому через визначення співвідношення прибутку і витрат полягає методологія кількісного оцінювання якості прибутку [45, с. 104].

Якість розвитку підприємства характеризує економічна ефективність. П. Орлов відзначає, що «економічна ефективність виробництва – це результативність виробничої діяльності, співвідношення між результатами господарської діяльності і витратами живої й уречевленої праці, ресурсами, що виражають досягнутий рівень продуктивних сил та ступінь їхнього використання» [168, с. 101].

Показниками економічної ефективності є обсяги виробництва, реалізації, величина отриманого прибутку, рентабельність, собівартість, тощо.

Рівень економічної ефективності підприємства слугує матеріальною базою розв'язання будь-яких соціальних проблем. За умови зростання економічної ефективності виробництва створюються сприятливі умови підвищення соціальної та водночас екологічної спрямованості виробництва.

Соціальна ефективність полягає у збільшенні кількості нових робочих місць та підвищенні рівня зайнятості населення, поліпшенні умов праці та побуту, безпеки життя працівників підприємств галузі. Соціальні наслідки виробництва можуть бути не лише позитивними, а й негативними (безробіття, ріст інфляції, зростання професійних захворювань, нещасні випадки та їх тенденція, рівень плинності кадрів).

Екологічна ефективність характеризується зменшенням витрат на ліквідацію наслідків антропогенного втручання у довкілля та створенням належних умов для розширеного відтворення природних ресурсів.

Варто зауважити, що ефективна діяльність підприємств спиртової галузі можлива за максимальної економічної, соціальної та екологічної ефективності виробництва.

Критерієм і показником ефективної діяльності підприємства є прибуток і його якість. Тому надзвичайно актуальним є питання оцінювання якості прибутку на всіх етапах його руху – формування, розподілу та використання.

Якість формування прибутку визначається стабільністю темпів зростання прибутку, дією позитивних та негативних факторів на його формування, частками в складі прибутку результатів звичайної та надзвичайної діяльності, питомою вагою прибутку від операційної, інвестиційної та фінансової діяльності в результатах звичайної діяльності та іншими характеристиками.

У розподілі прибутку можна виділити два етапи. На першому етапі учасниками розподілу є держава та підприємство. Після розподілу кожний з учасників одержує свою частку прибутку. Держава привласнює частину одержаного підприємством доходу у формі податків та зборів на етапі формування фінансових результатів від звичайної діяльності до оподаткування, а також податку на прибуток від звичайної діяльності та податків з надзвичайного прибутку на етапі формування чистого прибутку підприємства.

Податки мають бути пов'язані між собою, органічно доповнювати один одного, не суперечити системі загалом [96, с. 81]. Тому встановлення оптимальних пропорцій розподілу прибутку між підприємством та державою має велике значення для забезпечення потреб підприємства і формування фінансових ресурсів держави.

Другий етап – це розподіл і використання чистого прибутку, що залишився в розпорядженні підприємства після здійснення платежів до бюджету. Підприємство самостійно визначає напрями його використання. Чистий прибуток використовується у двох напрямках: фонд нагромадження (реінвестований прибуток) – створення резервного фонду, фонду розвитку виробництва, інвестиційної потреби; фонд споживання – виплати власникам, акціонерам, матеріальні заохочення персоналу за результатами роботи, розв'язання соціальних проблем.

У зв'язку з тим, що прибуток є єдиним джерелом реалізації економічних інтересів усіх перерахованих сторін, жодна з них не може мати пріоритетів у задоволенні, тому що це призведе до того, що буде зачіплено інтереси інших сторін. Наприклад, надмірні податки з прибутку підприємства знижують економічну

зацікавленість підприємства в його збільшенні, що призводить до зменшення надходжень у бюджет.

Результатом урахування інтересів усіх учасників господарського процесу є якість прибутку підприємства. Критерієм оцінки якості прибутку на стадії його використання є умова гармонійного задоволення інтересів власників і працівників підприємства через дотримання оптимальних пропорцій у використанні чистого прибутку. Якість прибутку підприємства на стадії його використання залежить від того, яка частина чистого прибутку буде спрямована на інвестування, а яка – на споживання, та наскільки ці пропорції сприятимуть загальному зростанню економічної ефективності підприємства. Варто зазначити, що на стадії використання оцінка якості прибутку ґрунтується на зіставленні планових показників з фактичними. Однак, якщо на стадії формування оцінюється на якість весь прибуток, то на стадії використання – чистий прибуток.

Таким чином, розглянута і досліджена нами система показників надає змогу оцінити якість розвитку підприємства й обґрунтовано сформулювати систему тактичного і стратегічного управління підприємством.

### Висновки до розділу 1

В умовах ринкової економіки головним показником результативності діяльності підприємства є його прибуткова діяльність, яка спроможна забезпечити сталий розвиток, що характеризується здатністю підприємства здійснювати відтворювальний процес на розширеній основі. Щоб забезпечити ці умови, прибуток має бути високої якості.

1. Досліджено погляди зарубіжних та вітчизняних учених на трактування понять «прибуток», «якість» та «якість прибутку» як економічних категорій.

2. Запропоновано авторське тлумачення поняття «якість прибутку» підприємства. Якість прибутку – це такий рівень прибутку підприємства, який визначає його спроможність забезпечити потреби стабільного функціонування, стійкого економічного зростання та розвитку підприємства на довгострокову перспективу.

3. На основі дослідження сутності поняття «якість прибутку» підприємства розроблено класифікацію якості прибутку за такими класифікаційними ознаками, що сприятиме глибшому розумінню призначення та функціональної ролі якості прибутку як об'єкта управління на підприємствах спиртової промисловості, та сформульовано основні функції якості прибутку: міра реальної вартості результату діяльності підприємства, відтворювальна, соціальна.

4. Доведено, що «якість прибутку» як економічна категорія є об'єктом дослідження, оцінки й управління. Метою її оцінки є прогнозування можливості суб'єкта господарювання отримувати прибуток, зберігати та нарощувати темпи його зростання. Якість прибутку підприємства залежить від організаційно-технічного, фінансового, інноваційно-інвестиційного рівня та рівня кваліфікації кадрів.

5. Якість прибутку визначається опосередковано через оцінку якісних змін у розвитку підприємства. Оцінка якості прибутку має базуватися на певній системі показників, відбір яких має здійснюватися на основі дослідження характеристик якості прибутку. Абсолютні та відносні показники якості прибутку загалом відбивають спроможність підприємства генерувати прибуток та здійснювати рентабельну діяльність. Показники ліквідності та платоспроможності вказують на



головні ознаки виживання чи ліквідації діяльності. Удосконалено методичні рекомендації з оцінювання якості прибутку підприємства шляхом розробки системи показників, що характеризують якість прибутку на стадіях його формування, розподілу та використання.

6. Встановлено, що якість формування прибутку визначається стабільністю темпів зростання прибутку, дією позитивних та негативних факторів на його формування, питомою вагою прибутку від операційної, інвестиційної та фінансової діяльності в результатах звичайної діяльності. Якість розподілу прибутку полягає у встановленні оптимальних пропорцій розподілу прибутку, що має велике значення для забезпечення потреб підприємства і формування фінансових ресурсів держави. Якість прибутку підприємства на етапі його використання залежить від того, яка частина чистого прибутку буде спрямована на розвиток підприємства, а яка – на споживання, та наскільки та частина, що буде спрямована на інвестування, забезпечить загальне зростання економічної ефективності підприємства, а та частина, що буде спрямована на споживання, буде відповідати динаміці підвищення ефективності.

7. Дослідження сутності категорії «якість прибутку» та запропонована на цій основі авторська методика оцінювання уможливають розробити і впровадити ефективну систему управління якістю прибутку та визначити загальну стратегію розвитку підприємства.

Основні результати поданого розділу опубліковані у наукових працях автора [84; 90; 92; 94; 95; 100; 101; 102; 127].

## РОЗДІЛ 2

### ОЦІНКА ЯКОСТІ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВ

#### 2.1. Сучасний стан розвитку та ефективність функціонування підприємств спиртової галузі

Ефективний розвиток держави будується на досягненні ефективності функціонування всіх галузей народного господарства. У зв'язку з цим будь-яке підприємство потрібно розглядати як структурний елемент єдиного економічного комплексу держави. Неefективна діяльність хоча б однієї складової цієї комплексної системи призводить до збою усього промислового комплексу країни.

Дослідження динаміки показників розвитку галузей національної економіки засвідчує недостатнє використання їх потенційних виробничих можливостей. Спостерігається значне зниження обсягів виробництва продукції підприємств харчової промисловості, у т. ч. спиртової, скорочення чисельності працівників та зниження фінансово-економічних результатів діяльності підприємств, що неминуче призводить до банкрутства [14, с. 74].

Спиртова галузь харчової промисловості тісно пов'язана, з одного боку, з чисельними галуззями народного господарства, для яких спирт є сировинною базою для виробництва продукції, з іншого – із сільськогосподарським сектором. Спиртові підприємства забезпечують сировиною лікero-горілчані заводи, формують базу виробництва для фармацевтичної галузі, підприємств хімічної промисловості та багатьох інших галузей промисловості. Надзвичайно тісний зв'язок між спиртовою галуззю та сільським господарством пояснюється тим, що саме сільськогосподарські підприємства є основними постачальниками сировини на спиртові заводи.

Однак за рівнем упровадження міжнародних стандартів якості що продукції, то і управління, енергоємності виробництва (паливна складова у структурі собівартості продукції спиртових заводів сягає 20%) вітчизняні підприємства спиртової промисловості перебувають на досить низькому конкурентному рівні, що

позначається на рівні їх прибутковості. Для того, щоб конкурувати на зовнішньому ринку, спиртова промисловість повинна мати нове технологічне обладнання, достатній обсяг сировини, дієві новітні технології.

Аналіз фінансових результатів від звичайної діяльності до оподаткування промислових підприємств України свідчить про позитивні тенденції, що склалися за 2009–2011 рр. (Додаток Б).

Зокрема, наявність прибутку як фінансового результату від звичайної діяльності до оподаткування підприємств промисловості України збільшується: якщо у 2009 р. підприємства промисловості мали збиток у розмірі 4788,1 млн. грн., то у 2011 р. згадані підприємства отримали прибуток у розмірі 64656,3 млн. грн. Однак відсоток промислових підприємств, які у 2011 р. отримали прибуток, до загальної кількості підприємств країни, становив 59,2% проти 59,7% у 2009 р.

Динаміка показника рентабельності операційної діяльності промислових підприємств за 2000–2011 рр. не має чіткої тенденції (Додаток В). Так, якщо у 2000 р. рентабельність операційної діяльності промислових підприємств становила 4,8%, то у 2007 р. цей показник зріс на 1% та становив 5,8%. Починаючи з 2007 р., значення показника рентабельності знизилося на 1% та становило 4,8% у 2011 р.

Ситуація, що нині панує у промисловості, зокрема переробній та спиртовій, вказує на низку критичних проблем, які потребують негайного та кардинального їх розв'язання. Для цього необхідно проаналізувати сучасний стан галузі та виявити її потенційні можливості для налагодження ефективного виробництва та досягнення високих результатів, що супроводжуватиметься досягненням належного рівня прибутковості діяльності.

Вивчаючи та аналізуючи діяльність підприємств спиртової промисловості, варто відзначити як позитивні, так і негативні тенденції розвитку.

Основою для розвитку спиртової промисловості на теренах нашої країни є сільське господарство, що характеризується значними розмірами земельних угідь, гарною структурою орної землі, сприятливими природно-кліматичними умовами та вигідним географічним положенням.

Ще на початку ХХ ст. спиртова промисловість являла собою невелику кількість заводів, потужність кожного з них була не більше 22 тис. дал. на рік. Спочатку більша частина спирту вироблялася у вигляді горілчаних напоїв, а з часом його виробництво відокремилось, причому спиртові заводи розташовувалися у зонах зосередження сільськогосподарської сировини, а лікєро-горілчані в містах – місцях збуту алкогольної продукції.

З початку Першої світової війни різко знизилось виробництво спирту, а виробництво горілки зовсім припинилось. Лише у 1926 р. почалось поступове відновлення спиртової промисловості. На той час діяло близько 370 заводів із загальним виробітком 16 млн. дал. на рік. У наступних роках виробництво спирту неухильно зростало і поступово збільшувалися потужності заводів. У цей час були побудовані та введені в експлуатацію заводи-гіганти потужністю виробництва спирту від 6 тис. дал. на добу до 12 тис. дал. на добу – Лохвицький, Єфремівський, Маріїнський та ін. Загальна річна потужність заводів у 1940 році становила 145 млн. дал.

Під час Великої Вітчизняної війни значна частина заводів опинилася на окупованій території та була зруйнована. У 1946 р. було вироблено лише 32,2 млн. дал. спирту. З 1947 р. почалось динамічне відновлення спиртової промисловості. У 1980 р. підприємствами галузі було досягнуто рекордно високого показника виробництва спирту (200 млн. дал. за рік). На той час Україна посідала друге місце з виробництва спирту в колишньому СРСР. Питома вага України у загальносоюзному виробництві спирту становила 60%. Однак прийняте урядове рішення у 1986 р. щодо проведення антиалкогольної кампанії значно зменшило обсяги виробництва спирту, внаслідок чого у 1988 р. було вироблено лише 70 млн. дал. спирту. За цей час багато заводів було перепрофільовано на виробництво іншої продукції і частково закрито. Відповідно зменшилися і обсяги виробництва спирту, зокрема у 1994 р. цей показник становив 40,1 млн. дал., що на 13,8 млн. дал. менше, ніж у 1990 р., що пояснюється розбалансованістю міжгосподарських зв'язків після розпаду СРСР.

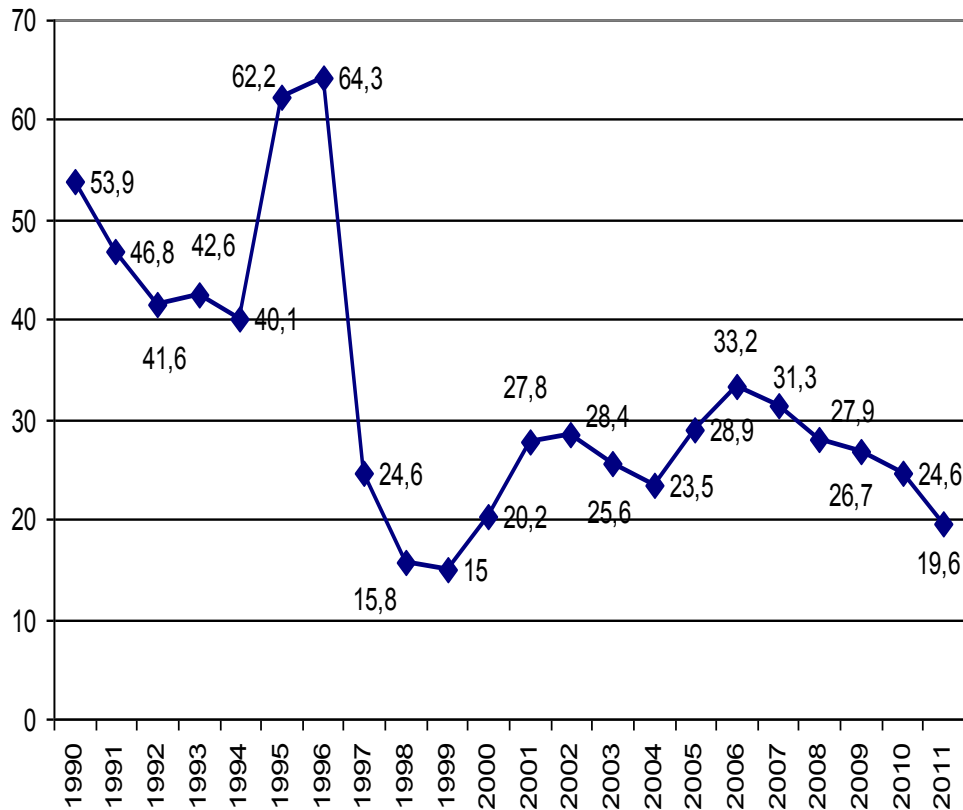
Підвищення обсягів виробництва спирту відбулося в 1995 р. (62,2 млн. дал.) та у 1996 р. (64,3 млн. дал.). Однак ця тенденція була нестабільною. Рік у рік обсяги виробництва спирту стрімко скорочувалися. Виробничі потужності використовувались на цей час менше, ніж на 25%.

Щоб вдосконалити управління підприємствами спиртової промисловості, сприяти розвитку галузі, постановою Кабінету Міністрів України у червні 1996 р. було створено концерн «Укрспирт», до складу якого входило 8 обласних державних об'єднань спиртової та лікєро-горілчаної промисловості, 85 підприємств з державною формою власності (зокрема, 76 спиртових заводів), що забезпечували понад 95% виробництва спирту в Україні. Однак кількість спиртових заводів щорічно зменшувалася. Зокрема, у Вінницькій області у 1932 р. було 27 заводів, у 1950 р. – 25, у 1982 р. – кількість спиртових заводів знизилась до 16, у 1989 р. їх стало 11, у 1996 р. – 12, у 2011 р. – 11. Чисельність працівників концерну «Укрспирт» становила близько 13 тис. осіб. Загальна річна потужність вітчизняних спиртових заводів становила 62,6 млн. дал. спирту, добова потужність усіх вітчизняних спиртових заводів – 250 тис. дал. Обсяги внутрішнього споживчого ринку харчового спирту становили 20-22 млн. дал., а потенційний обсяг експортних ринків, доступних для українських виробників, – близько 10 млн. дал.

Спад обсягів виробництва спирту до критично низьких показників (15 млн. дал.) було відзначено у 1999 р.

Основною причиною скорочення обсягів виробництва спирту було прийняття Закону Російської Федерації від 7 березня 1997 р. про обмеження імпорту та транзиту українського спирту через територію Росії, що спричинило підвищення акцизного збору та тарифів на перевезення. У результаті цього ціни на спирт підвищилися та відповідно знизилася його конкурентоспроможність. Протягом 2000–2002 рр. ситуація дещо поліпшилась, хоча 2003 р. і 2004 р. знову характеризуються зниженням обсягів виробництва, причиною цього було підвищення цін на мелясу. У 2005–2006 рр. спостерігається хвиля підйому обсягів виробництва до 33,2 млн. дал., однак, починаючи з 2007 р., обсяги виробництва спирту знову зменшувалися (рис. 2.1).

Нами було використано один із методів, який застосовується для досягнення мети дисертаційної роботи, а саме: метод графічного аналізу, який надає змогу більш наочно відобразити дані за певний проміжок часу.



**Рис. 2.1.** Динаміка обсягів виробництва спирту етилового за 1990–2011 рр. по Україні, млн. дал.\*

*\*Побудовано на основі даних [175]*

Основними причинами скорочення обсягів виробництва є: несвоєчасність поставок сировини, висока собівартість, низька конкурентоспроможність продукції, відсутність ринків збуту, дефіцит власних обігових коштів.

Із введенням у дію у 2009 р. Закону України «Про внесення змін до деяких законів України з питань оподаткування», збільшенням розміру акцизного збору на

різні види спирту та алкогольні напої, питання реалізації готової продукції на внутрішньому ринку стали ще більш проблемними.

Зменшення обсягів виробництва призвело до зниження рівня використання виробничих потужностей спиртових заводів. На більшості спиртових заводів потужності використовувалися лише на 40-60%, що негативно вплинуло на основні показники діяльності та кінцеві фінансові результати підприємств.

Середній показник використання потужностей з виробництва спирту зернового деяких підприємств «Укрспирту» за 2009 р. становив 60,7% (рис. Д. 1.1), а спирту мелясного – 33% (рис. Д. 1.2). Якщо у 2009 р. коефіцієнт використання виробничих потужностей з виробництва спирту етилового становив у середньому 46,8%, то у 2010 р. – 44,1%, 2011 – 32,2% [125].

Запорукою стабільної роботи спиртових заводів є забезпечення оптимального завантаження потужностей та досягнення при цьому максимальної економічної ефективності.

28 липня 2010 року Кабінетом Міністрів України було прийнято постанову № 672 «Про утворення Державного підприємства спиртової та лікеро-горілчаної промисловості» [124], у якій визначено, що реорганізація державних підприємств та об'єднань спиртової та лікеро-горілчаної промисловості здійснюється шляхом приєднання до державного підприємства «Укрспирт».

Основними видами продукції, яку випускають спиртові заводи ДП «Укрспирт», є спирт етиловий, горілка, лікеро-горілчані вироби, дріжджі хлібопекарські, діоксид вуглецю, концентрат квасного суслу, розчинники та ін.

Як засвідчили результати досліджень, рік у рік обсяги виробництва спирту етилового зменшуються у всіх областях України (табл. 2.1).

Аналіз показників динаміки обсягів виробництва спирту у 2006–2010 рр. свідчить про суттєве скорочення виробництва, зокрема у Вінницькій області на 40,2%, Тернопільській – 25,4%, Харківській – на 16,7%, Чернігівській – 11,1%, Київській – 6,8% та на 2,5% – у Львівській області. Збільшення обсягів виробництва відбулося у Житомирській області на 47,2%.

Таблиця 2.1

## Динаміка обсягів та структура виробництва спирту етилового в розрізі областей України

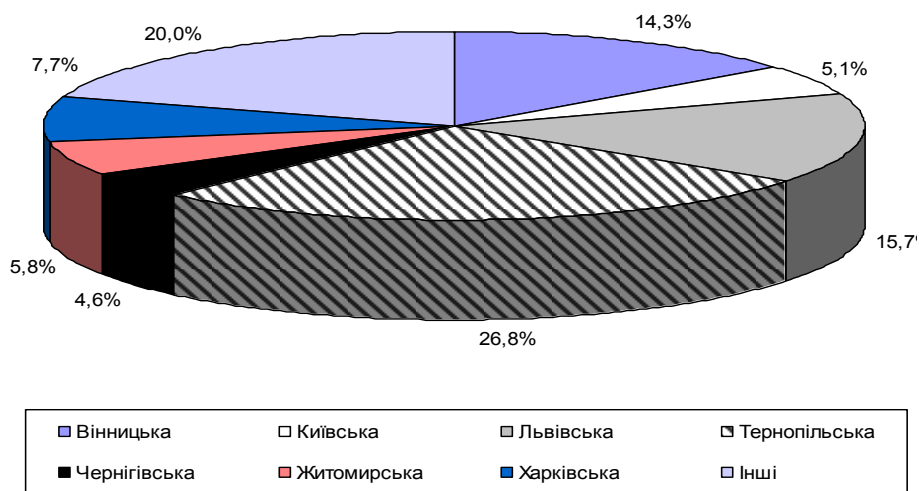
Область	2006 р.		2007 р.		2008 р.		2009 р.		2010 р.		Відносне відхилення 2010 р. до 2006 р., %
	тис. дал	%	тис. дал	%	тис. дал	%	тис. дал	%	тис. дал	%	
Вінницька	5890,9	17,8	5683,8	18,2	4526,0	16,5	4441,0	16,6	3525,0	14,3	-40,2
Івано-Франківська	982,1	3,0	1521,4	4,9	1422,0	5,2	...	-	...	-	-
Київська	1342,7	4,0	1487,6	4,8	1185,0	4,3	1136,0	4,25	1252,0	5,1	-6,8
Львівська	3952,2	11,9	3854,6	12,3	3589,0	13,1	3927,0	14,7	3852,0	15,7	-2,5
Черкаська	1729,0	5,2	1679,3	5,4	1439,0	5,2	1136,0	4,25	...	-	-
Сумська	1531,9	4,6	1618,2	5,2	1535,9	5,6	983,0	3,7	...	-	-
Тернопільська	8840,7	26,6	8781,5	28,1	7968,6	29,1	7664,0	28,7	6599,0	26,8	-25,4
Чернігівська	1263,7	3,8	978,0	3,1	1170,4	4,3	1104,0	4,13	1123,0	4,6	-11,1
Чернівецька	105,0	0,3	18,2	0,1	46,7	0,2	...	-	...	-	-
Волинська	362,0	1,1	340,0	1,1	229,2	0,8	...	-	...	-	-
Житомирська	972,8	2,9	745,7	2,4	1152,0	2,6	1150,0	4,3	1432,0	5,8	47,2
Полтавська	2306,5	7,0	1117,4	3,6	500,5	1,8	...	-	...	-	-
Рівненська	498,0	1,5	239,8	0,8	324,8	1,1	...	-	...	-	-
Харківська	2287,8	6,9	2153,1	6,9	1995,0	7,3	1630,0	6,1	1906,0	7,7	-16,7
Хмельницька	1115,0	3,4	1076,1	3,4	806,9	2,9	...	-	...	-	-
<b>Усього по Україні</b>	<b>33180,3</b>	<b>100,0</b>	<b>31294,7</b>	<b>100,0</b>	<b>27891,0</b>	<b>100,0</b>	<b>26699,0</b>	<b>100,0</b>	<b>24608,0</b>	<b>100,0</b>	<b>-25,8</b>

Джерело: розраховано автором за даними Державної служби статистики України

<sup>1</sup> Дані конфіденційні згідно із Законом України “Про державну статистику”



На круговій діаграмі представлена низка даних, що вказує величину кожного елемента та його внесок у загальну суму. У поданому випадку кругова діаграма відображає питому вагу областей у загальному обсязі виробництва спирту етилового в Україні за 2011 р. (рис. 2.2).



**Рис. 2.2. Питома вага областей у загальному обсязі виробництва спирту етилового в Україні за 2011 рік \***

*\*Побудовано на основі даних табл. 2.1*

Як видно з рис. 2.2, у 2011 р. найбільшу питому вагу (26,8%) у структурі виробленого спирту займала Тернопільська область, 15,7% – Львівська область, 14,3% – Вінницька область, 7,7% – Харківська, 5,8% – Житомирська, 5,1% – Київська, 4,6% – Чернігівська область.

Ефективне функціонування та розвиток підприємств спиртової галузі можливі за наявності сучасної техніко-технологічної бази підприємств, впровадження міжнародних стандартів якості що продукції, то і управління, системи стабільного забезпечення сировиною, випуску та реалізації конкурентоспроможної продукції. Однак знос основного технологічного обладнання на підприємствах спиртової промисловості становить 60-80%, що потребує впровадження нової техніки та заміни застарілого обладнання. Модернізації та заміни потребує котельне

обладнання спиртових заводів, термін експлуатації якого значно перевищує допустимі норми, що призводить до перевитрат паливно-енергетичних ресурсів, зниження рентабельності виробництва та зростання собівартості продукції. Так, на 27 підприємствах ДП «Укрспирт» термін експлуатації котельного обладнання перевищує 30 років, на: 11 – 25 років, 14 – 20 років, 4 – 15 років, 8 – 10 років, 5 – 5 років, 3 – 2 роки (рис. Д. 1.3).

Робота з оновлення технічної бази підприємств спиртової промисловості майже не провадилася або провадилася досить повільно через брак обігових коштів. Існуюча система державної монополії на випуск та реалізацію спирту етилового створює суттєву перешкоду для інвестування в розвиток підприємств спиртової галузі.

Важливе значення для ефективної діяльності підприємств має безперерйне забезпечення сировиною. У зв'язку з відсутністю власних обігових коштів спиртові заводи не в змозі забезпечити необхідні запаси сировини. Тому закупівля сировини здійснюється у міру реалізації готової продукції, що впливає на її собівартість та конкурентоспроможність.

Крім того, після набрання чинності з березня 2006 р. Закону України «Про закупівлю товарів, робіт і послуг за державні кошти» державні підприємства зобов'язані провадити тендерну закупівлю товарів. Однак практика виконання означеного Закону призводить до дестабілізації роботи підприємств, збільшенню дефіциту оборотних коштів та додаткових витрат підприємства. Тендерна процедура передбачає термін від подання пропозиції до поставки сировини 3-4 місяці. Витрати на оголошення та оплату праці спеціалістів, що безпосередньо займалися оформленням тендерних закупок, відносились на вартість готової продукції (у межах 20 тис. грн. на місяць). Тендерне забезпечення від очікуваної вартості становить 7%, яке перераховується в бюджет і не завжди повертається державою. Постачальники, як правило, ці витрати включають у вартість закупок. Можна підрахувати, якщо за рік по об'єднанню заготовлено 172 тис. т сировини за середньої вартості 700 грн./т, вартість закупок становить 120,4 млн. грн. З урахуванням 7% додаткові витрати по сировині збільшуються на 8,4 млн. грн., або

на 1 дал. виробленої продукції собівартість спирту в середньому зростає на 1,4 грн./дал., а отже вітчизняна продукція стає неконкурентоспроможною.

Обсяги заготівлі сировини за 2009 р., у тому числі через тендер підприємствами концерну «Укрспирт», представлено на рис. Д. 1.4.

Для того, щоб конкурувати на ринку, підприємства спиртової промисловості у виробництві спирту мають використовувати достатні обсяги якісної сировини з високою концентрацією крохмалю або цукру. Цим умовам найбільше відповідає зерно рослин, що належать до злаків (кукурудза, пшениця, жито, ячмінь) та меляса. Зерно містить 84% органічних та 2% мінеральних речовин, у т. ч.: крохмалю – 52%, цукру – 3%, клітковини – 6%, жиру – 3%. Вміст крохмалю у зернових культурах за останні сім років у середньому становить у відсотках: кукурудза – 52,5%, жито – 49%, ячмінь – 46%, овес – 35,5%, пшениця – 52%. Із зернових культур кращою сировиною для виробництва спирту є кукурудза, тому що в ній міститься відносно більше крохмалю, менше клітковини, більше жиру.

Найбільшу питому вагу у структурі зернових культур у виробництві спирту етилового займала кукурудза – 86%; 11,4% – пшениця; 1,5% – жито; 0,5% – ячмінь (рис. Д. 1.5).

Природним ресурсом та сировиною, потенційно придатною для переробки і виробництва спирту, є відхід цукрової промисловості – меляса. У ній високий вміст цукру та присутні всі речовини для нормальної життєдіяльності дріжджів. За структурним складом меляса має 80% сухих речовин та 20% води. Відповідно до складу сухої речовини входять: сахароза – 60%, безазотисті органічні речовини – 16,7%, мінеральні речовини (зола) – 8,5% [42]. Меляса має спрощену технологічну схему переробки. Близько 70% загального виробництва меляси спрямовується на виробництво етилового спирту.

Найбільшу частку у структурі виробництва спирту етилового займало зерно – 69,4%, меляса – 30,3% (рис. Д. 1.6).

Одним із найважливіших чинників впливу на ефективність діяльності спиртових заводів та отримання стабільних прибутків високої якості є собівартість продукції, що характеризує цілу низку економічних відносин, відображає рівень

витрат виробництва та комплексно характеризує ступінь використання всіх ресурсів підприємства.

Найбільшу частку в собівартості спирту етилового становила сировина – 53,3%, паливо – 16,5%, загальновиробничі витрати – 7,9%, амортизація – 6,7%, адміністративні витрати – 5,6%, витрати на збут – 3,8%, витрати на електроенергію – 1,7%, витрати на виплату заробітної плати – 2,6% (рис. Д. 1.7).

Також варто зауважити, що спиртова промисловість характеризується значною часткою витрат сировини та матеріалів на одиницю готової продукції, тобто високим рівнем матеріаломісткості, що є вагомим чинником впливу на рівень ефективності виробництва. Зважаючи на це, першочерговим завданням керівництва спиртових заводів є пошук шляхів зниження витрат на сировину і матеріали. При цьому таке зниження витрат повинно мати економічно обґрунтовані межі, тобто бути оптимальним з метою забезпечення конкурентоспроможності продукції на ринку та отримання запланованої норми прибутку.

Основні фактори, що впливають на зменшення витрат сировини, поділяються на дві групи – технічні та соціально-економічні. До першої групи належать: удосконалення техніки й технології виробництва на основі впровадження прогресивних методів переробки сировини. До другої групи входять: удосконалення організації виробництва, управління, обліку та контролю, впровадження прогресивних нормативів витрачання сировини.

Головна ціль ефективного використання ресурсів полягає в тому, щоб на кожну одиницю ресурсів досягти істотного збільшення виробництва якісної продукції. Досягти стабільно високої якості за низької собівартості можливо за сучасної технології, високої організації виробництва та досконалої системи управління [55, с. 35].

Від стану ресурсів, їх збалансованості та ефективного використання залежить ефективність усієї фінансово-господарської діяльності підприємства. Варто відзначити, що категорію «ефективність використання ресурсів» деякі науковці виокремлюють на дві частини. Перша з них – ефективність розподілу ресурсів, друга – ефективність виробництва. К. Макконнел і С. Брю вважають:

«Взаємопов'язаний аналіз цих двох сторін дозволить зрозуміти, чому мінімізація витрат не є достатньою умовою максимізації прибутку... Виробництво повинно бути не лише технологічно ефективним, а й створювати такі товари, яких споживачі потребують найбільше...» [62].

За останні роки змінилася структура виробництва спирту. Зменшилась кількість мелясного спирту, відповідно технічного та технічного денатурованого, збільшилась питома вага виробництва спирту ректифікованого із зернової сировини «Люкс» та «Екстра» (спирту вищого очищення), який відповідає найвищим вимогам світових стандартів, що свідчить про зростання попиту на продукцію високої якості. Звідси, враховуючи кон'юнктуру ринку, пропонується експортувати спирт вищих сортів, виготовлений виключно із зерна. Ці заходи дозволять стимулювати розвиток спиртової галузі як довгострокового джерела надходження коштів до бюджету. Структура виробництва спирту етилового ректифікованого за категоріями очистки у Вінницькій області відображена на рис. Д. 1.8.

Для підвищення ефективності виробництва спирту із зерна необхідно вдосконалювати структуру зернових культур, підвищувати урожайність і знижувати собівартість зерна.

Державна монополія на виробництво та реалізацію продукції перешкоджає ефективній діяльності підприємств спиртової галузі. Згідно з постановою Кабінету Міністрів України № 672 від 28 липня 2010 року «Про утворення Державного підприємства спиртової та лікеро-горілчаної промисловості» [124] здійснювати експорт спирту етилового і плодового та оптову торгівлю спиртом етиловим і плодовим уповноважено підприємство «Укрспирт». Таким чином, держава повністю контролює виробництво та зовнішню торгівлю через ДП «Укрспирт». Однак означений порядок реалізації спирту не відповідає вимогам ринкових відносин.

Монополізація виробництва та зовнішньої торгівлі спиртом в Україні призводить до залежності внутрішнього виробництва продукції від цінової політики «Укрспирту», що ставить вітчизняних виробників у нерівні умови з іноземними. Так, на світовому ринку ціна 1 дал. спирту становить близько 80 грн., у Росії – близько 76 грн., тоді як в Україні з 01.03.2012 р. оптово-відпускну ціну спирту

встановлено на рівні 142 грн. Така ситуація загрожує зростанням імпорту спирту у вигляді водно-спиртової суміші, що не вимагає отримання спеціального дозволу Уряду; створює високі ризики скорочення виробничих потужностей; переміщення виробництв лікєро-горілочаної продукції за кордон; зростання кількості фальсифікованої продукції на внутрішньому ринку та подальшої тінізації галузі, рівень якої, за різними оцінками, становить від 40 до 80% [120].

Міністерству аграрної політики та продовольства України варто ініціювати перегляд цін на етиловий спирт з метою їх зниження до рівня європейських, а також зменшення вартості послуг та комісійних винагород, які сплачують виробники алкогольної продукції ДП «Укрспирт».

Крім того, у реалізації спирту на експорт несвоєчасно повертаються підтвержені суми до відшкодування по ПДВ. Не витримується термін звірки (замість 30-90 днів, звірки провадяться найчастіше протягом року). Такий підхід призводить до зменшення сум обігових коштів, підвищує ризик зупинки заводів, в деяких випадках – до порушення термінів виплати заробітної плати. У зв'язку з цим протягом останніх років постійно вилучається із обігу близько 10 млн. грн.

Таким чином, несвоєчасне повернення підприємствам ПДВ створює умови додаткового відволікання обігових коштів, які могли б бути спрямовані на інвестування їх у виробництво. З огляду на це, вважаємо за доцільне ввести норму повернення ПДВ протягом 30 днів після пред'явлення документів про перетин продукції за кордон.

Крім того, згадана практика створює умови для порушення антимонопольного законодавства. Це пов'язано з ціновою політикою, яка нав'язується і не завжди збігається з конкретною необхідністю встановлення інших цін на той чи інший період діяльності підприємств. Усе це надає підстави зробити висновок про те, що централізована цінова політика не завжди дає бажані результати.

Метою державної політики підтримки вітчизняних виробників спиртової, лікєро-горілочаної та виноробної продукції має бути поступове зниження цін на ринку спирту до європейського рівня [120].

Ринковий механізм господарювання завжди дозволяє підприємствам працювати більш ефективно, однак у цьому разі він порушується. У зв'язку з цим, обсяги виробництва та реалізації спирту зменшуються на кожному спиртовому заводі та загалом по «Укрспирту», що негативно впливає на формування кінцевого фінансового результату діяльності підприємств.

Так, якщо у 2007 р. підприємствами «Укрспирту» було реалізовано спирту етилового на 31 млн. 360 тис. дал., з них на внутрішній ринок – 22 млн. 198 тис. дал., зовнішній – 9 млн. 162 тис. дал., то у 2008 р. обсяг реалізованого спирту скоротився на 5 млн. 134 тис. дал. (або на 16,4%) і становив 26 млн. 226 тис. дал., з них на внутрішній ринок було відвантажено на 1 млн. 129 тис. дал. (або на 5,1%) менше, що становило 21 млн. 69 тис. дал., зовнішній – на 4 млн. 5 тис. дал. спирту було відвантажено менше (або на 43,8%), що становило 5 млн. 157 тис. дал. [175].

На зниження обсягів реалізації спирту вплинула його низька цінова конкурентоспроможність. Це пов'язано із неврегульованістю ринку зернових та залежністю України від енергоносіїв, що призводить до зростання собівартості та відповідно ціни на спирт, яка може змінюватися на підприємствах галузі раз на квартал.

За таких показників працювати із західними споживачами вкрай складно, оскільки порушуються принципи сталості та стабільності. Тому виникає необхідність врегулювання цінових показників на сировину та енергоносії.

Привабливість вітчизняної спиртової продукції знижується, у тому числі і за рахунок збільшення затрат у просуванні продукції за кордон. Зокрема, сталим експортним стосункам стає на заваді брак єдиної транспортної мережі. Мається на увазі, різниця в ширині залізничних колій. Нині цистерни зі спиртом, після перетину кордону, доправляють на митні склади, де вони перебувають в очікуванні автотранспорту покупця для подальшого перевезення до кінцевого пункту, що значно підвищує транспортні витрати та відповідно ціну спирту.

Крім того, щоб експортувати продукцію за кордон, всі підприємства спиртової промисловості повинні впровадити сертифіковану систему якості ISO 9001:2009, що дасть змогу реалізовувати свою продукцію до держав, які входять до СОТ.

Держава має бути зацікавлена в ефективному розвитку підприємств спиртової промисловості завдяки розширенню ринку споживання продукції і таким чином збільшення його виробництва. Однак неефективна політика держави щодо забезпечення стабільного та ефективного розвитку спиртової галузі призвела, як вже відзначалося, до занепаду спиртових заводів. Відповідно фінансовий стан галузі нестабільний, частина підприємств спиртової промисловості працює збитково, починаючи з 2002 р., сума прибутків зменшується, сума збитків зростає.

Так, станом на 1 січня 2009 р. із 76 заводів ДП «Укрспирт» працювало 57. Усі заводи ДП «Укрспирт», за результатами 2009 року, були неплатоспроможними, близько 30 заводів – збитковими, а виробнича потужність заводів, що працюють, становила 45-50%. Лише 10 вітчизняних спиртових заводів працювали досить ефективно і дали 67,8% прибутку ДП «Укрспирт».

Зниження показників економічної ефективності, що проявляється у зменшенні обсягів виробництва, реалізації продукції, високій собівартості, низькій рентабельності використання ресурсів підприємства, зниженні фондівдачі та обсягів прибутку, призводить до зростання заборгованості із виплати заробітної плати, закриття нерентабельних заводів. Систематична заборгованість заробітної плати на більшості спиртових заводів ДП «Укрспирт» створює соціальну напругу в трудових колективах.

Матеріальна база та технології виробництва більшості підприємств галузі застарілі, що унеможливує подальшу безпечну та ефективну їх діяльність. Ступінь зносу технологічного обладнання становить 60-80%, що свідчить про його низьку придатність та необхідність модернізації і заміни.

Технічний стан виробничих потужностей потребує збільшення витрат на охорону праці (рис. Д. 1.9).

Позитивною тенденцією є зменшення кількості нещасних випадків на підприємствах ДП «Укрспирт» (рис. Д. 1.10).

У теперішніх умовах зростання рівня забруднення довкілля важливого значення набуває екологічна ефективність.



Сьогодні проблема водопостачання та очистки стічних вод у спиртовій промисловості набула апогею. Адже вичерпність такого ресурсу, як прісна вода, вже сьогодні непокоїть багатьох вчених і промисловців світу. Стічні води в спиртовій промисловості поділяють на три групи:

– промислові води, що утворюються безпосередньо під час використання води у технологічних операціях;

– промислові води від допоміжних операцій та процесів, які утворюються під час поверхневого охолодження технологічної апаратури;

– промислові води, що утворюються після санітарно-гігієнічної дезінфекції приміщень, трубопроводів, машин та апаратів. Такі стічні води забруднені токсичними речовинами і потребують виведення через самостійний потік.

Стічні води спиртової промисловості забруднені переважно органічними та мінеральними домішками. За ступенем агресивності стічні води можна поділити на: неагресивні (рН 6,5...8), слабоагресивні (рН 6,0...6,5 та рН 8...9), сильноагресивні (рН <6 та рН >9).

На підприємствах спиртової промисловості потоки стічних вод об'єднуються, що може призвести до взаємодії компонентів різних стічних вод з виділенням значної кількості газоподібних та вибухонебезпечних речовин, а також утворення осадів та токсичних канцерогенних речовин. Сьогодні лише 15% спиртових заводів мають очисні споруди з біологічною очисткою стічних вод.

Біологічна очистка післяспиртової барди метаноутворюючими бактеріями дає змогу на 70–90% зменшити забруднення стічних вод, отримати високоякісне органічне добриво та створити автономне виробництво біоетанолу із замкнутим циклом енерго- та водоспоживання.

З метою підвищення ефективності діяльності підприємств спиртової промисловості та у зв'язку з обмеженістю природних паливних ресурсів, занепокоєнням суспільства екологічним станом довкілля, необхідністю удосконалення управління підприємствами галузі у жовтні 2007 р. Міністерством аграрної політики було затверджено Програму розвитку галузі на 2007–2011 рр. [33]. Ця програма передбачає науково-технічне оновлення виробництва,

впровадження інноваційних ресурсо- та енергоощадних, екологічно безпечних технологій, зниження собівартості, підвищення якості, освоєння нових конкурентоспроможних видів продукції, у т. ч. паливного біоетанолу, біогазу, кормопродуктів. Основний наголос у програмі зроблено, першою чергою, на розробку і впровадження інноваційних енергоощадних технологій та технологій з виробництва альтернативних джерел палива.

Сьогодні Україна значно поступається багатьом країнам стосовно використання альтернативних джерел енергії. Щоб надолужити це на перспективу доцільно розробити й прийняти відповідні законодавчі акти; на державному рівні сприяти залученню внутрішніх і зовнішніх інвестицій у новий сегмент національної економіки; підготувати й прийняти нормативно-технічну документацію, сертифікацію і стандартизацію біосировини та біопалива; сприяти виходу біопалива на внутрішні і зовнішні ринки; створити умови для наукового забезпечення сфер виробництва і використання біосировини та біопалива; законодавчо вирішити організаційне створення інтегрованих агропромислових об'єднань, у яких виробники біосировини та її переробники на взаємовигідних умовах будуть виробляти і реалізовувати біопаливо [51].

Згідно із Законом України «Про альтернативні види рідкого та газового палива» № 1391-XIV визначено три види біопалива: біоетанол, біодизель, біогаз. Біоетанол – це високооктанова кисневмісна добавка (ВКД) до бензинів, одержана з відновлювальної сільськогосподарської сировини. Виробництво біоетанолу спиртові заводи розпочали у 1998 р. З цього часу Уряд та вчені нашої держави і далі працюють над удосконаленням законодавчої бази та технологічної документації щодо виробництва та використання біопалива. Виробництво біоетанолу як стратегічний напрям розвитку спиртової промисловості було визначено у 2000 р. постановою Кабінету Міністрів України від 04.07.2000 р. № 1044 «Про затвердження програми «Етанол». Програма «Етанол» передбачає розширення використання етилового спирта як енергоносія та сировини для промисловості. Окрім цього, у 2005 р. було затверджено наказ Міністерства аграрної політики від 17.11.2005 р. № 637 «Про виробництво біоетанолу». До переліку підприємств з

перепрофілювання на виробництво біоетанолу включено 5 спиртових заводів ДП «Укрспирт» – Барський, Гайсинський, Тростянецький, Лохвицький, Лужанський. Сумарна потужність цих заводів становить 36 тис. т на рік. Сьогодні на 5 державних спиртових заводах змонтовані установки з виробництва біоетанолу за допомогою зневоднення мембранним способом до 99,9° міцності, а саме на «ДП Коростишівський спиртовий завод», «ДП Івашківський спиртовий завод», «ДП Триліський спиртовий завод», «ДП Хоростківський спиртовий завод» та «ДП Наумівський спиртовий завод». Із введенням в експлуатацію всіх новостворених потужностей виробництво абсолютowanego спирту становитиме 114 тис. т щорічно.

Із збільшенням виробництва біоетанолу зростає попит на фуражне зерно для його виробництва, зменшуються посівні площі під продовольче зерно, що створює його дефіцит та загалом підвищує вартість зернових. Перспективною сировиною для виробництва біоетанолу можуть бути цукрові буряки, напівпродукти цукрового виробництва, кукурудза.

В УкрНДІспиртбіопроді розроблено енергоощадну технологію та відповідне обладнання для виробництва біоетанолу безпосередньо з цукрових буряків. Виробництво біопалива із солодких коренів не потребує солоду або ферментних препаратів, частка яких у собівартості досягає 5%.

Біоетанол з цукрових буряків має високий вміст органічних сполук, які підвищують октанове число та запобігають розшаруванню бензоспиртових сумішей. Виробництво біоетанолу із цієї сировини потребує на 20-30% менше енергоносіїв, ніж із зерна. На відміну від інших видів пального, він не забруднює поверхневі водні об'єкти та сприяє зменшенню викидів вуглекислого газу. Організація виробництва біоетанолу з цукрових буряків безпосередньо на спиртовому заводі потребує додаткові території для приймання та зберігання коренеплодів, очисні споруди, вантажно-розвантажувальні машини та механізми, що передбачає значні інвестиції. Окрім цього, серйозною проблемою є те, що майже весь обсяг біоетанолу, що виробляється спиртовими заводами, направляється на склади цих підприємств, тому що відсутня його реалізація, у зв'язку з низькою його конкурентоспроможністю.

Щоб підвищити конкурентоспроможності у виробництві біоетанолу, доцільніше використовувати сировину, яка має певні переваги, порівняно з іншими культурами, стосовно ціни та виходу з однієї тонни сировини (табл. 2.2).

Таблиця 2.2

#### Характеристика сировини для виробництва біоетанолу

Сировина	Крохмалистість, %	Вихід спирту з 1 т сировини (дал.)	Вихід ВКД з 1 т сировини (кг)
Меляса	40-43	26-28	210-230
Кукурудза	58-60	39-40	320-330
Ячмінь	51-53	31-33	250-270
Жито	53-55	32-34	260-280
Пшениця	53-56	32-35	260-280

Дані табл. 2.2 свідчать, що вихід біоетанолу з однієї тонни кукурудзи на 100 кг вищий, ніж з однієї тонни меляси, на 50-60 кг вищий, ніж з інших зернових культур. Крім того, ціни на внутрішньому ринку на кукурудзу значно нижчі. Зважаючи на високу ефективність переробки кукурудзи, пропонується у виробництві ВКД використовувати саме цю сировину.

За державної підтримки необхідно розробити програму здешевлення біоетанолу, підвищення його конкурентоспроможності завдяки оптимізації сировинної бази, комплексного використання сировини, зменшення енергоспоживання на всіх технологічних стадіях.

Розширити ринок ВКД можливо шляхом:

- розширення економічної зацікавленості нафтопереробних заводів у виробництві сумішевих бензинів;
- запровадження обов'язковості використання сумішевих бензинів певними категоріями споживачів чи встановлення обов'язкової індикативної квоти на споживання ВКД виробниками бензинів.

Крім того, для реалізації біоетанолу на експорт необхідно додаткове фінансування впровадження нових технологій його виробництва, тому що експортери проти наявності у складі біоетанолу токсичних речовин, а саме: циклогексану, застосування якого передбачено галузевою технологічною

інструкцією на виробництво та денатурування біоетанолу. Щоб упровадити нові технології виробництва біоетанолу на молекулярних ситах, необхідні фінансові ресурси.

Загалом збільшення виробництва біоетанолу в Україні сприятиме:

- скороченню імпорту енергоносіїв, що, насамперед, зміцнить енергетичну безпеку держави;
- поліпшенню зовнішньо-торговельного балансу;
- збереженню стану довкілля за рахунок зменшення викидів шкідливих речовин в атмосферу;
- зміцненню фінансового стану підприємств.

Щодо біодизельного палива, то його виробляють з рослинної олії чи тваринних жирів. Це можуть бути що олійні культури, то і відходи харчових жирів, яких щороку накопичується тисячі тонн і котрі зазвичай потрапляють на звалище. Біодизельне паливо має вищі теплотворні характеристики, порівняно із звичайним дизпальним. Його згорання призводить до менших викидів, у тому числі шкідливих, а розпад менше забруднює довкілля.

Біогаз виробляють шляхом анаеробного зброджування біомаси. Це паливо можна використовувати до рівня природного газу та використовувати в газових транспортних двигунах. Ціна біогазу на 15–25% нижча, ніж ціна на природній газ. Організацію виробництва біогазу заплановано на Гайсинському, Немирівському, Лужанському спиртових заводах. Впровадження виробництва біогазу планувалося здійснити на цих заводах у 2009–2011 рр. На Лужанському експериментальному заводі було запущено пілотну установку з виробництва біогазу. Її експлуатація показала, що у разі впровадження такої технології на спиртових підприємствах, можна досягти економії природного газу в середньому на 27–35%, а на деяких заводах можливе і цілковите забезпечення енергоносіями [34].

Запровадження виробництва газу-метану із продуктів бродіння передбачено програмою тільки на Немирівському заводі на 2009–2011 рр. коштом державного бюджету в розмірі 10 млн. грн. Однак через брак коштів державного бюджету організація роботи із впровадження означеного виробництва призупинена.

Зекономити теплову енергію можна шляхом технічного переобладнання застарілих спиртових заводів (упровадження технологій низькотемпературної водно-теплової обробки зернової сировини, рекуперацію вторинної теплоти, використання високоефективних спіральних теплообмінників, вдосконалення автоматизації горіння палива в теплових котлах, упровадження цівково-нішевих пальників, нових енергоощадних pomp з підвищеним ККД і т. д.) (рис. Д. 1.11, 1.12, 1.13). Підприємства, які впровадили у виробництво інноваційні енергоощадні технології, досягли економії паливно-енергетичних ресурсів.

Значних результатів в економії теплової енергії завдяки упровадженню новітніх технологій досягли такі спиртові заводи, як Червонослобідський, Марилівський, Немирівський, Залозецький, Стадницький, Липницький, Вузьлівський (рис. Д. 1.14).

Упровадження інноваційних ресурсо- та енергоощадних технологій потребують такі спиртові заводи, як Шабалинівський, Косарський, Суходольський, Раваруський, Караванський, Ковальовський, Новоборовицький, Чемерський, Холминський, Дубов'язівський, Новосуханівський, Зірненський, питомі витрати теплової енергії на яких найбільші (рис. Д. 1.15).

Для впровадження інноваційних енергоощадних технологій та технологій з виробництва альтернативних видів палива необхідні інвестиційні кошти, що обумовлює необхідність пошуку джерел фінансування для ефективного функціонування підприємств спиртової промисловості. Тож виникає потреба в розробці системи фінансування, яка б на державному рівні визначала джерела надходження фінансових ресурсів, принципи їх вкладення та механізми контролю за їх використанням.

Так, згідно з програмою розвитку спиртової галузі України на 2007–2011 рр., для реалізації заходів з підтримки галузі потрібно залучити кошти в обсязі 347650 тис. грн. (табл. 2.3) [33], у тому числі кошти Державного бюджету України – 112150 тис. грн.; інвестиційні кошти – 228000 тис. грн.; власні кошти підприємств – 7500 тис. грн.

Таблиця 2.3

**Джерела та обсяги фінансування підприємств спиртової промисловості**

Джерела фінансування	Обсяг фінансування, тис. грн.	З розподілом за роками, тис. грн.				
		2007	2008	2009	2010	2011
Державний бюджет	112150	-	17000	25350	31250	38550
Інвестиційні кошти	228000	500	227500	-	-	-
Власні кошти підприємств	7500	310	1510	5500	180	-
Разом	347650	810	246010	30850	31430	38550

З вищенаведеного видно, що основний відсоток залучених коштів – це заплановані надходження від інвесторів – 66%, навантаження на Державний бюджет країни становить 32%, на підприємства – 2% від необхідної суми вкладень. Однак кризовий стан економіки країни, що спостерігається протягом останніх років, призвів до зменшення фінансування програми розвитку спиртової галузі з боку держави.

Інвестори не ризикують вкладати кошти у розвиток і технічне переоснащення спиртових заводів державної форми власності, тому що їх головна мета – це отримання прибутку. Кожен інвестор, вкладаючи кошти в інвестиційний проект, оцінює такі показники, як обсяг реалізації продукції і його динаміку, рентабельність, продуктивність праці, платоспроможність підприємства та ступінь ризику вкладень. Саме тому підприємства спиртової промисловості перебувають поза увагою інвесторів.

На заводі формуванню ефективної економічної поведінки підприємств та реалізації основних цілей постають такі фактори: неефективність системи управління підприємством (що можна пояснити браком стратегії у поведінці підприємства й орієнтацією тільки на короткострокові результати; необізнаністю з кон'юнктурою ринку; низьким рівнем кваліфікації менеджерів та персоналу; відсутністю трудової мотивації працівників; нерозвиненістю сучасних методів фінансового менеджменту та управління витратами підприємства); низький рівень відповідальності керівників підприємств за прийняті рішення, перш за все, щодо

збереження та ефективного використання майна підприємства, а також за фінансово-господарські результати його діяльності; незабезпеченість єдності підприємства як майнового комплексу, що знижує його інвестиційну привабливість; брак достовірної інформації про фінансовий стан для акціонерів, керівників підприємств, потенційних інвесторів, органів виконавчої влади [54, с. 15].

Сьогодні підняти рівень галузі, вивести з кризи та сприяти її розвитку в майбутньому мусить держава, яка має численні важелі та механізми впливу, що здатні підвищити платоспроможність та конкурентоспроможність підприємств спиртової галузі.

## **2.2. Вплив якості прибутку на ефективність функціонування підприємств спиртової промисловості Вінниччини**

Ефективність функціонування та рівень розвитку підприємства залежить від того, чи має воно прибуток, величина і рівень якості якого є достатнім для підтримання умов, що сприяють стабільному функціонуванню та розвитку підприємства і створюють можливості інвестування коштів на довгостроковий період для розширення виробництва.

Прибуток синтезує всі сторони діяльності підприємства та наочно відображає ефективність його діяльності: зміну доходів, величину витрат, рівень використання ресурсів у процесі виробничої діяльності підприємства. У процесі виробництва підприємство створює додану вартість, що включає в себе витрати живої праці та накопичення. Підприємство одержує прибуток тільки після того, як втілена у створеному продукті вартість буде реалізована і набере грошової форми.

Прибуток формується під впливом великої кількості взаємозалежних чинників, що впливають на результати діяльності підприємства по-різному: одні позитивно, інші – негативно.

До зовнішніх факторів впливу відносять: економічні умови господарювання, місткість ринку, платоспроможний попит споживачів, інфляційні процеси, державне



регулювання діяльності підприємств та інше. Особливе значення має рівень, динаміка та коливання платоспроможного попиту, оскільки він визначає стабільність одержання прибутку.

До чинників внутрішнього характеру, під впливом яких формується прибуток, належать: обсяг та якість продукції, що випускається та реалізується, рівень собівартості та інших витрат, ціна продукції, технічний стан виробничих фондів, рівень організації праці та виробництва, якість менеджменту різних рівнів.

Тому чималої значущості набуває потреба дослідження проблем формування, розподілу та використання прибутку з погляду якості, що є основою для пошуку шляхів підвищення прибутків підприємств та забезпечення їх стабільності в конкурентному ринковому середовищі на довгостроковий період.

Здійснимо таке дослідження на прикладі підприємств спиртової промисловості Вінниччини. Для цього, перш за все, проаналізуємо фінансово-господарську діяльність підприємств, оскільки прибуток та його якість залежать від якісної виробничої, постачальницької, маркетингової, збутової, інвестиційної та фінансової діяльності, що, передусім, потребує високого рівня якості матеріальних, фінансових і трудових ресурсів та ефективного їх використання. На основі комплексного аналізу та постійного моніторингу показників діяльності можливо виявити резерви підвищення ефективності та сформувати напрями розвитку відповідно до ринкових змін.

Основним показником виробничої діяльності підприємств спиртової промисловості є обсяги виробництва продукції та їх динаміка, що характеризує цей показник у часі. Аналіз динаміки уможливорює прогнозування майбутніх обсягів виробництва, що є одним з основних чинників впливу на величину виручки від реалізації, що є основою формування всіх видів прибутку підприємства.

Дані табл. 2.4 свідчать про негативну тенденцію динаміки обсягів виробництва підприємств спиртової промисловості Вінниччини за 2005–2011 роки.

Варто зауважити, що обсяги виробництва спирту зменшуються на всіх спиртових заводах Вінницької області, окрім Уладівського.

Таблиця 2.4

**Динаміка обсягів виробництва спирту етилового в розрізі спиртових заводів  
Вінницької області за 2005–2011 рр., тис. дал.**

Спиртові заводи	Роки							Абсол. відхил. 2011/2005,+/-	Відносне відхил. 2011/2005,%
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011		
Барський	1599	1006,9	1046,5	341,8	93,9	-	-	-1599	-100
Бершадський	687	523,7	569,9	679,8	669,9	308,4	79	-608	-88,5
Гайсинський	733	317	85,3	57,7	-	-	-	-733	-100
Мартинівський	814	555	242,7	553,7	261,1	303,3	533,7	-280,3	-34,4
Овечацький	579	409,4	532,8	426,9	391,1	247,8	277,9	-301,1	-52
Уладівський	33	258,3	690,9	296,8	324,3	603,6	1225,6	1192,6	3613,9
Юрковецький	-	-	127,7	40,3	202,3	29,9	-	-	-
Немирівський	1578	1928,4	2110,4	1831,3	1886,5	1694,5	1389	-189	-12
Бджільнянський	480	342,1	23,3	20,8	66,3	24,6	169,8	-310,2	-64,6
Тростянецький	122	495,1	229,7	247,9	444,8	308,9	98,8	-23,2	-19
Чечельницький	26	55	24,6	29	100,8	4	-	-26	-100
<b>Усього</b>	<b>6651</b>	<b>5890,9</b>	<b>5683,8</b>	<b>4526</b>	<b>4441</b>	<b>3525</b>	<b>3773,8</b>	<b>-2877,2</b>	<b>-43,3</b>

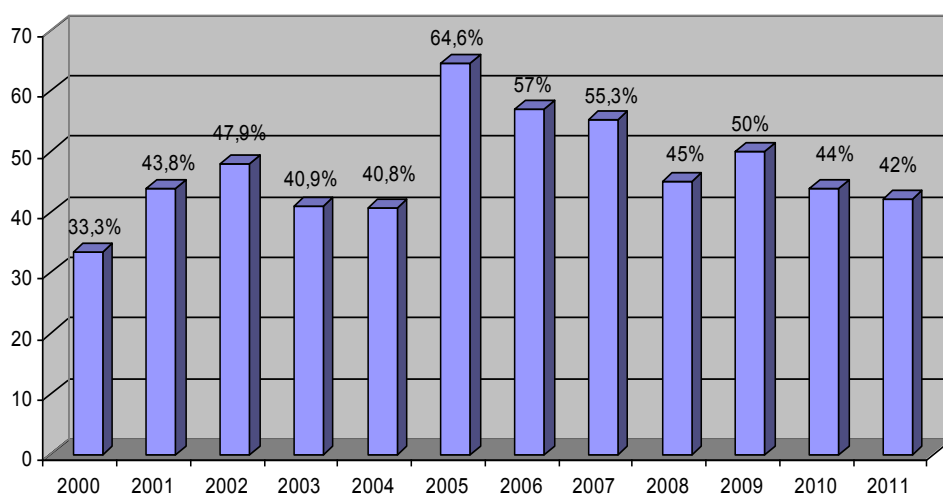
*Розрахунки автора на підставі статистичних даних Головного управління статистики у Вінницькій області*

Щоб збільшити розмір виручки від реалізації, підприємство має виготовляти таку продукцію, яка задовільняла б вимоги споживачів та мала великий попит. Отже, обсяги виробництва спирту залежать від попиту та пропозиції.

Попит на спирт етиловий формується, виходячи з потреб внутрішнього ринку та обсягів експорту. Пропозиція – з урахуванням попиту за попередній рік. Зміни у попиті та пропозиції неодмінно позначаються на величині прибутку, що спонукає підприємство перерозподіляти ресурси, стимулювати виробництво та віднаходити нові ринки збуту.

Важливим чинником впливу на збільшення обсягів виробництва продукції є своєчасні поставки сировини та матеріалів, необхідних за обсягом та якістю для безперебійної роботи підприємства. Раніше спиртові заводи брали на зберігання мелясу цукрових заводів і в міру можливостей її переробляли та розраховувалися. Нині у зв'язку зі зміною форм власності цукрових заводів, за мелясу вимагають 100% попередню оплату [105]. Тому сьогодні ситуація із забезпеченням сировиною спиртових заводів досить напружена. Через відсутність коштів спиртові заводи, підвищуючи свої ризики, змушені брати кредити для закупівлі сировини під великі

відсотки, що призводить до збільшення витрат, підвищення собівартості та зниження конкурентоспроможності продукції. Несвоєчасність поставок сировини призводить до зниження рівня використання виробничих потужностей (рис. 2.3), що спричиняє вимушені простої виробництва, знижує його рентабельність, негативно впливає на формування величини та якості прибутку, а іноді призводить до збитків.



**Рис. 2.3. Рівень використання виробничих потужностей спиртовими заводами Вінниччини за 2000–2011 рр.**

*Джерело: побудовано на підставі даних управлінського обліку спиртових заводів Вінниччини*

Як видно з рис. 2.3, потужності спиртових заводів Вінниччини протягом досліджуваного періоду використовувалися в межах 33,3% у 2000 р. та 64,8% в 2005 р. З 2006 р. рівень використання виробничих потужностей знижується з 57% до 42% у 2011 р.

Для збільшення обсягів виробництва продукції високої якості велике значення має не тільки рівень використання, але й стан виробничих потужностей, матеріальною основою яких є основні засоби. Безпосередню участь у процесі виробництва бере активна частина основних засобів виробництва – машини, обладнання, продуктивність яких залежить від їх придатності. Збільшення і раціональне використання саме активної частини основних засобів надає можливість підвищити ефективність усього виробництва.

Моральне «старіння» обладнання підприємств спиртової промисловості відбувається досить стрімко, а це означає, що практично втрачається відтворювальний процес. Через зношеність основних засобів підприємства фізично неспроможні запроваджувати радикальні інноваційні зміни, а відсутність фінансових ресурсів не дозволяє здійснити необхідну технічну переоснащеність.

Аналізуючи цифрові дані табл. 2.5, можна зробити висновок, що за досліджуваний період (2004–2011 рр.) ступінь зносу основних засобів зростає на всіх спиртових заводах Вінниччини, окрім Немирівського, Гайсинського й Уладівського.

Таблиця 2.5

**Ступінь зносу основних засобів спиртових заводів Вінниччини, %**

Спиртові заводи	Роки								Відносне відхилення 2011/2004, %
	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	
<b>Зернові</b>									
1. Бершадський	47,6	48,4	48,9	60,0	54,5	55,0	67	68,2	43,3
2. Бджільнянський	50,0	44,3	52,2	57,9	61,7	64,0	71	72,1	44,2
3. Мартинівський	57,7	59,1	59,5	60,3	61,4	62,6	67,4	60,2	4,3
4. Немирівський	36,9	20,0	23,4	25,9	28,6	30,3	33,4	34,3	-7
5. Овечацький	45,9	33,7	38,6	44,8	48,2	49,2	70,3	71,4	55,6
6. Чечельницький	72,5	74,9	77,0	73,8	65,0	76,1	77,2	78,3	8
У середньому	51,8	46,7	49,9	53,8	53,2	56,2	64,4	64,1	23,7
<b>Мелясні</b>									
1. Барський	67,7	69,3	67,6	64,4	66,8	67,4	69,4	71,2	5,2
2. Гайсинський	54,7	57,3	55,0	54,1	52,7	52,2	52,5	52,6	-3,8
3. Тростянецький	59,4	62,0	65,6	67,9	70,0	71,8	65	67,5	13,6
4. Уладівський	62,9	60,5	64,3	64,1	74,7	64,0	62,9	61,4	-2,4
5. Юрковецький	57,3	58,1	60,7	63,2	65,6	69,6	72,3	73,9	29
У середньому	60,4	61,4	62,6	62,7	66,0	65,2	64,4	65,3	8,1
У середньому на один спиртзавод	55,7	53,4	55,7	57,9	59,0	60,3	64,4	64,6	16

*Розрахунки автора на підставі даних фінансової звітності підприємств спиртової промисловості Вінниччини*

Зокрема, на зернових спиртових заводах у 2011 р. ступінь зносу становив 64,1% на одне підприємство, що на 23,7% вище, ніж у 2004 р., на мелясних спиртових заводах – 65,3%, що на 8,1% вище, порівняно з 2004 р.

Середньорічну вартість основних засобів спиртових заводів Вінниччини наведено в додатку Е. Як свідчать дані табл. Е. 1.1, протягом досліджуваного

періоду (2000–2011 рр.) на всіх спиртових заводах вартість основних засобів зменшилась.

Забезпечити ефективність функціонування підприємства можливо лише за високого рівня оновлення основних засобів, підвищення строку їх придатності та відповідно зростання фондівдачі.

Фондовіддача виражає ефективність використання основних засобів, тобто показує, скільки виробляється готової продукції на одиницю основних засобів. Цей показник розраховується як відношення чистого доходу від реалізації продукції до середньорічної вартості основних засобів. Однак, як свідчать дані додатку Ж, фондівдача на всіх спиртових заводах, особливо мелясних, суттєво знижується.

Враховуючи вищенаведене, підприємствам спиртової промисловості першочерго необхідно спрямувати зусилля на пошук та впровадження проєктів щодо переоснащення спиртових заводів, тому що застаріле обладнання, низький рівень завантаження потужностей зумовлюють нераціональне використання технологічного обладнання, в результаті чого збільшуються витрати палива та енергії в процесі виробництва, погіршується якість продукції, зростає її собівартість, що негативно позначається на величині прибутку та його якості.

Зниження рівня використання виробничих потужностей, вимушені простої та, як наслідок, зменшення обсягів виробництва призводить до скорочення чисельності працівників. Ефективність діяльності підприємства та водночас його кінцеві фінансові результати істотно залежать від трудових ресурсів. Їх кількісний та якісний рівень визначає продуктивність праці та ефективність використання інших ресурсів, впливаючи при цьому на абсолютну величину прибутку та рівень його якості. Тобто, ефективне поєднання матеріально-технічного та кадрового потенціалу на підприємстві відбивається в кінцевих економічних результатах, а саме в величині прибутку відповідної якості.

Головна мета діяльності будь-якого підприємства полягає в отриманні такої величини і рівня якості прибутку, який надасть йому стабільний розвиток і зростання економічної ефективності. Реальні можливості реалізації стратегічної мети обмежені витратами виробництва та попитом на продукцію, що випускається.

У процесі виробничої діяльності підприємство використовує наявні в його розпорядженні ресурси. Величина використаних ресурсів визначає рівень витрат виробництва, що може зростати або зменшуватися залежно від обсягу спожитих ресурсів, організаційно-технічного рівня виробництва та ефективності управління. Виражені в грошовій формі витрати на виробництво та реалізацію продукції являють собою собівартість продукції, що є одним з найважливіших чинників впливу на конкурентоспроможність продукції і відповідно на величину та рівень якості прибутку підприємства, на своєчасність і повноту сплати податків з прибутку до державного бюджету та на ступінь ризиків щодо прийняття економічних рішень.

Складовими собівартості є вартість спожитих у процесі виробництва матеріалів, сировини, палива, електроенергії, перенесена вартість засобів праці (амортизаційні відрахування), витрати на оплату праці та реалізацію продукції.

Тому вважаємо за необхідне проаналізувати структуру собівартості зернового та мелясного спирту на підприємствах спиртової промисловості Вінниччини (Додаток 3). Дані табл. 3. 1.1 свідчать про те, що у структурі собівартості етилового спирту, як зернового, так і мелясного, найбільшу питому вагу займають витрати на сировину, які становили в середньому за досліджуваний період – 57,72% (зернового) та 53,2% (мелясного), що свідчить про високу матеріаломісткість виробництва. Тому основним резервом зниження операційних витрат є зменшення матеріальних витрат.

Поряд із витратами на сировину, суттєвими були витрати на паливо – 15,1% та 18,58%, загальновиробничі витрати – 9,05% та 11,98%, адміністративні витрати – 5,19% та 5,7%, витрати на амортизацію – 4,74% та 1,1%, збутові витрати – 1,48% та 4,81%, заробітна плата виробничих працівників – 3,06% та 1,41%. За досліджуваний період питома вага адміністративних витрат збільшилася у структурі мелясного спирту та зменшилася у структурі зернового спирту. Частка збутових витрат у структурі собівартості мелясного спирту майже втричі перевищила цей показник у структурі зернового.

Аналіз собівартості продукції надає змогу виявити наявні резерви подальшого її зниження за рахунок ефективного використання сировини і матеріалів, палива та

електроенергії, зменшення втрат і псування сировини під час зберігання і переробки, впровадження нової техніки і передової технології, підвищення продуктивності праці та ін.

Як відомо, собівартість і прибуток – обернено пропорційні показники, тому, що нижчою буде собівартість, то більші прибутки зможе отримати підприємство. Собівартість реалізованої продукції, що складається з виробничої собівартості продукції, яка була реалізована протягом звітного періоду, нерозподілених постійних загальнопромислових витрат та наднормативних виробничих витрат, у розрізі спиртових заводів Вінниччини наведено в табл. 2.6.

Таблиця 2.6

### Собівартість реалізованої продукції спиртових заводів Вінниччини, тис. грн.

Спиртові заводи	Роки								Відн. відхил. 2011/2004,%
	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	
<b>Зернові</b>									
1. Бершадський	16592	19535	15571	27472	34484	38286	20948	9576	-42,3
2. Бджільнянський	6664	9890	8367	1220	202	4761	3270	3976	-40,3
3. Мартинівський	3104	10974	11862	7969	19988	12728	18111	2201	-29,1
4. Немирівський	38025	36504	56805	82109	91541	103587	133422	35695	-61,3
5. Овечацький	11287	11734	10006	19184	17700	20551	18815	555	-95,1
6. Чечельницький	911	401	1960	745	1406	6468	29	23	-97,5
У середньому	12763,8	14839,7	17428,5	23116,5	27553,5	31063,5	32432,5	8671	-32,1
<b>Мелясні</b>									
1. Барський	9606	15829	20210	27232	8297	8096	1205	32	-99,7
2. Гайсинський	4404	10809	7294	1804	3226	2918	2887	17635	300,4
3. Тростянецький	1411	623	9761	6219	9848	19530	22451	1950	38,2
4. Уладівський	3562	682	5246	15568	10920	11984	24620	27861	682,2
5. Юрковецький	1617	8134	5696	6589	1227	12834	12739	-	-100
У середньому	4120	7215,4	9641,4	11482,4	6703,6	11072,4	12780,4	9495,6	130,5
У середньому на один спиртзавод	8834,8	11374,1	13888,9	17828,3	18021,7	21975,7	23499,7	9045,8	2,4

*Розрахунки автора на підставі даних фінансової звітності підприємств спиртової промисловості Вінниччини*

Аналіз цифрових даних табл. 2.6 свідчить, що за досліджуваний період собівартість реалізованої продукції у середньому на один зерновий спиртзавод зменшилася на 32,1%, на один мелясний спиртзавод – зросла на 130,5%. Собівартість реалізованої продукції у середньому на один спиртовий завод зросла на 2,4%, що свідчить про високий рівень витрат на виробництво та реалізацію продукції.

Зростання собівартості реалізованої продукції знижує її конкурентоспроможність та відповідно знижує прибутки підприємства.

Будь-яке підприємство може віднайти безліч важелів впливу на зниження витрат, які можуть набути сили за вправного керівництва шляхом розробки та прийняття ефективних управлінських рішень [87].

Одним із найважливіших факторів оптимізації витрат є оптимальний обсяг виробництва продукції. Цей обсяг дозволяє на стадії формування виробничої програми визначити мінімальні витрати на виробництво та необхідний прибуток. Для кожного підприємства існує оптимальний обсяг виробництва, за якого собівартість одиниці продукції мінімальна [66, с. 264].

Важливим чинником впливу на формування величини прибутку підприємства є обсяги реалізації. В умовах ринкової економіки цей показник набуває першочергове значення. Реалізація продукції є зв'язною ланкою між виробництвом та споживачем. Від того, як продається продукція, який на неї попит на ринку, залежить і обсяг її виробництва. Тому сьогодні в міру насичення ринку та посилення конкуренції не виробництво визначає обсяг продажів, а можливий обсяг продажів є основою розробки виробничої програми.

Аналіз даних табл. 2.7 свідчить про негативний характер динаміки обсягів реалізації протягом досліджуваного періоду (2005–2011 рр.) на всіх спиртових заводах Вінниччини, крім Гайсинського, Тростянецького та Уладівського.

Основними причинами зменшення обсягів реалізації є централізована цінова політика, висока собівартість продукції, низька конкурентоспроможність.

Спадання обсягів реалізації продукції зменшує отриману виручку від реалізації, що є основним джерелом відшкодування коштів на виробництво та реалізацію продукції, утворення доходів та формування фінансових ресурсів.

Фінансові ресурси підприємства – це кошти, за рахунок яких формується власний та позиковий капітал, що використовується для придбання активів та здійснення звичайної діяльності з метою забезпечення економічної вигоди, а також застосовується у випадку виникнення надзвичайних подій [24, с. 7].



Таблиця 2.7

**Динаміка обсягів реалізації продукції в розрізі спиртових заводів  
Вінниччини за 2005–2011 рр., тис. грн.**

Спиртові заводи	Роки							Відносне відхилення 2011/2005, %
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	
Бершадський	24192	18582	30518	40278	44039	25480	12759	-47,3
Бджільнянський	15142	9861	2093	439	5388	4787	4232	-72,1
Мартинівський	13928	14831	9206	25409	15400	25123	3390	-75,7
Немирівський	55118	73499	99526	112661	121761	159181	52196	-5,3
Овечацький	17662	13396	23214	21512	24533	23893	812	-95,4
Чечельницький	426	2039	873	1717	7377	34	24	-94,4
Барський	19433	24777	33001	9594	9109	1311	154	-99,2
Гайсинський	14140	9412	2606	4606	3444	3327	19196	35,8
Тростянецький	727	12358	7660	11760	22207	30694	2909	300,1
Уладівський	695	5832	18810	14307	16267	30460	36551	5159,1
Юрковецький	9536	6168	7087	1324	13600	12428	-	-100
<b>Усього</b>	<b>170999</b>	<b>190755</b>	<b>234594</b>	<b>243607</b>	<b>283125</b>	<b>316718</b>	<b>132223</b>	<b>-22,7</b>

*Розрахунки автора на підставі статистичних даних Головного управління статистики у Вінницькій області*

М. Романовський, О. Врублевська, Б. Сабанті під фінансовими ресурсами підприємства розуміють «...усі джерела коштів, акумульовані підприємством для формування необхідних йому активів з метою здійснення усіх видів діяльності як за рахунок власних доходів, нагромаджень та капіталу, так і за рахунок різного роду надходжень» [154, с. 420].

Фінансові ресурси характеризують фінансовий потенціал, тобто можливість підприємства у здійсненні витрат з метою отримання прибутку, визначають можливості розширеного відтворення, забезпечують фінансову стійкість та платоспроможність, впливають на формування оборотних активів.

На підприємствах спиртової промисловості фінансові ресурси формуються головним чином за рахунок прибутку від основної діяльності та амортизаційних відрахувань, тобто за рахунок власних джерел.

Основним джерелом фінансування підприємств спиртової промисловості є власний капітал, джерелами формування власного капіталу є нерозподілений прибуток; амортизаційні відрахування; кошти, отримані від реструктуризації активів; внески засновників. Основним джерелом поповнення власного капіталу є

прибуток підприємства. Якщо підприємство збиткове, то власний капітал зменшується на суму збитків. Варто відзначити, що власний капітал підприємства виконує п'ять важливих функцій: робоча функція або функція безперервності; функція відповідальності; функція відшкодування збитку; функція участі в прибутках; функція управління організацією [12, с. 255]. Тому вся діяльність підприємства повинна бути спрямована на збільшення розміру власного капіталу та підвищення рівня його прибутковості. Дані табл. 2.8 свідчать про зменшення середньорічної суми власного капіталу спиртових заводів Вінниччини у 2011 р., порівняно з 2005 р., на 24,4%.

Таблиця 2.8

### Середньорічна сума власного капіталу спиртових заводів Вінниччини, тис. грн.

Назва підприємства	Роки							Відносне відх. 2011/2005,%
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	
<b>Зернові</b>								
1. Бершадський	8187,0	8274,0	8277,5	8716,5	9435,0	9642	9292	13,5
2. Бджільнянський	3360,0	2856,0	2127,0	1434,0	270,0	230	216	-93,6
3. Мартинівський	6621,5	6903,0	6743,0	6864,5	7311,5	8070	8503,5	28,4
4. Немирівський	12448,0	16826,5	22512,0	25476,0	30290,5	33987	35026	181,4
5. Овечацький	4214,5	4749,5	5329,5	6339,0	7028,0	7178	5820	38,1
6. Чечельницький	-1690,0	-2593,0	-3077,5	-4017,0	-4864,0	-5893,5	-6856	305,7
У середньому на одне зернове підприємство	5523,5	6169,3	6985,3	7468,8	8245,2	8868,9	8666,9	56,9
<b>М'ясні</b>								
1. Барський	5815,0	4355,0	3706,0	2885,0	-379,5	-3110	-4541	-178,1
2. Гайсинський	9062,5	9105,5	9115,5	8884,5	7879,5	6252	4536	-49,9
3. Тростянецький	7259,5	6430,5	1793,0	608,5	-19,5	-125,5	-1853,5	-74,5
4. Уладівський	-3312,0	-3959,0	-5135,0	-5524,0	-5483,0	-5671,5	-4784	44,4
5. Юрковецький	1588,5	1505,5	789,0	-436,5	-1939,0	-3606,5	-4883,5	-207,4
У середньому на одне м'ясне підприємство	4082,7	3487,5	2053,7	1283,5	11,7	-1252,3	-2305,2	-156,5
У середньому на один спиртовий завод	4868,6	4950,3	4743,6	4657,3	4502,7	4268,4	3679,6	-24,4
Усього	53554,6	54453,3	52179,6	51230,3	49529,7	46951,9	40475,4	-24,4

*Розрахунки автора на підставі даних фінансової звітності підприємств спиртової промисловості Вінниччини*

Зменшення середньорічної суми власного капіталу спостерігається на всіх спиртових заводах, окрім Бершадського, Мартинівського, Немирівського, Овечацького, на яких відзначається чітка тенденція зростання суми власного капіталу. Зокрема, на Бершадському спиртовому заводі цей показник зріс у 2011 р., порівняно з 2005 р., на 13,5%, Мартинівському – на 28,4%, Немирівському – на 181,4%, Овечацькому – на 38,1%.

Зростання суми власного капіталу в динаміці характеризує рівень ефективності господарської діяльності підприємства, його здатність підтримувати фінансову рівновагу за рахунок внутрішніх джерел та є показником якості прибутку підприємства. І навпаки, зниження суми власного капіталу пов'язано з неефективною або збитковою його діяльністю. Це стосується Бджільнянського та Чечельницького зернових спиртових заводів та всіх мелясних спиртових заводів. Непокриті збитки призвели до зменшення суми власного капіталу.

З погляду стратегічного управлінського обліку власний капітал визначає: величину приросту власності підприємства, ефективність діяльності промислового підприємства, ефективність реалізації обраної підприємством стратегії; прибутковість інвестицій [19, с. 266].

У процесі господарської діяльності підприємства через брак власних коштів використовують позикові. Залучення позикових коштів сприяє тимчасовому покращанню фінансового стану за умови, що вони не заморожуються на тривалий час в обороті та вчасно повертаються. В іншому випадку може виникнути прострочена кредиторська заборгованість, що в остаточному підсумку призводить до виплати штрафів та погіршення фінансового стану підприємства.

Необхідно враховувати той факт, що кредиторська заборгованість може бути джерелом покриття дебіторської заборгованості, тому важливо порівнювати суму дебіторської та кредиторської заборгованості.

Як свідчать дані табл. 2.9, дебіторська заборгованість спиртових заводів Вінниччини у 2011 р., порівняно з 2005 р., зросла в 3,1 раза.

Зростання залишків дебіторської заборгованості, порівняно з минулими роками, свідчить про проблеми з реалізацією продукції, що негативно впливає на якість прибутку підприємства. Тому необхідно постійно контролювати залишки дебіторської заборгованості, що знизить ризики її непогашення та позитивно вплине на формування абсолютної величини прибутку та рівень його якості.

Таблиця 2.9

**Дебіторська та кредиторська заборгованість спиртових заводів  
Вінниччини за 2005–2011 рр., тис. грн.**

Показник	Роки							Відносне відхилення 2011/ 2005,%
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	
<b>Дебіторська заборгованість усього, у тому числі:</b>	<b>20073,3</b>	<b>21711,8</b>	<b>23963,3</b>	<b>22485,2</b>	<b>30039,1</b>	<b>16459</b>	<b>81718</b>	<b>307,1</b>
дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	10862,9	8467,4	5891,1	4752,7	8173,7	3429	2873	-73,6
дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	3289,7	7214,5	12106,6	11895	15254	7610	9345	184,1
інша поточна дебіторська заборгованість	5920,7	6029,9	5965,6	5837,5	6611,4	5420	69500	1073,8
<b>Кредиторська заборгованість усього, у тому числі:</b>	<b>47721</b>	<b>58970</b>	<b>61879,5</b>	<b>76095,6</b>	<b>82000,8</b>	<b>77881</b>	<b>66927</b>	<b>40,2</b>
кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	26613	33707	35410,5	45652,5	53886,5	44469	37107	39,4
поточні зобов'язання за розрахунками з бюджетом	12172	10086	10683,2	13153	13279,4	17578	10995	-9,7
зі страхування	1660	1786	1704,8	3137	4166	3780	2981	79,6
з оплати праці	3855	4483	2401,8	2999,4	4302,6	2981	2493	-35,3
інша поточна кредиторська заборгованість	3421	8908	11679,2	11153,7	6366,3	9073	13351	290,3

*Складено автором на підставі статистичних даних Головного управління статистики у Вінницькій області*

Кредиторська заборгованість спиртових заводів Вінниччини у 2011 р., порівняно з 2005 р., зросла на 40,2%. У 2010 р. сума кредиторської заборгованості значно перевищила суму дебіторської заборгованості, що спричинило незбалансованість грошових потоків та призвело до неплатоспроможності підприємств.

Водночас варто зауважити, що у 2011 р. дебіторська заборгованість значно перевищила кредиторську, що становило загрозу фінансовій стійкості підприємств та спричинило необхідність залучення додаткових джерел фінансування активів.

Зменшення обсягів виробництва та реалізації продукції, висока собівартість, значне зростання кредиторської та дебіторської заборгованості негативно вплинуло на формування прибутку та на більшості підприємствах призвело до збитків. Це свідчить про неефективність системи управління підприємством.

Звісно, результат діяльності підприємства безпосередньо пов'язаний з доходами і витратами, тому вважаємо за доцільне проаналізувати структуру доходів і витрат підприємств спиртової промисловості Вінниччини (Додаток И).

Дані табл. И. 1.1 свідчать, що найбільшу питому вагу у структурі доходів за період 2006–2009 рр. мав дохід від реалізації продукції, частка якого в середньому становила 88%. Однак протягом цього періоду чітка тенденція не простежується. Спостерігається що збільшення доходу від реалізації продукції, то і його зменшення. Усі інші доходи становили незначну частку загальних доходів, окрім інших операційних, питома вага яких у середньому протягом досліджуваного періоду становила, зокрема на Барському спиртовому комбінаті 45% та 17% – на Гайсинському спиртовому заводі. Зростання питомої ваги інших операційних доходів на вказаних підприємствах відбулося за рахунок реалізації інших оборотних активів, від списання кредиторської заборгованості за строком давності та від реалізації іноземної валюти.

Дані табл. И. 1.2 свідчать, що за період 2006–2009 рр. найбільшу питому вагу у структурі витрат мала собівартість реалізованої продукції, що становила у середньому 64%. Відповідна частка у структурі витрат належала іншим операційним витратам, витратам на збут та адміністративним витратам. Найбільшу частку відрахувань становив податок на додану вартість.

Найважливішим видом діяльності на підприємстві є операційна, що надає понад 60-80% загального прибутку підприємства. Прибуток від операційної діяльності визначає спроможність підприємства здійснювати відтворювальний процес на розширеній основі. Зважаючи на те, що доходи, прибуток є абсолютними показниками якості прибутку, необхідно дослідити основні тенденції динаміки цих показників.

Дослідивши динаміку чистого доходу від реалізації продукції спиртових заводів Вінниччини за 2005–2011 рр., варто зауважити, що у 2011 р., порівняно з 2005 р., на всіх заводах відбулося зменшення чистого доходу – виручки від реалізації, окрім Гайсинського, Тростянецького, Уладівського, де виручка від реалізації продукції зросла відповідно на 35,8%, у 3 та в 5,2 разів (табл. 2.10).

Таблиця 2.10

**Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції спиртових заводів Вінниччини,  
тис. грн.**

Спиртові заводи	Роки							Відносне відхил. 2011/2005,%
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	
<b>Зернові</b>								
Бершадський	24192	18582	30518	40278	44039	25480	12759	-47,3
Бджільнянський	15142	9861	2093	439	5388	4787	4232	-72,1
Мартинівський	13928	14831	9206	25409	15400	25123	3390	-75,7
Немирівський	55118	73499	99526	112661	121761	159181	52196	-5,3
Овечацький	17662	13396	23214	21512	24533	23893	812	-95,4
Чечельницький	426	2039	873	1717	7377	34	24	-94,4
Разом зернові	126468	132208	165430	202016	218498	238498	73413	-42
У середньому на одне зернове підприємство	21078	22034,7	27571,7	33669,3	36416,3	39749,7	12235,5	-42
<b>Мелясні</b>								
Барський	19433	24777	33001	9594	9109	1311	154	-99,2
Гайсинський	14140	9412	2606	4606	3444	3327	19196	35,8
Тростянецький	727	12358	7660	11760	22207	30694	2909	300,1
Уладівський	695	5832	18810	14307	16267	30460	36551	5159,1
Юрковецький	9536	6168	7087	1324	13600	12428	-	-100
Разом мелясні	44531	58547	69164	41591	64627	78220	58810	32,1
У середньому на одне мелясне підприємство	8906,2	11709,4	13832,8	8318,2	12925,4	15644	11762	32,1
Усього	170999	190755	234594	243607	283125	316718	132223	-22,7
У середньому на один спиртовий завод	15545,4	17341,4	21326,7	22146,1	25738,6	28792,5	12020,3	-22,7

*Розрахунки автора на підставі даних фінансової звітності підприємств спиртової промисловості Вінниччини*

Однак ця тенденція протягом досліджуваного періоду не мала стабільного характеру. У середньому на зернових спиртових заводах величина отриманого чистого доходу (виручки) від реалізації продукції у 2011 р., порівняно з 2005 р., зменшилася на 42%, на мелясних – зросла на 32,1%, у середньому на один спиртовий завод – зменшилася на 22,7%. Зменшення величини чистого доходу пояснюється зниженням попиту на продукцію, в результаті чого зменшилися обсяги виробництва та реалізації продукції.

Структурною складовою формування прибутку є валовий прибуток, що в кількісному вимірі є різницею між чистим доходом від реалізації продукції та її собівартістю.

Дослідивши динаміку валового прибутку спиртових заводів Вінниччини (табл. 2.11), варто відмітити її досить нестабільний характер.

Таблиця 2.11

**Валовий прибуток / збиток спиртових заводів Вінниччини, тис. грн.**

Спиртові заводи	Роки							Відносне відхилення 2011/2005,%
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	
<b>Зернові</b>								
1. Бершадський	4657	3011	3046	5794	5763	4532	3183	-31,65
2. Бджільнянський	5252	1494	873	237	627	420	376	-92,84
3. Мартинівський	2954	2969	1237	5421	2672	7012	1189	-59,75
4. Немирівський	18614	16694	17417	21120	18174	25759	16501	-11,35
5. Овечацький	5928	3390	4030	4412	3982	5078	257	-95,66
6. Чечельницький	25	79	128	311	909	5	1	-96
Разом зернові	37430	27637	26731	37295	32127	42806	21507	-42,54
У середньому на одне зернове підприємство	6238,3	4606,2	4455,2	6215,8	5354,5	7134,3	3584,5	-42,54
<b>Мелясні</b>								
1. Барський	3604	4567	5769	1297	1040	106	122	-96,6
2. Гайсинський	3331	2118	802	1380	526	517	1561	-53,14
3. Тростянецький	104	2567	1441	1912	2677	8243	959	822
4. Уладівський	13	586	3242	3387	4283	5840	8690	66746,2
5. Юрковецький	1402	472	498	97	766	843	-	-100
Разом мелясні	8454	10310	11752	8073	9292	15549	11332	34,04
У середньому на одне мелясне підприємство	1690,8	2062	2350,4	1614,6	1858,4	3109,8	2266,4	34,04
Усього	45884	37947	38483	45368	41419	58355	32839	-28,43
У середньому на один завод	4171,3	3449,7	3498,5	4124,4	3765,4	5305	2985,4	-28,43

*Розрахунки автора на підставі даних фінансової звітності підприємств спиртової промисловості Вінниччини*

Позитивну динаміку росту мали Тростянецький та Уладівський спиртові заводи. Обсяг валового прибутку у 2011 р., порівняно з 2005 р., на Тростянецькому спиртовому заводі збільшився у 8 разів, Уладівському – у 66,7 раза.

Загалом на зернових спиртових заводах обсяг валового прибутку у 2011 р., порівняно з 2005 р., зменшився на 42,5%, мелясних – збільшився на 34%, у середньому на один спиртовий завод обсяг валового прибутку зменшився на 28,4%. Зменшення величини валового прибутку зумовлено скороченням чистого доходу від реалізації та зростанням собівартості. Нестабільність динаміки валового прибутку свідчить про неритмічність виробничих процесів, зниження рівня придатності

основних засобів, що негативно вплинуло на формування валового прибутку та рівень його якості. Стабільність прибутків протягом тривалого періоду свідчить про високий рівень їх якості.

Поетапне дослідження формування прибутку підприємства дозволяє визначити структуру прибутків, виявити найбільш стабільні джерела їх формування та на основі цього спрогнозувати перспективи подальшого розвитку підприємства.

Основа валового прибутку підприємства становить прибуток від основної діяльності, що визначається як сума валового прибутку, іншого операційного доходу за вирахуванням адміністративних витрат, витрат на збут та інших операційних витрат. Проробимо дослідження динаміки фінансових результатів від операційної діяльності, отриманих підприємствами спиртової промисловості Вінниччини за 2005–2011 рр. (табл. 2.12).

Таблиця 2.12

**Фінансові результати (прибуток, збиток) від операційної діяльності спиртових заводів Вінниччини, тис. грн.**

Спиртові заводи	Роки							Відн. відхил. 2011/2005, %
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	
<b>Зернові</b>								
1. Бершадський	2577	448	905	2661	2323	658	-295	-111,4
2. Бджільнянський	2609	-476	-495	-869	-1488	-1629	-1732	-166,4
3. Мартинівський	380	429	-153	745	340	1456	-157	-141,3
4. Немирівський	14227	11199	11407	14848	10350	18046	5799	-59,2
5. Овечацький	3562	1190	1935	2493	1100	1186	-684	-119,2
6. Чечельницький	-856	-907	-1071	-808	-846	-1172	-752	-12
Разом зернові	22499	11883	12528	19070	11779	18545	2179	-90,3
У середньому на одне зернове підприємство	3749,8	1980,5	2088	3178,3	1963,2	3090,8	363,2	-90,3
<b>Мелясні</b>								
1. Барський	301	-190	1192	-2338	-3552	-1886	-967	-221,3
2. Гайсинський	341	239	512	-136	-1718	-1716	-1110	-425,5
3. Тростянецький	-1143	218	-664	-1127	105	-107	-3034	165,4
4. Уладівський	-570	-756	-1295	-734	1180	1045	2227	-490,7
5. Юрковецький	398	-341	-954	-1441	-1815	-1729	-865	-317,3
Разом мелясні	-673	-830	-1209	-5776	-5800	-4393	-3749	457,1
У середньому на одне мелясне підприємство	-134,6	-166	-241,8	-1155,2	-1160	-878,6	-749,8	457,1
Усього	21826	11053	11319	13294	5979	14152	-1570	-107,2
У середньому на один спиртовий завод	1984,2	1004,8	1029	1208,5	543,5	1286,5	-142,2	-107,2

*Розрахунки автора на підставі даних фінансової звітності підприємств спиртової промисловості Вінниччини*



Дані табл. 2.12 свідчать про негативний характер динаміки прибутку від операційної діяльності, що проявляється в різких коливаннях значень цього показника на всіх спиртових заводах Вінниччини. Згідно з цифровими даними у 2011 р. 9 підприємств з 11 мали збитки від операційної діяльності. Це пояснюється тим, що впродовж 2005–2011 рр. на всіх спиртових заводах, окрім Немирівського та Уладівського, сума операційних витрат перевищувала загальний розмір чистої виручки та операційних доходів.

Загалом зернові спиртові заводи у 2011 р. отримали прибуток у розмірі 2179 тис. грн., що на 90,3% менше, ніж у 2005 р. Мелясні спиртові заводи у 2011 р. зазнали збиток у розмірі 3749 тис. грн., який, порівняно з 2005 р., збільшився в 4,6 раза. Однак, порівняно з 2010 р., збиток зменшився на 644 тис. грн. У середньому на один спиртовий завод у 2011 р. було отримано збиток у розмірі 142,2 тис. грн., порівняно з 2005 р., прибуток зменшився на 107,2%.

Збитки від операційної діяльності свідчать про тривалу нестачу власних джерел фінансування, а саме за рахунок прибутку, отриманого від основного виду діяльності.

Якщо в процесі операційної діяльності підприємство зазнало збиток, то це свідчить про неефективність цього напрямку діяльності, неспроможність підприємства здійснювати відтворювальний процес на розширеній основі та вказує на низьку якість прибутку. Якість позитивного фінансового результату діяльності підприємства змінюється відповідно до змін величини та якості прибутку від операційної діяльності.

Для підприємств, що зазнали збитки від основної діяльності, важливе значення має ефективне залучення позикового капіталу з урахуванням ефекту дії фінансового важеля. Фінансування за рахунок цих коштів рентабельних, інноваційних проєктів забезпечить не лише беззбиткову діяльність, а й сприятиме зростанню як абсолютної величини прибутку, так і рівня його якості.

Прибуток від звичайної діяльності до оподаткування є загальним прибутком, отриманим від усіх видів господарської діяльності підприємства, і показником її економічної ефективності. Згідно з цифровими даними табл. 2.13 у 2011 р. зернові

спиртові заводи мали збиток від звичайної діяльності до оподаткування в сумі 3960 тис. грн. Порівняно з 2005 р., прибуток від звичайної діяльності зменшився на 79,7%. Зниження величини прибутку було зумовлено витратами на оплату відсотків за позикові кошти.

Таблиця 2.13

**Фінансові результати (прибуток, збиток) від звичайної діяльності до оподаткування спиртових заводів Вінниччини, тис. грн.**

Спиртові заводи	Роки							Відн. відх. 2011/2005,%
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	
<b>Зернові</b>								
1. Бершадський	2518	251	757	2470	2136	-384	-310	-112,3
2. Блжільнянський	2594	-640	-595	-956	-1484	-1627	-1728	-166,6
3. Мартинівський	300	344	-153	745	340	1456	-157	-152,3
4. Немирівський	12611	9965	8998	12226	8214	15950	-329	-102,6
5. Овечацький	2301	1178	1851	2443	1087	899	-684	-129,7
6. Чечельницький	-856	-915	-1071	-808	-846	-1172	-752	-12,1
Разом зернові	19468	10183	9787	16120	9447	15122	-3960	-79,7
У середньому на одне зернове підприємство	3244,7	1697,2	1631,2	2686,7	1574,5	2520,3	660	-79,7
<b>М'ясні</b>								
1. Барський	102	101	1501	-2518	-3565	-1901	-972	-1052,9
2. Гайсинський	221	175	393	-425	-1794	-1792	-1607	-827,1
3. Тростянецький	-1147	211	-662	-1115	108	-360	-3034	164,5
4. Уладівський	-370	-756	-1295	-728	1180	1045	2227	-701,9
5. Юрковецький	404	-341	-954	-1341	-1646	-1420	-865	-314,1
Разом м'ясні	-790	-610	-1017	-6127	-5717	-4428	-4251	438,1
У середньому на одне м'ясне підприємство	-158,6	-122	-203,4	-1225,4	-1143,4	885,6	850,2	-636,1
Усього	18678	9573	8770	9993	3730	10694	-4647	-124,9
У середньому на один спиртзавод	1698	870,3	797,3	908,5	339,1	972,2	-422,5	-124,9

*Розрахунки автора на підставі даних фінансової звітності підприємств спиртової промисловості Вінниччини*

У 2011 р. м'ясні спиртові заводи зазнали збиток у розмірі 4251 тис. грн., порівняно з 2005 р., збиток збільшився в 4,4 раза.

У середньому на один спиртовий завод у 2011 р. збиток від звичайної діяльності до оподаткування був у розмірі 422,5 тис. грн., порівняно з 2005 р., прибуток зменшився на 124,9%.

Проаналізувавши загальну суму прибутку, необхідно оцінити остаточний фінансовий результат діяльності, яким є чистий прибуток. Величина чистого

прибутку є основним джерелом забезпечення економічного зростання підприємства, оскільки від його результатів залежать не лише темпи розвитку підприємства на основі самофінансування, але й задоволення інтересів власників, матеріальних та соціальних потреб працівників. Проаналізуємо динаміку чистого прибутку (збитку) спиртових заводів Вінниччини за 2005–2011 рр. (табл. 2.14).

Таблиця 2.14

**Чистий прибуток / збиток спиртових заводів Вінниччини, тис. грн.**

Спиртові заводи	Роки							Відн. відх. 2011/2005,%
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	
<b>Зернові</b>								
1. Бершадський	1608	87	459	1639	899	463	-592	-136,8
2. Бджільнянський	1648	-674	-595	-956	-1484	-1627	-1728	-204,9
3. Мартинівський	219	44	-220	642	29	1092	-171	-178,1
4. Немирівський	9427	7147	6223	8834	6356	11839	-2136	-122,7
5. Овечацький	1458	653	1363	1749	630	580	-757	-151,9
6. Чечельницький	-856	-950	-1071	-808	-886	-1173	-752	-12,1
Разом зернові	13504	6307	6159	11100	5544	11174	-6136	-145,4
У середньому на одне зернове підприємство	2250,7	1051,2	1026,5	1850	924	1862,3	-1022,7	-145,4
<b>Мелясні</b>								
1. Барський	75	29	274	-2837	-3565	-1901	-972	-1396
2. Гайсинський	95	78	20	-476	-1794	-1792	-1744	-1935,8
3. Тростянецький	-1147	19	-662	-1446	-39	-360	-3044	165,4
4. Уладівський	-370	-756	-1333	-728	1180	858	1666	-550
5. Юрковецький	278	-341	-986	-1341	-1646	-1420	-865	-411,2
Разом мелясні	-1069	-971	-2687	-6828	-5864	-4615	-5931	454,8
У середньому на одне мелясне підприємство	-213,8	-194,2	-537,4	-1365,6	-1172,8	-923	-1186,2	454,8
Усього	12435	5336	3472	4272	-320	6559	-12067	-197
У середньому на один спиртзавод	1130,5	485,1	315,6	388,4	-29,1	596,3	-1097	-197

*Розрахунки автора на підставі даних фінансової звітності підприємств спиртової промисловості Вінниччини*

Дані табл. 2.14 вказують на негативний характер динаміки значень згаданого показника, що проявляється в помітному зменшенні його обсягів на кожному спиртовому заводі. Крім того, за результатами діяльності у 2011 р. серед 11 спиртових заводів лише Уладівський спиртовий завод отримав чистий прибуток у розмірі 1666 тис. грн.

Критична ситуація склалася що на зернових, то і на мелясних спиртових заводах. Загалом зернові спиртові заводи у 2011 р. зазнали збиток у розмірі

6136 тис. грн., порівняно з 2005 р., прибуток зменшився на 145,4%. Мелясні спиртові заводи у 2011 р. мали збиток у розмірі 5931 тис. грн., що в 4,5 раза більше, порівняно з 2005 р.

Системність у збитках протягом останніх років простежується на таких спиртових заводах, як Бджільнянський, Чечельницький, Гайсинський, Тростянецький, Юрковецький та на Барському спиртовому комбінаті.

Тривалий характер збитковості негативно позначився на фінансовому стані підприємств, тому що саме чистий прибуток є основним джерелом фінансування їх діяльності. З цього можна зробити висновок, що власні фінансові можливості цих підприємств мають стійку тенденцію до скорочення.

Важливою умовою ефективної діяльності підприємства та стабільних прибутків високої якості є не лише формування необхідної величини та якості прибутку, але й ефективне, якісне його використання та розподіл, що значною мірою залежить від якості управлінських рішень. Приймаючи управлінські рішення щодо розподілу і використання прибутку, необхідно всебічно зважити напрями першочергових вкладень фінансових ресурсів, виходячи з фінансового стану підприємства, рівня його матеріально-технічної бази та соціально-економічного розвитку.

Головна вимога, яка ставиться сьогодні до системи розподілу прибутку, що залишається на підприємстві, полягає в тому, що вона має забезпечити фінансовими ресурсами потреби розширеного відтворення. Однак більшість спиртових заводів Вінниччини не здатні виконати цю вимогу через збиткову діяльність, про що свідчать дані додатку К.

Так, згідно з даними табл. К. 1.1, план з перерахування податків та платежів до бюджету не виконано Барським, Гайсинським, Бджільнянським, Тростянецьким, Чечельницьким, Юрковецьким спиртовими заводами, які в результаті своєї діяльності зазнали збитки. Відрахування на розвиток та вдосконалення виробництва, виплата дивідендів провадиться лише на Немирівському спиртовому заводі, який за результатами фінансово-господарської діяльності протягом досліджуваного періоду отримує стабільні прибутки. Хоча варто відзначити, що абсолютна величина

прибутку у 2009 р. на цьому заводі, порівняно з 2008 р., зменшилася на 2478 тис. грн. або на 28,1%.

Більшість підприємств спиртової промисловості через збиткову діяльність не мають змоги здійснювати відтворювальний процес на розширеній основі, провадити самофінансування та розвиток підприємства, своєчасно сплачувати платежі до бюджету та виплачувати дивіденди працівникам.

Однією з найважливіших умов стабільного функціонування підприємства та прибутку високої якості є безперервний рух коштів, що супроводжується або їх надходженням, або вибуттям. Кошти обслуговують всі сторони операційної, інвестиційної та фінансової діяльності. Грошовий потік – це різниця між сумами надходжень і виплат грошових коштів підприємства за визначений період часу. Грошові потоки підприємства у всіх їхніх формах і видах становлять один із найважливіших об'єктів управління оборотними коштами та є невіддільною складовою частиною єдиного процесу управління підприємством [103, с. 101].

Різниця між вхідним і вихідним грошовим потоком по кожному окремому виду діяльності та по господарській діяльності підприємства загалом називається чистим грошовим потоком (ЧГП). Показник ЧГП є індикатором, з одного боку, фінансової стійкості підприємства, тому що дає змогу оцінити потенціал внутрішніх джерел фінансування, а з іншого – індикатором прибутковості та абсолютним показником якості прибутку. Структуру та динаміку грошових потоків у розрізі спиртових заводів Вінниччини за досліджуваний період наведено в табл. 2.15.

За результатами звітної періоду ЧГП повинен мати позитивне значення, причому його величина від операційної діяльності істотно має перевищувати результати інвестиційної та фінансової діяльності, адже головним видом діяльності підприємств спиртової промисловості є основна.

Це означає, що в результаті основної діяльності підприємство своєчасно отримує плату за реалізовану продукцію, окрім того витрати на виробництво та реалізацію значно менші, ніж доходи, і підприємство має прибуток від основної діяльності.

Таблиця 2.15

**Структура та динаміка грошових потоків спиртових заводів Вінниччини,  
тис. грн.**

Спиртові заводи	Вид діяльності	Роки					
		2004	2005	2006	2007	2008	2009
<b>Зернові</b>							
Бершадський	Операційна	+481	+1389	-	+1870	+340	+1851
	Інвестиційна	-280	-607	-	-366	-978	-1006
	Фінансова	-233	-766	-	-1368	+521	-796
	<i>Чистий грошовий потік</i>	-32	+16	-	+136	-117	+49
Бджільнянський	Операційна	+943	+2430	-278	-72	-75	+192
	Інвестиційна	-388	-1977	-650	-1	-1	-79
	Фінансова	-487	-560	+950	-24	+78	-171
	<i>Чистий грошовий потік</i>	+68	-107	+22	-97	+2	-58
Мартинівський	Операційна	+288	+923	-	+412	+197	-131
	Інвестиційна	-37	-323	-	-421	-	-
	Фінансова	-258	-188	-	-1	-14	-28
	<i>Чистий грошовий потік</i>	-7	+412	-	-10	+183	-159
Немирівський	Операційна	+9814	+21312	+9818	+14498	+14189	+13643
	Інвестиційна	-9384	-18292	-4950	-10345	-10464	-10073
	Фінансова	-260	-3158	-4828	-1813	-2578	-1091
	<i>Чистий грошовий потік</i>	+170	-138	+40	+2340	+1147	+2479
Овечацький	Операційна	+1226	+6100	+1292	+1770	+1797	+2440
	Інвестиційна	-1204	-5076	-700	-753	-781	-1297
	Фінансова	-22	-715	-902	-1008	-1022	-505
	<i>Чистий грошовий потік</i>	+22	+309	-310	+9	-6	+638
Чечельницький	Операційна	+45	+249	+4	+9	+118	-131
	Інвестиційна	-22	-253	-	-5	-37	-
	Фінансова	-	-	-	-	-	-
	<i>Чистий грошовий потік</i>	+23	-4	+4	+4	+81	-131
<b>Мелясні</b>							
Барський	Операційна	+163	-370	+742	+1326	+144	+315
	Інвестиційна	+37	-623	-815	-1605	-12	-315
	Фінансова	-430	+1000	+96	+243	-74	-
	<i>Чистий грошовий потік</i>	-230	+7	+23	-36	+58	-
Гайсинський	Операційна	+1645	+1295	+1398	+462	+1688	+296
	Інвестиційна	-1717	-548	-2158	-1684	-868	-251
	Фінансова	-14	-397	+648	+1196	-855	-51
	<i>Чистий грошовий потік</i>	-86	+350	-112	-26	-35	-6
Тростянецький	Операційна	+293	+370	+1037	+237	+320	+283
	Інвестиційна	-24	-159	-1154	-54	-54	-124
	Фінансова	-267	-6	-1	-8	+63	-3
	<i>Чистий грошовий потік</i>	+2	+205	-118	+175	+329	+156
Уладівський	Операційна	-116	+381	+311	+677	+589	+157
	Інвестиційна	-2	-384	-274	-365	-151	-374
	Фінансова	+16	-	-	-85	-159	-114
	<i>Чистий грошовий потік</i>	-102	-3	+37	+227	+279	-331
Юрковецький	Операційна	+1649	+431	+87	+300	-10	+971
	Інвестиційна	-551	-394	-85	-264	-	-969
	Фінансова	-1064	-39	-	-66	-	-
	<i>Чистий грошовий потік</i>	+34	-2	+2	-30	-10	+2

*Розрахунки автора на підставі даних фінансової звітності підприємств спиртової промисловості  
Вінниччини*

Однак дані табл. 2.15 свідчать, що позитивне значення ЧГП від основної та загалом господарської діяльності мають лише Бершадський, Немирівський, Овечацький спиртові заводи, що становить 27,3% від усієї кількості досліджуваних підприємств. Це свідчить про те, що вказані підприємства мають достатньо грошових коштів для безперебійного забезпечення процесу постачання, виробництва та збуту продукції, виплати заробітної плати, податків та відрахувань, що свідчить про якісну систему управління цих підприємств.

Результати здійсненого нами аналізу структури та динаміки грошових потоків спиртових заводів вказують на низький рівень забезпеченості грошовими ресурсами, нестійкий чи взагалі кризовий фінансовий стан більшості підприємств, що призводить до ризиків та втрати платоспроможності.

На основі даних аналізу керівництво підприємства має змогу розробити заходи, спрямовані на підвищення рівня ефективності управління грошовими потоками, що сприятиме ефективному використанню грошових ресурсів, виявленню резервів внутрішніх джерел фінансування діяльності та покращанню структури балансу з позиції ліквідності та фінансової стійкості.

Раціональне управління грошовими потоками має позитивний вплив на процес управління якісними характеристиками кількісного складу прибутку підприємства, сприяє формуванню додаткових інвестиційних ресурсів для здійснення фінансових інвестицій, які є джерелом прибутку підприємства.

Оскільки доходи, прибуток (за видами), чистий грошовий потік виражають абсолютний ефект діяльності, тому для оцінки якості прибутку варто використовувати відносні показники – показники рентабельності [90, с. 144].

Рентабельність, як відносний показник ефективності діяльності підприємства та відповідно якості прибутку, вимірює дохідність підприємства з різних позицій. У показниках рентабельності проявляється взаємозв'язок абсолютної величини економічного ефекту (прибутку) і обсягу засобів, які використовуються для його одержання (матеріальних, трудових та ін., коли йдеться про рентабельність продукції і витрат; і виробничих фондів, коли йдеться про рентабельність капіталу) [10].

Аналіз показників рентабельності підприємств спиртової промисловості Вінниччини (табл. 2.16) вказує на негативну тенденцію до зниження рівня рентабельності на всіх заводах, що свідчить про низьку ефективність діяльності, а на більшості спиртових заводів – про збиткову діяльність.

Основними причинами зниження рівня рентабельності є зменшення обсягів виробництва та реалізації продукції, високий ступінь зносу основних засобів, нестабільність цінних параметрів сировини і паливно-енергетичних ресурсів (Додаток Л), необгрунтоване державне регулювання цін, висока собівартість продукції.

Аналіз показників рентабельності та причин їх зміни має важливе значення для виявлення резервів підвищення прибутковості підприємства та формування його фінансового стану.

Однією з найважливіших складових ефективного управління є стабільний розвиток підприємства, необхідною умовою якого є оптимізація фінансового стану. Це визначає необхідність діагностики фінансового стану підприємства як результату взаємодії усіх елементів системи фінансових відносин підприємства, індикатора забезпеченості підприємства необхідними фінансовими ресурсами для здійснення ефективної господарської діяльності та своєчасного здійснення грошових розрахунків за своїми зобов'язаннями [163, с. 160].

Безпосередній вплив на фінансовий стан підприємства мають показники:

- платоспроможності, що визначають забезпеченість поточних зобов'язань підприємства об'єктами платіжних засобів, розміщених в активах;
- ліквідності, що вказують на здатність підприємства швидко перетворити активи на гроші;
- фінансової стійкості, що характеризують рівень самофінансування та залежності підприємства від зовнішніх залучених фінансових ресурсів для формування активів та ін.



Таблиця 2.16

## Основні показники рентабельності (збитковості) спиртових заводів Вінниччини за 2005–2011 роки, %

Спирт-заводи	Показники рентабельності (збитковості)																											
	Рівень рентабельності активів						Рівень рентабельності власного капіталу						Рівень валової рентабельності продажів						Рівень операційної рентабельності продажів									
	Роки																											
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
<b>Зернові</b>																												
Бершадський	14	0,8	3,9	13,4	6,9	3,6	-5,2	19,6	1,1	5,5	18,8	9,5	4,8	-6,4	19,3	16,2	10	14,4	13	17,8	24,9	10,7	2,4	3	6,6	5,3	2,6	-2,3
Бжільнянський	23,4	-11	-10	-15,8	-27,6	-21,6	-25,4	49	-23,6	-28	-66,7	-550	-707	-800	34,7	15,2	41,7	54	11,6	8,8	8,9	17,2	-4,8	-23,7	-198	-28	-34	-40,9
Мартинівський	1,9	0,4	-1,8	5,2	0,2	8,8	-1,6	3,3	0,6	-3,3	9,4	0,4	13,5	-2	21,2	20	13,4	21,3	17,4	27,9	35,1	2,7	2,9	-1,7	2,9	2,2	5,8	-4,6
Немирівський	34,2	17,7	12,1	15,8	11	20,1	-4	75,7	42,5	27,6	34,7	21	34,8	-6,1	33,8	22,7	17,5	18,7	14,9	16,2	31,6	25,8	15,2	11,5	13,2	8,5	11,3	11,1
Овечацький	20,8	8,5	17,7	20,8	6,7	5,9	-9,9	34,6	13,7	25,6	27,6	9	8,1	13	33,6	25,3	17,4	20,5	16,2	21,3	31,7	20,2	8,9	8,3	11,6	4,5	5	-84,2
Чечельницький	-30,2	-34,6	-32,8	-7,2	-22,9	-29,9	-19,6	-	-	-	-	-	-	-	5,9	3,9	14,7	18,1	12,3	14,7	4,2	-201	-45	-123	-47	-12	-3447	-3133
<b>Мелясні</b>																												
Барський	0,4	0,2	1,8	-15,9	-20,7	-13,4	-7,5	1,3	0,7	7,4	-98,3	-	-	-	18,5	18,4	17,5	13,5	11,4	8,1	0,6	1,5	-0,8	3,6	-24,4	-39	-143,9	-628
Гайсинський	0,9	0,7	0,2	-4	-15	-15,2	-15,4	1	0,9	0,2	-5,4	-22,8	-28,7	-38,4	23,6	22,5	30,8	30	15,3	15,5	8,1	2,4	2,5	19,6	-3	-50	-51,6	-5,8
Тростянецький	-9,7	0,1	-5,9	-14,5	-0,4	-2,5	-19,8	-15,8	0,3	-36,9	-238	-	-	-	14,3	20,8	18,6	16,3	12,1	26,9	33	-157	1,8	-8,6	-9,6	0,5	-0,3	-104
Уладівський	-9,5	-14,3	-15,2	-22,5	11,1	7,1	14,8	-	-	-	-	-21,5	-15,1	-34,8	1,9	10	17,2	23,7	26,3	19,2	23,8	-82	-13	-6,9	-5,1	7,3	3,4	6,1
Юрковецький	6	-7,7	-24,5	-30,8	-32,7	-23,2	-13,7	17,5	-22,7	-125	-	-	-	-	14,7	7,7	7	7,3	5,6	6,8	-	4,2	-5,5	-13,5	-109	-13	-13,9	-

Розрахунки автора на основі даних фінансової звітності підприємств спиртової промисловості Вінниччини

Головне завдання оцінювання фінансового стану – своєчасно виявити й усунути недоліки у фінансовій діяльності, знайти управлінські рішення для покращання її результатів [147, с. 152].

Основні показники оцінки фінансового стану спиртових заводів Вінниччини наведено в табл. 2.17.

За результатами зіставлення фактичних значень коефіцієнтів з допустимими було складено табл. 2.18.

Таблиця 2.18

**Групування досліджуваних підприємств за рівнем коефіцієнтів ліквідності, %\***

Значення коефіцієнтів ліквідності	Частка значень коефіцієнтів ліквідності		
	абсолютної	швидкої	поточної
Усього; зокрема рівень ліквідності:	100	100	100
у межах допустимого значення	-	27,3	18,2
нижче допустимого значення	90,9	72,7	72,7
вище допустимого значення	9,1	-	9,1

\*Таблицю складено автором на підставі розрахунку середніх значень коефіцієнтів ліквідності за даними табл. 2.17

На підставі даних табл. 2.18 можна зробити висновок, що 10 заводів (90,9%) мали значення коефіцієнта абсолютної ліквідності в межах сотих і тисячних долі одиниці, що значно нижче допустимого (0,2–0,35). 1 завод (Немирівський) (9,1%) мав значення коефіцієнта абсолютної ліквідності вище допустимого. Коефіцієнт абсолютної ліквідності показує, яка частина поточних зобов'язань може бути погашена негайно.

Коефіцієнт швидкої або термінової ліквідності визначається відношенням грошових коштів, короткострокової дебіторської заборгованості до суми короткострокових фінансових зобов'язань.

Згаданий коефіцієнт враховує якість оборотних активів і є більш суворим показником ліквідності, тому що у його розрахунку беруться до уваги найбільш ліквідні поточні активи. Коефіцієнт швидкої ліквідності мав значення у межах допустимого (0,6–0,8) на 3 заводах (Бершадському, Мартинівському, Немирівському) (27,3%) та нижче допустимого – на 8 заводах (72,7%).

Таблиця 2.17

## Основні показники оцінки фінансового стану спиртових заводів Вінниччини за 2005–2011 роки

Спирт-заводи	Показники																											
	Коефіцієнт поточної (загальної) ліквідності							Коефіцієнт абсолютної ліквідності (платоспроможності)							Коефіцієнт швидкої ліквідності							Коефіцієнт фінансової стійкості						
	Роки																											
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Бершадський	2,8	1,67	2,03	1,92	2,3	2	9	0,04	0,009	0,057	0,018	0,016	0,1	0,002	0,99	0,39	0,67	0,34	0,64	0,3	8,1	4,7	2	2,7	2,3	3,13	3,04	8
Бджільнянський	0,8	0,78	0,73	0,67	0,39	0,7	0,5	0,02	0,03	-	0,0004	0,0002	0,0003	0,0002	0,28	0,32	0,2	0,15	0,28	0,2	0,3	1,1	0,7	0,4	0,18	-0,08	0,3	0,2
Мартинівський	1,1	1,07	1,014	1,13	1,24	1,6	7	0,08	0,01	0,006	0,007	0,005	0,06	0,02	0,8	0,66	0,69	0,39	0,6	0,91	6,83	1,6	1,3	1,2	1,31	1,69	2,2	9
Немирівський	1,5	7,3	4,66	3,64	2,55	0,9	15	0,03	0,07	0,56	0,86	0,45	0,05	0,005	0,22	0,79	0,74	1,15	0,72	0,09	14,4	0,8	0,7	0,7	1,06	1,18	1,7	2,4
Овечацький	0,99	1,27	1,87	2,02	1,85	2,1	7	0,12	0,0008	0,007	0,002	0,29	0,1	0,03	0,3	0,12	0,31	0,18	0,52	0,4	7,2	1,7	2	3,7	3,34	3,23	2,9	6,1
Чечельницький	0,29	0,23	0,25	0,27	0,26	0,2	0,2	-	0,0007	0,0006	0,014	0,0014	0,004	0,0008	0,1	0,09	0,09	0,08	0,22	0,08	0,07	-0,4	-0,6	-0,5	-0,5	-0,57	-0,6	-0,7
Барський	1,05	0,86	0,75	0,72	0,5	0,4	0,4	0,02	0,004	0,00008	0,00006	0,00006	0,0006	0,0003	0,81	0,47	0,55	0,38	0,4	0,34	0,32	0,9	0,5	0,3	0,08	-0,13	-0,2	-0,3
Гайсинський	2,8	1,96	1,87	1,4	1,3	1,3	1,1	0,1	0,043	0,04	0,0003	0,0003	0,002	0,003	0,54	0,54	0,54	0,56	0,55	0,13	0,04	3,9	2,9	3,4	2,6	2,5	0,9	0,5
Тростянецький	0,57	0,65	0,57	0,48	0,58	0,6	0,5	0,03	0,004	0,023	0,046	0,05	0,06	0,002	-0,23	0,002	0,44	0,33	0,27	0,24	0,08	1	0,6	0,2	-0,02	0,007	-0,002	-0,2
Уладівський	0,26	0,45	0,54	0,52	0,56	0,6	0,5	-	0,0007	0,007	0,022	0,0001	0,013	0,05	0,21	0,28	0,29	0,34	0,36	0,4	0,3	-0,5	-0,4	-0,4	-0,35	-0,33	-0,3	-0,3
Юрковецький	0,59	0,63	0,24	0,45	0,21	0,2	0,1	0,02	0,013	0,004	0,0003	0,0005	0,0008	0,0005	0,26	0,14	0,07	0,027	0,03	0,002	0,002	0,7	0,4	0,8	-0,17	-0,37	-0,5	-0,6

Розрахунки автора на основі даних фінансової звітності підприємств спиртової промисловості Вінниччини

Коефіцієнт поточної ліквідності або загальний коефіцієнт покриття боргів визначається відношенням усієї суми оборотних активів до загальної суми короткострокових зобов'язань та показує ступінь покриття короткострокових зобов'язань оборотними активами.

Коефіцієнт поточної ліквідності мав значення в межах допустимого (1,5–2,5) на 2 заводах (Бершадському, Овечацькому) (18,2%), нижче допустимого – на 8 заводах (72,7%) та вище допустимого на 1 спиртовому заводі (Немирівському) (9,1%). Якщо значення коефіцієнта поточної ліквідності перевищує допустиме, то це означає, що підприємство володіє значним обсягом вільних ресурсів, які сформувалися завдяки власним джерелам.

Важливою складовою аналізу фінансового стану підприємства є його фінансова стійкість. Фінансова стійкість підприємства передбачає, що ресурси, вкладені в підприємницьку діяльність, повинні окупитись за рахунок грошових надходжень від господарювання, а отриманий прибуток забезпечувати самофінансування та незалежність підприємства від зовнішніх залучених джерел формування активів [156, с. 429].

Фактори, які впливають на фінансову стійкість підприємства, класифікують за такими ознаками:

- за місцем виникнення (зовнішні, внутрішні);
- за важливістю результату (основні, другорядні);
- за структурою (прості, складні);
- за часом дії (постійні, тимчасові) [13, с. 307].

Важливими чинниками, від яких залежить фінансова стійкість підприємства, є внутрішні фактори, а саме: якість управління прибутком та структурою позикових та власних коштів.

Розрізняють чотири типи фінансової стійкості:

- абсолютна, коли власні джерела формування оборотних активів покривають запаси і витрати;

- нормальна, коли запаси і витрати покриваються сумою власних джерел формування оборотних активів і довгостроковими позиковими коштами;
- нестійка, коли і запаси, і витрати покриваються сумою власних джерел формування оборотних активів, довгострокових позикових джерел і короткострокових кредитів і позик;
- критична, коли запаси і витрати не покриваються всіма видами можливих джерел їх забезпечення (власних, позикових), підприємство перебуває на межі банкрутства [59, с. 423].

Значення коефіцієнта фінансової стійкості спиртових заводів Вінниччини (табл. 2.17) вказують на кризовий фінансовий стан більшості з них, неплатоспроможність та відсутність коштів для розвитку виробництва та загалом господарської діяльності, що потребує термінового суттєвого покращання.

Для цього необхідно систематично провадити поглиблений аналіз фінансового стану підприємств і на основі цього розробляти та приймати обґрунтовані управлінські рішення за трьома основними напрямками:

- операційна діяльність (управління фінансовими результатами діяльності, поточна прибуткова політика, ефективне використання фінансових ресурсів);
- фінансова діяльність (управління джерелами формування фінансових ресурсів та їх розподілом, управління пасивами);
- інвестиційна діяльність (управління структурою, обсягами та складом активів підприємства, вибір та реалізація інвестиційних проектів).

Це уможливить визначення слабких сторін у фінансовій діяльності, способів більш ефективного використання фінансових ресурсів, а також їх раціонального розміщення, тому що неефективне використання фінансових ресурсів призводить до низької платоспроможності підприємства і, як наслідок, до можливих перебоїв у постачанні, виробництві та реалізації продукції, зниження рентабельності підприємства та обсягів і рівня якості прибутків.

У результаті пророблених нами досліджень було встановлено, що ефективність функціонування та рівень розвитку підприємства перебувають у прямій залежності від рівня якості прибутку. Дослідження якості прибутку підприємств спиртової промисловості нами здійснено на основі комплексної оцінки всієї діяльності підприємств та ефективності застосованих ресурсів. Узагальнюючі результати діяльності підприємств подані в табл. 2.19.

Таблиця 2.19

**Абсолютні та відносні показники діяльності підприємств спиртової промисловості Вінниччини за 2005–2011 рр.**

Роки	Чистий прибуток (збиток), тис. грн.	Фін. результат від операційної діяльності, тис. грн.	Середньорічна сума власного капіталу, тис. грн.	Чистий дохід, тис. грн.	Валовий прибуток, тис. грн.	Собівартість реалізованої продукції, тис. грн.	Фін. результат від звичайної діяльності до опод., тис. грн.	Рентабельність активів, %	Рентабельність власного капіталу, %	Рентабельність діяльності, %	Рентабельність продукції, %
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
<b>Зернові спиртові заводи: Бершадський спиртовий завод</b>											
2005	1608	2577	8187	24192	4657	19535	2518	14	19,6	6,6	8,2
2006	87	448	8274	18582	3011	15571	251	0,8	1,1	0,5	0,6
2007	459	905	8277,5	30518	3046	27472	757	3,9	5,5	1,5	1,7
2008	1639	2661	8716,5	40278	5794	34484	2470	13,4	18,8	4,1	4,8
2009	899	2323	9435	44039	5763	38286	2136	6,9	9,5	2	2,3
2010	463	658	9642	25480	4532	20948	-384	3,6	4,8	1,8	2,2
2011	-592	-295	9292	12759	3183	9576	-310	-5,2	-6,4	-4,6	-6,2
<b>Бджільнянський спиртовий завод</b>											
2005	1648	2609	3360	15142	5252	9890	2594	23,4	49	10,9	16,7
2006	-674	-476	2856	9861	1494	8367	-640	-11	-23,6	-6,8	-8,1
2007	-595	-495	2127	2093	873	1220	-595	-10	-28	-28,4	-48,8
2008	-956	-869	1434	439	237	202	-956	-15,8	-66,7	-217,8	-473
2009	-1484	-1488	270	5388	627	4761	-1484	-27,6	-550	-27,5	-31,2
2010	-1627	-1629	230	4787	420	3270	-1627	-21,6	-	-34	-49,8
2011	-1728	-1732	216	4232	376	3976	-1728	-25,4	-	-40,8	-43,5
<b>Мартинівський спиртовий завод</b>											
2005	219	380	6621,5	13928	2954	10974	300	1,9	3,3	1,6	2
2006	44	429	6903	14831	2969	11862	344	0,4	0,6	0,3	0,4
2007	-220	-153	6743	9206	1237	7969	-153	-1,8	-3,3	-2,4	-2,8
2008	642	745	6864,5	25409	5421	19988	745	5,2	9,4	2,5	3,2
2009	29	340	7311,5	15400	2672	12728	340	0,2	0,4	0,2	0,2
2010	1092	1456	8070	25123	7012	18111	1456	8,8	13,5	4,3	6,0
2011	-171	-157	8503,5	3390	1189	2201	-157	-1,6	-2	5	-7,8
<b>Немирівський спиртовий завод</b>											
2005	9427	14227	12448	55118	18614	36504	12611	34,2	75,7	17,1	25,8
2006	7147	11199	16826,5	73499	16694	56805	9965	17,7	42,5	9,7	12,6
2007	6223	11407	22512	99526	17417	82109	8998	12,1	27,6	6,3	7,6
2008	8834	14848	25476	112661	21120	91541	12226	15,8	34,7	7,8	9,7
2009	6356	10350	30290,5	121761	18174	103587	8214	11	21	5,2	6,1
2010	11839	18046	33987	159181	25759	133422	15950	20,1	34,8	7,4	8,9
2011	-2136	5799	35026	52196	16501	35695	-329	-4	-6,1	4,1	-6

## Продовження табл. 2.19

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
<b>Овечаський спиртний завод</b>											
2005	1458	3562	4214,5	17662	5928	11734	2301	20,8	34,6	8,3	12,4
2006	653	1190	4749,5	13396	3390	10006	1178	8,5	13,7	4,9	6,5
2007	1363	1935	5329,5	23214	4030	19184	1851	17,7	25,6	5,9	7,1
2008	1749	2493	6339	21512	4412	17700	2443	20,8	27,6	8,1	9,9
2009	630	1100	7028	24533	3982	20551	1087	6,7	9	2,6	3,1
2010	580	1186	7178	23893	5078	18815	899	5,9	8,1	2,4	3,1
2011	-757	-684	5820	812	257	555	-684	-9,9	13	93,2	-136
<b>Чечельницький спиртний завод</b>											
2005	-856	-856	-1690	426	25	401	-856	-30,2	-	-200,9	-214
2006	-950	-907	-2593	2039	79	1960	-915	-34,6	-	-46,6	-48,5
2007	-1071	-1071	-3077,5	873	128	745	-1071	-32,8	-	-122,3	-144
2008	-808	-808	-4017	1717	311	1406	-808	-7,2	-	-5,1	-57,5
2009	-886	-846	-4864	7377	909	6468	-846	-22,9	-	-12	-13,7
2010	-1173	-1172	-5893,5	34	5	29	-1172	-29,9	-	-3450	-4045
2011	-752	-752	-6856	24	1	23	-752	-19,6	-	-3133,3	-3270
<b>Мелясні спиртні заводи: Барський спиртний комбінат</b>											
2005	75	301	5815	19433	3604	15829	102	0,4	1,3	0,4	-0,5
2006	29	-190	4355	24777	4567	20210	101	0,2	0,7	0,1	0,1
2007	274	1192	3706	33001	5769	27232	1501	1,8	7,4	0,8	1
2008	-2837	-2338	2885	9594	1297	8297	-2518	-15,9	-98,3	-29,6	-34,2
2009	-3565	-3552	-379,5	9109	1040	8096	-3565	-20,7	-	-39,1	-44
2010	-1901	-1886	-3110	1311	106	1205	-1901	-13,4	-	-145	-158
2011	-972	-967	-4541	154	122	32	-972	-7,5	-	-631,2	-3038
<b>Гайсинський спиртний завод</b>											
2005	95	341	9062,5	14140	3331	10809	221	0,9	1	0,7	0,9
2006	78	239	9105,5	9412	2118	7294	175	0,7	0,9	0,8	1,1
2007	20	512	9115,5	2606	802	1804	393	0,2	0,2	0,8	1,1
2008	-476	-136	8884,5	4606	1380	3226	-425	-4	-5,4	-10,3	-14,8
2009	-1794	-1718	7879,5	3444	526	2918	-1794	-15	-22,8	-52,1	-61,5
2010	-1792	-1716	6252	3327	517	2887	-1792	-15,2	-28,7	-54	-62,1
2011	-1744	-1110	4536	19196	1561	17635	-1607	-15,4	-38,4	-9,1	-9,9
<b>Троїстянський спиртний завод</b>											
2005	-1147	-1143	7259,5	727	104	623	-1147	-9,7	-15,8	-157,8	-184
2006	19	218	6430,5	12358	2567	9761	211	0,1	0,3	0,2	0,2
2007	-662	-664	1793	7760	1441	6219	-662	-5,9	-36,9	-8,6	-10,6
2008	-1446	-1127	608,5	11760	1912	9848	-1115	-14,5	-238	-12,3	-14,7
2009	-39	105	-19,5	22207	2677	19530	108	-0,4	-	-0,2	-0,2
2010	-360	-107	-125,5	30694	8243	22451	-360	-2,5	-	-1,2	-1,6
2011	-3044	-3034	-1853,5	2909	959	1950	-3034	-19,8	-	-104,6	-156
<b>Уладівський спиртний завод</b>											
2005	-370	-570	-3312	695	13	682	-370	-9,5	-	-53,2	-54,3
2006	-756	-756	-3959	5832	586	5246	-756	-14,3	-	-13	-14,4
2007	-1333	-1295	-5135	18810	3242	15568	-1295	-15,2	-	-7,1	-8,6
2008	-728	-734	-5524	14307	3387	10920	-728	-22,5	-	-47,1	-6,7
2009	1180	1180	-5483	16267	4283	11984	1180	11,1	-21,5	7,3	9,8
2010	858	1045	-5671,5	30460	5840	24620	1045	7,1	-151	2,8	3,5
2011	1666	2227	-4784	36551	8690	27861	2227	14,8	-34,8	4,6	6
<b>Юрковецький спиртний завод</b>											
2005	278	398	1588,5	9536	1402	8134	404	6	17,5	2,9	3,4
2006	-341	-341	1505,5	6168	472	5696	-341	-7,7	-22,7	-5,5	-6
2007	-986	-954	789	7087	498	6589	-954	-24,5	-125	-13,9	-15
2008	-1341	-1441	-436,5	1324	97	1227	-1341	-30,8	-	-101,3	-109
2009	-1646	-1815	-1939	13600	766	12834	-1646	-32,7	-	-12,1	-12,8
2010	-1420	-1729	-3606,5	12428	843	12739	-1420	-23,2	-	-11,4	-11,1
2011	-865	-865	-4883,5	-	-	-	-865	-13,7	-	-	-

Розрахунки автора на основі даних фінансової звітності підприємств спиртової промисловості Вінниччини

Досліджуючи вплив якості прибутку на ефективність функціонування підприємств спиртової промисловості Вінниччини, нами було встановлено, що якість прибутку й ефективність функціонування підприємства є взаємопов'язаними та взаємозалежними чинниками [80, с. 76].

Дані табл. 2.19 свідчать про істотне погіршення всіх показників діяльності підприємств як кількісних, так і якісних, що призвело до поступової втрати власного капіталу, виникнення дефіциту фінансових ресурсів для розрахунків за зобов'язаннями, зниження обсягів прибутку та на більшості спиртових заводів – до збитків.

У процесі аналізу складових, що формують абсолютну величину прибутку та відповідно рівень його якості, ми дійшли висновку, що основним показником оцінки якості прибутку підприємства варто вважати частку прибутку від основної діяльності у величині фінансового результату від звичайної діяльності до оподаткування, так як саме прибуток від основної діяльності є основним джерелом формування прибутку підприємства. Тому коефіцієнт якості прибутку підприємства варто вимірювати відношенням прибутку від основної діяльності до прибутку від звичайної діяльності до оподаткування:

$$K_{яп} = \frac{ПОД}{ПЗД}, \quad (2.1)$$

де ПОД – прибуток від основної діяльності;

ПЗД – прибуток від звичайної діяльності до оподаткування.

Коефіцієнт якості прибутку спиртових заводів Вінниччини за 2005-2011 рр. наведено в табл. 2.20.

Таблиця 2.20

**Коефіцієнт якості прибутку підприємств спиртової промисловості  
Вінниччини за 2005–2011 рр.\***

Спиртові заводи	Роки						
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
<b>Зернові</b>							
1. Бершадський	1,02	1,78	1,2	1,1	1,09	-1,7	-0,95
2. Бджільнянський	1	0,7	-0,8	-0,9	-1	-2,6	-1



## Продовження табл. 2.20

3. Мартинівський	1,27	1,25	-1	1	1	1	-1
4. Немирівський	1,13	1,12	1,27	1,21	1,26	1,13	-17,6
5. Овечацький	1,5	1	1,05	1,02	1	1,3	-1
6. Чечельницький	-1	-0,99	-1	-1	-1	-1	-1
<b>Мелясні</b>							
1. Барський	3	-1,9	0,8	-0,9	-0,99	-0,99	-0,99
2. Гайсинський	1,5	1,4	1,3	-0,32	-0,96	-0,96	-0,7
3. Тростянецький	-0,9	1,03	-1	-1,01	0,97	-0,3	-1
4. Уладівський	-1,54	-1	-1	-1	1	1	1
5. Юрковецький	0,99	-1	-1	-1,1	-1,1	-1,22	-1

\*Для розрахунку коефіцієнта якості прибутку використано дані табл. 2.19

На основі даних табл. 2.20 здійснено групування спиртових заводів Вінниччини за шкалою кількісного оцінювання якості прибутку за 2005–2011 рр. (табл. 2.21).

Допустимою є якість прибутку підприємства за умови:  $K_{яп} > 1$ . Така ситуація свідчить, що в процесі формування прибутку від звичайної діяльності до оподаткування із суми отриманого прибутку від основної діяльності покривалося від'ємне сальдо доходів і витрат від інших видів діяльності. Це спричинило зростання коефіцієнта якості понад 1, що вказує на зниження якості прибутку підприємства.

Оптимальною є якість прибутку підприємства за умови:  $0 < K_{яп} \leq 1$ . Дотримання цієї умови вказує на те, що до складу прибутку від звичайної діяльності до оподаткування ввійшли прибуток від основної діяльності й алгебраїчна сума прибутку, а не збитку, за іншими видами діяльності [159].

Якщо  $K_{яп} = 1$ , прибуток від звичайної діяльності до оподаткування формується повністю за рахунок прибутку від основної діяльності, якому властива максимальна стабільність, тоді як прибутки від інших видів діяльності характеризуються значним рівнем нестабільності. Основна діяльність пов'язана з виробництвом та реалізацією продукції та є головним джерелом формування прибутку підприємств спиртової промисловості.

Якщо збитки отримані від основної або неосновної (іншої операційної, фінансової, інвестиційної) діяльності, або від усіх видів звичайної діяльності, тобто  $K_{яп} \leq 0$ , якість прибутку є неприйнятною.

Таблиця 2.21

**Групування спиртових заводів Вінниччини за шкалою кількісного оцінювання  
якості прибутку за 2005–2011 рр.\***

Спиртові заводи	Якість прибутку																				
	Допустима $K_{яп} > 1$							Оптимальна $0 < K_{яп} \leq 1$							Неприйнятна $K_{яп} \leq 0$						
	Роки																				
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
1. Бершадський	+	+	+	+	+															+	+
2. Бджільнянський								+	+								+	+	+	+	+
3. Мартинівський	+	+									+	+	+				+				+
4. Немирівський	+	+	+	+	+	+															+
5. Овечацький	+		+	+		+			+			+									+
6. Чечельницький															+	+	+	+	+	+	+
7. Барський	+									+						+		+	+	+	+
8. Гайсинський	+	+	+															+	+	+	+
9. Тростянецький		+										+			+		+	+		+	+
10. Уладівський												+	+	+	+	+	+	+			
11. Юрковецький								+								+	+	+	+	+	+

\*Складено автором на основі даних табл. 2.20

Групування спиртових заводів за шкалою кількісного оцінювання якості прибутку вказує на те, що рік у рік якість прибутку спиртових заводів погіршується, зменшується кількість підприємств з допустимою та оптимальною якістю прибутку та стрімко збільшується кількість підприємств, що мають неприйнятну якість прибутку.

Згідно з даними табл. 2.21 у 2005 р. допустимою була якість прибутку на 6 з 11 підприємств (54,5% від загальної кількості), оптимальною – на 2 заводах (18,2%), неприйнятною – на 3 заводах (27,3%). У 2006 р. ситуація дещо змінилася: допустиму якість прибутку мали 5 підприємств (45,5%), оптимальну – 2 (18,2%), неприйнятну – 4 (36,4%).

Негативним фактом є те, що рік у рік збільшується кількість підприємств з неприйнятною якістю прибутку як результат збиткової діяльності.

Так, у 2007 р. з 11 досліджуваних підприємств 4 (36,4%) мали якість прибутку допустиму, 1 (9,1%) – оптимальну, 6 підприємств (54,5%) – неприйнятну. Ця сама тенденція простежується і в наступному 2008 р.: 3 спиртові заводи (27,3%) отримали допустиму якість прибутку, 1 (9,1%) – оптимальну, 7 (63,6%) – неприйнятну.

У 2009 р. на 2 підприємствах з 11, що становить 18,2%, якість прибутку була допустимою, на 1 (9,1%) – оптимальною, на 8 (72,7%) – неприйнятною.

У 2010 р. 2 спиртові заводи (18,2%) отримали допустиму якість прибутку, 2 (18,2%) – оптимальну і 7 (63,6%) – неприйнятну.

Найбільш критична ситуація склалася у 2011 р., за якої один спиртовий завод (9,1%) з 11 досліджуваних мав оптимальну якість прибутку, інші 10 (90,9%) – неприйнятну.

Таким чином, за результатами здійсненого аналізу можна зробити висновок, що якість прибутку більшості досліджуваних підприємств є неприйнятною.

На основі здійснених нами досліджень було встановлено, що ефективність функціонування підприємства залежить від попиту на продукцію, що випускається, її конкурентоспроможності, технічного рівня виробництва та його відповідності сучасним вимогам, кваліфікації виробничого та управлінського персоналу, що в кінцевому підсумку позначається на величині прибутку та його якості.

Ефективна діяльність підприємства є головним інструментом досягнення поставленої перед ним мети – отримання стабільних прибутків, які сприятимуть зростанню та розвитку підприємства на довгострокову перспективу.

Ефективність є складовою розвитку підприємства. Від неї залежать рівень і динаміка його розвитку. Економічна ефективність охоплює та відображає всю економіку підприємства, тобто всі види його діяльності в сукупності. Така сукупність видів діяльності в їх єдності й утворює економічну діяльність підприємства, яка, своєю чергою, оцінюється економічною ефективністю.

Економічний ефект у вигляді прибутку безпосередньо пов'язаний з усіма економічними ресурсами підприємства та виникає в процесі їх безпосереднього використання. Тому від стану ресурсів, їх збалансованості та ефективного використання залежить ефективність усієї фінансово-господарської діяльності підприємства. Конкретний розмір й якість прибутку підприємства утворюються в процесі його економічної діяльності.

Стабільні якісні прибутки підприємства є істотним чинником впливу на ефективність його функціонування. Тому саме ці два процеси – вплив ефективності діяльності на якість прибутку підприємства та одночасний вплив якості прибутку на ефективність функціонування підприємства є основою успішної діяльності та розвитку підприємства.

### **2.3. Оцінювання якості прибутку підприємств за складовими елементами**

Робити остаточні висновки про якість прибутку підприємств спиртової промисловості лише на підставі коефіцієнта якості прибутку, що визначається як співвідношення прибутку від основної діяльності та прибутку від звичайної діяльності до оподаткування, не варто, тому що у складі прибутку від іншої операційної діяльності присутні елементи, які є результатом неосновної діяльності, тобто випадкові складові прибутку підприємства (застосування штрафних санкцій,

нестачі та втрати запасів підприємства, безкоштовне надходження оборотних активів та ін.).

Так, для прикладу, списання заборгованості підприємств перед бюджетом держави, з одного боку, має позитивне значення, тому що знижує суму кредиторських зобов'язань та підвищує ліквідність балансу підприємства, з іншого, – списуючи подану заборгованість, підприємство збільшує свій фінансовий результат за рахунок збільшення на цю саму суму інших доходів підприємства, не маючи при цьому реальних доходів, що вказує на низький рівень якості прибутку.

Тому, на нашу думку, для більшої об'єктивності якість прибутку підприємства варто вимірювати на основі оцінки якості його складових елементів, тому що формування прибутку відповідної якості відбувається у процесі всієї фінансово-господарської діяльності та залежить від питомої ваги якісних чинників у загальній їх величині.

Так, якість валового прибутку визначимо відношенням валового прибутку до чистого доходу від реалізації:

$$K_{ВП} = \frac{ВП}{ЧД}, \quad (2.2)$$

де ВП – валовий прибуток;

ЧД – чистий дохід від реалізації.

Коефіцієнт валового прибутку показує частку валового прибутку у чистому доході та характеризує, наскільки ефективно використовуються матеріальні і трудові ресурси в процесі створення доданої вартості підприємства.

Що вища частка валового прибутку у чистому доході від реалізації, то вища якість валового прибутку. Крім того, якість валового прибутку вважається високою за умови: якщо коефіцієнт валового прибутку ( $K_{ВП}$ ) звітного періоду вищий за попередні періоди:

$$K_{ВП\ t} > \dots > K_{ВП\ 3} > K_{ВП\ 2} > K_{ВП\ 1} > K_{ВП\ 0}, \quad (2.3)$$

де  $K_{ВП\ t}$  – коефіцієнт валового прибутку у звітному періоді;

$K_{ВП\ 3}, K_{ВП\ 2}, K_{ВП\ 1}, K_{ВП\ 0}$  – коефіцієнти валового прибутку попередніх періодів.

Якщо згадана умова виконується, то динаміка обсягів реалізації та виручки від реалізації продукції матиме стабільний характер зростання, позитивний характер зниження матиме собівартість реалізованої продукції та відповідно до цього стійкий приріст матиме частка валового прибутку у виручці від реалізації.

Другою умовою високої якості валового прибутку є те, що темп зростання валового прибутку має перевищувати темп зростання доходу від реалізації продукції та темп зростання її собівартості:

$$T_{ВП} > T_{ЧД} > T_{соб.}, \quad (2.4)$$

де  $T_{ВП}$  – темп зростання валового прибутку;

$T_{ЧД}$  – темп зростання чистого доходу;

$T_{соб.}$  – темп зростання собівартості.

Виконання зазначених умов сукупно сприятиме зростанню якості валового прибутку в наступних періодах.

Якість прибутку від основної діяльності визначимо відношенням прибутку від основної діяльності до валового прибутку:

$$K_{ПОД} = \frac{ПОД}{ВП}, \quad (2.5)$$

де  $K_{ПОД}$  – коефіцієнт якості прибутку від основної діяльності;

ПОД – прибуток від основної діяльності;

ВП – валовий прибуток.

Якість прибутку від основної діяльності зростатиме, якщо значення коефіцієнта у звітному періоді випереджатиме значення коефіцієнтів попередніх періодів:

$$K_{ПОД\ 1} > \dots > K_{ПОД\ 3} > K_{ПОД\ 2} > K_{ПОД\ 1} > K_{ПОД\ 0}, \quad (2.6)$$

де  $K_{\text{под } i}$  – коефіцієнт якості прибутку від основної діяльності у звітному періоді;

$K_{\text{под } 3}, K_{\text{под } 2}, K_{\text{под } 1}, K_{\text{под } 0}$  – коефіцієнти якості прибутку від основної діяльності попередніх періодів.

Виконання цієї умови можливе із зменшенням адміністративних витрат, витрат на збут та інших операційних витрат.

Якщо темп зростання прибутку від основної діяльності перевищує темп зростання валового прибутку, то це свідчить про зростання якості прибутку від основної діяльності.

Якість прибутку від звичайної діяльності до оподаткування вимірюється відношенням прибутку від основної діяльності до прибутку від звичайної діяльності до оподаткування:

$$K_{\text{пзд}} = \frac{\text{ПОД}}{\text{ПЗД}}, \quad (2.7)$$

де  $K_{\text{пзд}}$  – коефіцієнт якості прибутку від звичайної діяльності до оподаткування;

ПОД – прибуток від основної діяльності;

ПЗД – прибуток від звичайної діяльності до оподаткування.

Очевидно, що зростання якості прибутку в такому вимірі забезпечується випередженням темпу росту прибутку від основної діяльності над темпом росту прибутку від звичайної діяльності.

Найбільш прийнятною є якість прибутку від звичайної діяльності до оподаткування за умови:

$$0 < K_{\text{пзд}} \leq 1. \quad (2.8)$$

Дотримання цієї умови вказує на те, що прибуток від звичайної діяльності до оподаткування формується головним чином або повністю за рахунок прибутку від основної діяльності.

Ситуація, за якої  $K_{пзд} > 1$ , свідчить про те, що в процесі формування прибутку від звичайної діяльності до оподаткування із суми отриманого прибутку від основної діяльності покривалося від'ємне сальдо доходів і витрат фінансової та інвестиційної діяльності.

Якість чистого прибутку підприємства визначається нами відношенням чистого прибутку до прибутку від звичайної діяльності до оподаткування:

$$K_{чп} = \frac{ЧП}{ПЗД}, \quad (2.9)$$

де  $K_{чп}$  – коефіцієнт якості чистого прибутку;

ЧП – чистий прибуток,

ПЗД – прибуток від звичайної діяльності до оподаткування.

Якість чистого прибутку вважається високою, якщо:

$$K_{чп,t} > \dots > K_{чп,3} > K_{чп,2} > K_{чп,1} > K_{чп,0}, \quad (2.10)$$

де  $K_{чп,t}$  – коефіцієнт чистого прибутку у звітному періоді;

$K_{чп,3}, K_{чп,2}, K_{чп,1}, K_{чп,0}$  – коефіцієнти чистого прибутку попередніх періодів.

Крім того, якість чистого прибутку буде зростати в тому випадку, якщо темп зростання чистого прибутку у звітному періоді буде випереджати темпи росту чистого прибутку попередніх періодів:

$$T_{чп,t} > \dots > T_{чп,3} > T_{чп,2} > T_{чп,1} > T_{чп,0}. \quad (2.11)$$

Лише, коли виконуються умови 2.10 і 2.11, можна зробити висновок, що якість чистого прибутку підприємства є високою.

Коефіцієнт якості чистого прибутку, запропонований нами у такому вигляді, відбиває інтереси власників, тому що для підприємства (власників) важливим є збільшення того виду прибутку, що залишається у його розпорядженні, а таким видом прибутку є саме чистий прибуток підприємства.

Показники оцінки якості прибутку підприємств спиртової промисловості Вінниччини за складовими елементами наведено в табл. 2.22.



Таблиця 2.22

## Оцінка якості прибутку спиртових заводів Вінниччини за складовими елементами

Спирт-заводи	Коефіцієнти																											
	Коефіцієнт якості валового прибутку							Коефіцієнт якості прибутку від основної діяльності							Коефіцієнт якості прибутку від звичайної діяльності до оподаткування							Коефіцієнт якості чистого прибутку						
	Роки																											
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Бершадський	0,19	0,16	0,1	0,14	0,13	0,18	0,25	0,55	0,15	0,3	0,46	0,4	0,15	-0,1	1	1,78	1,2	1,1	1,09	-1,7	-0,95	0,64	0,35	0,6	0,66	0,4	-1,2	-1,9
Бджільнянський	0,35	0,15	0,42	0,54	0,12	0,09	0,09	0,5	-0,32	-0,57	-3,7	-2,37	-3,9	-4,6	1	-0,7	-0,8	-0,9	-1	-2,6	-1	0,64	-1,05	-1	-1	-1	-1	-1
Мартинівський	0,21	0,2	0,13	0,21	0,17	0,3	0,4	0,13	0,14	-0,12	0,14	0,13	0,21	-0,1	1,3	1,25	-1	1	1	1	-1	0,73	0,13	-1,44	0,86	0,1	0,8	-1,1
Немирівський	0,34	0,23	0,17	0,19	0,15	0,16	0,32	0,76	0,67	0,65	0,7	0,57	0,7	0,35	1,1	1,12	1,27	1,21	1,26	1,13	-17,6	0,75	0,7	0,69	0,72	0,8	0,7	-6,5
Овечацький	0,34	0,25	0,17	0,21	0,16	0,2	0,32	0,6	0,35	0,48	0,57	0,28	0,23	-2,7	1,5	1,1	1,05	1,02	1	1,3	-1	0,63	0,55	0,74	0,72	0,6	0,7	-1,1
Чечельницький	0,06	0,04	0,15	0,18	0,12	0,15	0,04	-34,2	-11,5	-8,4	-2,6	-0,9	-234	-752	-1	-0,99	-1	-1	-1	-1	-1	-1	-1,04	-1	-1	-1,1	-1	-1
Барський	0,19	0,18	0,17	0,14	0,11	0,08	0,8	0,08	-0,04	0,21	-1,8	-3,42	17,8	-7,9	3	-1,9	0,8	-0,9	-0,99	-0,99	-0,99	0,74	0,29	0,18	-1,13	-1	-1	-1
Гайсинський	0,24	0,23	0,31	0,3	0,15	0,2	0,08	0,1	0,11	0,64	-0,1	-3,3	-3,3	-0,7	1,5	1,4	1,3	-0,32	-0,96	-0,96	-0,7	0,43	0,45	0,05	-1,12	-1	-1	-1,1
Тростянецький	0,14	0,21	0,19	0,16	0,12	0,3	0,33	-11	0,08	-0,46	-0,6	0,04	-0,01	-3,2	-1	1,03	-1	-1,1	0,97	-0,3	-1	-1	0,09	-1	-1,3	-0,36	-1	-1
Уладівський	0,02	0,1	0,17	0,24	0,26	0,19	0,24	-43,8	-1,3	-0,4	-0,22	0,28	0,2	0,26	-1,5	-1	-1	-1	1	1	1	-1	-1	-1,03	-1	1	0,8	0,75
Юрковецький	0,15	0,08	0,07	0,07	0,06	0,07	-	0,28	-0,7	-1,92	-14,9	-2,27	-2,1	-	1	-1	-1	-1,1	-1,1	-1,22	-1	0,69	-1	-1,03	-1	-1	-1	-1

Розрахунки автора на основі даних фінансової звітності підприємств спиртової промисловості Вінниччини

Дані табл. 2.22 вказують на нестабільний характер динаміки значень коефіцієнта валового прибутку на всіх без винятку спиртових заводах Вінницької області впродовж 2005–2011 рр.

Значення коефіцієнта коливалося в межах від 0,54 до 0,02. Це означає, що частка валового прибутку в чистому доході від реалізації становила від 54% до 2% залежно від року та підприємства, що вказує на нестабільність валового прибутку та структури джерел його формування. Негативний характер зміни виручки від реалізації продукції породжує значну зміну прибутку, що обумовлено різним ступенем впливу динаміки постійних та змінних витрат.

В умовах економічної нестабільності кожен відсоток зниження чистого доходу від реалізації призводить до зниження обсягів прибутку та виникнення збитків.

Зміни, що відбуваються в діяльності підприємства, відбиваються на показниках діяльності та їх динаміці, в тому числі якості прибутку підприємства, що є одним із головних показників в економічній оцінці його діяльності.

Оскільки для підприємств спиртової промисловості головним видом діяльності є основна, тому частка прибутку від основної діяльності у валовому прибутку має бути досить високою.

Однак дані табл. 2.22 свідчать про зниження частки прибутку від основної діяльності у валовому прибутку на всіх спиртових заводах Вінниччини упродовж досліджуваного періоду.

Варто відзначити, що на таких спиртових заводах, як Бджільнянський, Чечельницький, Гайсинський, Тростянецький, Юрковецький та на Барському комбінаті коефіцієнт прибутку від основної діяльності мав від'ємне значення, що свідчить про отримані вказаними підприємствами збитки від основної діяльності та низьку якість операційного прибутку.

Негативною тенденцією є зростання від'ємного значення коефіцієнта на Барському спиртовому комбінаті, Бджільнянському, Гайсинському, Чечельницькому, Юрковецькому, Тростянецькому спиртових заводах, що вказує на збитковість основної діяльності.

Така ситуація спричинена насамперед зменшенням валового прибутку та отриманими збитками від основної діяльності. Значну частину збитків вказані підприємства зазнали через зростання умовно-постійних витрат, вимушені простої виробництва, втрати від курсових різниць, собівартості реалізованої іноземної валюти, тобто як результат зростання інших операційних витрат, адміністративних витрат та витрат на збут.

Підприємствам, які зазнали збитки від основної діяльності, необхідно докласти максимум зусиль для встановлення беззбиткового рівня виробництва. Лише після подолання точки беззбитковості основної діяльності підприємство матиме змогу підвищити обсяги та якість прибутку.

Позитивну динаміку зменшення від'ємного значення коефіцієнта мали Бджільнянський, Чечельницький та Юрковецький спиртові заводи. Це свідчить, що вказані підприємства мають змогу наблизитися до точки беззбитковості основної діяльності за одночасного зниження суми збитку.

Позитивне значення коефіцієнта прибутку від основної діяльності мали Бершадський спиртовий завод (окрім 2011), Мартинівський (окрім 2007 р. та 2011 р.), Немирівський спиртовий завод, Овечацький (окрім 2011 р.) та Уладівський спиртовий завод (окрім 2005-2008 рр.), хоча його динаміка мала негативну тенденцію.

Наявність прибутку від основної діяльності вже свідчить про його якість, яка може бути різного рівня, тоді як збиток від основної діяльності вказує на негативну якість фінансового результату господарської діяльності підприємства.

У 2011 р. 10 підприємств з 11 мали неприйнятну якість прибутку, тому що збитки були від усіх видів діяльності.

Під час оцінювання якості чистого прибутку спиртових заводів нами було встановлено, що позитивне значення коефіцієнта чистого прибутку у 2011 р. мав лише Уладівський спиртовий завод, якість прибутку якого була визнана оптимальною.

Варто відзначити, що динаміка обсягів чистого прибутку та прибутку від звичайної діяльності до оподаткування мала негативну тенденцію скорочення на всіх досліджуваних підприємствах.

Підприємствам вигідно мати високий коефіцієнт чистого прибутку, тому що це вагомий фактор залучення інвесторів.

Результати оцінювання якості прибутку надають змогу визначити напрями інноваційно-інвестиційного розвитку, що є основою зростання економічної ефективності підприємств, тому що охоплюють усі об'єкти та сфери їх діяльності – техніку, технологію, організацію, управління, економіку. На нашу думку, основними напрямками інноваційно-інвестиційного розвитку для підприємств з допустимою якістю прибутку є: пріоритетний розвиток основної діяльності, спрямування інновацій у фінансово-інвестиційну діяльність для їх раціоналізації; з оптимальною якістю прибутку – інвестування та інновації в основну діяльність підприємства; з неприйнятною – здійснення інвестицій у виробничу, управлінську та маркетингову діяльність підприємства, тому що проблемними є всі сфери господарювання, а отже першочерговим є розробка стратегії розвитку.

Оцінку якості прибутку підприємств спиртової промисловості ми проводили відносно реального розвитку підприємств та на основі фактичних показників прибутку. При цьому підприємство розглядали як відкриту систему, що містить сукупність елементів, які в єдності створюють умови і забезпечують життєдіяльність підприємства під впливом зовнішніх і внутрішніх факторів [45, с. 102].

Система завжди пов'язана з іншими системами, тобто із зовнішнім середовищем, вхідними і вихідними зв'язками. Тому необхідно враховувати вплив зовнішнього середовища на досліджувану систему і оцінювати функціонування системи з урахуванням її впливу на інші за рахунок вихідних зв'язків [76, с. 15].

До зовнішніх факторів відносяться що міжнародні, то і національні. Міжнародні фактори зумовлені ситуацією поза межами країни, станом та тенденцією світової економіки. До них належать: загальноекономічні фактори, політичні фактори та фактори, які пов'язані з діяльністю іноземних партнерів.

Міжнародні фактори мають найбільше значення для підприємств, що здійснюють зовнішньоекономічну діяльність, зокрема підприємств спиртової промисловості. Вплив цієї групи факторів на їх діяльність є безпосереднім. Національні фактори формуються в межах країни та можуть бути агреговані в такі підгрупи: демографічні фактори; економічні фактори; політичні фактори; соціальні фактори; науково-технічні фактори; природні фактори. Найбільший вплив, безумовно, справляють економічні фактори. У складі економічних факторів традиційно виокремлюють: загальноекономічні, що визначають загальні умови функціонування підприємств та ринкові фактори, пов'язані з тенденціями розвитку окремих ринків, з якими взаємодіє підприємство в процесі своєї діяльності.

Здатність вчасно й адекватно реагувати на зовнішні чинники в ринковому середовищі є запорукою успішного функціонування підприємств на ринку [60, с. 136].

До внутрішніх факторів належать: виробничі (забезпеченість підприємства виробничими потужностями, технікою, обладнанням), система менеджменту, діловий імідж підприємства, конкурентоспроможність, соціальні умови праці та побуту. Первинним внутрішнім фактором впливу на рівень розвитку підприємства, що включає в себе такі його види, як організаційно-технічний, інвестиційно-інноваційний, інтелектуально-інформаційний, соціально-економічний, є рівень системи управління підприємством. Під впливом змін, що відбуваються в системі, формується рівень розвитку підприємства, що відповідно визначає рівень якості прибутку. Для оцінки якості прибутку відносно потенційних можливостей розвитку підприємства проведемо SWOT-аналіз, що полягає у виявленні факторів успіху та факторів негативного впливу оточення на діяльність підприємства та дозволяє розробити стратегію, спрямовану на посилення факторів успішної діяльності й усунення факторів негативного впливу.

Іншими словами, SWOT-аналіз базується на встановленні сильних та слабких сторін підприємства, що формують його потенціал (внутрішні фактори), та можливостей і загроз середовища, до яких підприємство адаптується (зовнішні фактори). Вплив внутрішніх факторів на формування кінцевого фінансового

результату проявляється під дією сильних та слабких сторін підприємства, що формують його потенціал.

Сильні сторони – внутрішні можливості та ресурси, що надають підприємству важливу перевагу і можуть зумовити підвищення прибутковості підприємства.

Слабкі сторони – види, елементи діяльності, які здійснюються підприємством не досить добре, ресурси, що неефективно використовуються. Слабкі сторони можуть привести підприємство до вразливості у формуванні прибутковості.

Потенціал підприємства визначається як системна єдність всіх значущих можливостей внутрішнього середовища підприємства, основними складовими якого є: можливості створення та формування необхідної структури ресурсів, ефективна організаційна структура, здатність персоналу управляти процесами функціонування та розвитку підприємства.

Вплив зовнішнього середовища на формування прибутку як фінансового результату діяльності проявляється через формування можливостей та загроз підприємства.

Можливості – сукупність факторів, що здебільшого позитивно впливають на прибутковість підприємства.

Загрози – сукупність факторів, що переважно негативно впливають на прибутковість підприємства, будь-які процеси або явища, що перешкоджають підприємству в напрямку зростання прибутковості під час її формування.

Нами розроблено матрицю SWOT-аналізу типового спиртового заводу (Додаток М). Усі вищеперелічені складові фактори впливу на формування прибутку (збитку) підприємства об'єктивно існують у середовищі та об'єктивно чи суб'єктивно оцінюються керівниками підприємства. До того ж, найбільші загрози в напрямку досягнення зростання прибутку підприємства під час його формування виникають тоді, коли негативний розвиток ситуації накладається на слабкі сторони підприємства. Ті загрози, які можуть призвести до значних порушень у діяльності спиртового заводу, мають бути ліквідовані якомога швидше. Ступінь значущості загроз зменшується від лівого верхнього кута матриці до правого нижнього. Водночас можливості зростання прибутку підприємства під час його формування –

це ситуації, за яких підприємство має змогу проявити свої сильні сторони. Підприємство обов'язково мусить використати можливості, зосереджені в полях з високою ймовірністю та сильним і помірним впливом, а також сильним впливом та середньою можливістю. Зони «низька ймовірність – сильний вплив», «середня ймовірність – середній вплив» та «висока ймовірність – слабкий вплив» використовуються тоді, коли є ресурсний потенціал. Інші можливості потребують значних зусиль та мають низьку ймовірність реалізації. Вчасно невикористані можливості можуть стати загрозами.

Таким чином, для підвищення якісного та кількісного рівня сильних сторін необхідно, передусім, розробити дієву систему управління якістю прибутку, на основі якої підприємство матиме змогу досягти зростання прибутку відповідної якості, що сприятиме його стабільному розвитку та уможливить визначити основні напрями розвитку підприємства.

## Висновки до розділу 2

1. В умовах фінансово-економічної кризи перед вітчизняними підприємствами постає важливе стратегічне завдання: з одного боку, забезпечити прибуткову діяльність, з іншого – провадити пошук шляхів максимізації прибутку у майбутньому. У цьому контексті на перший план проступають якісні сторони розвитку підприємства та постає питання отримання такої величини прибутку, рівень якості якого забезпечить зростання прибутковості, економічної ефективності та ринкової вартості підприємства. Необхідною умовою досягнення таких цілей є оцінка величини та якості прибутку підприємства.

2. Ситуація, що нині панує у промисловості, зокрема переробній та спиртовій, вказує на низку критичних проблем, які потребують негайного та кардинального розв'язання. Для цього проаналізовано сучасний стан галузі та виявлено її потенційні можливості для налагодження ефективного виробництва та досягнення високих результатів, що супроводжуватиметься досягненням належного рівня прибутковості діяльності. Визначено перспективи подальшого розвитку та шляхи розв'язання проблем, які постають перед галуззю. Вказано напрями інноваційного розвитку підприємств спиртової галузі, тому що впровадження інноваційних проектів сприяє підвищенню ефективності діяльності за рахунок техніко-технологічних та організаційних змін.

3. Доведено, що оцінювання якості прибутку бажано здійснювати згідно із засадами загального відтворювального процесу життєдіяльності підприємства, тобто на всіх етапах руху прибутку – формування, розподілу та використання, що характеризують прибуток від операційної, інвестиційної і фінансової діяльності. Комплексний аналіз основних показників діяльності та якості прибутку здійснено на прикладі підприємств спиртової промисловості Вінниччини на основі абсолютних, відносних, доповнюючих показників, за коефіцієнтами якості прибутку та якості його складових елементів.

4. У процесі аналізу складових, що формують абсолютну величину прибутку та відповідно рівень його якості, ми переконалися, що основним показником оцінки якості прибутку підприємства є частка прибутку від основної діяльності у величині фінансового результату від звичайної діяльності до оподаткування, тому що саме прибуток від основної діяльності є головним джерелом формування прибутку



підприємства. Встановлено, що стан якості прибутку більшості досліджуваних підприємств є неприйнятним, що свідчить про неефективність системи управління підприємствами спиртової промисловості.

5. Удосконалено систему оцінки якості прибутку підприємств шляхом деталізації системи показників за видами прибутку. Вимірювання якості прибутку за складовими елементами надає змогу більш об'єктивно оцінювати якість прибутку підприємства, тому що формування прибутку відповідної якості відбувається у процесі всієї фінансово-господарської діяльності та залежить від питомої ваги якісних чинників у загальній їх величині.

6. У процесі дослідження встановлено, що якість прибутку й ефективність функціонування підприємства є взаємопов'язаними та взаємозалежними чинниками. У результаті ефективної діяльності підприємство має стабільні якісні прибутки, які сприяють ефективному його функціонуванню, економічному зростанню та розвитку у майбутньому. Саме ці два процеси – вплив ефективності діяльності на якість прибутку підприємства та одночасний вплив якості прибутку на ефективність функціонування підприємства – є основою успішної діяльності та розвитку підприємства.

7. Досліджено вплив факторів зовнішнього та внутрішнього економічного середовища, з'ясовано чинники, що спричинили зменшення величини прибутку та встановлено причини, що призвели до збитків і спровокували кризовий стан підприємств. Для цього було використано метод SWOT і побудовано матрицю SWOT-аналізу типового спиртового заводу. Вплив зовнішнього середовища на формування прибутку проявляється через формування можливостей та загроз для спиртового заводу. Вплив внутрішніх факторів на формування кінцевого фінансового результату проявляється під дією сильних та слабких сторін підприємства, що формують його потенціал. Встановлено, що для підвищення якісного та кількісного рівня сильних сторін необхідно, насамперед, розробити дієву систему управління якістю прибутку підприємства, від якої залежить ефективність операційної, фінансової та інвестиційної діяльності та якість формування, розподілу і використання прибутку.

Основні результати поданого розділу опубліковані у наукових працях автора [80; 82; 85; 86; 87; 88; 89; 91; 93; 103].

### РОЗДІЛ 3

## КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВ

### 3.1. Концепція управління якістю прибутку підприємств

Як засвідчили результати досліджень, у сучасних ринкових умовах господарювання увагу власників підприємств привертає не тільки досягнення поточного зростання величини прибутку, але й пошук шляхів максимізації прибутку в майбутньому.

Для досягнення цієї мети на перший план постають питання, пов'язані з ефективністю управління прибутком; при цьому необхідними умовами ефективного управління прибутком підприємства є:

- розробка та впровадження системи управління прибутком та її інтегрованість із загальною системою управління підприємством;
- високий динамізм управління; багатоваріантність підходів до розробки окремих управлінських рішень;
- комплексний характер формування управлінських рішень; орієнтованість на стратегічні цілі розвитку підприємства.

Управління формуванням і використанням прибутку підприємства та вдосконалення механізму управління ним у різних аспектах досліджували такі науковці, як І. Бланк [15–16], О. Зінченко [46–47], Т. Савицька [128], Р. Сайфулін [130], І. Склярук [136], Р. Слав'юк [137], О. Турило [148–149], А. Шеремет [165–167] та ін.

І. Бланк зазначає, що «управління прибутком – це процес пошуку і прийняття управлінських рішень за всіма основними аспектами його формування, розподілу і використання на підприємстві» [15, с. 25].

І. Склярук розглядає основні елементи управління прибутком підприємства, позаяк вважає, що «...отримання позитивного результату ведення господарювання

залежить від правильно організованої та налагодженої системи управління прибутком» [136, с. 224].

Сьогодні керівники підприємств, розробляючи програми розвитку, орієнтуються на отримання прибутку високого рівня якості, що є основним джерелом фінансування діяльності та фундаментом для майбутнього розвитку підприємства.

Щоб забезпечити необхідний розмір прибутку за відповідного рівня якості, потрібно запровадити ефективну систему управління прибутком, при цьому акценти варто ставити саме на якісні сторони прибутку, що ґрунтуються на якісних характеристиках його формування, розподілу і використання та потребують концептуального підходу до управління ними.

Такий підхід включає головну мету та основні принципи, комплексний аналіз, методи та моделі, організаційні й економічні засади, врахування зовнішніх і внутрішніх чинників розвитку підприємства з позиції формування якісного прибутку.

Мета управління якістю прибутку визначає стратегію управління, основним завданням якої є впровадження інновацій і якісно нових змін шляхом розподілу ресурсів, адаптації до зовнішнього середовища, внутрішньої координації та передбачення майбутніх змін у діяльності.

Це основний напрям зростання економічної ефективності підприємства, тому що чим вищий рівень інноватизації виробництва, то краща система його організації та управління, а отже вищу якість прибутку матиме підприємство.

На цій основі розробляються завдання, визначаються основні напрями та шляхи розв'язання цих завдань, необхідні ресурси й джерела їхнього забезпечення, встановлюється контроль за їх виконанням, що потребує створення економічних та інших умов у сфері управління.

Для успішної реалізації стратегічних цілей потрібно, щоб підприємство функціонувало відповідно до обраної концепції управління.

Управління якістю прибутку підприємства розглядається як процес, адже є сукупністю безперервних взаємопов'язаних дій. Ці дії, кожна з яких є процесом,

служать власне управлінськими функціями. Зміст кожної функції управління визначається специфікою завдань, що розв'язуються в рамках конкретної функції. Якість прибутку як економічна категорія та чинник економічної безпеки будь-якого підприємства є об'єктом управління.

Процес управління якістю прибутку здійснюється шляхом реалізації функцій: планування, прогнозування, аналізу, організації, мотивації і контролю.

Планування відноситься до однієї з основних функцій менеджменту, з нього починається управління [162]. Планування є неперервним процесом підготовки рішень, направлених на досягнення цілей управління у сфері якості та конкурентоспроможності.

Передумовою планування є прогнозування, що являє собою виявлення об'єктивних тенденцій розвитку підприємства в майбутньому, а також альтернативних шляхів розвитку та термінів їх здійснення. Прогнози будуються відповідно до мети, яка використовується як підґрунтя в операціях планування.

За допомогою методів прогнозування визначається ймовірний рівень майбутнього прибутку, здійснюється вибір найбільш вірогідного варіанта [161].

У прийнятті рішень та реалізації їх, управлінці мають зважати на перспективи функціонування підприємства, орієнтуючись на загальну стратегію розвитку. Тому важливо під час стратегічного планування враховувати всі фактори й сторони подальшого розвитку підприємства для цілковитого та обґрунтованого визначення величини та рівня якості прибутку відповідно до стратегічних цілей та завдань. У процесі стратегічного планування прибутку потрібно враховувати якість і ціну продукції, асортимент продукції та його відповідність вимогам ринку, кваліфікацію працівників, організаційно-технічний рівень виробництва та фінансовий стан підприємства.

Стратегічне планування прибутку та його якості має базуватись на системі показників, які направлені на оцінку не тільки величини, але й якості прибутку, що уможливить визначити раціональність джерел фінансування розвитку підприємства, сформувати структуру доходів і витрат, забезпечити поточну та стратегічну платоспроможність і конкурентоспроможність підприємства.

Для цього здійснюють стратегічний аналіз управління прибутком на засадах моніторингу та обґрунтування планів і програм дій на основі оцінювання стратегічних альтернатив.

Організаційна функція направлена на структурування всіх робіт організаційного характеру та розподіл їх по вертикалі та горизонталі для досягнення цілей, виконання рішень і планових показників у сфері якості та конкурентоспроможності. Налагодження організаційних відносин між підрозділами, розробка політики кожного структурного підрозділу, формування центрів відповідальності різних типів, визначення цілей, завдань та сфер відповідальності персоналу відповідно до обраної стратегії провадиться на етапі стратегічної організації.

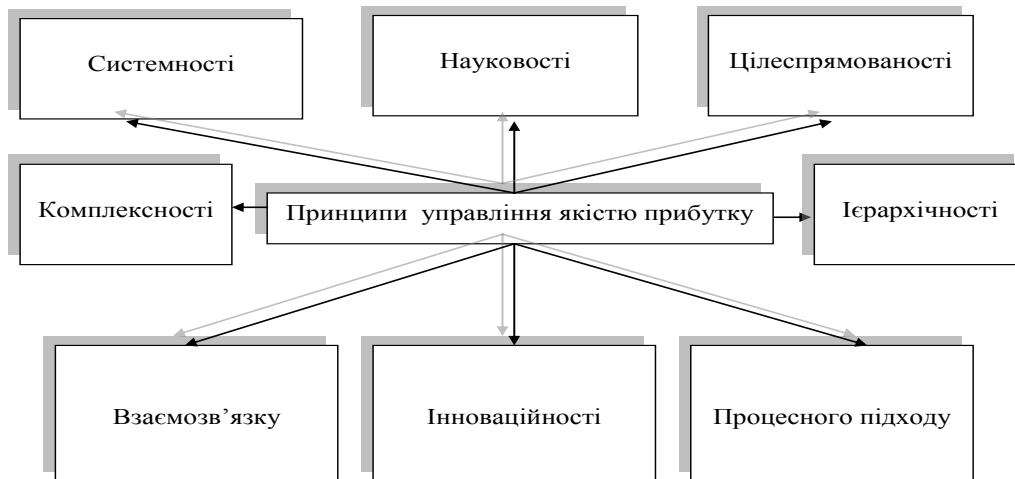
Функція мотивації забезпечує активізацію праці кожного працівника на якісне виконання робіт відповідно до розподілу функцій, планів і вимог шляхом узгодження інтересів власників і найманих працівників, дотримання та підвищення соціальних стандартів згідно з темпами економічного зростання.

Мотивація є процесом стимулювання окремої людини або групи людей до діяльності, спрямованої на досягнення індивідуальних та загальних цілей організації. Мотивація праці є основним компонентом самосвідомості працівника, що визначає його ставлення до праці, а отже працівник буде працювати з більшою або меншою ефективністю, сподіваючись за свою працю отримати ті чи інші матеріальні або духовні блага для задоволення власних потреб. Отже, мотивація праці є спонуканням людини до виробничої чи невиробничої діяльності для задоволення своїх матеріально-побутових потреб і запитів, що досягається за рахунок праці [75, с. 168–169].

Контроль – це процес забезпечення досягнення мети. Існує три сторони управлінського контролю. Перша – це точне визначення мети, яка повинна бути досягнута у визначений час. Цей процес ґрунтується на плануванні абсолютної величини прибутку та рівня його якості. Друга – оцінка результатів, отриманих за певний період, і зіставлення досягнутих результатів із запланованими. Третя –

коригування відхилень від затвердженого плану. Одна з можливих дій – перегляд цілей для того, щоб вони стали більш реальними та відповідали ситуації.

Отже, управління величиною та якістю операційного, інвестиційного, фінансового прибутку підприємства відображає сукупність взаємопов'язаних процесів планування, прогнозування, аналізу, організації, мотивації і контролю, які забезпечують реалізацію стратегії і тактики управління прибутком на етапах формування, розподілу та використання. Управління величиною та якістю прибутку здійснюється на основі принципів системності, науковості, цілеспрямованості, комплексності, ієрархічності, взаємозв'язку, інноваційності, процесного підходу тощо (рис. 3.1).



**Рис. 3.1. Основні принципи управління якістю прибутку підприємств\***

Основоположним принципом є принцип системності, що передбачає постійне виконання всіх робіт з управління формуванням, розподілом та використанням прибутку шляхом створення системи управління як органічної складової частини загальної системи управління підприємством. Системний підхід є засобом розв'язання складних проблем, у його основі лежать наукові методи, які забезпечують одержання результатів відповідно до діяльності системи, і будь-яка система розглядається як сукупність взаємопов'язаних елементів, що має вхід

\* Авторська розробка

(ресурси), вихід (мету), зв'язок із зовнішнім середовищем та зворотній зв'язок [112, с. 158].

Принцип науковості передбачає використання положень діалектичної теорії пізнання, врахування вимог економічних законів розвитку виробництва та застосування найновіших методів економічних досліджень [129, с. 154].

Принцип цілеспрямованості реалізується шляхом формування відповідних складових елементів для досягнення головної мети, направлених на отримання такої величини та якості прибутку, що забезпечить економічне зростання та розвиток підприємства.

Комплексність досягається взаємозв'язком підсистем, елементів та усього комплексу організаційних, економічних, соціальних, виробничих та інших заходів з дотриманням умов нормативно-правової бази.

За твердженням А. Фейгенбаума, комплексне управління якістю – це стиль керівництва, який породжує нову культуру управління підприємством [153].

Принцип ієрархічності забезпечує стійкість функціонування всієї системи і полягає у побудові багатоступеневої системи управління на основі розподілу повноважень. Спеціалізація кожного рівня управління на виконанні конкретних завдань є головною умовою ефективного функціонування та розвитку системи загалом.

Нова управлінська парадигма припускає, що ієрархії, жорсткі графіки роботи і правила поступаються місцем роботі в командах безпосередній взаємодії, перманентним інноваціям, безперервному навчанню та вдосконаленню [29, с. 44].

Схему багатоступеневої функціональної системи об'єктів управління якістю прибутку підприємства зображено на рис. 3.2.

Функціональна спрямованість об'єктів управління прибутком згідно із загальноприйнятими стандартами виділяє два основних його види: управління формуванням прибутку та управління розподілом і використанням прибутку. Кожен із вказаних об'єктів управління, своєю чергою, поділяється на об'єкти нижчого рівня, утворюючи ієрархічну систему.



**Рис. 3.2. Схема багатоступеневої функціональної системи об'єктів управління якістю прибутку підприємства\***

Принцип взаємозв'язку передбачає встановлення зв'язку системи управління якістю прибутку із системою менеджменту якості та загальною системою управління підприємством.

Принцип інноваційності передбачає внесення прогресивних якісно нових змін на основі взаємопов'язаних інноваційних процесів: технічних, організаційних, технологічних, економічних, соціальних, що гарантує підприємству зростання величини прибутку та його якості.

Принцип процесного підходу передбачає неперервне виконання комплексу відповідних взаємопов'язаних між собою видів діяльності та функцій управління (прогнозування, планування, організації і контролю), що розглядаються як процеси, які постійно управляються та контролюються. Використання цього принципу забезпечує: отримання синергетичного ефекту результату управління, цілковите виконання вимог у сфері управління якістю прибутку та постійне поліпшення процесів управління якістю прибутку. Синергія означає односпрямованість дій,

\* Авторська розробка



інтеграцію зусиль, що призводить до посилення кінцевого результату. Для будь-якого підприємства існує такий набір елементів, за якого потенціал завжди буде або істотно більшим простої суми потенціалів елементів, що входять до його складу, або істотно меншим.

Ефект синергії виникає за рахунок взаємної співучасті, взаємодії елементів, які знаходяться в рамках цілого.

Для реалізації принципів управління якістю прибутку, виконання функцій управління на всіх етапах руху прибутку та з метою отримання синергетичного ефекту на підприємстві необхідно сформувати дієвий організаційно-економічний механізм управління якістю прибутку підприємства.

Значну увагу розробці організаційного механізму управління прибутком приділяє І. Бланк і відзначає, що «система організаційного забезпечення управління прибутком являє собою взаємопов'язану сукупність внутрішніх структурних служб і підрозділів підприємства, що забезпечують розробку та прийняття управлінських рішень щодо деяких питань формування, розподілу та використання прибутку та таких, що відповідають за результати цих рішень» [16, с. 31–32].

Організаційно-економічний механізм управління прибутком підприємства є сукупністю відповідних принципів, методів, управлінських та організаційно-економічних заходів та іншого інструментарію, спрямованих на формування прибутку визначеної величини [44, с. 177].

У структуру механізму управління величиною та якістю прибутку входять наступні елементи [16, с. 29–31]:

– державне правове і нормативне регулювання питань формування та розподілу прибутку підприємства, основними формами якого є податкове регулювання; регулювання механізму амортизації основних фондів і нематеріальних активів; регулювання розмірів відрахувань прибутку до резервного фонду; регулювання мінімальних розмірів заробітної плати та ін.;

– ринковий механізм регулювання формування та використання прибутку підприємства. Попит і пропозиція на товарному та фінансовому ринках формують

рівень цін на продукцію, вартість залучення кредитів, прибутковість деяких цінних паперів;

– внутрішній механізм регулювання деяких аспектів формування, розподілу і використання прибутку підприємства, який формується в рамках самого підприємства, відповідно регламентуючи оперативні управлінські рішення з питань формування, розподілу і використання прибутків. Низка аспектів може регламентуватися вимогами статуту підприємства. Крім того, на підприємстві має бути розроблена та затверджена система внутрішніх нормативів і вимог з питань формування, розподілу і використання прибутків;

– система конкретних методів і прийомів здійснення управління прибутком, наприклад: метод техніко-економічних розрахунків, економіко-статистичний, економіко-математичний, балансовий. Метод – це спосіб дослідження, який визначає підхід до об'єктів, що вивчаються, шлях наукового пізнання істини [7, с. 8]. Більшість вчених розглядає це поняття як систему способів дослідження господарських операцій щодо їх ефективності, законності, достовірності і доцільності.

Внутрішній механізм має бути втілено у цілісній політиці управління прибутками, що формується відповідно до поставлених цілей і включає в себе політику формування прибутку в процесі операційної, інвестиційної і фінансової діяльності, а також політику розподілу і використання прибутку.

Форми функціонування внутрішнього економічного механізму, що ґрунтуються на створенні центрів прибутку та центрів витрат, дозволяють активізувати внутрішні чинники ефективності господарювання за рахунок посилення відповідальності підрозділів підприємства за результати їх діяльності [133, с. 129].

Підприємство отримає прибуток високої якості лише за умови ефективного якісного управління процесом його формування, розподілу і використання. Для цього на підприємстві розробляється політика формування прибутку, що визначає основні шляхи досягнення розроблених цільових показників, складовими елементами якої є політика формування доходів, податкова політика, політика

управління витратами, політика управління ресурсами та політика управління ризиками.

Формування прибутку підприємства здійснюється переважно в процесі операційної діяльності, що є головним компонентом усієї господарської діяльності та головною метою його функціонування. Основними чинниками впливу на формування величини та якості операційного прибутку є обсяги та структура виробництва, обсяги реалізації, витрати, ціна та собівартість. Здійснення операційної діяльності пов'язано з капіталом, що вже інвестований у цей процес, водночас інвестування капіталу є предметом інвестиційної та фінансової діяльності.

Головним напрямом політики зростання прибутку в процесі фінансової діяльності є забезпечення підприємства необхідним обсягом капіталу із зовнішніх джерел на найбільш вигідних умовах та обґрунтування оптимального співвідношення власних і залучених коштів. Залучення додаткового капіталу із зовнішніх джерел збільшує суму операційних доходів, а зниження вартості залученого капіталу дозволяє підприємству відповідно знизити рівень операційних витрат. Таким чином, формування прибутку в процесі фінансової діяльності опосередковується додатковим формуванням операційного прибутку. Рівень додатково сформованого в процесі фінансової діяльності операційного прибутку характеризується різницею між рівнем рентабельності операційних активів і рівнем вартості додатково залученого капіталу.

Формування прибутку в процесі інвестиційної діяльності також має підпорядкований характер щодо формування операційного прибутку. Інвестиційна діяльність впливає на формування операційного прибутку шляхом зростання операційних доходів за рахунок збільшення обсягів виробництва (інвестування у виробництво) та зниження питомих операційних витрат (досягається завдяки своєчасній заміні та оновленню фізично та морально застарілих виробничих основних фондів і нематеріальних активів). Обсяги інвестиційної діяльності, що характеризуються показниками валових (загальний обсяг інвестиційних засобів) та чистих інвестицій (валові інвестиції за вирахуванням амортизаційних відрахувань), є економічною базою формування величини та якості прибутку.

Політика розподілу прибутку передбачає розробку політики управління своєчасною сплатою податків й інших обов'язкових платежів з прибутку та політики оптимізації пропорцій розподілу прибутку, складовими елементами якої є дивідендна політика, політика участі персоналу в прибутку, інвестиційна політика тощо. Дивідендна політика підприємства є складовою частиною загальної фінансової стратегії і політики формування власних фінансових ресурсів, що полягає в оптимізації пропорцій між частинами прибутку, який споживається і капіталізується, з метою сприяння зростанню ринкової вартості акцій. Основною метою інвестиційної політики є вибір і реалізація найбільш ефективних проектів диверсифікації його операційних активів задля створення основних напрямів розвитку операційної діяльності на довгострокову перспективу.

Політика розподілу прибутку має відбивати основні вимоги загальної стратегії розвитку підприємства, забезпечувати зростання його ринкової вартості, інвестиційної привабливості шляхом формування належних обсягів інвестиційних ресурсів, забезпечувати матеріальні інтереси власників і працівників.

Результатом урахування інтересів усіх учасників господарського процесу є якість прибутку підприємства.

Основною метою політики розподілу прибутку є оптимізація пропорцій між капіталізованою частиною та частиною, яка йде на споживання, з урахуванням стратегії розвитку та зростання ринкової вартості підприємства.

Цілісна політика управління прибутком уможливорює прийняття ефективних управлінських рішень за всіма основними аспектами його формування, розподілу і використання у процесі поточного планування.

На основі політики управління прибутком формується система поточного планування формування, розподілу і використання прибутку, що передбачає розробку різних видів планів, основою яких є: цільові показники, розроблені в процесі формування політики управління прибутком; заплановані обсяги виробничої, інвестиційної і фінансової діяльності підприємства; система розроблених на підприємстві норм і нормативів витрат деяких видів ресурсів; діюча

система ставок податкових платежів; результати аналізу прибутку за попередній період.

Основним видом поточного плану прибутку є план доходів і витрат операційної діяльності, метою розробки якого є формування суми прибутку від операційної діяльності.

Усі поточні плани відбивають показники формування і використання прибутку та розробляються на рік у поквартальному розрізі.

Крім системи поточного планування, на підприємстві розробляється система оперативного планування формування і використання прибутку, яка полягає в розробці системи бюджетів. Бюджет є оперативним фінансовим планом короткострокового періоду (до 1 року), що відбиває витрати і надходження коштів у процесі здійснення конкретних видів господарської діяльності. Він деталізує показники поточних планів і є головним плановим документом, що доводиться до центрів відповідальності всіх типів.

Методи планування – це способи встановлення планових показників, тому вони мають бути адекватними зовнішнім умовам ринку та враховувати різноманітні шляхи досягнення основної мети підприємства – отримання стабільних прибутків високої якості та їх максимізація в майбутньому.

Основними методами, що використовуються в процесі планування формування і використання прибутку, є: нормативний, метод «CVP», метод цільового формування прибутку, метод прогнозування грошового потоку, метод факторного моделювання прибутку та інші.

Умовою застосування нормативного методу є наявність на підприємстві відповідної нормативної бази. Його недоліком є те, що він не пов'язаний з іншими показниками операційної діяльності (виробничою програмою, операційними витратами, податковими платежами), внаслідок чого не може бути використаний у різних розрахунках суми прибутку.

Метод «CVP» ґрунтується на визначенні точки беззбиткової операційної діяльності на короткостроковий і тривалий період та «запасу міцності» підприємства.

Метод цільового формування прибутку уможливорює забезпечення тісного взаємозв'язку його планових показників зі стратегічними цілями управління прибутком у плановому періоді. Основою цього методу є попереднє визначення потреби у власних фінансових ресурсах, що формуються за рахунок операційного прибутку підприємства. Розрахунок ведеться за кожним елементом цієї потреби та охоплює як капіталізовану її частину, так і частину, що споживається. Сумарна потреба в засобах, що формуються за рахунок операційного прибутку, являє собою цільову його суму, на основі якої визначаються цільові суми відповідно валового та маржинального операційного прибутку.

Основою методу прогнозування грошового потоку є розроблений на підприємстві поточний план надходжень та витрат коштів по операційній діяльності підприємства. Використання цього методу дозволяє скоординувати плановий операційний прибуток з чистим грошовим потоком по операційній діяльності.

Метод факторного моделювання прибутку є найбільш складним, тому що вимагає здійснення великих аналітичних та прогнозних розрахунків. Ґрунтується на визначенні системи основних факторів, що мають прямий логічний взаємозв'язок з формуванням показника операційного прибутку, аналізується ступінь впливу кожного з них, виконується їх ранжування за цим показником та будується багатофакторна модель регресії. Шляхом підстановки прогнозованих значень факторів у модель регресії одержують прогнозований показник операційного прибутку. Цей метод дозволяє здійснювати різноманітні планові розрахунки суми операційного прибутку шляхом послідовної зміни заданих значень деяких факторів. Тому саме цей метод надає змогу ефективно спрогнозувати обсяг операційного прибутку.

Основними цілями управління якістю прибутку підприємства є: максимізація обсягів прибутку високого рівня якості, максимізація ринкової вартості підприємства, зростання конкурентоспроможності на довгостроковий період, забезпечення ліквідності, платоспроможності та інвестиційної привабливості підприємства.

Як свідчить практика, знання видів планів, методів планування та правильне визначення цілей не є достатніми умовами для ефективного планування, яке є можливим тільки за умови урахування наявного досвіду та попередніх результатів, встановлених причинно-наслідкових зв'язків, що досягається в процесі аналізу показників прибутку та його якості. Для цього необхідно систематично здійснювати аналіз формування, розподілу і використання прибутку, який є важливим складовим елементом механізму управління якістю прибутку підприємства.

Ефективність процесу управління якістю прибутку підприємства значною мірою залежить від якості інформаційних даних, на підставі яких здійснюється постійний моніторинг процесу формування прибутку, оцінюється рівень операційного та загального прибутку та аналізуються чинники впливу на величину прибутку та його якість.

Джерелами інформації для прийняття управлінських рішень стосовно процесів управління прибутком та його якістю є дані маркетингового аналізу, фінансового та управлінського обліку, нормативно-довідкові показники.

Підґрунтям інформаційної бази управління є показники фінансового обліку, на основі яких здійснюється комплексний аналіз, прогнозування та поточне планування. Перевагою показників цієї групи є їх уніфікованість, тому що базуються вони на стандартизованих принципах обліку; регулярність формування (у встановлені нормативами строки); надійність (фінансова звітність є публічною та підлягає зовнішньому аудиту). Стандартизований порядок ведення фінансового обліку, встановлені нормативні терміни надання показників та високий ступінь їх надійності сприяють зростанню величини прибутку та підвищенню його якості.

Показники управлінського обліку формують інформаційну базу оперативних управлінських рішень відносно формування і використання прибутку та планування його в майбутньому періоді.

Результати управлінського обліку можуть бути отримані відповідно до потреб на конкретний момент часу та структуровані за центрами відповідальності, конкретними процесами та загалом по підприємству. Інформація, отримана в процесі управлінського обліку, відображає суму і склад витрат, а також суму і склад

отриманих доходів, що є основними чинниками впливу на формування величини і якості прибутку підприємства.

В управлінні якістю прибутку підприємства потрібно, крім вищезазначених показників, використовувати показники оцінки якості прибутку, що характеризують якісні сторони його формування, розподілу та використання і створюють умови для отримання стабільних прибутків, зростання економічної ефективності та розвитку підприємства на довгострокову перспективу.

Кожне підприємство згідно із системно-цільовим підходом до управління якістю прибутку на основі відібраних показників створює свою систему інформаційного забезпечення, орієнтовану на реалізацію стратегічних рішень, поточне й оперативне управління формуванням і використанням прибутку.

Дослідження сутності управління якістю прибутку, визначення його мети, функцій, принципів та завдань створюють методичну основу для розробки дієвої системи управління якістю прибутку на підприємстві.

### **3.2. Розробка та впровадження системи управління якістю прибутку на підприємствах**

Особливістю сучасного економічного розвитку є те, що рівень розвитку підприємства безпосередньо залежить від ефективного використання нематеріальних факторів, тобто стійкість підприємства в конкурентному середовищі визначається не кількістю наявних ресурсів, а якістю управління ними. Від якості управлінських рішень залежить прибутковість, фінансова стійкість, нові можливості та динаміка розвитку, ефективність господарювання загалом.

Щоб встояти в конкурентній боротьбі, потрібно прийняти такий стиль управління, який не припускає навіть мінімальних затримок, простоїв, помилок, дефектів [164, с. 55].

Стійкий розвиток підприємства досягається в процесі стратегічного й оперативного управління такими складовими стійкого розвитку, як інвестиційна



активність, конкурентоспроможність підприємства, продукції, інноваційна активність, фінансова стійкість, організаційно-економічна гнучкість [140, с. 170].

Основною метою створення системи управління якістю прибутку (СУЯП) є забезпечення умов систематичного отримання прибутку, рівень якості якого спроможний стабілізувати розвиток підприємства, та організація контролю за виконанням управлінських рішень у процесі формування, розподілу та використання прибутку підприємства з метою своєчасного виявлення відхилень фактичних результатів від запланованих.

Теоретичні основи систем управління якістю вивчали такі науковці, як Г. Азгальдов [1], С. Ільєнкова [150], К. Ісікава [48], П. Калита [52; 55], В. Мішин [69], А. Фейгенбаум [153] та ін. Однак у більшості наукових праць мало уваги приділено розумінню сутності системи управління якістю прибутку, дії її механізмів, структурних елементів тощо. Це свідчить про актуальність теми, а відтак зумовило вибір напрямку дослідження в науковому та практичному аспектах.

Систему управління якістю прибутку підприємства формують в загальній системі його фінансового менеджменту, яка забезпечує найбільший ступінь інтеграції, координації та контролю всіх основних аспектів цього виду управлінського процесу.

Головною особливістю СУЯП є підхід до опису механізму її формування, що ґрунтується на чіткому визначенні структури процесів, їх послідовності, взаємодії та організації контролю за виконанням управлінських рішень у процесі формування, розподілу та використання прибутку підприємства з метою своєчасного виявлення відхилень фактичних результатів від запланованих.

Перевагою процесного підходу, що використовується у розробці СУЯП, є забезпечуваний ним неперервний контроль зв'язків деяких процесів у межах системи процесів, а також їх поєднань та взаємодій [37].

Процесний підхід було уперше запропоновано представниками класичної школи у менеджменті, які сформулювали основні функції управління, вважаючи їх необхідними для будь-якої організації.

Основними процесами СУЯП є процеси формування прибутку відповідної якості та контроль за якістю отриманого прибутку.

СУЯП є цілісною системою, яка складається з організаційно-самостійних, але взаємопов'язаних процесів.

Першим етапом розробки СУЯП є створення організаційної структури та виділення необхідних ресурсів.

Задля цього на підприємстві першочергово видають наказ про розробку та впровадження СУЯП відповідно до вимог ДСТУ ISO 9001:2009 «Системи управління якістю. Вимоги» [37] та формують робочу групу. СУЯП може бути створена тільки в тому разі, якщо роботу очолить особисто директор. Його головними завданнями є саме побудова СУЯП, створення умов, у яких власники процесів і працівники підрозділів працюватимуть відповідно до встановлених правил. Ця вимога є принциповою, тому що після впровадження СУЯП директор відповідає за її результативність.

До складу робочої групи входять керівники всіх функціональних підрозділів підприємства, які забезпечують виконання вимог політики в галузі управління якістю прибутку. Згодом ця група може бути перетворена на службу якості. Формування робочої групи регламентується наказом керівника підприємства. У наказі визначають мету створення робочої групи, її склад, головні функції, права і обов'язки учасників та призначають відповідальних виконавців і представника вищого керівництва. Склад і кількість працівників робочої групи залежить від розмірів підприємства, видів діяльності, складності процесів.

Наступним кроком є прийняття рішення про залучення консультанта або про розробку СУЯП зусиллями працівників підприємства.

До розробки та впровадження СУЯП бажано залучити досвідченого зовнішнього консультанта. Під час вибору консультанта варто керуватися вимогами стандарту ДСТУ ISO 10019:2005 «Настанови щодо вибору консультантів із систем управління якістю та використання їхніх послуг». Доцільно також ознайомитися з послужним списком консультанта, відгуками попередніх клієнтів, досвідом роботи, наявністю публікацій зі згаданої тематики, з'ясувати, чи є він членом будь-якої

професійної асоціації консультантів, яка відповідає за нього перед замовником. Консультант з питань системи управління якістю прибутку повинен входити до складу апарату управління та професійно володіти питаннями функціонування основних виробничих та фінансових процесів на підприємстві та координувати всі заходи з розробки та впровадження СУЯП. Питання залучати або не залучати консультанта вирішує керівництво підприємства. Однак практика свідчить, що тільки 1% підприємств самостійно розробляє СУЯП. Крім того, можна навести два аргументи з приводу необхідності залучення зовнішнього консультанта – це, по-перше, компетентність і досвід, по-друге – незалежність.

Важливим питанням є забезпечення процесу розробки та впровадження СУЯП необхідними ресурсами. Відповідальність за забезпечення ресурсами несе керівництво. Основними центрами відповідальності СУЯП є керівник підприємства, головний бухгалтер та керівник служби якості. Вони відповідають за кінцевий результат діяльності підприємства, аналіз якості фінансової інформації та відповідність звітної інформації вимогам чинного законодавства.

Кожне підприємство може розробити кілька систем управління якістю прибутку та обрати з можливих найбільш потенційний варіант, який буде цілковито відповідати цілям та можливостям підприємства і сприятиме:

- встановленню порядку планування та організації кожного виду діяльності;
- оптимізації процесу управління ресурсами;
- налагодженню процесів логістики з метою найкращої координації діяльності з доставки сировини та готової продукції;
- упорядкуванню чіткого документообігу;
- створенню механізму виявлення та аналізу причин збоїв, їхнього оперативного усунення та запобігання;
- впровадженню нових методів збору даних про випуск та реалізацію продукції, що надає змогу здійснювати аналіз господарської та фінансової діяльності та визначати недоліки в організації робіт;
- забезпеченню оперативного збору та аналізу інформації про структуру прибутків підприємства та витрат на здійснення операційної діяльності;

– упровадженню механізму внутрішніх перехресних перевірок, що надає змогу силами працівників підприємства виявляти організаційні та виконавчі збої та недоліки в діяльності;

- налагодженню управління інформаційними потоками;
- зростанню прибутків підприємства відповідної якості.

Другий етап полягає в розробці та виборі оптимального для підприємства варіанта СУЯП.

На розроблення та впровадження СУЯП впливають конкретні цілі, застосовувані процеси, а також розмір та структура організації. У зв'язку з цим система управління якістю прибутку підприємства згідно із вимогами ДСТУ ISO 9001:2009 повинна містити:

- документально оформлені політику та цілі у сфері управління якістю;
- настанову з якості;
- задокументовані методики або процедури якості;
- документи, необхідні підприємству для забезпечення результативного планування, функціонування та контролю процесів;
- протоколи та звіти.

Політика у сфері управління якістю прибутку має відповідати головній меті підприємства – забезпечити динаміку сталого розвитку підприємства за рахунок зростання величини та якості прибутку, бути основою для встановлення та перегляду цілей.

Головна мета підприємства – збільшення обсягів прибутку та рівня їх якості. Умовою досягнення головної мети є:

- життєво-необхідна мета підприємства – це отримання мінімального прибутку, який забезпечить збереження статутного фонду підприємства;
- перспективна мета – це досягнення максимально можливого прибутку;
- поточна мета – це отримання необхідного прибутку для забезпечення задовільного фінансового стану підприємства.

Щоб досягти цілей та головної мети підприємства у сфері управління якістю прибутку, необхідно:

- оптимізувати споживання сировини, допоміжних матеріалів та енергоресурсів у виробничому процесі за високого рівня якості;
- удосконалювати методи контролю і управління виробничим процесом;
- здійснювати заходи з енергозбереження;
- підтримувати престиж та імідж підприємства;
- забезпечувати якість та безпечність продукції шляхом упровадження нових технологій та сучасних методів управління;
- повсякчас нарощувати обсяги виробництва продукції із систематичним удосконаленням показників якості;
- запобігати невідповідності шляхом аналізу та моніторингу діючих процесів;
- постійно ідентифікувати, оцінювати та контролювати ризики.

Успішна реалізація політики можлива за умови системного підходу у розв'язанні питань управління якістю прибутку і залучення до розгляду цих питань кожного працівника підприємства.

У процесі побудови СУЯП підприємство повинно розробити настанову з якості, у якій конкретно вказується сфера застосування системи управління якістю, задокументовані методики (планування, аналізу, управління та гарантії відповідної якості), встановлені для конкретної системи управління якістю, та опис взаємодії процесів.

Згідно з вимогами ДСТУ ISO 9001:2009 система управління якістю прибутку підприємства повинна бути представлена у вигляді сукупності взаємодіючих процесів, які спроможні забезпечити стабільний розвиток підприємства за рахунок зростання величини та якості прибутку. При цьому до реалізації процесу мають бути залучені всі структурні підрозділи, що працюють у напрямі досягнення головної мети. Такий процес визначає порядок діяльності усіх цих підрозділів та взаємодію між ними, що потребує чіткого визначення структури процесів, їх послідовності та взаємодії.

Основною частиною розробки документованого опису процесу є розробка порядку його виконання, як правило, з використанням блок-схем або інших

графічних методів представлення процесів. Особливу увагу на цьому етапі потрібно приділяти чіткому розподілу відповідальностей за різні кроки процесу, а також опису всіх можливих варіантів його виконання.

Перелік процесів повинен обговорюватися та затверджуватися вищим керівництвом. При цьому необхідно зазначити, що під час розробки СУЯП цей перелік може змінюватися та уточнюватися.

Після визначення процесів необхідно призначити власників процесів – керівників, відповідальних за функціонування, моніторинг та аналіз процесу. Якщо більша частина робіт у рамках процесу виконується одним структурним підрозділом, то власником процесу має бути керівник цього підрозділу.

Якщо до виконання процесу залучені різні структурні підрозділи, то має бути призначений керівник, який визначатиме загальні правила виконання процесу для всіх структурних підрозділів, включаючи ті, які йому безпосередньо не підпорядковані, та контролюватиме їх дотримання.

Щоб краще розуміти процеси, доцільно розробити матрицю взаємозв'язку між структурними підрозділами та процесами – матрицю відповідальності, у якій буде вказано, які підрозділи братимуть участь у реалізації кожного процесу.

Необхідно також визначити методи для забезпечення результативності функціонування процесів та управління ними.

Основною формою реалізації головної цілі підприємства – збільшення обсягів прибутку відповідної якості – є фінансове планування, що визначає найважливіші показники, пропорції та темпи розширеного відтворення. Тому надзвичайно важливо у плануванні враховувати всі фактори та напрями подальшого розвитку підприємства для цілкового й обґрунтованого визначення величини прибутку та забезпечення відповідного рівня якості.

Методи планування мають бути адекватними зовнішнім умовам ринку та враховувати розмаїття шляхів досягнення основної мети підприємства – максимізації прибутку та зростання економічної ефективності підприємства в майбутньому.

Система сучасного оперативного планування формування та використання прибутку, на нашу думку, полягає в розробці системи бюджетів – бюджетуванні, що охоплює всі сторони діяльності підприємства, обліку і контролю доходів і витрат та дозволяє аналізувати одержані фактичні результати і прогнозовані, а також з'ясовувати причини їх відхилень, що надає змогу визначити можливості зростання прибутку та прийняти відповідні управлінські рішення.

У системі бюджетування підприємства особливе місце посідають операційні бюджети що з позиції формування бази управлінських рішень, то і з позиції їхньої ґрунтовності для формування планових показників бюджету доходів і витрат [3, с. 283].

Популярність бюджетів в управлінському обліку та фінансовому менеджменті обумовлена можливістю управляти грошовими потоками за допомогою бюджетних інструментів [161].

Ефект від упровадження бюджетування полягає в підвищенні гнучкості підприємства за рахунок можливості передбачення результатів майбутніх управлінських дій, визначення базових показників кожного з напрямів діяльності підприємства та розрахунків різних варіантів з урахуванням можливих змін у внутрішньому та зовнішньому середовищі підприємства [161].

Основною складовою частиною планування є фінансовий аналіз, його значення полягає в тому, що він є головним засобом виявлення резервів підвищення прибутковості операційної, фінансової та інвестиційної діяльності. Саме за допомогою фінансового аналізу можна визначити величину та динаміку фінансових результатів, здатність підприємства виконувати свої зобов'язання, виплачувати дивіденди, здійснювати інвестиції в основні засоби, покривати поточні фінансові потреби і за його результатами приймати управлінські рішення.

Особливо важливим при цьому є визначення причинно-наслідкового зв'язку між основними результатами діяльності підприємства та процесами, що впливають на ці результати. І на основі цих даних вносяться коригувальні зміни стосовно процесів. Наприклад, якщо підприємство не досягло запланованого рівня прибутків через перевищення витрат, виникає необхідність складання детального звіту про

структуру витрат, щоб зрозуміти, які саме процеси мають бути змінені для поліпшення ситуації. Для цього спеціалісти з якості повинні володіти значним обсягом додаткової інформації про методи аналізу та оптимізації процесів, про ефективні практики виконання різних процесів та досвід виконання цих процесів у кращих зовнішніх організаціях. У провідних європейських організаціях одним з головних завдань спеціалістів з якості є постійний пошук нових методів, інструментів, практик ведення бізнес-процесів та допомога відповідальним за процеси їх адаптації та впровадження на підприємстві.

Використання методів фінансового аналізу дозволяє не тільки виявити основні фактори, що впливають на формування величини прибутку та рівень його якості, але й кількісно оцінити ступінь впливу різних чинників на величину прибутку, а також оцінити резерви збільшення прибутку.

Управління якістю прибутку підприємства здійснюється у двох напрямках – максимізація прибутку та оптимізація витрат.

Організаційна сторона процесу управління відображає порядок взаємодії керуючих ланок системи та взаємодії між керуючими та керованими ланками, тобто взаємодію суб'єкта та об'єкта управління. Об'єктом СУЯП є якість прибутку, суб'єктом – апарат управління та структурні підрозділи підприємства.

Неодмінною умовою ефективної діяльності таких підрозділів є системний підхід, який має на меті створення цілеспрямованого мінімуму структур, здатних забезпечити ефективну реалізацію функцій управління (рис. 3.3).

Основою СУЯП є система менеджменту якості, у якій визначено:

- усі процеси, реалізація яких сукупно уможливить для підприємства досягнення очікуваного результату;
- вимоги до результатів, спрямованих на досягнення загальної мети діяльності підприємства;
- розподіл відповідальностей за організацію та контроль виконання кожного виду робіт і за кінцевий результат;
- обов'язки та права всіх працівників підприємства;
- методи та засоби отримання очікуваних результатів процесів.





**Рис. 3.3. Елементи організації процесу управління якістю прибутку підприємства\***

Таким чином, керівник підприємства отримує дієвий інструмент, що дає змогу простежити всі фінансові та документальні потоки і раціонально управляти механізмом формування прибутку підприємства відповідної якості.

\* Авторська розробка

Гарантії якості забезпечуються шляхом контролю якості на предмет дотримання фінансових планів та відповідності умовам СУЯП. Контроль є невіддільною частиною системи управління та регулювання, метою якої є виявлення відхилень від прийнятих стандартів та порушень принципів законності, ефективності та економії витрачання ресурсів [97, с. 47].

Контроль надає змогу отримувати оперативну інформацію, яка об'єктивно відтворює стан справ на підконтрольних об'єктах, відповідність їх діяльності складеній програмі; виявити недоліки в рішеннях, які приймають, організації виконання, способах і засобах їх реалізації; вивчити ділові якості працівників [117, с. 207].

«Контроль – це процес, який забезпечує якісну розробку та ефективність досягнення цілей, накреслених організацією, шляхом реалізації прийнятих управлінських рішень» [107, с. 58].

Контроль спрямований на встановлення об'єктивної істини щодо достовірності, правдивості і законності відображення у бухгалтерському обліку та фінансовій звітності доходів та фінансових результатів [38, с. 9].

Налагодження системи внутрішньогосподарського контролю за підрозділами і службами з управління є невіддільною складовою організації процесу управління прибутком підприємства [136, с. 223].

Організаційно-інформаційну модель внутрішньогосподарського контролю прибутку наведено на рис. 3.4.

Отже, процес внутрішньогосподарського контролю є цілісною системою, починаючи з процесу збору інформації, аналізу інформації з використанням методичних прийомів та способів контролю до формування висновків та рекомендацій.

Як управлінська функція, контроль покликаний виявляти всі факти порушення кошторисно-фінансової дисципліни, сприяти режиму економії й зміцненню госпрозрахунку, зниженню витрат і підвищенню рентабельності підприємства, виявленню й використанню резервів росту та підвищення ефективності виробництва [151, с. 24].



**Рис. 3.4. Організаційно-інформаційна модель внутрішньогосподарського контролю фінансових результатів [136]**

Введення в організаційну структуру підприємств служби внутрішнього аудиту є передумовою встановлення: відповідності діяльності підприємства прийнятому напрямку дій та стратегії; ефективності використання ресурсів та потенціалу підприємства; достовірності складання фінансово-господарської документації; дотримання вимог нормативних актів України.

Внутрішній аудит – це незалежна експертна діяльність аудиторської служби (відділу внутрішнього аудиту), суб'єкта господарювання для перевірки та оцінки адекватності, ефективності системи внутрішнього контролю та якості виконання призначених обов'язків працівниками [79, с. 120].

Згідно з вимогами стандарту ISO 9001:2009 внутрішні аудити мають бути одним з найважливіших інструментів для оцінювання результативності системи управління якістю. З погляду вищого керівництва внутрішні аудити мають бути незалежним джерелом об'єктивної інформації про стан справ у структурних підрозділах та поточний стан функціонування процесів.

Серед внутрішніх користувачів результатів аудиту якості прибутку підприємства є учасники всіх бізнес-процесів різних рівнів. Зовнішніми користувачами можуть бути потенційні інвестори, кредитори, акціонери, тобто зовнішні учасники бізнес-процесів.

Свідченням важливості внутрішніх аудитів є те, що процедура їх проведення входить до числа обов'язкових документованих процедур. Крім того, стандарт вимагає аналізу результатів аудитів вищим керівництвом організації на тому самому рівні, що і дані про потреби споживачів або результативність процесу. Але на практиці традиційні аудити – аудити перевірки відповідності стають малоефективними. Головним чином це пов'язано з тим, що методика внутрішніх аудитів є однією з найбільш стандартних для всіх підприємств, незалежно від їх стратегії, цілей, тощо. Розробляються подібні річні графіки та визначаються подібні кваліфікаційні вимоги для аудиторів, складаються подібні програми та протоколи. Відповідно до цього, внутрішні аудити рідко створюють конкурентні переваги для конкретної організації. Тому для створення ефективної СУЯП підприємства доречним є перегляд методики внутрішніх аудитів, виходячи з позиції інновативності та пристосовуючи її під потреби конкретного підприємства.

Основною філософією пошуку інноваційних рішень для внутрішніх аудитів може бути їх спрямування на потреби споживачів. Споживачами інформації є керівництво організації та відповідальні за процеси. Цей підхід передбачає зацікавленість керівництва в конкретній інформації по конкретному підрозділу чи процесу.

У розробці СУЯП підприємству необхідно максимально відповідально ставитися до розробки методики аудитів та, враховуючи пропозиції, розробити власний варіант, оптимальний для їх специфіки. При цьому важливе значення має

застосування творчих методів, які є ефективним підходом до розробки будь-яких інноваційних рішень. У методиці мають бути визначені відповідальність та вимоги щодо планування та проведення аудитів, складання протоколів та звітування про результати. Коли виявлено невідповідності, керівництво зобов'язане вжити коригувальних дій для усунення їхніх причин. Коригувальні дії застосовуються: в аналізі СУЯП, звітів за результатами внутрішніх та зовнішніх перевірок, в обстеженні протоколів якості, здійсненні моніторингу, контролю та оцінювання процесів, в аналізі даних з досвіду інших підприємств, в аналізі рекомендацій аудиторів. Коригувальні дії провадяться стосовно що документації СУЯП, то і процесів, які охоплені системою.

Методика аудиту якості прибутку є основою для реалізації програм стратегічного розвитку підприємств, а її застосування виявляє рівень потенційних можливостей підприємства та фактичний рівень якості прибутку.

Для забезпечення ефективного функціонування СУЯП у складі механізмів його управління пильну увагу треба звертати на методи контролінгу. Контролінг як один з механізмів управління надає змогу прогнозувати та визначати причини відхилень, оптимізувати співвідношення витрат і результатів та забезпечує прийняття оперативних та стратегічних управлінських рішень. Якщо контроль має за мету виявлення помилок, прорахунків, які мали місце в минулому, то контролінг орієнтує на майбутнє відповідно до поставленої мети та завдань і пов'язаний з комплексним використанням методів оперативного та стратегічного менеджменту.

Розробка та впровадження СУЯП має супроводжуватися навчанням усього персоналу підприємства щодо принципів роботи, використання документації СУЯП тощо. Варто підготувати та поширити серед працівників інформаційні матеріали, здійснити перевірку знань персоналу шляхом тестування, атестації щодо розуміння принципів функціонування СУЯП.

Потрібно не залишити поза увагою спеціалізовану професійну підготовку висококваліфікованих кадрів шляхом організації центрів, курсів з питань управління якістю. Це одна з важливих умов зростання конкурентоспроможності підприємства, тому що забезпечити її можуть тільки висококваліфіковані спеціалісти.

Сьогодні одним із нововведень у практиці управління стала переорієнтація кадрової політики на формування стійкої корпоративної культури, цінностей у середині організації та правил поведінки, яка приймається як основа соціального партнерства між адміністрацією підприємства і персоналом [9, с. 149].

І від того, наскільки правильно й уміло буде організована робота з людськими ресурсами, залежить стабільність функціонування підприємства, його зростання та розвиток у майбутньому.

Побудова, впровадження та функціонування системи управління якістю прибутку, її елементи, вимоги, розподіл функцій та повноважень, положення, методика, інструкції мають бути документально оформлені згідно з вимогами стандарту ISO 9001:2009.

Наступним етапом є розробка документації СУЯП. Документація СУЯП – це комплект документів, необхідних для належного функціонування, моніторингу та покращання СУЯП.

Розробка документації провадиться поетапно на плановій основі. Спочатку розробляється схема процесів, виконання яких буде охоплено СУЯП, і визначається структура та склад документації. Структура документації базується на схемі процесів та вимогах стандарту ISO 9001:2009. Вона визначає види документів, їх взаємозв'язки та встановлює послідовність їх формування. Формування документації йде «зверху донизу – від загального до конкретного», тобто за властивою системному підходу логікою.

У розробці документованих процесів необхідно скласти детальний графік розробки документації СУЯП як складової загального графіка побудови системи. У цьому графіку для кожного документа необхідно передбачити принаймні кілька ітерацій його розробки. Зокрема розробка першої версії, обговорення першої версії з персоналом, доопрацювання документа з урахуванням зауважень, презентація проекту документа вищому керівництву, доопрацювання з урахуванням зауважень керівництва та затвердження.

У цьому графіку має бути чітко зазначено, що персональну відповідальність за розробку документованих описів процесів несуть власники цих процесів. Крім того,

власники процесів мають визначати їх змістовну частину: як саме виконується та оцінюється процес та як розподіляється відповідальність за його виконання тощо.

Розпочинаючи розробку документованого опису процесу, доцільно, насамперед, визначити та задокументувати його межі: входи та виходи процесу, що забезпечить узгодженість різних процесів та відсутність дублювань або розривів в описах.

На другому етапі на підставі документально оформленої політики та цілей у сфері якості відповідно до вимог ДСТУ ISO 9001:2009 та схеми процесів розробляється настанова з якості. Структура настанови не стандартизована. Рекомендації щодо її структури та змісту встановлені нормативним документом ISO/TR 10013:2001.

На третьому етапі формуються процедурні та інструктивні документи – методики та інструкції, що регламентують систему практичних дій, спрямованих на ефективне функціонування СУЯП. Форма викладення методик та інструкцій, їх побудова та вид носія, що містить інформацію, стандартами не регламентовані, але повинна забезпечуватись можливість здійснення дій з управління відповідно до вимог ISO 9001:2009. На рис. 3.5 наведено узагальнену структуру документації СУЯП.

Виходячи із мети та завдань документування, документація СУЯП має відповідати низці вимог:

- бути системною, тобто певним чином структурованою, з чіткими внутрішніми зв'язками між процесами СУЯП. Вона повинна давати чітке уявлення як про систему загалом, так і про кожний окремий процес. Системність документації полягає також у тому, що вона виступає невіддільною частиною документації загальної системи управління підприємством;

- бути комплексною, тобто визначати усі аспекти діяльності в СУЯП, у тому числі організаційні, економічні, технічні, правові, методичні, соціальні;

- бути повною, тобто містити вичерпну інформацію про процеси, охоплені СУЯП, а також про способи реєстрації даних;

Зовнішні документи

Внутрішні документи



Рис. 3.5. Узагальнена структура документації системи управління якістю прибутку підприємства\*

\* Авторська розробка



- бути достатньою для практичних цілей. Документація має включати що внутрішні, то і зовнішні документи. До зовнішніх документів СУЯП варто віднести нормативні документи, міжнародні та державні стандарти якості, технічні умови. До внутрішніх документів СУЯП відносяться документи, які визначають політику, цілі та настанову у сфері управління якістю, методики основних процесів системи управління якістю, а також інструкції, положення та протоколи;

- документація має бути адресною, тобто кожен документ СУЯП призначено для точно визначеної сфери застосування та адресовано конкретним виконавцям;

- бути актуалізованою. Це означає, що в кожен документ мають вчасно вноситися необхідні коригувальні дії, що забезпечує її облік, контроль та відсутність неактуалізованої документації;

- повинна мати санкціонований статус, тобто кожен документ системи та вся документація загалом повинні бути затверджені повноважними посадовими особами.

Невиконання вказаних вимог робить документацію системи неповноцінною та зменшує її ефективність. Правильне виконання цих вимог є достатнім, щоб вважати систему такою, що відповідає вимогам стандарту ISO 9001:2009 в частині документування, але вони є мінімальними, на основі яких кожна організація сама визначає оптимальний обсяг документального регламентування.

Обсяг документації для кожного окремого підприємства зумовлюється його розміром та видами діяльності, складністю процесів та їх взаємодією, компетентністю персоналу.

Впровадження розробленої документації СУЯП провадиться шляхом видання відповідного наказу про впровадження та затвердження розробленої документації.

Такий наказ доцільно підписувати тільки після того, як усі основні документи СУЯП розроблені та погоджені, а персонал пройшов підготовку та готовий виконувати їх вимоги.

Основною оцінкою ефективності та якості СУЯП є ступінь досягнення поставлених цілей як на поточний період, так і на довгострокову перспективу.

Водночас в оцінюванні ефективності системи управління варто розрізняти: економічну, організаційну та соціальну ефективність [77, с. 15].

Економічна ефективність управління відображає економічні результати діяльності організації за конкретної системи управління. З одного боку, економічну ефективність характеризують показники, що відображають побудову та функціонування системи (розроблення інструктивного та нормативного матеріалу, технічна озброєність управлінців, рівень автоматизації робочих місць тощо). З іншого – ефективність системи управління характеризується показниками, які відображають результати виробничо-господарської діяльності підприємства (величина прибутку, собівартість, рентабельність, фондомісткість, фондовіддача, тощо) [Мороз, кара чина, Халімон].

Отформатовано: Цвет шрифта: Авто

Організаційна ефективність управління характеризує якість побудови системи управління. Її оцінюють за такими показниками, як рівень централізації функцій управління, співвідношення чисельності управлінських працівників між різними рівнями управління, питома вага керівників у загальній чисельності апарату управління, швидкість прийняття управлінських рішень тощо.

Отформатовано: українский

Соціальну ефективність можна оцінювати з двох сторін: з однієї – за показниками, що відображають соціально-культурну сферу: рівень трудової дисципліни, рівень стабільності кадрів, рівень розвитку соціальної інфраструктури на підприємстві, рівень умов праці тощо, з іншої – за показниками, що відображають вплив на досягнення виробничо-господарських результатів та задоволення потреб ринку (продуктивність праці, зарплатовіддача, рівень задоволення потреб споживачів тощо) [77, с. 16].

Отформатовано: Цвет шрифта: Авто

Сертифікація системи управління якістю згідно з нормами законодавства України може бути що обов'язковою, то і добровільною. Однак для обов'язкового впровадження на підприємстві комплексних систем управління якістю держава не створила необхідних умов для ефективного виконання цієї роботи. Тому надзвичайно важливо створити економічні, організаційно-правові та інші умови, що сприяли б оснащенню підприємств системами якості, які б відповідали світовому рівню. Варто відзначити, що сертифікована система якості є інструментом

отримання стабільних прибутків відповідної якості, що забезпечує підприємству сталий розвиток, залучення значних інвестицій, що пов'язано зі зростанням впевненості інвесторів в окупності вкладених коштів та зростання ринкової вартості підприємства. Порядок та процедури сертифікації системи управління якістю проводяться відповідно до вимог ДСТУ 3415-96 «Система сертифікації УкрСЕПРО» [36]. Сертифікація провадиться сторонньою незалежною акредитованою організацією. За результатами аудиту третьою стороною підприємство отримує сертифікат якості.

Сертифікована система управління якістю стосовно виробництва спирту етилового та продуктів спиртового виробництва діє на Немирівському та Овечаському спиртових заводах з 2005 р. Цього ж року було розпочато роботу з розробки та впровадження системи якості ISO 9000 на Бершадському спиртовому заводі та Барському спиртовому комбінаті, однак у 2006 р. роботи із впровадження системи якості на цих підприємствах були призупинені.

Як об'єкт дослідження нами обрано Немирівський спиртовий завод, який є лідером з обсягів виробництва та реалізації продукції серед 11 спиртових підприємств Вінниччини, та Барський спиртовий комбінат, який за результатами фінансово-господарської діяльності, починаючи з 2008 р., зазнає найбільших збитків.

У 2011 р. лише Немирівський спиртовий завод зумів придбати ліцензію вартістю 500 тис. грн. на реалізацію продукції, водночас інші спиртові заводи здійснювали реалізацію продукції через ДП «Укрспирт» з конкретною вказівкою обсягів реалізації, ціни та покупців, що негативно впливає на конкурентоспроможність продукції.

Продукція Немирівського спиртового заводу є конкурентоспроможною, що забезпечує стабільність в отриманні прибутків, можливість інвестування коштів у розвиток підприємства та зростання економічної ефективності.

Досягнення Немирівського спиртового заводу є результатом функціонування з 12 жовтня 2005 р. сертифікованої системи управління якістю, що включає:

- систему менеджменту якості, яка направлена на забезпечення стабільної якості продукції і належне функціонування усіх процесів на підприємстві;

- систему управління безпечністю продуктів, яка направлена на те, щоб запобігти випадкам завдання шкоди споживачеві внаслідок їхнього споживання;

- систему менеджменту навколишнього середовища, яка направлена на управління впливом виробничої діяльності підприємства на навколишнє середовище.

Ці три системи, що офіційно визнані та сертифіковані незалежними органами сертифікації систем управління на відповідність міжнародним і національним стандартам, безперечно, є вагомим здобутком підприємства.

За показниками діяльності ДП «Немирівський спиртовий завод» є лідером серед підприємств спиртової промисловості Вінниччини, однак його економічна ефективність знижується (табл. 3.1).

Таблиця 3.1

**Оцінка економічної ефективності ДП «Барський спиртовий комбінат» та ДП «Немирівський спиртовий завод»**

ДП «Барський спиртовий комбінат»							
Показники	Роки						Абсолютне відхилення 2011 р. до 2006 р., +/-
	2006	2007	2008	2009	2010	2011	
Чистий прибуток, тис. грн	29	274	-2837	-3565	-1901	-972	-1001
Витрати, тис. грн	31867	66091	24399	18170	3983	3203	-28664
<b>Економічна ефективність, %</b>	<b>0,09</b>	<b>0,4</b>	<b>-11,63</b>	<b>-19,62</b>	<b>-47,73</b>	<b>-30,35</b>	<b>-30,44</b>
ДП «Немирівський спиртовий завод»							
Чистий прибуток, тис. грн	7147	6223	8834	6356	11839	-2136	-9283
Витрати, тис. грн	81627	118122	127616	140320	179795	125937	44310
<b>Економічна ефективність, %</b>	<b>8,76</b>	<b>5,27</b>	<b>6,9</b>	<b>4,53</b>	<b>6,58</b>	<b>-1,7</b>	<b>-10,46</b>

*Розрахунки автора на підставі даних фінансової звітності ДП «Барський спиртовий комбінат» та ДП «Немирівський спиртовий завод»*

Причиною зниження економічної ефективності, на наш погляд, є недосконалість функціонування цих трьох систем.

Для підвищення ефективності їх функціонування необхідно створити єдину інтегровану систему на основі системного підходу до управління всім підприємством, яка об'єднає в єдине ціле різні аспекти його діяльності, сприятиме

успішній діяльності, дозволить ефективно управляти ризиками, скоротити витрати матеріальних та організаційних ресурсів та забезпечить економічне зростання підприємства (рис. 3.6). Створення єдиної інтегрованої системи управління якістю надасть змогу, перш за все: підвищити якість продукції та позитивну оцінку на ринку, довіру до підприємства з боку споживачів, поліпшити функціонування процесів та їх якість, зменшити витрати на обслуговування, документування та розвиток окремих систем внаслідок їх об'єднання до єдиної інтегрованої системи, сприяти більш активній участі персоналу у поліпшенні діяльності підприємства, підвищивши його умотивованість.

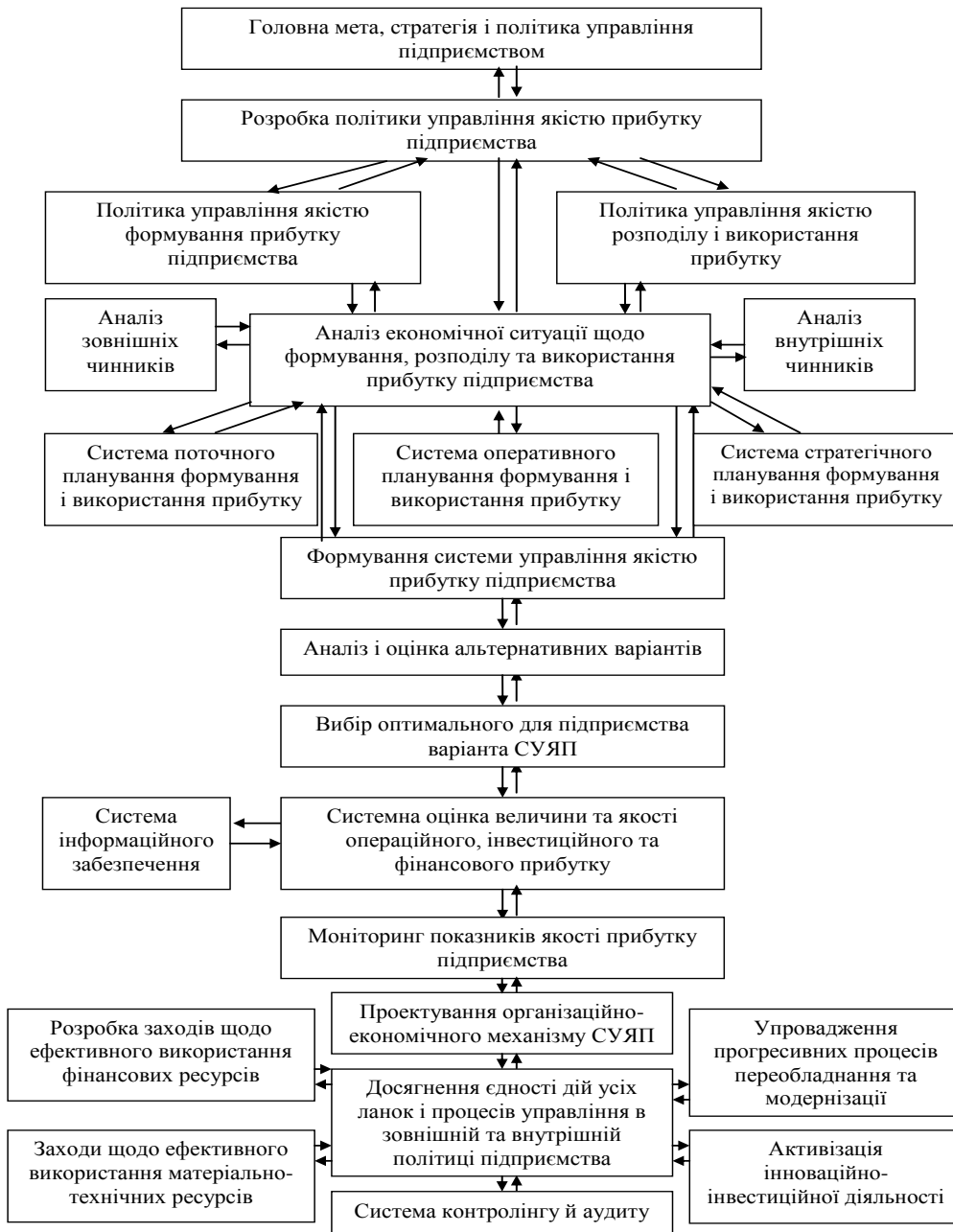
Усесвітньо відомий американський спеціаліст у сфері якості А. Фейгенбаум сформулював концепцію комплексного управління якістю, головним положенням якої є всеохопність управління якістю, яке має об'єднувати усі стадії створення продукції та усі рівні управлінської ієрархії підприємства у реалізації технічних, економічних, організаційних та соціально-психологічних заходів [153].

Автор японського варіанта комплексного управління якістю К. Ісікава у праці «Японські методи управління якістю» виділив характерні риси системи управління якістю: загальна участь працівників в управлінні якістю, здійснення регулярних внутрішніх перевірок функціонування системи якості, постійне навчання кадрів, широке впровадження статистичних методів контролю. Також згаданий автор упровадив у світову практику новий оригінальний метод аналізу причинно-наслідкових зв'язків, який використовується у сфері аналітичної діяльності з вирішення проблем якості [48].

Сьогодні доцільність створення єдиної інтегрованої системи управління якістю, враховуючи вже існуючий світовий досвід її переваг, сумнівів не має.

Найбільш загрозливе становище склалося на Барському спиртовому комбінаті. Починаючи з 2007 р., на підприємстві суттєво зменшувалися обсяги виробництва та реалізації продукції, у результаті чого зростала кредиторська заборгованість та з виплати заробітної плати. Сплата податків та обов'язкових платежів здійснювалася з порушенням їх термінів, що призводило до нарахування штрафних санкцій та пені, у результаті чого підприємство у 2008 р. зазнало збитків, які рік у рік зростали.

ДП «Барський спиртовий комбінат» нині перебуває у стані проходження процедури банкрутства.



**Рис. 3.6. Організаційно-інформаційна модель системи управління якістю прибутку підприємства\***

\* Авторська розробка

Запобігти банкрутству, відновити платоспроможність, досягти поточного зростання прибутку та забезпечити в подальшому стабільний розвиток підприємства можливо за умови ефективного функціонування на підприємстві системи управління якістю прибутку.

Ця система повинна бути інтегрована із загальною системою управління підприємством. Така необхідність пояснюється тим, що управління прибутком безпосередньо пов'язано з виробничим, фінансовим, інноваційним, інвестиційним менеджментом та менеджментом персоналу.

Таким чином, систему управління якістю прибутку можна представити як сукупність взаємопов'язаних процесів із забезпеченням необхідними ресурсами, здійсненням постійного контролю та моніторингу їх виконання, що гарантує отримання прибутку заданої величини та рівня якості. Запропонована нами методика побудови системи управління якістю прибутку підприємства є одним із варіантів розробки систем цього типу.

Упровадження ефективної системи управління якістю прибутку на підприємстві сприятиме стабільному отриманню прибутків високого рівня якості, що забезпечить його сталий розвиток та зростання економічної ефективності.

### **3.3. Антикризове управління як визначальна передумова стабільного розвитку підприємств в сучасних умовах господарювання**

Сучасний період розвитку вітчизняної економіки характеризується виникненням кризових явищ, що обумовлюються спадом виробництва, недосконалістю законодавчої бази і браком у менеджерів досвіду управління підприємствами.

За нестабільної політичної та економічної ситуації, постійних інфляційних процесів більшість вітчизняних підприємств перебувають на межі виживання, стають банкрутами та припиняють своє існування. Сукупність проблем, які

супроводжують розвиток підприємства, в останні роки спричиняє виникнення кризи різної глибини прояву.

Висока ймовірність виникнення та розвитку кризи в процесі діяльності підприємства зумовлює необхідність здійснення спеціалізованого антикризового управління, ідеологія якого полягає в інтеграції антикризового управління із загальною системою управління підприємством, системою управління якістю прибутку. Функціонування на підприємстві ефективної системи управління якістю прибутку створить умови для систематичного отримання прибутку, надасть змогу запобігти виникненню кризових явищ та сприятиме стабільному розвитку підприємства на довгострокову перспективу.

За таких умов виникає необхідність розробки системи антикризового управління підприємством (рис. 3.7), що має ґрунтуватися на поглибленому аналізі фінансового стану підприємства та особливостей його діяльності.

Проблеми, пов'язані з антикризовим управлінням підприємством, аналізували та досліджували такі вчені, як М. Мескон [67], Т. Біляєва [141], В. Василенко [23], А. Грязнова [4], З. Шершньова [5] та ін.

Згідно з концепцією М. Мескона, антикризове управління варто розглядати як один з функціональних напрямів управління підприємством, як «процес планування, організації, мотивації та контролю, необхідний для того, аби сформулювати та досягти цілей, що стоять перед організацією» [67, с. 38].

«Антикризове управління безперечно є складовою менеджменту підприємства в цілому» [67, с. 48].

Т. Біляєва зауважує, що «антикризове управління підприємством – це особлива система, що відрізняється комплексним та стратегічним характером та має здатність повністю усувати тимчасові утруднення, зафіксовані в роботі підприємства» [141, с. 258].



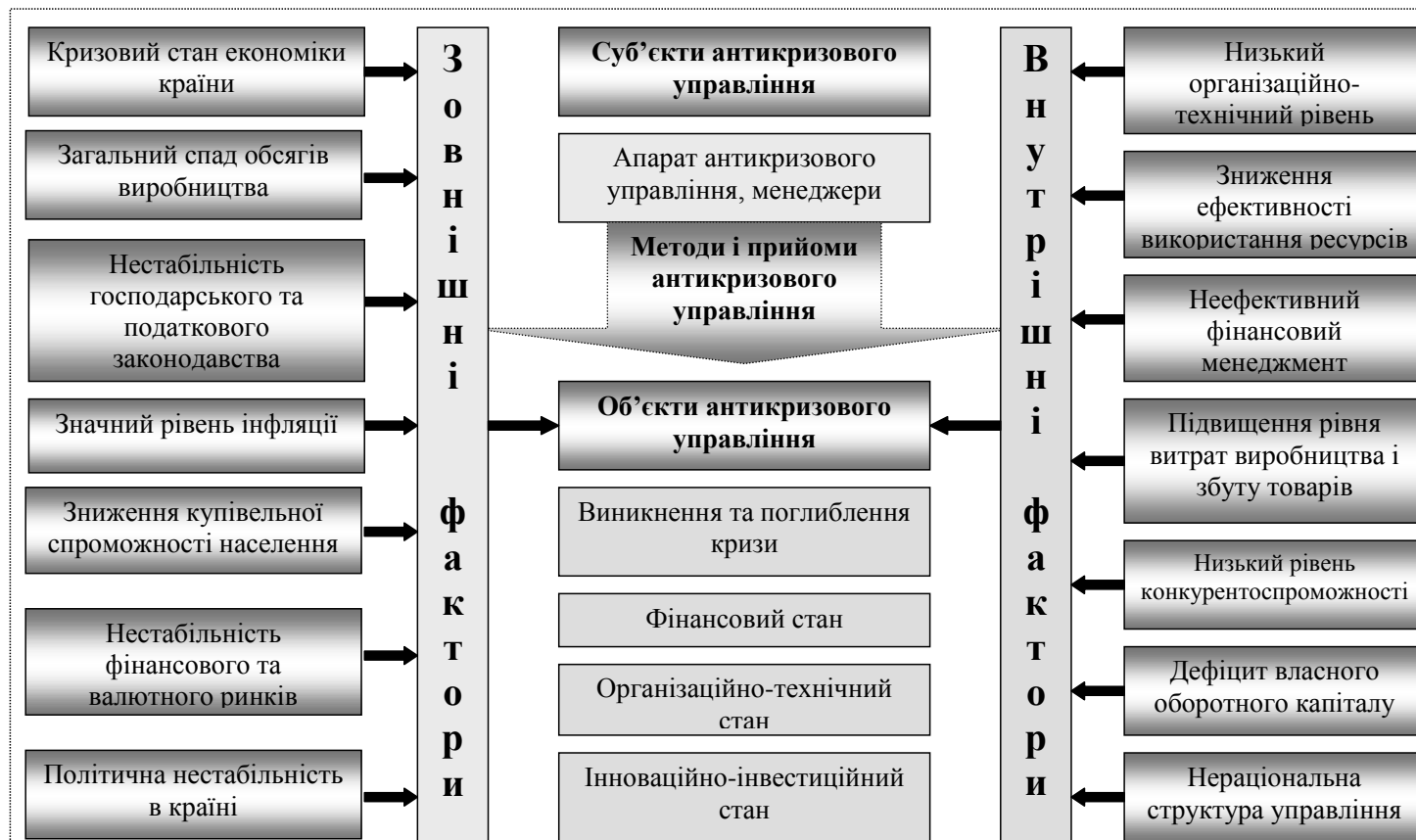


Рис. 3.7. Система антикризового управління підприємством\*

\* Авторська розробка

А. Грязнова зазначає, що «антикризове управління – це така система управління підприємством, яка має комплексний характер та спрямована на уникнення або ліквідацію небажаних для бізнесу явищ через використання усього потенціалу сучасного менеджменту, розробки та реалізації на підприємстві спеціальної програми, що має стратегічний характер та дозволяє ліквідувати тимчасові ускладнення, зберегти та примножити ринкові позиції за будь-яких обставин при використанні в основному власних ресурсів» [4, с. 7].

З. Шершньова виділяє «антикризове управління підприємством як тип управління, спрямований на виявлення ознак кризових явищ та створення відповідних передумов для їх своєчасного запобігання, послаблення, подолання з метою забезпечення життєдіяльності суб'єкта підприємницької діяльності, недопущення ситуації його банкрутства» [5, с. 495].

Варто зауважити, що кожний автор має свій погляд на проблему кризи, кризової ситуації та антикризового управління. Одні розглядають антикризове управління з погляду існуючих фінансових проблем [134, с. 138], інші розглядають проблеми, які пов'язані не тільки з кризою на одному підприємстві, але й з несприятливими фінансовими умовами в економіці країни загалом [2, с. 71].

Аналіз літературних джерел з дослідження проблем антикризового управління засвідчує, що система антикризового управління – це система організаційно-управлінських заходів щодо діагностування, запобігання, нейтралізації та подолання кризових явищ і їх причин на окремому підприємстві. Ця система має бути органічно пов'язана із системою менеджменту підприємства (що включає фінансовий, виробничий, інноваційний, інвестиційний менеджмент, менеджмент персоналу), із системою управління якістю прибутку та загальною системою управління підприємством.

Для цього на підприємстві розробляється політика антикризового управління, яка визначає мету, завдання, принципи, процедури, методи її реалізації.

Головною метою антикризового управління є розробка та реалізація заходів, спрямованих на запобігання та подолання кризових явищ, відновлення платоспроможності та зміцнення фінансового стану підприємства.

Управління повинно поєднувати стратегічний і тактичний аспекти. Сутність стратегічного управління полягає у реалізації заходів, що дозволяють запобігти настанню кризи. Тактичне управління має на меті розробку та реалізацію заходів з виведення господарюючого суб'єкта із кризового стану й ліквідації наслідків цього стану.

Антикризове управління здійснюється як на основі загальноприйнятих принципів, властивих управлінським процесам, так і на специфічних, що пов'язані зі здійсненням антикризових процедур:

- науковості, що передбачає використання науково обґрунтованих методів аналізу та дозволяє постійно тримати в полі зору всі прояви кризи, що наближається чи проходить;

- об'єктивності, використання якого передбачає врахування суті, механізмів виникнення та поглиблення кризових явищ, орієнтацію управлінського впливу не тільки на зовнішні прояви кризи, але й на глибинні першопричини виникнення кризових явищ з метою їх локалізації та усунення;

- комплексності, що визначає необхідність системного мислення, розробку антикризових рішень з усіх напрямів діяльності підприємства, видів ресурсів, які використовуються, функціональних підсистем підприємства;

- відповідності, сутність якого полягає у вивченні умов функціонування конкретного підприємства, виявленні специфічних умов та тенденцій його розвитку, врахуванні стадії життєвого циклу;

- контролю, що передбачає здійснення постійного контролю за перебігом реалізації антикризових заходів з метою постійної адаптації до умов внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства;

- оптимальності, підґрунтям якого є оптимальне співвідношення оперативних, тактичних і профілактичних антикризових заходів з урахуванням стадії кризи, ймовірного терміну виникнення ситуації банкрутства, причин і факторів, що обумовили появу кризових явищ;

– оперативності і гнучкості управління. У кризових ситуаціях часто виникає потреба у швидких та рішучих діях, оперативних заходах, зміні управління за ситуаціями, що складаються, та адаптації до умов кризи;

– основної ланки, використання якого орієнтує на пошук та першочергове розв’язання основної проблеми, посилення уваги до тієї сфери діяльності, яка обумовлює виникнення та поширення кризи, або у якій подальше поглиблення кризи має найбільш негативний вплив на функціонування та життєздатність підприємства загалом;

– законності, який передбачає знання та використання в інтересах підприємства правових засад, що регламентують здійснення підприємницької діяльності, впровадження та розгляду справи про банкрутство, обумовлюють можливості фінансового оздоровлення та санації підприємств;

– ефективності, сутність якого полягає у максимально можливому використанні потенціалу підприємства для формування обґрунтованої програми антикризових дій, мінімізації часових, матеріальних та фінансових витрат, пов’язаних з кризовим станом підприємства та виходом з нього.

Основними завданнями антикризового управління є:

– аналіз зовнішнього середовища і внутрішнього потенціалу підприємства для вибору стратегії його подальшого розвитку;

– комплексний аналіз фінансово-економічного стану підприємства в цілях встановлення методів його оздоровлення;

– діагностика причин виникнення кризових ситуацій;

– бізнес-планування фінансового оздоровлення підприємства;

– реструктуризація сфер діяльності підприємства;

– процедури антикризового управління та контроль за їх проведенням.

Аналізуючи зміст та завдання антикризового управління, необхідно виділити його основні функції, реалізація яких здатна запобігти виникненню та поширенню кризових явищ, локалізувати їх та усунути:

– захисна функція, направлена на систематичне проведення діагностування фінансового стану підприємства для запобігання проявам кризових явищ;

– прогнозування тенденцій розвитку кризових явищ;

– планування антикризових заходів, направлених на подолання кризових явищ шляхом розробки комплексу управлінських рішень за напрямками діяльності: виробничо-господарська, фінансово-економічна, маркетингово-інформаційна, організаційно-правова та кадрове забезпечення.

Об'єктом антикризового управління є запобігання виникненню та поглибленню кризи розвитку підприємства, що має негативні наслідки для життєдіяльності підприємства, її подоланню.

Кризовий стан більшості підприємств спиртової промисловості Вінниччини полягає в їх неспроможності здійснювати фінансове забезпечення поточної виробничої діяльності, скороченні попиту на їх продукцію і, як наслідок, зниженні обсягів виробництва та реалізації продукції; заборгованості з виплати заробітної плати, зростанні дебіторської та кредиторської заборгованості. Істотне погіршення усіх показників діяльності як кількісних, так і якісних, що призводить до порушення стану рівноваги, який підприємство не в змозі самотійно відновити, є проявом кризового стану.

Здійснені нами дослідження вказують на розгортання та поглиблення кризи на більшості підприємств, що потребує розробки та впровадження ефективних антикризових заходів управління.

Фактори, що зумовили кризовий стан підприємств, поділяють на зовнішні, або екзогенні та внутрішні, або ендогенні. Головними екзогенними факторами фінансової кризи є: кризовий стан економіки країни, загальний спад виробництва, значний рівень інфляції, нестабільність господарського та податкового законодавства, нестабільність фінансового та валютного ринків, зниження купівельної спроможності населення, політична нестабільність в країні, розрив економічних зв'язків, посилення монополізму на ринку. Вплив зовнішніх факторів має стратегічний характер, вони породжують кризові явища на підприємстві в тому разі, коли відсутня система раннього запобігання та реагування, одним із завдань якої є прогнозування кризи. До ендогенних факторів, що спричинили кризовий стан більшості підприємств, варто віднести: дефіцит власного оборотного капіталу,

низький рівень техніки, технології та організації виробництва, зниження ефективності використання ресурсів, неефективний фінансовий менеджмент, підвищення рівня витрат на виробництво і збут продукції, і, як наслідок, низький рівень конкурентоспроможності та зростання збитків.

Наслідками впливу вищезазначених факторів на фінансово-господарський стан підприємств спиртової промисловості є: втрачання клієнтів та покупців готової продукції, зменшення кількості замовлень та контрактів з продажу продукції, неритмічність виробництва, неповне завантаження потужностей, зростання собівартості, суттєве зменшення обсягів реалізації і, як наслідок, недоодержання виручки від реалізації продукції та дефіцит власного оборотного капіталу. У результаті цього на підприємствах спиртової промисловості руйнується виробничий потенціал, основою якого є його виробничі потужності, рівень їх використання знизився до 42% у 2011 році. Високий ступінь зносу основних засобів, що є матеріальною основою виробничих потужностей, становить 60-70% і вказує на їх низький рівень придатності, що, безумовно, негативно впливає на показники діяльності та призводить до збитків. Такі явища є проявами стратегічної кризи, що зумовлює необхідність термінового запровадження активних антикризових заходів. Системність в отриманні збитків характерна для Барського спиртового комбінату, Бджільнянського, Чечельницького, Юрковецького, Гайсинського, Тростянецького спиртових заводів, причому динаміка показника має негативну тенденцію зростання. Збитки підприємств «з'їдають власний капітал» і це призводить до незадовільної структури балансу та створює кризу прибутковості (табл. 3.2).

Аналіз даних табл. 3.2 свідчить про невиконання умов «золотого правила фінансування» на Барському спиртовому комбінаті, Бджільнянському, Чечельницькому, Юрковецькому, Гайсинському, Уладівському, Тростянецькому спиртових заводах.

Згідно з фінансовою теорією для забезпечення фінансової стійкості та ліквідності підприємства має виконуватися дві умови у співвідношенні активів та пасивів підприємства: довгострокові активи/довгострокові пасиви < 1; короткострокові активи/короткострокові пасиви > 1.

Таблиця 3.2

## Аналіз співвідношення активів та пасивів спиртових заводів Вінниччини

Показники	Роки						
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
1	2	3	4	5	6	7	8
<b>Бершадський спиртовий завод</b>							
Довгострокові активи	5035	5468	5128	5404	5645	5657	-
Довгострокові пасиви	8252	8296	8259	9174	9696	9588	8996
<b>Довгострокові активи/довгострокові пасиви</b>	<b>0,61</b>	<b>0,7</b>	<b>0,62</b>	<b>0,6</b>	<b>0,6</b>	<b>0,6</b>	<b>-</b>
Короткострокові активи	4960	6952	6171	7762	7140	7084	10127
Короткострокові пасиви	1745	4154	3042	3993	3098	3154	1132
<b>Короткострокові активи/короткострокові пасиви</b>	<b>2,8</b>	<b>1,67</b>	<b>2,03</b>	<b>1,92</b>	<b>2,3</b>	<b>2,25</b>	<b>8,95</b>
<b>Немирівський спиртовий завод</b>							
Довгострокові активи	28720	30034	35360	40376	45958	48147	15
Довгострокові пасиви	30720	44113	51768	51649	54667	47712	45109
<b>Довгострокові активи/довгострокові пасиви</b>	<b>0,9</b>	<b>0,7</b>	<b>0,7</b>	<b>0,8</b>	<b>0,84</b>	<b>1,0</b>	<b>0,0003</b>
Короткострокові активи	5780	16280	20825	15468	13893	9359	48167
Короткострокові пасиви	3843	2234	4471	4244	5455	10069	3311
<b>Короткострокові активи/короткострокові пасиви</b>	<b>1,5</b>	<b>7,3</b>	<b>4,64</b>	<b>3,64</b>	<b>2,55</b>	<b>0,93</b>	<b>14,55</b>
<b>Мартинівський спиртовий завод</b>							
Довгострокові активи	6458	6556	6496	6472	6424	6249	2803
Довгострокові пасиви	6892	6954	6612	7197	7466	8589	8418
<b>Довгострокові активи/довгострокові пасиви</b>	<b>0,94</b>	<b>0,94</b>	<b>0,98</b>	<b>0,9</b>	<b>0,86</b>	<b>0,0001</b>	<b>0,3</b>
Короткострокові активи	4727	5746	5562	6128	5462	6244	6557
Короткострокові пасиви	4253	5348	5446	5403	4419	3904	942
<b>Короткострокові активи/короткострокові пасиви</b>	<b>1,1</b>	<b>1,07</b>	<b>1,01</b>	<b>1,13</b>	<b>1,24</b>	<b>1,6</b>	<b>7,0</b>
<b>Овечацький спиртовий завод</b>							
Довгострокові активи	4917	4708	4762	4979	5465	4929	26
Довгострокові пасиви	4883	5368	6111	7097	7336	7550	4529
<b>Довгострокові активи/довгострокові пасиви</b>	<b>1,0</b>	<b>0,9</b>	<b>0,78</b>	<b>0,7</b>	<b>0,74</b>	<b>0,65</b>	<b>0,006</b>
Короткострокові активи	2599	3076	2866	4193	4075	5088	5224
Короткострокові пасиви	2633	2416	1535	2075	2204	2467	721
<b>Короткострокові активи/короткострокові пасиви</b>	<b>0,99</b>	<b>1,27</b>	<b>1,87</b>	<b>2,02</b>	<b>1,85</b>	<b>2,06</b>	<b>7,25</b>
<b>Тростянецький спиртовий завод</b>							
Довгострокові активи	5737	5666	5197	4990	4830	6090	5831
Довгострокові пасиви	6686	6175	1383	-166	79	-330	-3377
<b>Довгострокові активи/довгострокові пасиви</b>	<b>0,86</b>	<b>0,92</b>	<b>3,8</b>	<b>-30,1</b>	<b>61,1</b>	<b>-18,5</b>	<b>-1,73</b>
Короткострокові активи	4042	6332	5072	4681	6615	11311	7449
Короткострокові пасиви	7065	9795	8886	9837	11366	17731	16657
<b>Короткострокові активи/короткострокові пасиви</b>	<b>0,57</b>	<b>0,65</b>	<b>0,57</b>	<b>0,48</b>	<b>0,58</b>	<b>0,64</b>	<b>0,45</b>
<b>Уладівський спиртовий завод</b>							
Довгострокові активи	2119	1664	1799	1791	2011	2426	2672
Довгострокові пасиви	-3497	-4327	-5926	-5116	-5853	-5492	-4076
<b>Довгострокові активи/довгострокові пасиви</b>	<b>-0,61</b>	<b>-0,38</b>	<b>-0,3</b>	<b>-0,35</b>	<b>-0,34</b>	<b>-0,44</b>	<b>-0,66</b>
Короткострокові активи	2008	4844	9221	7538	9843	10003	7375
Короткострокові пасиви	7624	10838	16955	14444	17705	17923	14125
<b>Короткострокові активи/короткострокові пасиви</b>	<b>0,26</b>	<b>0,45</b>	<b>0,54</b>	<b>0,52</b>	<b>0,56</b>	<b>0,6</b>	<b>0,5</b>

Продовження табл. 3.2

1	2	3	4	5	6	7	8
<b>Барський спиртовий комбінат</b>							
Довгострокові активи	5404	5428	6808	6347	6345	5988	5696
Довгострокові пасиви	5828	4356	3615	1403	-2162	-4058	-5024
<b>Довгострокові активи/довгострокові пасиви</b>	<b>0,93</b>	<b>1,25</b>	<b>1,9</b>	<b>4,52</b>	<b>-2,93</b>	<b>-1,5</b>	<b>-1,1</b>
Короткострокові активи	6850	7474	9473	12974	8740	7254	6999
Короткострокові пасиви	6500	8667	12667	17919	17248	17301	17720
<b>Короткострокові активи/короткострокові пасиви</b>	<b>1,05</b>	<b>0,86</b>	<b>0,75</b>	<b>0,72</b>	<b>0,5</b>	<b>0,42</b>	<b>0,4</b>
<b>Гайсинський спиртовий завод</b>							
Довгострокові активи	5019	6135	6767	7307	7967	7709	7999
Довгострокові пасиви	9086	9125	9106	8663	8243	5408	3664
<b>Довгострокові активи/довгострокові пасиви</b>	<b>0,6</b>	<b>0,7</b>	<b>0,74</b>	<b>0,84</b>	<b>0,97</b>	<b>1,43</b>	<b>2,18</b>
Короткострокові активи	6382	6119	5019	4685	4258	3738	3179
Короткострокові пасиви	2315	3129	2682	3330	3275	6039	7515
<b>Короткострокові активи/короткострокові пасиви</b>	<b>2,8</b>	<b>1,96</b>	<b>1,87</b>	<b>1,4</b>	<b>1,3</b>	<b>0,62</b>	<b>0,42</b>
<b>Бжільнянський спиртовий завод</b>							
Довгострокові активи	4460	3421	2927	2695	2564	2478	2312
Довгострокові пасиви	3811	2629	1815	953	-413	-438	-520
<b>Довгострокові активи/довгострокові пасиви</b>	<b>1,17</b>	<b>1,3</b>	<b>1,6</b>	<b>2,83</b>	<b>-6,2</b>	<b>-5,7</b>	<b>-4,4</b>
Короткострокові активи	2720	2809	2968	3528	1941	1415	1210
Короткострокові пасиви	3374	3609	4085	5275	4923	4710	4605
<b>Короткострокові активи/короткострокові пасиви</b>	<b>0,8</b>	<b>0,78</b>	<b>0,73</b>	<b>0,67</b>	<b>0,39</b>	<b>0,3</b>	<b>0,26</b>
<b>Чечельницький спиртовий завод</b>							
Довгострокові активи	1342	1216	1650	1597	1509	1437	1369
Довгострокові пасиви	-2118	-3068	-3613	-4421	-5307	-6480	-7232
<b>Довгострокові активи/довгострокові пасиви</b>	<b>-0,63</b>	<b>-0,4</b>	<b>-0,5</b>	<b>-0,36</b>	<b>-0,28</b>	<b>-0,2</b>	<b>-0,2</b>
Короткострокові активи	1449	1307	1745	2199	2436	2472	2413
Короткострокові пасиви	4996	5674	7008	8217	9252	10389	11014
<b>Короткострокові активи/короткострокові пасиви</b>	<b>0,29</b>	<b>0,23</b>	<b>0,25</b>	<b>0,27</b>	<b>0,26</b>	<b>0,24</b>	<b>0,22</b>
<b>Юрковецький спиртовий завод</b>							
Довгострокові активи	2710	2583	2608	2433	3134	3003	2880
Довгострокові пасиви	1676	1335	243	-1116	-2762	-4451	-5316
<b>Довгострокові активи/довгострокові пасиви</b>	<b>1,62</b>	<b>1,93</b>	<b>10,73</b>	<b>-2,2</b>	<b>-1,13</b>	<b>-0,7</b>	<b>-0,54</b>
Короткострокові активи	1510	2098	748	2911	1579	1289	1202
Короткострокові пасиви	2544	3346	3113	6460	7475	8743	9398
<b>Короткострокові активи/короткострокові пасиви</b>	<b>0,59</b>	<b>0,63</b>	<b>0,24</b>	<b>0,45</b>	<b>0,21</b>	<b>0,15</b>	<b>0,13</b>

*Розрахунки автора на основі даних фінансової звітності підприємств  
спиртової промисловості Вінниччини*

Порушення «золотого правила фінансування» полягає в збільшенні обсягів поточних зобов'язань при зменшенні оборотного капіталу та довгострокових пасивів, перш за все, власного капіталу за рахунок росту непокритих збитків, що спричинило кризу ліквідності вказаної сукупності підприємств.



Від’ємне значення різниці оборотних активів і поточних зобов’язань свідчить про втрату підприємством власних фінансових ресурсів та про його поточну неплатоспроможність.

Неплатоспроможність підприємств є проявом кризи ліквідності. Коефіцієнт поточної ліквідності має значення нижче допустимого на 8 заводах, тобто їх фінансовий стан відповідає стану надкритичної неплатоспроможності, на двох заводах – Бершадському та Овечацькому – в межах допустимого та вище допустимого на Немирівському спиртовому заводі.

Якщо значення коефіцієнта поточної ліквідності перевищує допустиме, то це значить, що підприємство володіє значним обсягом вільних ресурсів, які сформувалися завдяки власним джерелам.

Таким чином, нами встановлено, що між стратегічною кризою, кризою прибутковості і ліквідності існує тісний причинно-наслідковий зв’язок: стратегічна криза спричиняє кризу прибутковості, яка, своєю чергою, призводить до втрати підприємствами ліквідності.

У такому разі важливо правильно встановити глибину фінансової кризи та застосувати необхідні антикризові заходи.

Розрізняють три фази кризи: фаза зародження кризи, яка безпосередньо не загрожує функціонуванню підприємства; фаза поглиблення кризи, яка загрожує подальшому існуванню підприємства; кризовий стан, який несумісний з існуванням підприємства та призводить до його ліквідації.

Зовнішнім проявом зародження кризи є формування стійкої тенденції руху поточних витрат підприємства у сторону збільшення, а обсягів та норми прибутку – у сторону зменшення. Ця фаза потребує розробки підприємством необхідних антикризових заходів та своєчасного переведення на режим антикризового управління.

Фаза поглиблення кризи характеризується істотним погіршенням усіх показників його стану, як кількісних, так і якісних, що потребує негайного здійснення фінансової санації.

Втрата власного капіталу та дефіцит фінансових ресурсів для розрахунку за зобов'язаннями є проявом кризового стану підприємства.

У разі виявлення початкових проявів зародження кризи необхідно негайно перевести підприємство на антикризове управління. Для цього на підприємстві має бути розроблена концепція подолання кризи, що включає:

- комплексний аналіз та оцінку стану підприємства, а також можливу його реструктуризацію;
- визначення механізмів та методів оздоровлення підприємства;
- розробку стратегії з остаточної стабілізації, подолання наслідків кризи, переходу до зростання або ліквідації підприємства.

Комплексний аналіз стану підприємства надає змогу виявити слабкі місця, наявний потенціал і можливості фінансового оздоровлення, своєчасно ідентифікувати і встановити глибину фінансової кризи на підприємстві.

Рішення щодо фінансового оздоровлення чи ліквідації підприємства, типу санаційної стратегії та антикризових заходів, приймається на підставі оцінки санаційної спроможності. Санаційна спроможність – це наявність у підприємства, що перебуває у фінансовій кризі, фінансових, організаційно-технічних і правових можливостей, які визначають здатність до успішного здійснення його фінансового оздоровлення [142]. На основі позитивного рішення щодо доцільності здійснення антикризових заходів розробляється план антикризових дій. Остаточне рішення щодо фінансового оздоровлення підприємства має прийматися на підставі експертизи наявного плану антикризових заходів.

У разі виявлення ознак наближення кризи, встановивши ступінь реальної загрози і визначивши глибину кризи, менеджери підприємств визначають механізми і методи оздоровлення підприємства, на основі яких розробляються та реалізуються обґрунтовані управлінські рішення стосовно підвищення прибутковості, відновлення платоспроможності та покращання фінансового стану, що є основними індикаторами стабільного розвитку підприємства.

Дієвим інструментом, яким можуть скористатися підприємства спиртової промисловості для стабілізації фінансового стану, є:

– скорочення витрат, зниження запасів з метою запобігання зростанню фінансових зобов'язань;

– реалізація окремих видів активів з метою збільшення позитивного грошового потоку;

– перегляд організаційної структури на предмет виключення зайвих рівнів управління;

– здійснення оптимізації технологічних процесів;

– перегляд кадрової політики.

Одним із основних шляхів фінансового оздоровлення підприємства є реструктуризація. Реструктуризація підприємства – це здійснення організаційно-економічних, правових, виробничо-технічних заходів, спрямованих на зміну структури підприємства, управління ним, форм власності, організаційно-правових форм, які здатні привести підприємство до фінансового оздоровлення, збільшення обсягів випуску конкурентоспроможної продукції, підвищення ефективності виробництва [31, с. 405].

Виокремлюють наступні форми реструктуризації: реструктуризація виробництва; реструктуризація активів, фінансова реструктуризація, реорганізація.

Реструктуризація виробництва передбачає зміни в організаційній та у виробничо-господарській сфері підприємства з метою підвищення його рентабельності та конкурентоспроможності, а саме: запровадження нових прогресивних форм та методів управління; диверсифікація асортименту продукції; покращання якості продукції; підвищення ефективності маркетингу; зменшення витрат на виробництво; скорочення чисельності персоналу підприємства.

Реструктуризація активів включає заходи, результатом яких є зміни структури та складу активів балансу. До них належать: продаж частини основних засобів, продаж обладнання, запасів сировини та матеріалів, рефінансування дебіторської заборгованості. До основних форм рефінансування дебіторської заборгованості належать факторинг (уступка банку права на затребування дебіторської заборгованості), облік векселів та їх продаж на фондовому ринку.

Фінансова реструктуризація передбачає зміни структури власного та позикового капіталу, а також зміни в інвестиційній діяльності підприємства. До основних заходів фінансової реструктуризації відносяться: реструктуризація заборгованості перед кредиторами; одержання додаткових кредитів; збільшення статутного капіталу; заморожування інвестиційних вкладів. Фінансова реструктуризація має обов'язково супроводжуватися реструктуризацією виробництва.

Реорганізація підприємства може відбуватися шляхом укрупнення (злиття, приєднання, поглинання); поділу та без зміни розмірів підприємства.

Усі ці заходи мають бути спрямовані на усунення поточної неплатоспроможності з метою стабілізації фінансової ситуації. Для забезпечення фінансової рівноваги антикризовий фінансовий менеджмент повинен організувати фінансове господарство на підприємстві таким чином, щоб операційна, інвестиційна та фінансова діяльність здійснювались з урахуванням вимог політики антикризового фінансового управління. Якщо ефективність цих заходів надасть змогу підприємству досягти фінансової стабілізації, то після цього необхідно вжити тактичних заходів, спрямованих на досягнення фінансової рівноваги протягом тривалого періоду. Цілковита фінансова стабілізація досягається лише тоді, коли підприємство забезпечує стабільне зниження вартості капіталу, що використовується, та постійне зростання власної ринкової вартості. Досягти цього можна шляхом перевищення обсягу генерування над обсягом споживання фінансових ресурсів.

Для підвищення ефективності антикризових заходів необхідно: підвищити здатність швидкої реакції завдяки передбаченню кризової ситуації; здійснювати стратегічне планування; провадити профілактику кризових ситуацій за наступними напрямками: фінансово-господарська діяльність; культура управління; інноваційна активність; моніторинг зовнішнього та внутрішнього середовища.

Мета антикризового управління вважається досягнутою, якщо за допомогою зовнішніх та внутрішніх фінансових джерел, проведення організаційних та виробничо-технічних удосконалень підприємство долає кризу та нормалізує

виробничу діяльність і забезпечує зростання прибутковості та конкурентоспроможності у довгостроковому періоді.

В умовах ринкових відносин в Україні система антикризового управління має бути запроваджена не лише на підприємствах, які перебувають у кризовому стані, а й на тих, які успішно розвиваються, що дозволить запобігти появі кризових явищ на підприємстві, а у разі виникнення кризи – пом'якшити її наслідки і своєчасно розробити адекватні методи покращання їх функціонування.

Сьогодні на території Вінницької області зареєстровано 11 державних спиртових підприємств, з них відносно 7 порушено провадження у справі про банкрутство, зокрема Уладівського (справа № 5/435-04 від 13.08.2004), Чечельницького (справа № 5/75-05 від 06.03.2006), Тростянецького (справа № 10/47-08 від 21.03.2008), Барського спиртового комбінату (справа № 10/174-08 від 12.11.2008), Юрковецького (справа № 10/189-09 від 27.11.2009), Гайсинського (справа № 10/83-10 від 21.07.2010), Бджільнянського (справа № 15/109-10 від 29.10.2010) спиртових заводів. На кожному спиртовому заводі є проблемні питання, тому, на наш погляд, доцільно розглянути загальні проблеми процедур банкрутства державних спиртових заводів.

По-перше, Законом України «Про перелік об'єктів права державної власності, що не підлягають приватизації» [123] визначено перелік об'єктів права державної власності, що не підлягають приватизації. До переліку включені всі вищезазначені підприємства. Ст. 5 Закону України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» [121] чітко визначено, що до державних підприємств, які не підлягають приватизації, судові процедури санації та ліквідації не застосовуються. До такого виду підприємств застосовується лише процедура – розпорядження майном. Вказана ситуація, своєю чергою, породжує цілу низку проблем:

- неможливість застосовувати процедуру санації або ліквідації підприємства;
- неможливість залучення інвестора (через брак змоги надати будь-які гарантії інвесторові);

– відсутність реальних та дієвих повноважень арбітражного керуючого (згідно зі ст. 1 Закону України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» розпорядження майном – система заходів лише щодо нагляду та контролю за управлінням та розпорядженням майном боржника з метою забезпечення та ефективного використання майнових активів боржника та проведення аналізу його фінансового стану. Тобто, на цій стадії арбітражний керуючий не є керівником підприємства, а лише здійснює нагляд та контроль).

По-друге, проблемою є виконання вимог постанови Кабінету Міністрів України № 672 від 28 липня 2010 року [124], зокрема п. 2., яким визначено, що реорганізація державних підприємств і об'єднань спиртової та лікеро-горілчаної промисловості, що належать до сфери управління Міністерства аграрної політики та продовольства України, здійснюється шляхом приєднання до Державного підприємства «Укрспирт» та шляхом виділення майна, з використанням якого виготовляється підакцизна продукція, і передача такого майна до Державного підприємства «Укрспирт». У згаданому випадку чітко визначено виділення майна і передача до ДП «Укрспирт», але не визначено, як вчинити з заборгованістю (наявність вимог кредиторів).

По-третє, проблемним є укладання договорів щодо реалізації готової продукції. Ст. 14 Закону України «Про державне регулювання виробництва і обігу спирту етилового, коньячного і плодового, алкогольних напоїв та тютюнових виробів» [122] встановлено, що імпорт, експорт або оптова торгівля спиртом етиловим і плодовим, спиртом етиловим ректифікованим виноградним, спиртом етиловим ректифікованим плодовим здійснюється за наявності ліцензії лише державними суб'єктами господарювання (органами), спеціально уповноваженими на це Кабінетом Міністрів України.

При цьому суб'єкти господарювання – виробники спирту етилового здійснюють його реалізацію вітчизняним споживачам через державні підприємства (організації), спеціально уповноважені на це Кабінетом Міністрів України, які отримали ліцензію на право оптової торгівлі. Водночас Постановою Кабінету Міністрів України № 672 від 28 липня 2010 року «Про

утворення Державного підприємства спиртової та лікєро-горілочаної промисловості» здійснювати експорт спирту етилового і плодового та оптову торгівлю спиртом етиловим і плодовим уповноважено підприємство «Укрспирт».

Як результат ситуації, що склалась – підприємства не працюють, а певні платежі треба здійснювати: сплачувати податок за землю, за використання електроенергії, виплачувати заробітну плату.

На нашу думку, сталий та прогресивний розвиток спиртової галузі України може забезпечити лише злагоджена та урівноважена система державного регулювання, головною метою якої має бути зміцнення економічного потенціалу держави, всебічна підтримка вітчизняного товаровиробника, і водночас подолання тінювих механізмів виробництва і обігу спирту етилового в Україні, своєчасне і цілковите стягнення визначених законодавством податків і зборів.

### **Висновки до розділу 3**

1. Доведено, що управління величиною та якістю прибутку від операційної, інвестиційної, фінансової діяльності підприємства відображає сукупність взаємопов'язаних процесів планування, прогнозування, аналізу, організації, мотивації і контролю, які сприяють в реалізації стратегії і тактики управління прибутком на етапах формування, розподілу і використання та здійснюються на основі принципів системності, науковості, цілеспрямованості, комплексності, ієрархічності, взаємозв'язку, інноваційності, процесного підходу тощо.

2. Для реалізації принципів управління якістю прибутку, виконання функцій управління на всіх етапах руху прибутку та з метою отримання синергетичного ефекту на підприємстві рекомендовано сформувати організаційно-економічний механізм управління якістю прибутку підприємства. Головною особливістю системи управління якістю прибутку підприємства є підхід до опису механізму її формування, що ґрунтується на чіткому визначенні структури процесів, їх послідовності, взаємодії та організації контролю за виконанням управлінських рішень у процесі формування, розподілу та використання прибутку підприємства з метою своєчасного виявлення відхилень фактичних результатів від запланованих.

3. Доведено, що підприємство отримає прибуток високої якості лише за умови ефективного якісного управління процесом його формування, розподілу і використання. Для цього на підприємстві розробляється політика формування прибутку та політика розподілу і використання прибутку.

4. Розроблено систему управління якістю прибутку, впровадження якої дозволяє створити умови для систематичного отримання прибутку відповідної якості, що сприятиме розширеному відтворенню, стабільному розвитку і зростанню ринкової вартості підприємства. Названа система представлена як сукупність взаємопов'язаних процесів із забезпеченням необхідними ресурсами, здійсненням постійного контролю та моніторингу їх виконання, що гарантує отримання прибутку заданої величини та рівня якості.

5. Встановлено, що сукупність проблем, які супроводжують розвиток підприємств у сучасних умовах господарювання, спричиняє виникнення кризових



явищ і призводить до їх неплатоспроможності. Це зумовлює необхідність здійснення спеціалізованого антикризового управління, що являє собою систему організаційно-управлінських заходів стосовно діагностування, запобігання, нейтралізації і подолання кризових явищ і їх причин на окремому підприємстві.

6. Визначено головну мету, принципи, функції, завдання, процедури, методи антикризового управління, що є основою для розробки на підприємстві системи антикризового управління, яка має бути органічно пов'язана із системою менеджменту (а саме: фінансового, виробничого, інвестиційного, інноваційного менеджменту, менеджменту персоналу), із системою управління якістю прибутку та загальною системою управління підприємством. Це надасть змогу запобігти кризовим явищам, а також подолати їх, відновити платоспроможність і зміцнити фінансовий стан підприємств.

Основні результати цього розділу опубліковані у наукових працях автора [78; 79; 83; 99; 104].

## ВИСНОВКИ

У дисертаційній роботі запропоновано підходи до вдосконалення управління якістю прибутку на підприємствах спиртової промисловості, які полягають у розробці теоретичних положень і методичних рекомендацій до оцінювання якості прибутку на етапі його формування, розподілу та використання. Отримані під час досліджень наукові результати зводяться до такого:

1. На основі узагальнення поглядів вітчизняних та зарубіжних учених на економічну сутність поняття «якість прибутку» запропоновано авторське тлумачення даної категорії як такого рівня прибутку підприємства, який визначає його спроможність забезпечити потреби стабільного функціонування, стійкого економічного зростання та розвитку підприємства на довгострокову перспективу. Висока якість прибутку підприємства відображає результативність його фінансово-господарської діяльності, рівень економічного розвитку підприємства та свідчить про стабільність фінансового стану.

2. Розроблено класифікацію якості прибутку за такими класифікаційними ознаками: за етапами руху прибутку, за видами діяльності, за складовими елементами, за періодом формування. Запропонований підхід до класифікації якості прибутку глибше розкриває економічну сутність прибутку, надає змогу визначити найбільш стабільні джерела його формування та обґрунтованіше й якісніше сформувати систему показників оцінювання якості прибутку підприємства.

3. Сформовано систему взаємопов'язаних показників оцінювання якості прибутку, яка містить абсолютні показники (характеризують абсолютний ефект діяльності); відносні (характеризують якісні сторони розвитку підприємства); показники ліквідності та платоспроможності (вказують на головні ознаки виживання чи ліквідації діяльності підприємств). Сформована система показників надає змогу оцінити якість розвитку підприємства й обґрунтовано сформувати систему тактичного і стратегічного управління підприємствами спиртової галузі.

4. Досліджено сучасний стан вітчизняної спиртової галузі загалом та здійснено комплексний аналіз результатів фінансово-господарської діяльності підприємств спиртової промисловості Вінниччини зокрема. Результати аналізу сучасного стану розвитку й ефективності функціонування підприємств спиртової галузі вказують на зниження як кількісних, так і якісних показників, що полягає у зменшенні обсягів виробництва, реалізації продукції, низькій ефективності використання ресурсів, зниженні показників ліквідності, платоспроможності та фінансової стійкості, зменшенні обсягів прибутку.

5. Розроблено методичний підхід до вимірювання якості прибутку, який ґрунтується на використанні абсолютних, відносних показників, показників ліквідності та платоспроможності, коефіцієнта якості загального прибутку та коефіцієнтів якості його складових елементів, що надає змогу оцінити якість формування, розподілу та використання прибутку, визначити напрями подальшої інноваційно-інвестиційної діяльності та загальну стратегію розвитку підприємств. У процесі дослідження встановлено, що ефективність функціонування та якість прибутку є взаємопов'язаними та взаємозалежними показниками.

6. Запропоновано концепцію побудови системи управління якістю прибутку. Головну увагу в концепції зосереджено на стратегічних рішеннях, більш високій конкурентоспроможності й довгострокових результатах. Дослідження сутності управління, визначення його мети, функцій, принципів та завдань стали методичною основою для розробки дієвої авторської системи управління якістю прибутку на підприємстві. Упровадження системи управління якістю прибутку на підприємстві сприятиме стабільному отриманню прибутків високого рівня якості, що забезпечить сталий розвиток підприємства та зростання економічної ефективності на довгострокову перспективу.

7. Розвинуто інтеграційний підхід до побудови системи антикризового управління на підприємстві на основі управління якістю прибутку, ідеологія якого полягає в інтеграції антикризового управління із системою управління якістю прибутку та із загальною системою управління підприємством.

Запропонований підхід є стратегічно орієнтованим та надає змогу запобігти кризовим явищам і подолати їх, відновити платоспроможність, зміцнити фінансовий стан підприємств. В умовах ринкових відносин в Україні система антикризового управління має бути запроваджена не лише на підприємствах, які перебувають у кризовому стані, а й на тих, які успішно розвиваються.