

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ПОЛІСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Факультет обліку та фінансів
Кафедра фінансів і кредиту

Кваліфікаційна робота
на правах рукопису

ГРИЦИК НАТАЛІЯ ЛЕОНІДІВНА

УДК: 330:3

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

**УПРАВЛІННЯ ФОРМУВАННЯМ ПРИБУТКУ І ШЛЯХИ
ПІДВИЩЕННЯ ПРИБУТКОВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА**

072 «Фінанси, банківська справа та страхування»

Подається на здобуття освітнього ступеня магістр

Кваліфікаційна робота містить результати власних досліджень. Використання ідей, результатів і текстів інших авторів мають посилання на відповідне джерело _____ Н. Л. Грицик

Керівник роботи
Абрамова І.В.,
к.е.н., доцент

Житомир – 2020

Висновок кафедри

_____ за результатами
попереднього захисту: _____

Протокол засідання кафедри № _____ від «___» _____ 20__ р.

Завідувач кафедри: к.е.н., професор _____ Дема Дмитро Іванович

«___» _____ 20__ р.

Результати захисту кваліфікаційної роботи

Здобувач вищої освіти _____ захистив (ла)
(прізвище ,ім'я, по батькові)

кваліфікаційну роботу з оцінкою:

сума балів за 100-бальною шкалою _____

за шкалою ECTS _____

за національною шкалою _____

Секретар ЕК

(науковий ступінь, вчене звання)

(підпис)

(прізвище, ім'я, по батькові)

АНОТАЦІЯ

Грицик Н. Л.– Управління формуванням прибутку і шляхи підвищення прибутковості підприємства. *Рукопис*.

Кваліфікаційна робота на здобуття освітнього ступеня магістра за спеціальністю 072 «Фінанси, банківська справа та страхування». – Поліський національний університет, 2020.

В кваліфікаційній роботі викладені теоретичні, методичні та практичні аспекти управління формуванням прибутку і шляхи підвищення прибутковості підприємства. Теоретично обґрунтовано стратегію управління прибутковістю підприємства. Досліджено стан та ефективність управління формуванням прибутку сільськогосподарських підприємств Житомирської області. Запропоновано шляхи підвищення прибутковості підприємств.

Ключові слова: прибуток підприємства, управління прибутковістю, підприємство, шляхи підвищення.

SUMMARY

Hrytsyk N. L. – Management of profit formation and ways to increase the profitability of the enterprise. Manuscript.

Qualification work for the master's degree in specialty 072 «Finance, Banking and Insurance». – Polissya National University, 2020.

The qualification work describes the theoretical, methodological and practical aspects of managing and ways of increase of profitability of the enterprise are stated. The strategy of management of profitability management is theoretically substantiated.. The condition and efficiency of management of profit formation of agricultural enterprises of Zhytomyr region are investigated. The ways are proposed to improve the profitability of enterprises.

Keywords: enterprise profit, profitability management, enterprise, ways of increase.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	5
РОЗДІЛ 1.ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ УПРАВЛІННЯ ФОРМУВАННЯМ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА	8
Висновки до розділу 1.....	13
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ПРИБУТКОВОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ	14
Висновки до розділу 2.....	21
РОЗДІЛ 3. ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОВІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА.....	22
Висновки до розділу 3.....	28
ВИСНОВКИ.....	29
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	31

ВСТУП

Актуальність теми та аналіз останніх досліджень. Наразі діяльність підприємств як в Україні, так і в інших державах зорієнтована на досягнення максимальних прибутків. Прибуток є основою і джерелом доходів, які в свою чергу гарантують підприємству фінансове благополуччя. Ефективна система управління на підприємстві відіграє ключову роль у забезпеченні прибутковості його діяльності в умовах жорсткої ринкової конкуренції.

Україна – це держава аграрного бізнесу, тому важливим є питання функціонування сільськогосподарських підприємств. Як і всі інші комерційні підприємства вони працюють з метою отримання прибутків. Сам же процес формування і використання прибутку є дуже складним та актуальним у будь-який період часу і потребує правильних рішень з боку управлінців підприємства. Вчені усіх поколінь намагаються віднайти ідеальну схему, де показник прибутковості та ефективності діяльності підприємства буде значно більшим від показника витрат на провадження господарської діяльності.

Слід зазначити, що у працях українських та закордонних дослідників висвітлені ґрунтовні розробки ефективних способів управління підприємством в загальному та в окремих напрямках. Питанням управління формуванням прибутків присвячені праці Л.С. Гаватюк [7], В. І. Блонської [4], А. В. Круглянка [15], Р.Антонюка [2], І.Єпіфанова [11], О. О. Орлова [24], О.Хмелевського [32]. А. М. Поддєрьогіна [26], С. Ф. Покропивного [27], О. Ю. Мірошниченка [21] та ін. Дослідженням щодо прибутковості саме підприємств аграрного сектору займалися О. В. Іващенко [13], В. В. Биба [3], М. В. Зубець [12], Ю. А. Ніженська [23], Л.Ю.Мельник [20], К. О. Прокопенко [28], А. М. Поддєрьогін [26], Я. І. Костецький [14] та інші. Проте, потреба в подальших дослідженнях питань, пов'язаних з управлінням формуванням прибутку підприємства, залишається актуальною.

Мета та завдання дослідження. Метою кваліфікаційної роботи є теоретико-методичне обґрунтування та розробка практичних рекомендацій

щодо вдосконалення процесу управління формуванням прибутку та шляхів підвищення прибутковості підприємств. Відповідно до поставленої мети в роботі вирішуються такі *завдання*:

- розкрити теоретичні аспекти управління формуванням прибутку і шляхів підвищення прибутковості підприємств;
- критично опрацювати вітчизняні та зарубіжні моделі й методи управління прибутковістю підприємств;
- дослідити процес формування прибутку;
- проаналізувати прибутковість аграрних підприємств Житомирського регіону;
- провести SWOT-аналіз факторів впливу на прибутковість підприємств;
- розробити пропозиції щодо процесу управління формуванням прибутку і запропонувати шляхи підвищення прибутковості підприємств.

Об'єкт і предмет дослідження. Об'єктом дослідження кваліфікаційної роботи є процес управління формуванням прибутку. Предметом дослідження є сукупність теоретико-методичних та прикладних аспектів управління формуванням прибутку і шляхи підвищення прибутковості аграрних підприємств Житомирського регіону.

Методи дослідження. Для вирішення окремих завдань використовувалися методи: *абстрактно-логічний* – формування висновків і пропозицій; *статистико-економічний* – для дослідження стану управління формуванням прибутку підприємств Житомирської області; *розрахунково-конструктивний* – для виявлення ступеню впливу різного роду факторів на ефективність прибутковості підприємств та шляхів його підвищення; *графічний та табличний прийоми* – для наочного зображення одержаних результатів та ін.

Елементи наукової новизни одержаних результатів. В процесі дослідження отримано результати, які свідчать, що збільшення загальної кількості сільськогосподарських підприємств, зміна економічного та політичного стану, природно-кліматичних умов, зміна обсягу реалізації, призводить до збільшення показника прибутковості.

Практичне значення одержаних результатів. Основні положення та пропозиції за результатами дослідження можуть бути використані в системі фінансового менеджменту вітчизняних підприємств.

Перелік публікацій автора за темою дослідження. Основні положення кваліфікаційної роботи були викладені в доповідях автора на тему:

- «Теоретичний аспект управління формуванням прибутку підприємства» оприлюдненій в студентській науково-практичній конференції «Студентські наукові читання: 2019» (20 листопада 2019 р., ЖНАЕУ).

- «Аналіз прибутковості сільськогосподарських підприємств» оприлюдненій на студентській науково-практичній конференції «Фінансове забезпечення економіки» (2 червня 2020 р., ЖНАЕУ);

- «Шляхи удосконалення механізму управління прибутковістю підприємства» оприлюдненій на студентській науково-практичній конференції «Студентські наукові читання: 2020» (20 листопада 2020 р., Поліський національний університет).

Структура та обсяг кваліфікаційної роботи. Основний текст роботи викладено на 26 сторінках комп'ютерного тексту. Ілюстративний матеріал представлено у вигляді 5 таблиць та 5 рисунків. Структурно робота включає вступ, три розділи, висновки, список використаних джерел (32 найменування).

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ УПРАВЛІННЯ ФОРМУВАННЯМ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА

Для належного функціонування сучасних підприємств, які діють в умовах постійної конкуренції та інноваційного розвитку, прибуток виступає першим та головним аспектом підприємницької діяльності, критерієм ефективності конкретної виробничої діяльності, внутрішнім джерелом в формуванні фінансових ресурсів, завдяки якому відбувається розвиток підприємств, основним джерелом покращення ринкової вартості та головним захисним механізмом в протидії банкрутства [31].

Комерційне підприємство створюється та функціонує з ціллю отримання прибутку. Тому постійний пошук нових інструментів управління капіталом, дохідністю і витратами, правильних рішень у сфері капіталовкладень задає ціль фінансовому менеджеру, де однією з головних задач є підвищення прибутку [17].

Прогресуючий темп розвитку ринкових відносин зумовлює розвиток нових стратегій щодо управління формуванням прибутку.

Прибутковість є складовою ефективності діяльності підприємств, в основу якої покладено прибуток. Хоч прибуток і відомий з давніх часів, однак в сучасних умовах розвитку економіки та формування реальної самостійності суб'єктів господарювання він отримав новий зміст. Будучи головною рушійною силою ринкової економіки, ця категорія [29] забезпечує інтереси держави, власників та персоналу підприємства. Проте, враховуючи вагомість даного показника, між вченими триває полеміка щодо його змісту.

Поддєрьогін А.М. вважає, що «прибуток – це частина додаткової вартості, виробленої і реалізованої, готової до розподілу». Коли втілена вартість створеного продукту буде реалізована і набуде форми грошей, бізнес отримає прибуток. Таким чином, об'єктивною основою існування прибутку є необхідність розподілу первинного додаткового продукту [26].

Покропивний С. Ф. визначає прибуток як частину доходу, який залишається після компенсації всіх виробничих витрат та витрат підприємницької діяльності підприємства [27]. Проте, лише кількісне означення даного поняття не дозволить розкрити всієї економічної суті прибутку і звужує його розуміння.

Бланк І.А. у своїй роботі зазначає, «що в процесі господарської діяльності, створений у сфері виробництва та послуг, чистий дохід є відображенням прибутку як економічної категорії». Він думає, що готова продукція – це результат поєднання виробничих факторів (капіталу, робочої сили та природних ресурсів) і продуктивної виробничої діяльності суб'єктів господарювання, що стають товаром при продажу споживачеві. На етапі реалізації у вартість продукції входить вартість на оплату праці та початкова упередметнена вартість. Вартість робочої сили розділена на дві частини, що відображає новостворену вартість. Перша - це фінансова винагорода (заробітна плата), беручих участь у виробництві продукції робітників. Необхідність відновлення робочої сили визначається низкою факторів, що виявляють її величину. У цьому сенсі для підприємця це становить частину собівартості продукції. Друга частина новоствореної вартості - це чистий прибуток, який реалізується лише в результаті продажів продукції, що означає суспільне визнання його корисності [31].

Стосовно поглядів на сутність терміна «прибуток» вчених-економістів можемо стверджувати, що деякі із них є тотожними, але і існують суттєві відмінності. Аналіз визначення терміну «прибуток» різними вченими довів, що немає єдиного підходу щодо визначення сутності цієї економічної категорії. Саме з цієї причини, для того щоб мати успішний результат в управлінні процесом формування прибутку підприємства потрібно дослідити значення такого наукового терміну як «прибуток», його складові елементи та фактори впливу на його величину [17].

Значення прибутку проявляється і в його функціях, які він виконує.

Перша функція, за якою отриманий прибуток виступає мірилом успіху діяльності підприємства. Тобто вона, насамперед, використовується як показник оцінки підсумків виробничої і комерційної діяльності підприємства.

Друга функція прибутку – розподільна. Прибуток використовується як інструмент розподілу чистого доходу та додаткового продукту між організацією та галуззю, між організацією та його персоналом, між організацією та державою, між сектором матеріального виробництва, в якому створюється додатковий продукт, і невиробничим сектором, оскільки частина прибутку є джерелом самофінансування [29].

Третя функція прибутку виступає економічним стимулом як для працівників так і для самого підприємства. Преміювання працівників має великий вплив на продуктивність їхньої праці, тобто чим продуктивніше підприємство, тим більші шанси отримати більший чистий прибуток.

Четверта функція відноситься до очікуваного прибутку – очікуваний (плановий) прибуток є основою ухвалення різноманітних інвестиційних рішень. Ця функція тісно взаємозв'язана з першою, оскільки має сенс лише за умови її існування.

В управлінні формуванням прибутку важливу роль відіграють фактори, які впливають на розмір і величину прибутку. Дані чинники можна розподілити на: зовнішні – підприємство не має впливу на них, і внутрішні – підприємство може їх контролювати (рис.1.1)

Процес контролю величини доходу не може бути здійсненим виключно поточним управлінням. Причини зниження прибутку, в залежності від специфіки підприємства, є різними, але основними серед них є некваліфікований персонал, невірно обрана ціль та стратегія діяльності підприємства, слабкий менеджмент, недостатній рівень досвіду управлінців.

Для отримання позитивного кінцевого результату діяльності підприємства суб'єкти господарювання зобов'язані забезпечувати збільшення обсягів виробництва, впровадити систему керування витратами що дасть змогу контролювати в повному обсязі всі видатки та раціонально використовувати

власні ресурси і, як результат, безпосередньо управляти прибутком підприємства, модернізувати матеріально-технічну базу, застосовувати найсучасніші механізовані і автоматизовані засоби для аналізу прибутку і рентабельності [17].

В умовах фінансово-економічної нестабільності, постійної зміни цін та коливань економіки багато підприємств не займаються плануванням фінансових результатів, пов'язуючи це із складнощами прогнозування. Однак управляти фінансовими результатами та надіятися на їх позитивний результат без процесу планування неможливо [21].



Рис.1.1. Фактори впливу на прибуток підприємств

Джерело: побудовано на основі [21]

Процес керування доходами підприємства ґрунтується на певній системі.

Основними складовими у структурі механізму керування прибутком є:
[27, с. 119]

- державне правове та нормативне регулювання створення та розподілу прибутку компанії;
- ринковий механізм регулювання генерування та використання прибутку компанії;
- внутрішній механізм регулювання певних аспектів формування, розподілу та використання прибутку організації;
- система конкретних методів і прийомів управління прибутком.

Методи управління прибутком на підприємстві зобразимо на рис.1.2.



Рис 1.2. Методи управління прибутком

Джерело: побудовано на основі [9, с.75-77].

Без прорахунку планових показників у підприємства буде відсутня можливість контролю доходів і витрат, та можливість вчасно приймати управлінські рішення. Тобто, лише об'єктивне планування підприємницької діяльності забезпечує успішність та конкурентоспроможність підприємства.

Висновки до розділу 1

1. Встановлено, що прибуток – це позитивний фінансовий результат від операційної та іншої діяльності підприємства, який залишається після компенсації економічних витрат, спрямований на посилення виробництва з урахуванням обсягу, комплектності, якості продукції, асортименту, ритмічності виробництва, рівня цін тощо і є джерелом забезпечення внутрішньогосподарських потреб.

2. Доведено, що забезпечення інноваційного розвитку підприємств в Україні потребують вдосконалення управління формуванням прибутку кожного суб'єкта господарювання на основі досліджень теоретичних засадах реалізації прикладних питань. Варто зазначити, що покращення управління формуванням прибутку має бути орієнтованим на оцінку реальних спроможностей ринку щодо поглинання товарних обсягів на різних стадіях економічного циклу, оптимізацію витрат підприємства; покращення структури прибутку та досягнення оптимальних співвідношень прибутковості та ліквідності із врахуванням сукупності внутрішніх та зовнішніх факторів.

РОЗДІЛ 2

АНАЛІЗ ПРИБУТКОВОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

У ринковій економіці результати діяльності сільськогосподарського підприємства, а саме його прибутковість, оцінюються системою абсолютних і відносних показників. Абсолютний показник – це величина прибутку. Відносний показник – це рівень рентабельності. Прибуток являє собою основну економічну мету діяльності підприємства, це показник його діяльності та розвитку, фактор мотивації та рівень успіху підприємства. Норма прибутку – це показник прибутковості (рентабельності), розрахований як відношення суми чистого доходу до обсягу обороту товарів або загальної вартості капіталу. Рентабельність – це відносний показник прибутковості, що показує рівень відшкодування витрат або ступінь використання наявних ресурсів при виробництві та реалізації продукції, робіт та послуг. [23, с.10].

У таблиці 2.1 проаналізовано показники ефективності діяльності сільськогосподарських підприємств Житомирської області за 2017-2019 рр.

Таблиця 2.1

Аналіз показників ефективності сільськогосподарських підприємств Житомирської області за 2017-2019 рр.

Показник	Роки			2019 р. до 2017р.,%
	2017р.	2018р.	2019р.	
Кількість с/г. підприємств, з них	1267	1297	1339	105,7
Прибуткові	973	939	987	101,4
Збиткові	294	358	352	119,7
Одержаний прибуток, тис. грн.	2702118,3	2927476	2060939,5	76,3
В розрахунку на 1 підприємство, тис. грн.	2777,1	3117,7	2088,1	75,2
Одержаний збиток, всього групою підприємств, тис. грн.	795633,6	519752	1283079,4	16,1
В розрахунку на 1 підприємство, тис. грн.	2706,0	1451,8	3645,1	134,7

Продовження таблиці 2.1

Відсоток прибуткових с/г. підприємств,%	76,8	72,4	73,7	96,0
Рівень рентабельності, %	17,9	17,3	6,2%	78,4

Джерело: розраховано за даними [25]

Проаналізувавши дані табл. 2.1 можна зробити висновки про збільшення сільськогосподарського виробництва в регіоні, адже можна простежити тенденцію зростання кількості аграрних підприємств з 1267 у 2017 році до 1339 у 2019 році, тобто відбулося збільшення на 105,7 %. Проте, простежується тенденція до зменшення прибутку від господарської діяльності, який у 2017 р. становив 2702118,3 тис. грн., у 2018р. - 2927476 тис. грн., у 2019 р. – 2060939,4 тис. грн., тобто порівняно з 2017р. падіння відбулося на 76,3 %. Відстежується і негативна динаміка у показниках, таких як збиткові підприємства, яких у 2017 р. було 294, у 2018 р. – 358 та у 2019 р. – 352, відбулося збільшення на 119,7 % та різке зменшення показника рівня рентабельності, який у 2017 р. склав 17,9 %, у 2018 р. – 17,3 %, у 2019 р. – 6,2%, тобто показник впав порівняно з 2017 р. на 78,4 %. Коливання цього показника свідчить про потребу детального розгляду процесу управління рентабельністю на підприємствах.

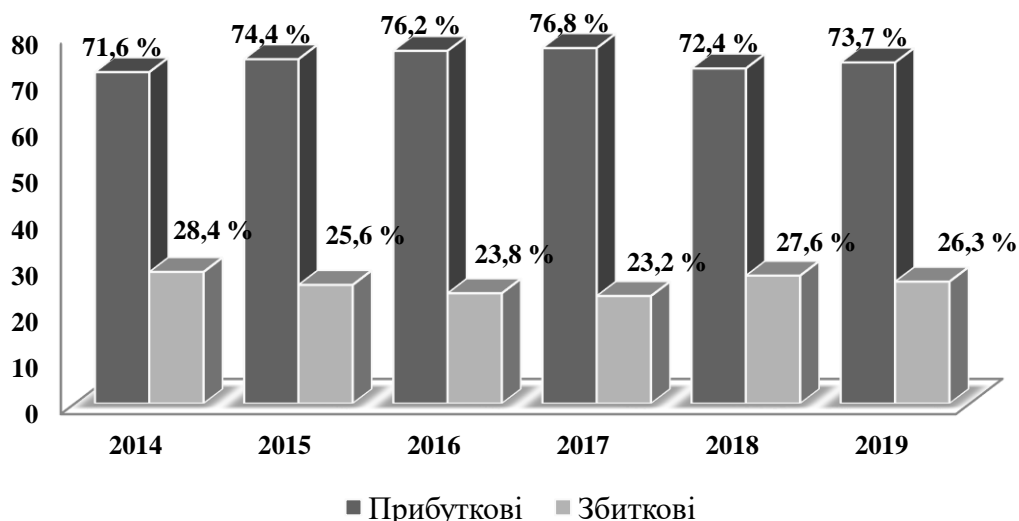


Рис. 2.1. Структура прибутковості сільськогосподарських підприємств Житомирської області за період 2014-2019 р.

Джерело: побудовано за даними [25]

Структуру прибуткових та збиткових сільськогосподарських підприємств Житомирської області за 2014-2019 рр. відображено на рис.2.1.

З даних рис. 2.1 видно, що такий показник як прибуток від господарської діяльності є нестабільним і постійно коливається. У період з 2014 р. по 2017 р. даний показник різко зростав і у 2017 році 76,8% підприємств отримали позитивний фінансовий результат, що у порівнянні з 2014 роком більше на 5,2%. У 2018 році спостерігалось падіння і лише 72,4% господарюючих одиниць отримали прибуток і 27,6% збиток, у 2019 році показник дещо зріс і склав 73,7%. Коливання даного показника могли залежати від різних факторів, таких як економічний та політичний стан, природно-кліматичні умови, зміни обсягу реалізації, зміни асортименту продукції, зміни ціни реалізації, чисельності та складу персоналу, стану матеріально-технічної бази та багато інших [30].

Опираючись на статистичні дані Головного управління статистики у Житомирській області спробуємо спрогнозувати як себе поведе показник прибутковості сільськогосподарських підприємств у 2020-2021 рр. Результати відображені на рис.2.2.

Таблиця 2.2

**Динаміка прибутковості сільськогосподарських підприємств
Житомирської області за 2014-2019 рр.**

Показник	2014р.	2015 р.	2016 р.	2017р.	2018р.	2019р.	2019р. до 2014р. +/-
Одержаний прибуток, тис. грн..	984511,0	2652805,2	2722718,8	2702118,3	2927476	2060939,5	1561261

Джерело: розраховано за даними [24]

Результати свідчать про те, що є загальна тенденція до зростання величини прибутку, що є позитивним явищем. Підтвердженням цьому є той факт, що обсяг чистого прибутку починаючи з 2014 року почав стрімко збільшуватися і в 2019 році підприємства отримали прибутки на суму 2060939,5 тис. грн., тобто більше від 2014 року на 1561261 тис. грн. Причинами

такої тенденції стало значне збільшення кількості сільськогосподарських підприємств.

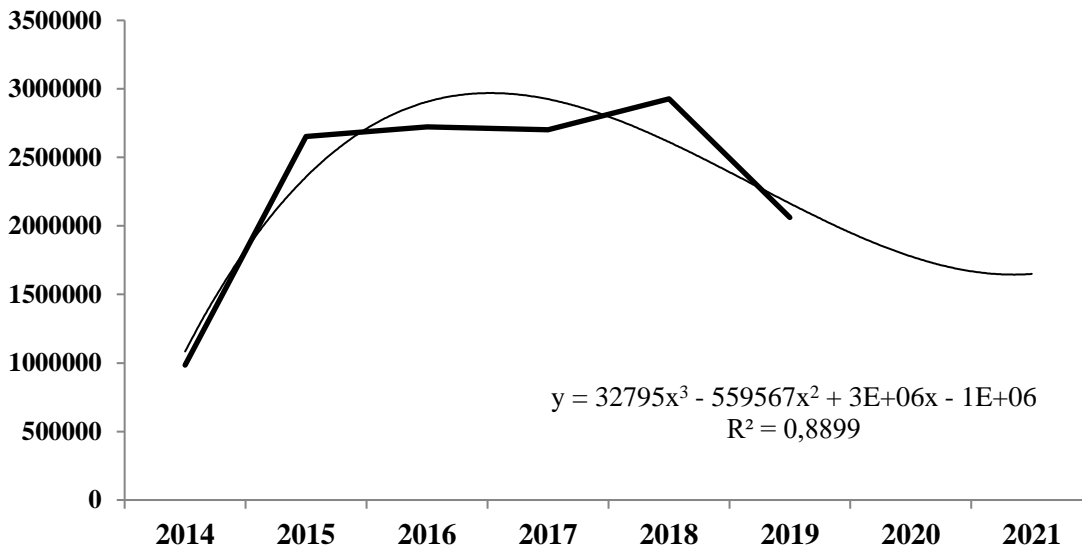


Рис. 2.2. Прогноз прибутку сільськогосподарських підприємств Житомирської області за 2014-2021 рр.

Тобто, використовуючи рівняння тренда можна спрогнозувати, що з ймовірністю 89 % прибуток підприємств Житомирської області у 2020 році складе 3829902 тис. грн., у 2021 році – 3978752 тис. грн.

Не використовуючи сучасних методів прогнозування та аналізу прибутку досягти значного результату у сучасних ринкових відносинах неможливо, оскільки потрібно вміти аналізувати діяльність своїх конкурентів та ринок послуг, і знаходити нові тенденції та інновації задля ефективного функціонування певного підприємства. Одним із таких методів є SWOT-аналіз.

Застосування методу SWOT дає можливість встановити зв'язок між сильними та слабкими сторонами, які притаманні організації, а поєднання можливостей і загроз, що впливають на внутрішню та зовнішню діяльність підприємства, допомагає краще оцінити очікування підприємства в майбутньому [6].

Так на прикладі одного із потужних сільськогосподарських підприємств Житомирської області ТОВ «Аграрний фонд Терещенка» проведемо аналіз

сильних та слабких сторін середовища функціонування, які відображено у табл.2.3.

Таблиця 2.3

**Сильні та слабкі сторони середовища функціонування
ТОВ «Аграрний фонд Терещенка»**

Ключові фактори успіху	Краще, ніж у конкурентів – сильна сторона	Гірше, ніж у конкурентів – слабка сторона
Сучасна та модернізована сільськогосподарська техніка	V	
Кваліфікований персонал	V	
Територіально вигідне розміщення підприємства	V	
Наявність великих площ землекористування	V	
Хороша система стимулювання працівників	V	
Постійні канали реалізації	V	
Ефективна збутова діяльність	V	
Вирощування менш прибуткових сільськогосподарських культур		V
Недосконала маркетингова політика		V
Відсутність вільних коштів для розвитку нових видів діяльності		V
Високі затрати праці		V
Вузька спеціалізація вирощування сільськогосподарських культур		V
Вища собівартість продукції		V
Відсутність планово-економічного відділу		V

Можливості та загрози середовища функціонування ТОВ «Аграрний фонд Терещенка» покажемо в табл. 2.4.

Таблиця 2.4

**Можливості та загрози середовища функціонування
ТОВ «Аграрний фонд Терещенка»**

Ключові фактори	Краще, ніж у інших країнах – сильна сторона	Гірше, ніж у інших країнах – слабка сторона
Відсутність виробництва екологічно чистої продукції		V
Відсутність агрострахування		V
Менш впроваджене вдосконалення технології виробництва		V

Продовження таблиці 2.4

Відсутність використання нових сортів рослин		V
Зниження цін на сировину і матеріали	V	
Менш організований відділу збуту		V
Недосконалий менеджмент		V
Відсутність участі в окремих державних програмах для підтримки сільськогосподарських підприємств		V
Нижчий рівень податків	V	
Зниження рівня цін	V	
Нестабільність курсів валют		V
Несприятлива економічна ситуація в державі		V
Поява нових виробників	V	
Погіршення політичної обстановки		V
Поява нового товару	V	
Збільшення частки імпортової продукції	V	
Високий рівень інфляції		V
Мінливість законодавства		V

Для формування узагальненої картини, яка надасть можливість отримати комплексне бачення впливу зовнішнього середовища на функціонування ТОВ «Аграрний фонд Терещенка» складемо матрицю SWOT-аналізу (табл. 2.5).

Таблиця 2.5

**Матриця SWOT – аналізу факторів прибутковості
ТОВ «Аграрний фонд Терещенка»**

<p align="center">Сильні сторони (S) 8</p> <ol style="list-style-type: none"> Сучасна та модернізована сільськогосподарська техніка Кваліфікований персонал Територіально вигідне розміщення підприємства Наявність великих площ землекористування Хороша система стимулювання працівників Постійні канали реалізації Ефективна збутова діяльність Вирощування менш прибуткових сільськогосподарських культур 	<p align="center">Слабкі сторони (W) 6</p> <ol style="list-style-type: none"> Недосконала маркетингова політика Відсутність вільних коштів для розвитку нових видів діяльності Високі затрати праці Вузька спеціалізація вирощування сільськогосподарських культур Вища собівартість продукції Відсутність планово-економічного відділу
<p align="center">Можливості (O) 8</p> <ol style="list-style-type: none"> Відсутність виробництва екологічно чистої продукції 	<p align="center">Загрози (T) 10</p> <ol style="list-style-type: none"> Нижчий рівень податків

Продовження таблиці 2.5

2. Відсутність агрострахування 3. Менш впроваджене вдосконалення технології виробництва 4. Відсутність використання нових сортів рослин	2. Зниження рівня цін 3. Нестабільність курсів валют 4. Неприятлива економічна ситуація в державі
5. Зниження цін на сировину і матеріали 6. Менш організований відділу збуту 7. Недосконалий менеджмент 8. Відсутність участі в окремих державних програмах для підтримки сільськогосподарських підприємств	5. Поява нових виробників 6. Погіршення політичної обстановки 7. Поява нового товару 8. Збільшення частки імпортової продукції 9. Високий рівень інфляції 10. Мінливість законодавства

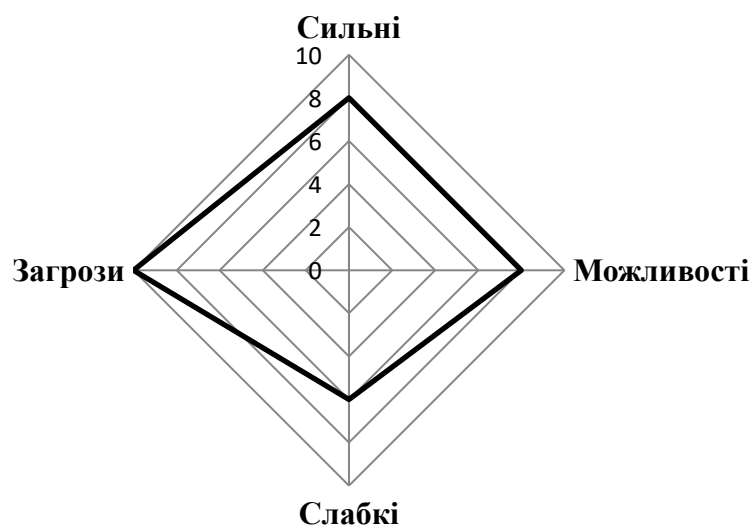


Рис. 2.3. Графічна матриця SWOT-аналізу факторів прибутковості ТОВ «Аграрний фонд Терещенка»

Виходячи з даних SWOT – аналізу можна зробити висновки, що загроз у діяльності ТОВ «Аграрний фонд Терещенка» значно більше як можливостей, проте є й багато сильних сторін у порівнянні із слабкими.

Підприємство має реальні можливості успішного розвитку, потрібно поєднувати сильні сторони з можливостями для їх подальшого використання для своєї мети та підвищення конкурентоспроможності. За допомогою можливостей, які відповідають ресурсам підприємств, розробляти стратегічні напрями подолання слабких сторін. Використовувати сильні сторони та можливості для знешкодження негативного впливу зовнішніх загроз.

Висновки до розділу 2

1. Встановлено, що сільськогосподарське підприємство як і будь-яке інше підприємство має на меті отримання максимального прибутку. І для ефективного управління формуванням прибутку, аналіз показників прибутковості має здійснюватися на постійних умовах, адже це дасть можливість керівництву певним чином впливати на результативність діяльності і у період зменшення даного показника, знайти причини спаду, особливо в умовах сучасної конкуренції.

2. Проведений аналіз показав, що кількість підприємств зросла і не вміння аналізувати та недостатність досвіду керівників та працівників може негативно вплинути на господарську діяльність, що згодом проявиться у зниження чистого прибутку підприємства, а самим негативним явищем може стати банкрутство підприємства. Тому у третьому розділі кваліфікаційної роботи буде розглянути шляхи та методи удосконалення механізму управління прибутковістю та недопущення етапу збитковості.

РОЗДІЛ 3

ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОВІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

За останні роки в Україні спостерігаються негативні тенденції, які ускладнюють процес управління прибутком підприємства. Підприємства працюють з урахуванням коливання курсу гривні, зниження платоспроможності населення, росту цін на сировину та енергоносії. А для того, щоб підприємство могло зміцнити конкурентоспроможність на ринку і самофінансуватись потрібно стабільно одержувати прибуток. Управління прибутком необхідне як на стадії формування, так і на стадіях розподілу і використання [19].

Управління прибутком – це сукупність заходів щодо прийняття та введення в господарську діяльність управлінських рішень щодо всіх ключових аспектів його формування, розподілу та використання в діяльності підприємства[5].

Особливості процесу управління прибутком підприємства:

- вдосконалення управління грошовими потоками підприємства;
- посилення ролі регулюючої функції у формуванні кредитної політики підприємства;
- проведення ефективного контролю фінансових показників діяльності підприємства.

Науковці поділяють побудову системи управління прибутком на два види:

- управління формуванням прибутку;
- розподіл прибутку та управління використанням.

Механізм управління формуванням прибутку підприємства поділяють на:

- державне нормативно-правове регулювання питань формування прибутку підприємства (прийняття законів та інших нормативних актів, які регулюють формування прибутку підприємства);

– ринковий механізм управління формуванням прибутку підприємства (попит та пропозиція на товарних та фінансових ринках створюють рівень цін на товар, витрати на позики, рентабельність цінних паперів);

– внутрішній механізм управління формуванням прибутку підприємства (механізм управління прибутком підприємства та механізм управління підприємством).

Складові елементи управління формуванням прибутку підприємства [8]:

– цілі (максимізація одержаного прибутку відповідно до наявного економічного потенціалу);

– завдання (зростання обсягів та розширення напрямів діяльності підприємства та зниження витрат підприємства);

– об'єкти;

– суб'єкти (керівник структурних підрозділів підприємства);

– принципи;

– методи та інструменти;

– інформаційне забезпечення;

– дослідження зовнішнього та внутрішнього середовища;

– дослідження обсягу прибутку, складу та структури і тенденцій;

– планування та прогнозування обсягу прибутку;

– прийняття управлінського рішення;

– здійснення та забезпечення заходів;

– оцінка та контроль.

Управління розподілом та використанням прибутку переважно здійснюють поетапно [8]:

1. насамперед формують інформаційну базу для того, щоб аналізувати ефективність використання підприємства.

2. на основі оцінок позицій використання прибутку визначають об'єктивну позицію.

3. вивчаються та досліджуються всі зовнішні та внутрішні чинники, які можуть впливати на прибуток підприємства.

4. враховують всі стратегічні і тактичні цілі і визначають напрями розподілу прибутку.

5. розробляють систему управлінських рішень для ефективного використання прибутку підприємства.

6. забезпечують контроль за виконанням системи управлінських рішень.

7. за результатами контролю можливе коригування окремих управлінських рішень.

Механізм управління формуванням прибутку підприємства базується на загальних та специфічних принципах [1].

До загальних принципів відносять:

- принцип наукової обґрунтованості;
- принцип комплексного підходу (результат формування та використання прибутку повинен мати високу результативність);
- принцип відповідності стратегічним і тактичним цілям і завданням підприємства;
- принцип оптимальності та ефективності;
- принцип безперервності (система управління прибутком має функціонувати постійно, так як діяльність підприємства теж має безперервний характер);
- принцип гнучкості та адаптативності.

До специфічних принципів відносять:

- принцип інтегрованості із загальною системою фінансового управління підприємством;
- принцип динамізму;
- принцип орієнтованості на стратегічні цілі;
- принцип багатоваріантності прийняття рішень;
- принцип інформованості.

Прибуток – це один з показників, який показує, що підприємство рухається в правильно напрямку, працює ефективно, а ефективна діяльність дозволяє фінансувати різні напрями діяльності підприємства і розширювати масштаби своєї діяльності. Негативний фінансовий результат свідчить про те, що підприємство працює неефективно, збитково і може зазнати банкрутства.

Для того, щоб підприємство завжди приносило прибуток і працювало ефективно потрібно звернути увагу на такі чинники, як якість і конкурентоспроможність продукції, об'єм продажу, компетентність керівників і працівників, ціну та структуру продукції, рівень організації виробництва [19].

Також, для підвищення прибутку можна використовувати такі заходи:

- постійно аналізувати конкурентів, використовувати їх досвід, а також виявляти їх сильні та слабкі сторони;
- активно застосовувати ЗМІ та рекламу для того, щоб покупці були максимально поінформовані про товари послуги, які надає підприємство;
- підвищувати кваліфікацію працівників, що дозволить максимально задовольняти потреби покупців та підвищувати рівень обслуговування;
- зниження рівня витрат за рахунок збільшення обсягу продажу товарів та послуг.

Загалом є дві групи факторів, які впливають на величину прибутку: зовнішні (економічна ситуація, інфляція, конкуренція та інші) та внутрішні (ціна, собівартість продукції, реалізація продукції та ін.).

Так, як на сьогоднішній день економіка країни є нестабільна для будь-якого підприємства потрібно сформувати систему ефективних принципів для досягнення позитивного результату. Великий вплив має ефективне і результативне керівництво, яке забезпечує перспективний розвиток і успіх компанії.

Для того, щоб не збанкрутувати, а, навпаки, успішно ввійти на світовий ринок необхідно використовувати сучасні технології для управління виробництвом і діяльністю підприємства. Потрібно застосовувати новітні

принципи, методи, підходи та інструменти необхідні для успішного функціонування в конкурентному ринковому середовищі.

Підприємство завжди повинне навчатися і пристосовуватися до нових сучасних технологій. Це насамперед потрібно для підприємства, так як будуть покращуватися умови праці працівників та збільшуватись ефективність. Власники постійно повинні бути зацікавлені в тому, щоб підвищувалась продуктивність праці та була перевага на ринку пропозиції над конкурентами. Для цього постійно потрібно йти в ногу з новітніми технологіями, оновлювати техніку, відслідковувати напрямки удосконалення системи управління підприємством. Тільки так в умовах економічної кризи і постійної конкурентної боротьби підприємство зможе отримувати прибуток [19].

Правильно сформована політика управління формуванням прибутку вказує на максимальний розмір позитивного фінансового результату.

Для цього підприємства повинні:

- підвищувати продуктивність праці;
- ефективно управляти витратами;
- обсяги діяльності повинні зростати;
- підвищувати технічну базу та систему управління;
- оптимізувати склад та структуру обігових коштів.

Для того, щоб такий механізм як управління прибутком був досконалий, необхідно проводити такі заходи:

– підвищувати якість продукції та мінімізувати втрати від браку. Ті товари, які неконкурентоспроможні, потрібно зняти з виробництва. Якщо виготовляти неконкурентоспроможну продукцію підприємство не зможе отримати максимальний прибуток, або її потрібно модернізувати;

– тримати жорсткий контроль над витратами. Всіх керівників підрозділів контролю потрібно забезпечити всіма необхідними засобами для його проведення. Тоді не буде невиправданих витрат матеріальних, трудових та фінансових ресурсів;

- підвищувати ефективність маркетингу. Для того щоб товар чи послуга ефективно купувався на ринку, необхідний дієвий механізм рекламування через мережу Інтернет, ЗМІ та інші засоби для заохочування клієнтів;

- ефективна кадрова політика. Якщо на виробництві працює максимально продуктивний та кваліфікований персонал, це зменшує витрати часу на виробництво продукції;

- підвищувати ефективність збутової політики. Тут також потрібно приділяти багато уваги, так як від реалізації продукції залежить дохід підприємства;

- уникати неефективних витрат шляхом стандартизації планування та аналізу;

- детальне планування господарської діяльності. Без планових розрахунків неможливо добитися максимального прибутку. Тоді підприємство не зможе повноцінно контролювати свої доходи та витрати і приймати необхідні рішення;

Отже, основними способами вдосконалення цільової структури використання прибутку є [24]:

- вибір стратегії отримання та використання прибутку - капіталізація фінансових ресурсів, що призведе до подальшого розвитку та поліпшення фінансових результатів від господарської діяльності підприємства;

- оптимізація обсягу коштів, що спрямовуються до фонду споживання, особливо коштів, призначених для фінансового стимулювання працівників, що підвищить продуктивність праці та, як результат, величини прибутку у майбутньому, а також соціального розвитку підприємства;

- прорахунок оптимального розміру резервного фонду та перенаправлення коштів на забезпечення його збільшення;

- оптимізація коштів, спрямованих на інші цільові фонди та інші цілі;

- створення умов для ведення господарської діяльності підприємства, за яких прибуток, який підлягає розподілу, не буде частково спрямований для виплати підприємством штрафних санкцій;

- розробка детального плану використання та розподілу прибутку організації з уточненими датами та точним кошторисом;
- провадження діяльності щодо дослідження динаміки і факторного аналізу прибутковості в базовому періоді, визначення резервів, які допоможуть максимізувати прибуток, а також планування формування, розподілу та використання прибутку на майбутні періоди.

ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 3

1. Визначено, що прибутковість є характеристикою ефективної діяльності будь-якого підприємства, його фінансового результату, форм його інвестування, раціонального використання його ресурсів, конкурентоспроможності на ринку товарів та послуг.

2. У сучасних умовах досить кожному підприємству доцільно здійснювати добір ефективних стратегій шляхів, форм, методів та засобів підвищення рівня прибутковості підприємства. До них ми віднесли: збільшення товарообігу продукції, врахуванням підприємством актуальних цін на ринку, зниження собівартості продукції, ефективна діяльність персоналу щодо виробництва продукції (зниження рівня браку, зменшення витрат на перевипуск продукції, маркетингові стратегії підприємства, вдосконалення нормативно-правової бази підприємства, місце розташування підприємства та ін.). Дані методи та пропозиції були детально розписані у третьому розділі кваліфікаційної роботи, що в подальшому може стати потужною інформаційною базою для діяльності певного підприємства.

ВИСНОВКИ

1. Доведено, що прибуток – це основна мета діяльності підприємства. Він відіграє дуже важливу роль у процесі діяльності і функціонування підприємства. За допомогою прибутку можна оцінити ефективність діяльності підприємства. Для того щоб підприємство не збанкрутувало і отримувало максимально можливий прибуток необхідно побудувати ефективну систему управління прибутком. Тільки, коли система управління прибутком ефективна, вона дозволяє в повному обсязі реалізовувати заплановані цілі та завдання і забезпечувати розвиток та ефективну діяльність підприємства.

2. Проаналізовано, що тема «прибуток» є широко висвітленою в науково-практичній літературі та у науковій періодиці. Це пов'язано з тим, що кожен суб'єкт господарювання має однією з цілей отримання прибутку і тому є важливим дослідження цієї категорії. Є багато підходів та поглядів для визначення механізму формування та використання прибутку. Найбільше вчені у науково-практичній літературі приділяють увагу визначенню сутності прибутку та його класифікації. У науковій періодиці найбільш широко висвітлені питання сутності прибутку та процесам формування та використання прибутку.

3. Результати, отримані за допомогою прогнозування, свідчать про те, що є загальна тенденція до зростання величини прибутку, що є позитивним явищем. Підтвердженням цьому є той факт, що обсяг чистого прибутку починаючи з 2014 року почав стрімко збільшуватися і в 2019 році підприємства отримали прибутки на суму 2060939,5 тис. грн., тобто більше від 2014 року на 1561261 тис. грн. Використовуючи рівняння тренда можна спрогнозувати, що з ймовірністю 89 % прибуток підприємств Житомирської області у 2020 році складе 3829902 тис. грн., у 2021 році – 3978752 тис. грн.

4. Дослідження показали, що сільськогосподарські підприємства Житомирської області в цілому працюють ефективно, проте є певні проблеми,

які потребують ефективних управлінських рішень аби досягти значно більших показників ефективності.

5. Зазначено, що для ефективного управління прибутковістю підприємства, варто впровадити певні стратегії та шляхи. Так підприємствам необхідно:

- розширювати свій асортимент і поліпшувати якість продукції. Споживчий ринок пропонує широкий асортимент товарів, тому для збільшення продажів важливо поліпшити якість продукції, що дозволить виробникам збільшити ціни на свою продукцію;

- оптимізувати реалізацію продукції, збільшити її обсяги;
- створювати стимули для підвищення продуктивності праці працівників;
- зменшити собівартість продукції;
- пошук можливих джерел та можливостей;
- зменшення малопродуктивних та нерезультативних витрат;
- введення тотального контролю за витратами.

6. Обґрунтовано, що система управління прибутком повинна бути органічно впроваджена в загальну систему управління, оскільки управлінські рішення в будь-якій галузі організації прямо або опосередковано впливають на рівень прибутковості, що є основою інвестування та самофінансування процвітання підприємства та підвищення рівня прибутку його акціонерів і працюючого персоналу.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Андріяш А. С., Могилова А. Ю. Особливості управління прибутком підприємства. *Молодий вчений*. 2014. № 6(1). С. 68-70.
2. Антонюк Р. Р. Прибутковість сільськогосподарських підприємств: природа категорії. *Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства*. 2012. №126. С. 50-55.
3. Биба В. В. Чинники, що впливають на прибуток сільськогосподарських підприємств в сучасних умовах. *Ефективна економіка*. 2016. №5. URL:www.economy.nayka.com.ua
4. Блонська В. І. Прибуток - особливості його формування та використання в ефективному управлінні підприємством. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2011. Вип. 21.5. С. 179-185.
5. Боднар Н. М. Економіка підприємства : навч. посібн. Київ. Вид-во А. С. К., 2004. 400 с.
6. Воронко О. С. Особливості SWOT-аналізу в управлінні підприємством. *Матеріали Міжнародної наук. - практ. конф. «Розвиток соціально-економічних систем в гео економічному просторі: теорія, методологія, організація обліку та оподаткування» 11-12 травня 2017 р.* 2017. С.57-58
7. Гаватюк Л. С. Прибутковість українських підприємств: реалії сьогодення. *Молодий вчений*. 2016. № 1(1). С. 40-43.
8. Донець Л. І., Баранцева С. М. Управління формуванням прибутку підприємства в умовах ринкових формування господарювання. Монографія Донецьк: Вид-во ДНУЕТ, 2009. 255 с.
9. Думенков В. В. Формування і розподіл прибутку на підприємстві. *Економіка та управління: історії, реалії та перспективи*. 2016. №1. С. 256-277.
10. Єпіфанова І. Ю. Прибутковість підприємства: сучасні підходи до визначення сутності. *Економіка і суспільство*. 2016. №3. С. 189-190.

11. Єпіфанова І. Ю., Гуменюк В. С. Прибутковість підприємства: сучасні підходи до визначення сутності. *Економіка і суспільство*. 2016. №3. С. 189-190.
12. Зубець М. В. Інноваційно випереджувальна модель якісно нового розвитку агропромислового виробництва. *Економіка АПК*. 2008. № 12. С. 3-8.
13. Іващенко О. В. Формування прибутку в сільськогосподарських підприємствах. *Вісник Сумського національного аграрного університету*. 2009. № 4. С. 71-75.
14. Костецький Я. І. Рентабельність як показник ефективності сільськогосподарського виробництва аналіз. *Всеукраїнський науково-виробничий журнал: інноваційна економіка*. 2012. №2(28). С. 98-100.
15. Круглянко А. В. Роль прибутку у стратегічному розвитку підприємства. *Економічні науки*. 2016. №. 1. С. 123-131.
16. Кучерява А. С. Прибутковість підприємства та шляхи її підвищення. *Проблеми підвищення ефективності інфраструктури*. 2015. №40. С. 38-41.
17. Лисак Н. Л. Теоретичний аспект управління формуванням прибутку підприємства. *Студентська-науково практична конференція «Студентські читання – 2019» за матеріалами I туру Всеукраїнського конкурсу студентських наукових робіт, 20 листопада 2019 р. ЖНАЕУ. 2019. С. 47-50.*
18. Лисак Н. Л. Аналіз прибутковості сільськогосподарських підприємств. *Студентська-науково практична конференція «Фінансове забезпечення економіки» (2 червня 2020 р.), Житомир, ЖНАЕУ. 2020.*
19. Лисак Н. Л. Шляхи удосконалення механізму управління прибутковістю підприємства. *Студентська-науково практична конференція «Студентські читання – 2020» за матеріалами I туру Всеукраїнського конкурсу студентських наукових робіт, 30 листопада 2020 р. Поліський національний університет, 2020. (подано до друку).*
20. Мельник Л. Ю. Фактори впливу на прибутковість аграрних підприємств. *Економіка АПК*. 2010. № 5. С. 79-86.

21. Мірошніченко О.Ю., Корконос Ю.В. Механізм управління прибутком вітчизняних підприємств. *Бізнес Інформ*. 2014. № 5. С. 280-285.
22. Нагрецькіс А. Ю. Управління прибутком підприємства. *Ефективна економіка*. 2017. №2. С. 125-131.
23. Ніженська Ю. А. Особливості аналізу прибутку і рентабельності сільськогосподарських підприємств. *Управління розвитком*. 2014. № 3. С. 9-12.
24. Орлов О.О., Рясних Є.Г., Гавловська Н. І. Планування прибутку підприємства в умовах ринкової економіки: монографія. Хмельницький: Вид-во ХНУ, 2009. 155 с.
25. Офіційний сайт Головного управління статистики у Житомирській області. URL:<http://www.zt.ukrstat.gov.ua/>
26. Поддєрьогін А. М. Фінанси підприємств : підручник: 8-е вид. Київ : КНЕУ, 2013. 385 с.
27. Покропивний С. Ф. Економіка підприємства. Київ: КНЕУ, 2001. 457 с.
28. Прокопенко К. О. Малі аграрні підприємства в аграрному секторі України. *Економіка АПК*. 2012. № 4. С. 99-104.
29. Рогальська Н. Г. Опорний конспект лекцій. Херсон, 2013р. URL:https://studopedia.su/13_36052_tema--teoretichnI-ta-organIzatsIynI-osnovi-fIransovogo-menedzhmentu.html
30. Тютюнник В. Факторний аналіз прибутку. *Справочник економіста*. 2010. № 10. С.35-42.
31. Управление прибылью: 2-е изд. /Бланк І. О. / К.: Ника-Центр, Эльга, Т-1. 2012. 752 с.
32. Хмелевський О. В. Оцінка якості прибутковості в інноваційно-інвестиційному розвитку підприємств. *Економіст*. 2008. №3. С. 50-53.