

Форма № 24

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Національний університет «Запорізька політехніка»

Будівництво, архітектура та дизайн
(повне найменування факультету)
Торгівельне підприємство та бізнес-діяльність
(повне найменування кафедри)

Пояснювальна записка

до дипломного проекту (роботи)

магістр

(ступінь вищої освіти)

на тему Управління підприємством

(назва теми)

промислового підприємства.

Виконав(ла): студент(ка) 2 курсу, групи БАД-412-11

Спеціальності 076 Торгівельне підприємство,
(код і найменування спеціальності)
торгівлі та бізнес-діяльності

Освітня програма (спеціалізація)
економіка підприємства
Андрода О.В.

(ПРИЗВИЩЕ та ініціали)

Керівник Кійко С.І.

(ПРИЗВИЩЕ та ініціали)

Рецензент Іванова М.І.

(ПРИЗВИЩЕ та ініціали)

2023

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Національний університет «Запорізька політехніка»

Факультет Будівництво, архітектура та дизайн
Кафедра Торгівельно-маркетингова та бізнесова діяльність
Ступінь вищої освіти магістр
Спеціальність 076 Торгівельно-маркетингова та бізнесова діяльність
(код і найменування)
Освітня програма (спеціалізація) економіка підприємства
(назва освітньої програми (спеціалізації))

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри А.М. Ткаченко

« _____ » _____ 20 ____ року

З А В Д А Н Н Я
НА ДИПЛОМНИЙ ПРОЄКТ (РОБОТУ) СТУДЕНТА(КИ)

Синюда Ольга Василівна

(ПРИЗВИЩЕ, ім'я, по батькові)

1. Тема проєкту (роботи) Управлінський прибуток
промислового підприємства.

керівник проєкту (роботи) Кійко А.В. доц. т.н.

(науковий ступінь, вчене звання, ПРИЗВИЩЕ, ім'я, по батькові)

затверджені наказом закладу вищої освіти від « 28 » вересня 20 23 року № 374

2. Строк подання студентом проєкту (роботи) 01 грудня 2023

3. Вихідні дані до проєкту (роботи) науково-методичні матеріали
нормативні акти, статистичні дані по ссодії
роботи Тр АТ „Вніпроспецсталь“

4. Зміст розрахунково-пояснювальної записки (перелік питань, які потрібно розробити) Теоретико-методологічні аспекти управлінський
прибуток підприємства в сучасних умовах,
аналіз прибутку на прикладі Тр АТ „Вніпроспецсталь“,
пропозиції щодо удосконалення управлінський
прибуток Тр АТ „Вніпроспецсталь“.

5. Перелік графічного матеріалу (з точним зазначенням обов'язкових креслень, кількість слайдів, плакатів)

6. Консультанти розділів проєкту (роз'яснювачі)	
Розділ	ПІЗВИЩЕ, ініціали та посада консультанта завдання видав Підпис, дата
1-3	<i>Кідко С. Т. доц. т. н.</i>

Нормоконтроль Бобко Н. А.

7. Дата видачі завдання « 28 » вересня 2023 року.

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів дипломного проєкту (роботи)	Строк виконання етапів проєкту (роботи)	Підп.
1	Загальнісний та узгоджений збірник	28.09.2023	
2	Збір статистичних матеріалів	03.10.2023	
3	Підготовка першого розділу	10.10.2023	
4	Підготовка другого розділу	24.10.2023	
5	Підготовка третього розділу	10.11.2023	
6	Підання на кафедру та виконання	24.11.2023	

Студент(ка)

Керівник проєкту (роботи)

[Signature]
(підпис)

Синорода О. В.
(Ім'я ПРІЗВИЩЕ)

(підпис)

(Ім'я ПРІЗВИЩЕ)

Поясн
табл., 1 ри
Мето
даних
«Дніпро
Посл
таке прав
-
«Дніпро
-
-
«Дніпро
-
Об
«Дніпр
Пр
ПраТ «
Д
ОБГРУ
УДОС

РЕФЕРАТ

Пояснювальна записка до кваліфікаційної роботи магістра: 116 с., 22 табл., 1 рис., 29 джерел.

Метою дослідження є аналіз фінансового стану підприємства на підставі даних фінансової звітності ПраТ «Електрометалургійний завод «Дніпроспецсталь» ім. А.М. Кузьміна».

Поставлена мета зумовила необхідність вирішення завдань, які мають таке практичне значення:

- надання організаційно-економічної характеристики ПраТ «Дніпроспецсталь»;
- оцінка показників платоспроможності ПраТ «Дніпроспецсталь»;
- дослідження показників фінансової стійкості ПраТ «Дніпроспецсталь»;
- аналіз показників концентрації ПраТ «Дніпроспецсталь».

Об'єктом дослідження є процес аналізу фінансового стану ПраТ «Дніпроспецсталь».

Предметом дослідження є практичні аспекти аналізу фінансового стану ПраТ «Дніпроспецсталь».

ДОСЛІДЖЕННЯ, УПРАВЛІННЯ, АНАЛІЗ, ПРИБУТОК,
ОБГРУНТУВАННЯ, ЕФЕКТИВНІСТЬ, РЕНТАБЕЛЬНІСТЬ,
УДОСКОНАЛЕННЯ.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	6
1 ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ.....	13
1.1. Роль, сутність та основні завдання прибутком як складової управління підприємством.....	13
1.2. Методичні підходи до оцінювання прибутку підприємства.....	42
1.3. Джерела інформації щодо формування прибутку.....	51
Висновки до 1-го розділу.....	56
2 АНАЛІЗ ПРИБУТКУ НА ПРИКЛАДІ ПРАТ “ДНІПРОСПЕЦСТАЛЬ”.....	60
2.1. Загальна характеристика фінансово-господарської діяльності ПраТ “Дніпроспецсталь”.....	60
2.2. Аналіз фінансово-економічного стану ПраТ “Дніпроспецсталь”.....	65
2.3. Дослідження прибутку та рентабельності ПраТ “Дніпроспецсталь”.....	69
Висновки до 2-го розділу.....	78
3 ПРОПОЗИЦІЇ ЩОДО УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ПРАТ “ДНІПРОСПЕЦСТАЛЬ”.....	80
3.1. Основні вектори удосконалення управління прибутком ПраТ “Дніпроспецсталь”.....	80
3.2. Обґрунтування стратегії управління прибутком ПраТ “Дніпроспецсталь”.....	92
3.3. Оцінювання ефективності пропозицій щодо удосконалення управління прибутком ПраТ “Дніпроспецсталь”.....	104
Висновки до 3-го розділу.....	108
ВИСНОВКИ.....	110
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	113

ВСТУП

Оцінка фінансового стану підприємства є критичним елементом ефективного управління. Це дозволяє керівництву приймати обґрунтовані рішення, визначати стратегічні напрямки розвитку і ефективно конкурувати на ринку. Щоб забезпечити розвиток підприємства, управлінський персонал повинен зосередитися на декількох ключових аспектах:

Фінансова аналітика: проведення систематичного аналізу фінансових звітів підприємства. Визначення фінансових показників, таких як прибуток, рентабельність, ліквідність, заборгованість тощо. оцінка тенденцій і змін у фінансовому стані.

Порівнювальний аналіз: порівняння фінансових показників свого підприємства з конкурентами в галузі. Вивчення стратегій конкурентів і їх фінансового стану.

Оцінка ризиків: виявлення можливих фінансових ризиків і розробка стратегій їх управління, аналіз впливу зовнішніх факторів (економічних, політичних, технологічних) на фінансовий стан.

Планування і прогнозування: розробка фінансових планів і бюджетів. Прогнозування фінансових результатів і визначення стратегічних цілей.

Управління оборотним капіталом: ефективне управління запасами, власним капіталом та зобов'язаннями. Мінімізація заборгованості і забезпечення ліквідності.

Ретельний аналіз цих аспектів дозволяє управлінському персоналу не лише зрозуміти поточний фінансовий стан підприємства, а й визначити стратегічні дії для його розвитку та підтримання конкурентоспроможності на ринку.

Справжній аналіз фінансового стану підприємств та ефективність його оцінки вивчається великою кількістю досліджень та публікацій в галузі фінансів і управління. Перелік авторів та джерел, які ви зазначили, є

вражаючим і вказує на широкий спектр досліджень у цій області. Дозвольте надати короткий огляд деяких із них: Г.І. Кіндрацька: Відома українська економістка, присвятила свою роботу питанням фінансового аналізу та планування. М.С. Білик: автор досліджень у галузі фінансового менеджменту та стратегічного управління. Г.І. андріївої: Спеціалізується на проблемах аналізу інвестиційної діяльності підприємств. І.Т. Балабанов: Досліджує аспекти управління корпоративними фінансами та ризиками. А.П. Ковальов: Відомий в контексті аналізу ефективності використання оборотного капіталу. В.В. Ковальов: автор праць з питань фінансового аналізу та діагностики підприємств. М.Н. Крейнін: Спеціалізується на аналізі фінансової стійкості підприємств. Л.А. Лахтіонова: Вивчає питання розробки та впровадження систем управління фінансовою стійкістю.

Ці автори та їхні дослідження сприяють розширенню знань у галузі фінансового менеджменту, а також допомагають удосконалити методи оцінки фінансового стану підприємств для забезпечення їхнього стійкого розвитку. Вони вносять важливий вклад у практичні аспекти управління фінансами та стратегічним плануванням.

Метою дослідження є аналіз фінансового стану підприємства на підставі даних фінансової звітності ПраТ «Електрометалургійний завод «Дніпроспецсталь» ім. А.М. Кузьміна».

Поставлена мета зумовила необхідність вирішення завдань, які мають таке практичне значення:

- надання організаційно-економічної характеристики ПраТ «Дніпроспецсталь»;
- оцінка показників платоспроможності ПраТ «Дніпроспецсталь»;
- дослідження показників фінансової стійкості ПраТ «Дніпроспецсталь»;
- аналіз показників концентрації ПраТ «Дніпроспецсталь».

Об'єктом дослідження є процес аналізу фінансового стану ПраТ «Дніпроспецсталь».

Предметом дослідження є практичні аспекти аналізу фінансового стану ПраТ «Дніпроспецсталь».

Дуже важливо мати теоретичну та методологічну основу для дослідження фінансового стану підприємств, оскільки це дозволяє враховувати сучасні концепції та наукові розробки. основні фундаментальні положення сучасної економічної теорії, наукові концепції та теоретичні розробки вітчизняних і зарубіжних учених надають підґрунтя для більш глибокого розуміння проблеми та розробки науково обґрунтованих методів дослідження.

Деякі ключові аспекти теоретичної та методологічної бази можуть включати:

Фінансова теорія: вивчення теорій фінансів, таких як модерн портфельний менеджмент, теорія капіталовкладень, теорія корпоративних фінансів.

Методи фінансового аналізу: розробка методів аналізу фінансових звітів та показників. Використання методів порівняльного аналізу для оцінки фінансового стану.

Моделі управління фінансами: дослідження моделей управління оборотним капіталом, фінансовим плануванням та бюджетуванням.

Стратегічний аспект: врахування стратегічних аспектів в управлінні фінансами та плануванні.

Корпоративні аспекти: аналіз впливу корпоративної структури на фінансовий стан підприємства.

Міжнародні стандарти фінансової звітності: розгляд використання міжнародних стандартів для аналізу фінансової звітності.

Дослідження у цій області повинно враховувати та інтегрувати ці різноманітні теоретичні та методологічні підходи для найкращого розуміння

фінансового стану підприємства. Підхід, який обирається дослідником, може залежати від конкретного контексту дослідження та його мети.

У процесі дослідження використовувалися такі загальнонаукові методи: абстрактно-логістичний і аналітичний; статистичного дослідження, формалізації, фінансово-економічного, системного та порівняльного аналізу; графічний; системного підходу.

Інформаційною базою дослідження є законодавчі та нормативно-правові акти України, що регламентують діяльність підприємств, офіційні дані Державної служби статистики України, дані статистичної звітності та аналітичних обстежень результатів діяльності металургійного підприємства, Інтернет-ресурси, результати авторських досліджень. обробка інформації, одержаної під час дослідження, проводилася за допомогою сучасних інформаційних технологій.

Висновок є дуже точним і відображає ключову роль прибутку в господарській діяльності підприємств. Дійсно, прибуток є результатом успішної господарської діяльності, а його рівень є важливим показником ефективності підприємства. Давайте підкреслимо деякі ключові аспекти зазначені в вашому висновку:

1. Вплив на фінансову незалежність: Високий рівень прибутковості дозволяє підприємству збільшити свою фінансову незалежність, оскільки воно може покривати свої витрати та інвестувати у розвиток без значної залежності від зовнішніх джерел фінансування.

2. Підвищення платоспроможності: Збільшення прибутку сприяє підвищенню платоспроможності підприємства, що важливо для забезпечення його фінансової стійкості та здатності виплачувати зобов'язання.

3. Зниження ризиків банкрутства: Недостатній рівень прибутковості може призвести до збільшення ризику банкрутства. Забезпечення стабільної та збалансованої прибутковості є ключовим для уникнення таких негативних сценаріїв.

4. Стратегічне управління: Планування комплексу заходів щодо управління прибутком повинно бути узгодженим із стратегічними завданнями підприємства. Це означає, що управління прибутком повинно бути частиною загальної стратегії розвитку.

5. Джерело фінансування розвитку: оскільки прибуток є основним джерелом фінансування розвитку підприємства, ефективне управління прибутком є критичним для довгострокового конкурентного успіху.

У умовах високого рівня невизначеності та ризику, зазначеного вами, стратегічне управління прибутком виступає як необхідний елемент успішного функціонування підприємства. Такий підхід вимагає комплексного підходу та використання різноманітних інструментів для досягнення стійкої та прибуткової діяльності.

Підхід до управління прибутком підприємства, орієнтований на класичний процес управління (планування, організація, мотивація та контроль), є важливим та актуальним. Дійсно, кожен етап цього процесу має велике значення для забезпечення ефективності та прибутковості підприємства.

Зазначення про недостатність досліджень з позиції концепції стратегічного управління є важливим аспектом. Управління прибутком не повинно бути виключено з загального стратегічного планування підприємства. Ефективне управління прибутком повинно взаємодіяти із стратегічними цілями та завданнями, щоб забезпечити довгостроковий успіх підприємства.

Щодо адаптації процедури стрес-тестування до управління прибутком в умовах ризику та невизначеності, це також є ключовим аспектом у сучасному бізнес-середовищі. Стрес-тестування може допомогти визначити, як підприємство реагує на різні рівні ризику та які можливі наслідки можуть виникнути в різних сценаріях. Інтеграція цього підходу до управління

прибутком дозволяє підприємству бути готовим до непередбачуваних ситуацій та приймати відповідні стратегічні рішення.

Загалом, визначення важливості вивчення управління прибутком в контексті стратегічного управління та адаптації до умов ризику та невизначеності відображає сучасні виклики для бізнесу і академії.

Мета роботи – обґрунтування комплексу заходів з удосконалення управління прибутком підприємства в сучасних ринкових умовах.

Для досягнення мети було поставлено та вирішено такі завдання: – вивчено та узагальнено теоретико-методологічні засади управління прибутком підприємства;

– досліджено вплив факторів ендogenous та екзогенного середовищ на процеси управління прибутком у ПраТ «Дніпрспецсталь»;

– діагностовано фінансово-економічний стан ПраТ «Дніпрспецсталь» за допомогою системи показників платоспроможності, фінансової незалежності та ділової активності підприємства;

– проведено аналіз системи управління прибутком ПраТ «Дніпрспецсталь»; – обґрунтовано пропозиції щодо удосконалення управління прибутком ПраТ «Дніпрспецсталь» з позиції концепції стратегічного управління.

Об’єкт дослідження – процеси стратегічного управління діяльністю підприємства в умовах ризику.

Предмет дослідження – процеси управління прибутком підприємства в системі стратегічного управління підприємством.

Методологічна база дослідження – загальнонаукові методи пізнання, метод порівняння, аналізу та синтезу, статистичні методи дослідження, матричні методи стратегічного управління (SWOT-аналіз).

Наукова та практична значущість кваліфікаційної магістерської роботи полягає у розвитку теоретико-методичних підходів щодо управління прибутком підприємства в сучасних економічних умовах. Загальна ідея

полягає в тому, що робота має потенціал не лише розширити науковий аспект даної галузі, але і внести практичний внесок у сучасні умови управління підприємством.

Базою дослідження виступає ПраТ «Дніпроспецсталь», яке спеціалізується на ремонті електротехнічного обладнання, електротехнічних та монтажних роботах, наданні інжинірингових послуг, будівництві об'єктів для забезпечення електроенергією та телекомунікаціями.

Інформаційна база дослідження – публікації науковців з проблематики стратегічного управління прибутком підприємства, методичних підходах щодо оцінювання ефективності управління прибутком, офіційна інформація щодо діяльності ПраТ «Дніпроспецсталь».

Структура роботи: кваліфікаційна робота складається зі вступу, трьох розділів та висновків.

Апробація результатів дослідження: матеріали кваліфікаційної роботи було оприлюднено у «Управління прибутком підприємства під впливом інтеграційних процесів у сучасному економічному просторі» на Міжнародній науково-практичній конференції молодих вчених і студентів: «Євроінтеграційний вибір України та проблеми макроекономіки: XXIX»

1 ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ

1.1. Роль, сутність та основні завдання прибутком як складової управління підприємством

Постановка про прибуток і його зв'язок з категорією "витрати виробництва" досить точно описує основні економічні засади, пов'язані із сферою товарного виробництва. Давайте розглянемо деякі ключові аспекти зазначеної вами інформації:

1. Прибуток як виробнича категорія: прибуток, виходячи з визначення, виступає як важлива виробнича категорія, що характеризує відносини в суспільному виробництві. Це підкреслює його ключову роль у економіці та підприємстві.

2. Походження прибутку та витрати виробництва: вказівка, що поява прибутку безпосередньо пов'язана з появою категорії "витрати виробництва", відображає основний принцип економічного виробництва. Прибуток визначається як та частина вартості продукту, яка залишається після покриття всіх витрат виробництва.

3. Економічна сутність прибутку: зазначення, що економічна сутність прибутку визначається правильним тлумаченням сутності необхідного та додаткового продукту в суспільстві, підкреслює важливість розуміння процесів виробництва та розподілу в сучасній економіці.

Цей підхід дозволяє розглядати прибуток як економічний показник, що відображає ефективність виробництва та розподілу ресурсів. Такий підхід є важливим для розуміння функцій прибутку в контексті суспільного виробництва.

Уточнення щодо необхідного і додаткового продукту, а також їх пов'язаності з поділом часу праці у сфері матеріального виробництва, вказує

на теоретичний фундамент, на якому ґрунтується розуміння цих економічних категорій. Давайте розглянемо деякі ключові аспекти цього уточнення:

- Поділ часу праці: вказівка, що необхідний і додатковий продукт виникають з поділу часу праці, є класичним підходом у економічній теорії. Поділ часу праці розглядається як фундаментальний механізм у виробничому процесі.

- Необхідний продукт: зазначення, що необхідний продукт забезпечує створення фонду життєвих коштів або робочого фонду, необхідного для підтримання і відтворення життя робітника, відображає його роль у задоволенні основних потреб та утриманні робочої сили.

- Додатковий продукт: вказівка, що додатковий продукт є тією частиною, яка залишається після задоволення необхідних потреб, свідчить про його характер як виливку понад необхідний рівень, яка може використовуватися для розширення виробництва або інших цілей.

- Спільність в різних системах суспільного виробництва: вказівка на те, що робітник постійно виробляє і відтворює робочий фонд у будь-якій системі суспільного виробництва, підкреслює універсальність цих категорій в різних економічних умовах.

Це уточнення додає конкретності і глибини вашому опису необхідного і додаткового продукту, спираючись на класичні концепції економічної теорії.

Опис додаткового продукту і прибутку надає чітку і зрозумілу концепцію цих економічних категорій. Фактори, які впливають на обсяг реалізації і прибуток підприємства, поділивши їх на три групи.

Фактори виробництва:

- Ця група факторів може включати чинники, такі як якість робочої сили, технологічний рівень виробництва, наявність сировини та обладнання. Якщо виробництво ефективне і забезпечує високу якість продукції, це може сприяти підвищенню обсягів реалізації та прибутку.

Фактори ринкового середовища:

- В цю групу можуть входити фактори попиту та пропозиції на ринку, конкурентні умови, економічний клімат, а також зміни в споживчих уподобаннях. розуміння ринкових тенденцій і адаптація до них можуть визначати успіх підприємства.

Фактори управління та стратегії підприємства:

- Сюди можна включити ефективність управлінського процесу, маркетингові стратегії, ціноутворення, інноваційні рішення та інші аспекти, які визначають, наскільки ефективно підприємство веде свою діяльність і взаємодіє з ринком.

Ця структура дозволяє систематизувати вплив різноманітних чинників на реалізацію та прибуток підприємства, що є важливим кроком у розумінні його економічної діяльності.

Визначили три ключові групи факторів, які впливають на обсяг реалізації та прибуток підприємства. Кожна з цих груп є важливою для розуміння економічного стану підприємства. Давайте поговоримо про кожен з них докладніше:

- Виробничі фактори: ця група факторів охоплює аспекти виробництва, такі як рівень технологій, якість робочої сили, організаційна структура виробництва, асортимент та якість продукції. Ваше зазначення включає і елементи ефективності виробничого процесу та якість виготовленої продукції.

- Комерційні фактори: фактори, пов'язані з ринковим середовищем, такі як попит, пропозиція, конкуренція, цінова політика та маркетингові стратегії. Це важливо для адаптації підприємства до змін у споживчому попиті та ринкових умовах.

- Фінансові фактори: ця група включає аспекти фінансового управління, такі як розрахункова політика, забезпечення ліквідності, управління дебіторською заборгованістю, фінансування через кредити чи емісію цінних

паперів. раціональне фінансове управління є ключовим для забезпечення стабільності та прибутковості.

Враховали різноманітні аспекти, які можуть впливати на фінансовий успіх підприємства. Є конкретні стратегії та заходи для оптимізації кожного з цих факторів для підвищення реалізації та прибутку підприємства.

Ключові аспекти управління прибутком підприємств колективної форми власності, зокрема роль дивідендної політики та необхідність адаптації до змін в економічному середовищі. Виділимо кілька основних ідей:

- оптимальна система розподілу: вибір оптимальної системи розподілу прибутку має враховувати загально-виробничі інтереси підприємства і специфічні інтереси співвласників, які залежать від організаційно-правової форми колективної власності. Це вимагає гнучкості та індивідуального підходу.

- адаптація до внутрішніх та зовнішніх факторів: кожне підприємство повинне адаптуватися до своїх внутрішніх особливостей та зовнішніх факторів, таких як кризові ситуації, інвестування та кредитування.

- розподіл прибутку у кризових умовах: криза в економіці України вимагає вироблення політики розподілу прибутку, спрямованої на максимізацію підтримки рівня платоспроможності працюючих громадян.

- ефективне спрямування ресурсів: підприємство повинно максимізувати зусилля для ефективного спрямування ресурсів у важких умовах, забезпечуючи при цьому платоспроможність та акумуляцію коштів для розширеного відтворення виробництва.

- врахування податкового тиску: система оподаткування має великий вплив на розподіл прибутку. Підприємство повинно розглядати податкові аспекти як частину своєї стратегії управління прибутком.

- необхідність довгострокових стратегій: з огляду на стабільність та довгострокові перспективи, підприємство повинно враховувати потреби у

формуванні резервних фондів для підтримки платоспроможності та джерел розширеного відтворення власного виробництва.

Підхід до управління прибутком відображає усвідомленість потреб різних зацікавлених сторін та важливість збалансованості у прийнятті рішень.

Для забезпечення джерел розширеного відтворення власного виробництва, можна передбачати можливість акумуляції коштів далекоглядної розподільчої політики. Джерелом утворення обов'язкових резервних фондів для підтримки платоспроможності підприємства є умова нестабільної економіки прибутку. Вплив на розподільчу політику підприємств є беззаперечним фактором система оподаткування його доходів. Чим менше наявних доходів включаються у розподільчий процес, тим більше податковий тиск на підприємство.

Ці принципи свідчать про необхідність довгострокових стратегій та фінансової стійкості підприємства в умовах економічної нестабільності. Далекоглядне управління прибутком дозволяє підприємству не лише ефективно розподіляти прибуток, а й будувати фінансовий резерв для майбутніх викликів та можливостей.

Розглянемо значущі аспекти управління прибутком в акціонерних товариствах і ключові елементи схеми управління прибутком:

1. Розподіл прибутку:

- Власники: Вони отримують дивіденди від основної діяльності. розмір дивідендів визначається компанійною політикою та рішеннями вищого керівництва.

- Кредитори: Включають банки та інших кредиторів, які можуть отримувати процентні платежі або інші форми винагороди за надання кредитів.

- Реінвестування в бізнес: Частина прибутку може бути перерозподілена в саме підприємство для росту, розвитку та інвестицій.

2. Вплив на розподіл прибутку:

- Поточні та минулі рішення: рішення, прийняті раніше, можуть впливати на поточний розподіл прибутку. Наприклад, рішення про розмір дивідендів у попередні роки.

- Фінансова політика: Стратегії управління фінансами компанії, включаючи вибір джерела капіталу та управління боргом, також впливають на розподіл прибутку.

3. Критичний момент:

- Розмір дивідендів: Визначається як критичний момент, оскільки він впливає на можливості альтернативного використання прибутку. Відносний розмір дивідендів впливає на рівень реінвестування для майбутнього росту та інвестицій.

Ця схема дає зрозуміти, що розподіл прибутку є стратегічним процесом, який вимагає уважного балансу між вимогами власників, кредиторів та потребами компанії в розвитку та інвестиціях. Вирішення цих питань може суттєво вплинути на довгострокову успішність акціонерного товариства.

На рисунку 1.1 відтворений узагальнений процес управління прибутком в умовах акціонерного товариства. Вона надає уяву про два пов'язані між собою процеси: розподіл прибутку і формування оптимальної структури капіталу акціонерного товариства. Як правило оцінки і рішення у цих сферах приймаються вищим керівництвом компанії, тому що вони визначають довгострокову життєдіяльність фірми.

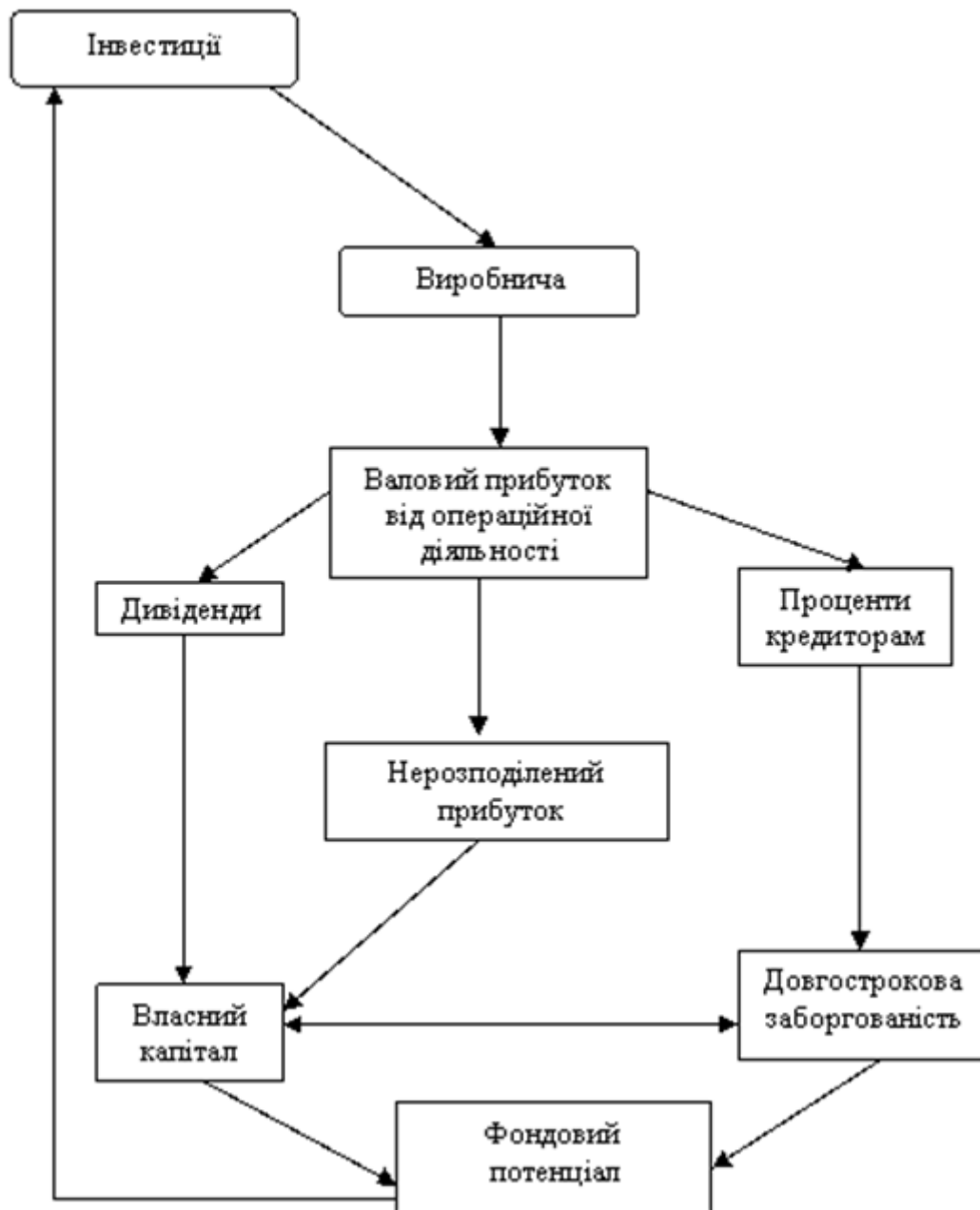


Рисунок 1.1 - Схема управління прибутком

Верхній сегмент відображає розподіл прибутку від основної діяльності між власниками, кредиторами і реінвестуванням в бізнес. На кожний елемент тут впливають поточні і минулі рішення, а також фінансова політика. Критичним моментом являється відносний розмір дивідендів що сплачуються, оскільки це безпосередньо впливає на можливості альтернативного використання прибутку для росту інвестицій.

Розрізняють поняття дивідентний дохід і дивіденти у практиці фінансового менеджменту.

Дивідендний дохід - це дохід, який отримується підприємством від своїх інвестицій та фінансових активів. Цей дохід може включати не тільки дивіденди від акцій, а й прибуток від облігацій, вкладів та інших інвестицій. Дивідендний дохід може бути використаний для виплати дивідендів акціонерам, але це не завжди так.

Дивіденди - це частина прибутку підприємства, яку воно виплачує своїм акціонерам у вигляді грошових сум або додаткових акцій. Дивіденди є способом розподілу частини заробленого прибутку серед власників підприємства.

Таким чином, вживання терміну "дивідендний дохід" для відношення виплаченого доходу на акцію дійсно є некоректним. Правильно використовувати термін "дивіденди" для опису виплати прибутку акціонерам підприємства.

Підхід враховувати чистий прибуток підприємства при визначенні коефіцієнта виплати дивідендів є логічним і досить поширеним. Дійсно, дивіденди, як правило, виплачуються з чистого прибутку, оскільки це та частина прибутку, яка залишається після врахування всіх витрат, включаючи податки.

Коефіцієнт виплати дивідендів (дивідендний коефіцієнт) може бути обчислений як відношення виплачених дивідендів до чистого прибутку. Формула може виглядати так:

Дивідендний коефіцієнт = сума виплачених дивідентів ділиться на чистий прибуток.

Це відображає, який відсоток чистого прибутку використовується для виплати дивідендів. Чим вищий коефіцієнт, тим більше прибутку підприємства виплачується у вигляді дивідендів.

Зазначаємо, що існують різні підходи до розрахунку цього показника, і вони можуть відрізнятися залежно від конкретного контексту та обраної методології.

Коефіцієнт покриття дивідендів (Dividend Coverage Ratio) є важливим фінансовим показником, який вказує на те, наскільки добре прибуток компанії може покрити виплату дивідендів. Цей показник є важливим для інвесторів, оскільки він вказує на стабільність та стійкість виплат дивідендів.

Коефіцієнт покриття дивідендів розраховується за допомогою наступної формули:

Коефіцієнт покриття дивідендів = чистий прибуток ділиться на суму виплачених дивідендів.

Цей показник дозволяє інвесторам оцінювати, наскільки легко підприємство може сплачувати дивіденди без зазначення великих труднощів. Якщо коефіцієнт покриття дивідендів менший за 1, це може вказувати на те, що підприємство витрачає більше на дивіденди, ніж отримує чистого прибутку, що може бути ознакою фінансових труднощів.

Звісно, важливо враховувати інші фактори і аспекти фінансового стану компанії при аналізі її платоспроможності та здатності генерувати прибуток для виплати дивідендів.

Щодо важливості показника P/E (Price/Earnings Ratio) на ринку цінних паперів. Цей показник є одним з ключових інструментів для інвесторів і фінансових аналітиків, оскільки він вказує на те, наскільки ринок готовий платити за прибуток, що генерується компанією.

Ціна акції - поточна ринкова вартість однієї акції.

Прибуток на акцію - прибуток, який припадає на одну акцію.

Інтерпретація показника P/E може варіюватися в залежності від галузі та конкретних обставин. Зазвичай, низький P/E може свідчити про те, що акції компанії можуть бути недооціненими або ринок не очікує значного зростання прибутковості у майбутньому. Навпаки, високий P/E може

вказувати на оптимізм ринку щодо майбутнього зростання прибутку компанії, або ж на переоцінені акції.

Щодо українського фондового ринку, його розвиток та активність може призвести до зростання значення індикаторів, таких як Р/Е, в аналітиці та оцінці компаній. аналіз таких показників дозволяє інвесторам робити більш обдумані рішення на фондовому ринку.

Щодо важливості аналізу коефіцієнта реінвестицій (Retained Earnings Ratio) для розуміння стратегії розподілу прибутку підприємства. Цей показник вказує на те, яка частина прибутку залишається в компанії для реінвестування в власний розвиток, а не виплачується акціонерам у вигляді дивідендів.

Нерозподілений прибуток - це частина прибутку, яка залишається в компанії після виплати всіх витрат і податків та не виплачується акціонерам у вигляді дивідендів.

Чистий прибуток - це загальний прибуток підприємства, від якого віднімаються всі витрати та податки.

Високий коефіцієнт реінвестицій може свідчити про те, що компанія активно інвестує в свій розвиток та має амбіції досягти майбутнього зростання. З іншого боку, низький коефіцієнт може вказувати на те, що компанія віддає перевагу виплаті дивідендів акціонерам або має менше можливостей для розвитку за рахунок власних коштів.

Цей показник є важливим елементом аналізу фінансового здоров'я підприємства та його стратегії управління прибутком.

Аналіз розподільчої політики підприємства є лише однією з складових комплексного фінансового аналізу. Для отримання повної картини ефективності та стійкості підприємства важливо розглядати ці показники у взаємозв'язку з іншими аспектами його фінансової діяльності.

Деякі ключові аспекти для комплексного аналізу фінансового стану підприємства включають:

- Прибутковість (Profitability): аналіз прибутковості допомагає визначити, наскільки ефективно підприємство генерує прибуток від своєї діяльності. Показники, такі як чистий прибуток до обсягу продажів, пов'язані з рентабельністю.

- Ефективність використання активів (Asset Efficiency): оцінка того, наскільки ефективно підприємство використовує свої активи для генерації прибутку. Показники оборотності активів та оборотності запасів можуть бути важливими в цьому відношенні.

- Фінансова стійкість (Financial Stability): аналіз фінансової стійкості включає розгляд капіталовкладень, заборгованості та інших елементів балансу, що впливають на фінансову стійкість підприємства.

- Ліквідність (Liquidity): оцінка здатності підприємства виконати свої фінансові зобов'язання у короткостроковому періоді. Коефіцієнти ліквідності, такі як поточний та швидкий, є ключовими.

- Фінансовий левередж (Financial Leverage): Визначення величини фінансового важеля, який використовує підприємство. аналіз взаємозв'язку боргових та власних коштів дозволяє оцінити рівень ризику та стійкості.

Забезпечивши комплексний погляд на ці аспекти, аналітики та інвестори можуть краще розуміти фінансовий стан підприємства та його перспективи для майбутнього розвитку.

Світовий досвід з дивідендною політикою та розподілом прибутку на підприємствах колективної форми власності дійсно розглядається через призму різних концепцій та схем участі працівників у прибутках. ось деякі основні концепції і аспекти цих питань:

1. Дивідендна політика:

- Стабільна дивідендна політика: Підприємства можуть визначити сталу частку прибутку для виплати дивідендів, щоб забезпечити стабільність та надійність для акціонерів.

- Змінювана (плаваюча) дивідендна політика: Деякі компанії можуть адаптувати величину виплати дивідендів в залежності від фінансового стану, прибутку та інших факторів.

- Непризначені дивіденди (Unappropriated Retained Earnings): Це може включати накопичення нерозподіленого прибутку для інвестицій у розвиток підприємства.

2. Участь працівників у прибутках:

- акціонери серед працівників (Employee Share Ownership): Деякі підприємства надають своїм працівникам можливість придбати акції компанії або отримувати їх як частину компенсації.

- опції на акції для працівників (Employee Stock Options): Пропонування опцій на придбання акцій за заздалегідь визначеною ціною дозволяє працівникам отримувати користь від зростання вартості акцій.

- системи преміювання та участі в прибутку (Profit Sharing): Деякі підприємства встановлюють системи, за якими частина прибутку розподіляється серед працівників у вигляді премій чи бонусів.

3. Корпоративна соціальна відповідальність (Corporate Social Responsibility - CSR):

Компанії можуть демонструвати свою соціальну відповідальність шляхом впровадження програм та ініціатив, що спрямовані на підтримку спільнот та соціальний розвиток.

Схеми розподілу прибутку на підприємствах колективної форми власності можуть варіюватися в залежності від культурних, економічних та правових умов кожної країни чи регіону. однак концепції дивідендної політики та участі працівників у прибутках залишаються важливими елементами в розвитку стійких та соціально відповідальних бізнес-практик.

Є три основні концепції, які стосуються дивідендної політики у світовій економічній практиці. Давайте детальніше розглянемо кожну з них:

1. Модель Міллера-Модільяні (Modigliani-Miller Model):

- Теза: Згідно з моделлю Міллера-Модільяні, дивідендна політика компанії не має впливу на вартість компанії та її капіталу. Ця концепція базується на твердженні, що ринок капіталу ефективний, і інвестори можуть створити свій власний потік грошей шляхом продажу акцій у відповідній кількості, якщо вони бажають здобути дивіденди.

Висновок: За цією концепцією, фірма може вибирати будь-яку дивідендну політику, і це не повинно впливати на вартість її акцій.

2. Теорія Гордона-Лінтнера (Gordon-Lintner Theory):

- Теза: Теорія Гордона та Лінтнера стверджує, що інвестори віддають перевагу поточним дивідендам порівняно з майбутнім прибутком. Згідно з цією теорією, фірми повинні збільшувати виплати дивідендів, коли вони мають стійкий прибуток, щоб зробити свої акції привабливішими для інвесторів.

Висновок: За цією концепцією, високі дивіденди вважаються позитивним сигналом для інвесторів, і це може сприяти підвищенню вартості акцій.

3. Концепція податкового оптимізму (Tax Preference Theory):

- Теза: Ця концепція враховує специфіку податкового законодавства. Зокрема, враховується те, що в деяких країнах оподаткування дивідендів вище, ніж оподаткування приросту капіталу. Таким чином, компаніям може бути вигідніше тримати виплату дивідендів на порівняно низькому рівні.

Висновок: За цією концепцією, фірми можуть вибирати стратегії розподілу прибутку для мінімізації податкових обов'язків і зроблення своїх акцій привабливішими для інвесторів.

Зазначте, що реальна дивідендна політика компанії може бути результатом компромісу між цими концепціями та іншими факторами, такими як потреби у капіталі для розвитку, стан ринку та стратегічні цілі підприємства.

Кожне підприємство має унікальні особливості, стратегічні цілі та зовнішні обставини, які слід враховувати при прийнятті рішення щодо дивідендної політики. Немає універсального правила або концепції, яка б підходила для всіх компаній у всіх ситуаціях.

Основні цілі, які ви визначили, є ключовими в контексті прийняття рішення щодо дивідендної політики:

1. Максимізація сукупного доходу інвесторів:

- Дивіденди: регулярні та стабільні дивіденди можуть бути привабливими для інвесторів, які шукають поточний дохід.

- Приріст курсової вартості акцій: Зростання вартості акцій може бути важливим для інвесторів, які спрямовані на збільшення свого капіталу.

2. Достатнє фінансування діяльності підприємства:

- Розвиток і інвестиції: Компанії можуть відкладати частину прибутку для фінансування розвитку проектів та інвестицій у нові можливості.

- Зменшення боргового навантаження: Відкладення дивідендів може також використовуватися для зменшення боргового навантаження та підтримки фінансової стійкості.

Важливо враховувати також економічний цикл, конкурентне середовище, рівень інфляції, податкові обов'язки і регулюючі стандарти, які можуть вплинути на прийняття рішень щодо дивідендної політики. Гнучкість та здатність адаптуватися до змін у внутрішньому та зовнішньому середовищі є ключовими для ефективного управління дивідендами та забезпечення досягнення вказаних цілей.

Так, підходи до виплати дивідендів та реінвестування нерозподіленого прибутку можуть відрізнятися в залежності від стратегії та потреб підприємства. Ось детальніше про консервативний підхід:

1. Консервативний підхід:

- Дивідендна політика: При консервативному підході підприємство сплачує дивіденди за залишковим принципом, враховуючи тільки той

прибуток, який залишився після необхідних реінвестицій у розвиток та поточні потреби.

- Стратегія: Керівництво прагне забезпечити стабільну норму дивідендних виплат для інвесторів, при цьому враховуючи потреби у збереженні фінансової стійкості та підтримці росту активів.

Вплив на акціонерів: Під таким підходом акціонери можуть очікувати стабільних, але, можливо, менших за обсягом дивідендних виплат. однак цей підхід може сприяти збереженню та зростанню вартості акцій через акцент на розвиток та збільшення чистих активів.

Консервативний підхід забезпечує баланс між виплатами дивідендів та реінвестуванням прибутку для збереження стабільності та фінансової пружності підприємства. однак вибір конкретного підходу залежить від ряду факторів, включаючи стратегічні цілі, ризики та потреби в розвитку та інвестуванні на певній стадії життєвого циклу підприємства.

Поміркований підхід:

Дивідендна політика: Поміркований підхід включає стратегію стабільних дивідендів та можливість виплати "екстра дивідендів" при певних успіхах чи прибутках. Це дозволяє компанії збалансувати інтереси акціонерів та потреби у фінансуванні розвитку.

Стратегія: Керівництво прагне забезпечити стабільні та привабливі дивіденди для інвесторів, але залишає можливість додаткових виплат при досягненні певних метрик чи умов.

Агресивний підхід:

Дивідендна політика: Підприємство, що обирає агресивний підхід, збільшує розмір дивідендів навіть при ризиках та коливаннях фінансових результатів.

Стратегія: За такого підходу акціонери можуть очікувати високих та зростаючих дивідендів, що може сприяти збільшенню привабливості акцій, але вимагає стабільного фінансового стану.

Подрібнення акцій:

Означення: Це стратегія, при якій зменшується номінал акцій, а кількість акцій збільшується, зазвичай у зворотному співвідношенні.

Мета: Зробити акції більш доступними для інвесторів, збільшити їх ліквідність та робить акції більш привабливими.

Фактори, що впливають на розподільчу політику:

Інвестиційні можливості: Доступність проектів та можливостей для розвитку.

Фінансування: Можливості залучення капіталу з різних джерел.

Об'єктивні причини: Економічні та інші зовнішні обставини.

Інші фактори: ринкова кон'юнктура, конкурентне середовище, фіскальна політика тощо.

Аналіз цих факторів дозволяє підприємствам визначити оптимальну стратегію розподільчої політики, яка задовольняє потреби інвесторів та забезпечує фінансову стійкість компанії.

Фактори, що характеризують інвестиційні можливості підприємства: Стадія життєвого циклу: Стадія життєвого циклу підприємства впливає на його інвестиційні потреби та стратегію росту. Приклад: Молода компанія на етапі зростання може вкладати більше у нові проекти, тоді як в зрілій фазі більше уваги може бути приділено виплаті дивідендів.

Необхідність розширення інвестиційних програм: Потреба в розширенні та модернізації виробництва може вимагати значних інвестицій. Приклад: Підприємство, яке планує великі інвестиційні проекти для розширення свого обсягу виробництва.

Ступінь готовності інвестиційних проектів: оцінка ефективності та готовності конкретних інвестиційних проектів впливає на рішення про їхню фінансування. Приклад: Вибір між інвестиціями в нові технології або розширенням виробництва.

Можливість впливу на інтенсивність інвестиційного процесу:

Можливість контролю та регулювання інтенсивності інвестицій визначає рівень активності підприємства в даному напрямку. Приклад: Здатність підприємства швидко реагувати на зміни інтенсивності інвестицій для оптимізації результатів.

Розподільча (дивідендна) політика в контексті інвестиційних можливостей: Пріоритетність фондів нагромадження і споживання: Визначення того, яку частину прибутку слід спрямовувати на нагромадження для інвестицій та яку – на виплату дивідендів.

Далекоглядність: розподільча політика повинна бути далекоглядною, передбачаючи можливість акумуляції коштів для інвестицій та забезпечення розвитку підприємства.

Ускладнення в умовах України: Згортання інвестиційної активності на макрорівні може ускладнити аналіз та прийняття рішень на рівні конкретного підприємства через макроекономічні фактори.

Розподільча політика повинна бути гнучкою, адаптивною та враховувати специфіку підприємства, його інвестиційні можливості та стратегічні цілі.

Реформа в умовах репресивної податкової політики:

Ефективний проект податку на додану вартість (ПДВ):

Мета: Запровадження ефективної системи оподаткування товарів та послуг для збільшення надходжень до бюджету.

Заходи: Перегляд ставок ПДВ та їх адаптація до економічної ситуації.

Впровадження механізмів контролю та уникнення податкових ухилень.

Зміна амортизаційної політики:

Мета: Стимулювання інвестицій та оновлення обладнання шляхом поліпшення умов амортизації.

Заходи: Збільшення ставок амортизації для нового обладнання.

Визначення прискорених строків амортизації для певних видів активів.

Зменшення нарахувань на заробітну плату:

Мета: Зниження фінансового тиску на підприємства та підтримка збереження робочих місць.

Заходи: Зменшення податку на прибуток з фізичних осіб (ПДФо).

Впровадження стимулів для підприємств, які зберігають робочі місця.

Заохочення інвестицій:

Мета: Створення сприятливого середовища для залучення інвестицій та підтримки економічного зростання.

Заходи: Запровадження податкових кредитів або знижок для інвестицій у нові технології та розвиток.

Зниження податкових обов'язків для підприємств, що розвивають нові галузі.

Фіскальна прозорість і спрощення процедур:

Мета: Забезпечення прозорості у фіскальних процесах та спрощення податкового адміністрування.

Заходи: Публікація детальної інформації про податкові правила та процедури.

Спрощення та автоматизація процесів збору податків.

Податкові пільги для соціально важливих галузей:

Мета: Заохочення розвитку галузей, важливих для соціального та економічного розвитку.

Заходи: Встановлення спеціальних податкових умов для галузей, таких як охорона здоров'я, освіта та екологія.

Ці заходи мають на меті створення сприятливого податкового середовища для підприємств, стимулювання інвестицій та розвитку економіки, а також зменшення впливу репресивної податкової політики.

Достатність резервів власних фінансових ресурсів:

Мета: Забезпечення фінансової стійкості та можливості виплати дивідендів з використанням власних резервів.

Заходи: Ефективне управління амортизаційним фондом: Здійснення прозорого та ефективного управління амортизаційними відрахуваннями, щоб забезпечити належний рівень фінансових резервів.

Оцінка ризиків та збереження резервів: аналіз можливих ризиків та формування достатніх резервів для їх взяття на себе, що забезпечить стійкість підприємства в умовах непередбачуваних обставин.

Стимулювання ефективного використання амортизаційного фонду: Впровадження заходів, що сприяють цільовому використанню амортизаційного фонду для власних фінансових потреб та розвитку.

Амортизаційний фонд та втрати його функцій:

Проблеми: Інфляція: регулярне оновлення амортизаційних ставок для компенсації інфляційних втрат та забезпечення реальної вартості фонду.

Нецільове використання: Створення внутрішніх механізмів контролю та мотивації для ефективного використання амортизаційних коштів на потреби розвитку.

Нормативне регулювання: Участь у діалозі з владними органами для удосконалення нормативного регулювання амортизаційних відрахувань.

Забезпечення ефективного управління амортизаційним фондом та усунення причин втрат його функцій є ключовими елементами стратегії збереження резервів та забезпечення можливості виплати дивідендів з використанням внутрішніх фінансових ресурсів підприємства.

Залучення коштів на фінансовому ринку та структура капіталу:

Залучення зовнішніх коштів:

Мета: Забезпечення ресурсів для розвитку виробничої діяльності та використання залишку прибутку на споживання (дивіденди, премії).

Дія ефекту фінансового важеля: Збільшення боргового навантаження при доцільному використанні, якщо рентабельність активів перевищує ставку процентів за позикові кошти.

Довгострокове кредитування та обставини в Україні:

Ситуація: обмежене середньо- та довгострокове кредитування, відсутність інвестиційних кредитів.

Важливість короткострокових кредитів: Забезпечення роботи підприємства, але неефективне використання.

Залучення вільних коштів населення:

Ситуація в Україні: Нерозвинена інфраструктура фондового ринку, проблеми з довірою громадян до ощадної справи.

Вирішення проблем: розвиток фондового ринку, відновлення довіри громадян через прозорість та стабільність фінансових інструментів.

Управління прибутком та стратегічне управління:

Загальна стратегія: Узгодження зі стратегією управління підприємством: Взаємодія стратегії управління прибутком із загальною стратегією.

Прибутковість та ефективність: Елементи системи управління прибутком: розробка і впровадження системи, що включає планування, контроль та аналіз прибутку.

Уточнення підходів та завдань: розробка чітких підходів, завдань і принципів управління прибутком відповідно до загальної стратегії підприємства. Узгоджене управління прибутком і стратегією підприємства сприятиме підвищенню ефективності та досягненню цілей, враховуючи специфіку ринкових умов та обставин в Україні.

Гуменюк В.С. в [17, с. 51 – 52] визначає основні підходи до управління прибутком наступним чином:

Стратегічний підхід:

Сутність: розробка системи управління прибутком з урахуванням стратегічної спрямованості розвитку підприємства.

Мета: Забезпечення економічної ефективності шляхом удосконалення управління прибутком так, щоб цей процес компенсував витрати на розроблення та реалізацію комплексу заходів.

Організаційний підхід:

Сутність: розгляд процесу управління прибутком як комплексу організаційно-управлінських рішень.

Системний підхід:

Сутність: Система управління прибутком розглядається як сукупність функціональних підсистем управління, які забезпечують економічну ефективність від управління прибутком.

Загальна риса підходів:

Основна мета: Забезпечення економічної ефективності процесу управління прибутком.

Компенсація витрат: Зростання прибутковості підприємства від удосконалення управління прибутком має компенсувати витрати на цей удосконалення.

Аналіз завдань управління прибутком [17, с. 52]:

Стратегічний аспект: Формування оптимального розміру фінансових ресурсів відповідно до стратегічних цілей.

Маркетинговий аспект: Максимізація прибутку з урахуванням обмежень ринкової кон'юнктури.

Виробничий аспект: Максимізація прибутку з урахуванням ресурсного потенціалу підприємства.

Інвестиційний аспект: Забезпечення зростання ринкової вартості підприємства та можливості виплати високих дивідендів власникам.

Зазначені аспекти відображають комплексний характер управління прибутком та його спрямованість на досягнення стратегічних цілей підприємства в умовах ринкової конкуренції.

В системі стратегічного управління підприємством є основні принципи управління прибутком наведено у табл. 1.1.

Таблиця 1.1

Принципи управління прибутком підприємства [17, с. 52]

Принцип	Сутність
Системності	Забезпечення економічної ефективності процесу управління прибутком
Комплексності	Урахування при управлінні прибутком потреб основних функціональних підсистем управління підприємством
Безперервності	Реалізація процесу управління прибутком підприємства на постійній основі з урахуванням впливу факторів екзогенного та ендогенного середовищ
Варіативності	Реалізація сценарного підходу при управлінні прибутком
Орієнтації на стратегічні цілі розвитку підприємства	Узгодження цілей управління прибутком із стратегічними цілями розвитку підприємства
Динамічності управління	Швидка адаптація до нових завдань при управлінні прибутком

Зазначені елементи системи управління прибутком, які повинні бути підпорядковані системі стратегічного управління підприємством, визначають ключові аспекти та принципи, які формують стратегічний підхід до управління прибутком на підприємстві. Давайте розглянемо деякі з цих елементів більш детально:

Концепція управління прибутком: Це базове розуміння того, як підприємство має управляти своїм прибутком. Концепція повинна враховувати стратегічні цілі та основні цінності підприємства.

Політика підприємства стосовно управління прибутком: це формулювання стратегічних підходів та практичних кроків, які підприємство приймає для досягнення своїх метоцільових показників прибутку.

Принципи управління прибутком: основні принципи, що визначають рамки та основу для прийняття рішень щодо управління прибутком. Ці принципи можуть включати максимізацію прибутковості, збереження фінансової незалежності тощо.

Механізм управління прибутком: Система інструментів та процесів, які підприємство використовує для ефективного управління прибутком. Це може включати системи бюджетування, фінансовий аналіз, системи звітності тощо.

Інформаційна система: Технологічні засоби та програми, які забезпечують збір, обробку та аналіз інформації, необхідної для ефективного управління прибутком.

Методи аналізу та планування прибутку: Техніки та методології, які дозволяють підприємству визначати та реалізовувати стратегії управління прибутком.

Взаємодія цих елементів у рамках стратегічного управління призначена для забезпечення ефективного використання прибутку для досягнення стратегічних цілей та забезпечення стійкого розвитку підприємства.

Важливі характеристики ефективної стратегії підприємства, які були систематизовані В. П. Мікловдою та іншими, можуть включати наступні ознаки:

Спрямованість на мету: Ефективна стратегія повинна чітко визначати мету підприємства і спрямовувати всі дії та ресурси на досягнення цієї мети.

Відповідність зовнішньому середовищу: Стратегія повинна враховувати та адаптуватися до змін у зовнішньому середовищі, таким чином, щоб підприємство могло ефективно функціонувати в умовах ринкової конкуренції.

Внутрішня узгодженість: різні аспекти стратегії повинні бути взаємно узгоджені, щоб уникнути конфліктів та забезпечити внутрішню гармонію в діяльності підприємства.

Реалізована диференціація: Стратегія повинна визначити, чим підприємство відрізняється від конкурентів і як може вони використати це відмінне положення для отримання конкурентних переваг.

Реалістичність: Стратегія повинна бути здійсненою та реалістичною в контексті ресурсів та обмежень, які має підприємство.

Можливість адаптації: Стратегія повинна бути гнучкою та можливою до адаптації відповідно до змін у середовищі та внутрішніх умов.

Визначення чітких метрик успіху: Ефективна стратегія має визначати ключові показники успіху, які можна виміряти та оцінювати для визначення її ефективності.

Ці ознаки допомагають підприємствам створювати стратегії, які будуть не лише відповідати поточним умовам, але й забезпечувати стійкий та сталій успіх у майбутньому.

Описаний процес є частиною стратегічного управління підприємством і включає кілька ключових етапів:

Вхідні елементи:

Місія: Формулювання основної мети та сутності підприємства.

Цілі: Конкретні, вимірювані та досяжні результати, які підприємство прагне досягти. SWOT-аналіз: оцінка сильних і слабких сторін, можливостей та загроз зовнішнього та внутрішнього середовища.

Компоненти трансформаційного механізму: Трансформаційні стратегії: Визначення шляхів реалізації стратегій на основі аналізу SWOT та поставлених цілей.

План дій: Створення конкретного плану кроків для досягнення визначених цілей.

Внутрішні та зовнішні фактори: Визначення чинників, які впливають на реалізацію стратегії та механізми адаптації до змін.

Вихідні елементи: Цільове значення чистого дисконтованого доходу (NPV): оцінка фінансової привабливості інвестицій на основі чистого дисконтованого доходу.

Цільове значення внутрішньої норми дохідності (IRR): Визначення рентабельності інвестицій, яка робить NPV рівним нулю.

Цільове значення терміну окупності інвестицій: оцінка часу, необхідного для повного повернення інвестицій. Ці вихідні елементи надають кількісні метрики для оцінки ефективності стратегії та інвестицій. Ці показники допомагають приймати рішення щодо того, чи варто інвестувати в реалізацію стратегії, і визначають економічний результат виробничо-економічної діяльності підприємства. Компоненти трансформаційного механізму, є важливими елементами для успішного впровадження та реалізації стратегії підприємства. Давайте розглянемо кожен з них більш детально: Завдання, які відповідають стратегічним цілям підприємства: Формулювання чітких, конкретних та вимірюваних завдань, які визначають шлях до досягнення стратегічних цілей.

Персонал: Залучення кваліфікованих та мотивованих працівників, які готові впроваджувати стратегію. Освіта та розвиток персоналу для адаптації до нових вимог стратегії.

Формальне організаційне забезпечення структури, процеси, системи: Створення ефективної організаційної структури, яка відображає потреби стратегії. Визначення процесів та систем, які сприяють виконанню завдань та досягненню стратегічних цілей.

Неформальні організаційні утворення: розуміння та управління неформальними групами, культурою та взаємовідносинами в організації. Визначення цінностей та норм, що визначають дії та взаємодії учасників.

Ментальна правильність стратегії: Забезпечення того, що учасники організації розуміють та приймають стратегію. Врахування різних підходів, які можуть виникнути від ірраціональних до раціональних переконань.

Ситуаційність: адаптація стратегії до конкретних умов та факторів, які впливають на успіх організації.

Спостереження за змінами в середовищі та гнучке реагування на них. Ці компоненти взаємодіють та створюють цілісний механізм для впровадження та реалізації стратегії, дозволяючи підприємству ефективно адаптуватися до змін і досягати стратегічних цілей.

При вивченні та оцінці стратегії підприємства важливим елементом є не лише розробка ефективної стратегії, але й правильне управління прибутком, яке включає в себе формування та розподіл прибутку. Наведені аспекти стосуються ключових етапів управління прибутком в рамках стратегічного управління підприємством:

Формування прибутку: операційна діяльність: Забезпечення ефективності операцій, яка включає у себе виробництво, маркетинг, продажі та інші аспекти для максимізації прибутку від основної діяльності підприємства.

Інвестиційна діяльність: Ефективне розміщення інвестицій для забезпечення довгострокового прибутку та зростання вартості підприємства.

Фінансова діяльність: Управління фінансовим портфелем та розміщенням коштів для максимізації прибутку від фінансових операцій.

Розподіл прибутку: Управління податковими зобов'язаннями: оптимізація сплати податків та використання податкових переваг.

Оптимізація розподілу: Визначення пропорцій розподілу прибутку між капіталізацією та виплатами власникам (дивіденди).

Управління капіталізацією: Ефективне використання прибутку для зміцнення фінансового стану та розвитку підприємства.

Інформація про управління прибутком, включаючи оптимізацію розподілу прибутку та використання його частини для капіталізації, є ключовою в контексті стратегічного управління. Це дозволяє підприємству досягати своїх стратегічних цілей та забезпечує стійкість та конкурентоспроможність на ринку. З Податкового Кодексу України стосовно об'єкта оподаткування та основних параметрів оподаткування прибутку підприємств.

Об'єкт оподаткування:

Прибуток із джерелом походження: 1.З України. 2.За її межами.

Визначення прибутку: Коригування фінансового результату до оподаткування, визначеного за стандартами бухгалтерського обліку.

Ставка податку: Базова ставка: Становить 18%.

Податкові періоди: Календарні – квартал, півріччя, три квартали, рік.

Податкова декларація розраховується наростаючим підсумком.

Враховуючи ці параметри, підприємство повинно вести облік та податкову звітність у відповідності до встановлених термінів та ставок податку на прибуток. Забезпечення точності та вчасності декларування є важливою складовою фінансового управління підприємства в умовах податкового законодавства.

Аналіз фінансового стану підприємства та розподілу прибутку, враховуючи його капіталізацію та споживання, є ключовою складовою ефективного управління підприємством. Наведені вами аспекти, такі як платоспроможність, ділова активність та фінансова незалежність, грають важливу роль у формуванні стратегії управління прибутком. Для ефективного вирішення цих завдань рекомендується враховувати наступні аспекти:

Аудит фінансового стану: Проведення аудиту для об'єктивного визначення платоспроможності та фінансового здоров'я підприємства.

Визначення ділової активності та фінансової незалежності.

Нормовані коефіцієнти: аналіз та порівняння значень нормованих коефіцієнтів фінансового стану (наприклад, ліквідності, платоспроможності, ефективності управління запасами тощо).

Спостереження за змінами цих коефіцієнтів для вчасного виявлення можливих ризиків та можливостей.

Управління частиною прибутку: розробка чітких стратегій капіталізації та споживання прибутку. Доручення професіоналам, які ведуть управління активами, аналізувати та пропонувати оптимальні варіанти інвестування.

Оцінка ризиків: Попередній аналіз ризиків, пов'язаних із співпрацею з компаніями з управління активами.

Визначення стратегій мінімізації та управління ризиками. Належне врахування цих аспектів сприятиме оптимальному розподілу прибутку та виваженому управлінню фінансами підприємства в рамках стратегії управління прибутком.

Правильно виокремлені аспекти раціонального розподілу прибутку між основними областями управління підприємством вказують на важливість ефективного фінансового управління. Враховуючи це, розробка фінансової структури та використання інструментів, таких як центри фінансової відповідальності, бюджетування та контролінг, може значно покращити стратегічне управління прибутком підприємства.

Важливим елементом цього процесу є економічна збалансованість, яку слід оцінювати на основі відповідного критерію та порогів економічно збалансованого розвитку. Економічна збалансованість може враховувати різні аспекти, такі як фінансова стійкість, рентабельність, інноваційність та соціальна відповідальність.

Підкреслення важливості стратегії управління прибутком у контексті стратегічного управління підприємством вказує на те, що вирішення завдань, пов'язаних із забезпеченням економічної ефективності та прибутковості, має вирішальне значення для досягнення стратегічних цілей підприємства.

Прогноз евристичних зон прибутковості стає ключовим елементом у прийнятті управлінських рішень, що визначають подальший розвиток підприємства.

Циклічні причинно-наслідкові зв'язки між підсистемами управління прибутком говорять про те, що управління прибутком розглядається як система, в якій різні функціональні підсистеми взаємодіють із певною послідовністю та взаємозалежністю. Виокремлені підсистеми управління прибутком включають:

Планування прибутку: Визначення мети та завдань управління прибутком, розробка стратегій та планів для досягнення поставлених цілей. Планування прибутку враховує стратегічні аспекти розвитку підприємства.

Аналіз прибутку: оцінка фінансових результатів, визначення причин відхилень між фактичними та плановими показниками. аналіз прибутку допомагає виявити сильні та слабкі сторони управління прибутком.

Прогнозування прибутку: Передбачення майбутніх фінансових результатів на основі аналізу та врахування впливу різних факторів. Прогнозування прибутку допомагає адаптувати стратегії та плани відповідно до змін у зовнішньому середовищі.

Контроль за фактичними даними: Систематична перевірка та порівняння фактичних результатів з планованими та прогнозованими. Контроль дозволяє вчасно виявляти відхилення та вживати корективних заходів.

Ця система дозволяє забезпечити ефективне управління прибутком, а циклічність взаємодій підсистем свідчить про постійний процес удосконалення та адаптації стратегій управління до змін у середовищі підприємства.

Висновок вказує на важливість управління прибутком у стратегічному управлінні підприємством. Це дійсно важлива складова, яка впливає на подальшу ділову активність, конкурентоспроможність та розвиток підприємства. Раціональне використання різних інструментів для

максимізації прибутку може сприяти ефективному управлінню ресурсами та досягненню стратегічних цілей.

Управління прибутком, як ви вказали, включає в себе не тільки планування та аналіз, але й прогнозування та контроль, що дозволяє підприємству адаптуватися до змін у зовнішньому середовищі та вдосконалювати стратегії для оптимального функціонування.

Також, важливо враховувати соціально-економічні фактори та зміни на ринку при розробці стратегії управління прибутком. Аналіз ринкових умов, конкуренції, та споживацьких тенденцій дозволяє підприємству визначити оптимальні шляхи досягнення своїх цілей.

Загалом, виокремлення управління прибутком як важливої частини стратегічного управління є обґрунтованим, особливо в умовах постійних змін у бізнес-середовищі.

1.2. Методичні підходи до оцінювання прибутку підприємства

Систематизація методичних підходів до оцінювання ефективності управління прибутком підприємства є важливим етапом для покращення цього процесу. Нижче подано кілька методичних підходів, які можуть бути використані для оцінки ефективності управління прибутком:

Фінансові показники:

Чистий Дисконтований Дохід (ЧДД): Враховує притоки та відтоки грошей з урахуванням дисконту.

Внутрішня Норма Повернення (ВНП): Визначає ставку дисконту, при якій чистий дисконтований дохід дорівнює нулю.

Термін окупності: Час, необхідний для повного повернення інвестицій.

Показники ефективності:

Рентабельність активів та власного капіталу: Відображають співвідношення прибутку до розміру активів та власного капіталу.

Оборотність капіталу: Вказує, як швидко підприємство повертає свій капітал.

Бюджетування та Планування:

Порівняння фактичних та планових показників: Визначення різниці між очікуваним та реальним результатом.

Баланс між короткостроковою та довгостроковою стратегією:

Аналіз стратегічного планування: оцінка, наскільки стратегія відповідає довгостроковим цілям підприємства.

Комплексний підхід:

Баланс показників: Фінансові показники. Показники задоволеності клієнтів. Показники внутрішніх процесів. Показники розвитку та навчання.

Оцінка ризиків:

Аналіз фінансових ризиків: Визначення можливих загроз для досягнення прибуткових цілей.

Систематизація та поєднання цих методів може створити комплексний підхід до оцінювання ефективності управління прибутком. Важливо також регулярно переглядати та адаптувати ці методи відповідно до змін в середовищі та стратегії підприємства.

Стрес-тестування в контексті управління прибутком використовує сценарний підхід для оцінки впливу різних факторів на фінансові результати підприємства. Цей метод дозволяє враховувати ризики та невизначеність, а також визначати та аналізувати можливі варіанти розвитку подій. основні етапи стрес-тестування можуть включати розробку історичного сценарію на основі аналізу минулих даних та створення гіпотетичних сценаріїв, таких як сценарій максимальних втрат чи теорія екстремальних значень.

Мартиненко В. П. та Кушик І. Л. визначають ключові напрями формування прибутку: операційна діяльність, фінансова діяльність та

інвестиційна діяльність. Для виробничого підприємства особливо важлива операційна діяльність, і тому вони акцентують увагу на ефективності використання основних ресурсів.

Характеристика основних показників управління прибутком від операційної діяльності може включати:

Маржинальну прибутковість:

Валова прибутковість: Відсоток валової прибутковості від виручки від продажу товарів чи послуг.

Операційна прибутковість: Відсоток операційної прибутковості від виручки після врахування операційних витрат.

Показники ефективності використання ресурсів:

Оборотність активів: Співвідношення виручки до суми активів, що вказує на ефективність використання активів.

Оборотність оборотних коштів: Співвідношення виручки до оборотних коштів, що вказує на швидкість обороту коштів.

Показники рентабельності:

Чиста прибутковість: Відсоток чистої прибутковості від виручки після врахування всіх витрат.

Рентабельність власного капіталу: Відсоток прибутковості від власного капіталу.

Показники оптимізації витрат:

Коефіцієнт оптимізації витрат: Відношення витрат до виручки, вказуючи на ефективність управління витратами.

Аналіз вартості продукції:

Собівартість одиниці продукції: Визначення вартості виготовлення одиниці продукції, включаючи всі витрати.

Ці показники дозволяють оцінити ефективність операційної діяльності підприємства та виявити можливі шляхи оптимізації та підвищення прибутковості. Показники ефективності використання різних ресурсів є

ключовими для оцінки ефективності діяльності підприємства. Вони дозволяють здійснювати аналіз ефективності використання основних виробничих фондів, трудових ресурсів, матеріальних ресурсів і обігових фондів.

Ось кілька основних показників для кожного з цих напрямків:

Основні виробничі фонди:

Витрати на одиницю продукції: розраховані витрати основних виробничих фондів на вироблену одиницю продукції.

Частка вартості основних фондів в продукції: Визначає, яка частина вартості продукції припадає на основні виробничі фонди.

Частка прибутку від вартості основних засобів: Визначає ефективність використання основних фондів у генерації прибутку.

Трудові ресурси:

Витрати праці на одиницю продукції: Кількість праці, необхідна для вироблення одиниці продукції.

Витрати часу на одиницю продукції: Кількість часу, яка витрачається на вироблення одиниці продукції.

Забезпеченість трудовими ресурсами: Співвідношення кількості праці до загальної потреби в робочій силі.

Матеріальні ресурси:

Витрати матеріальних ресурсів на одиницю продукції: Кількість матеріальних ресурсів, необхідна для вироблення одиниці продукції.

Ефективність використання предметів праці: Кількість продукції, яку можна виробити з одиниці матеріальних ресурсів.

Обігові фонди:

Швидкість обертання дебіторської заборгованості: Кількість оборотів дебіторської заборгованості за певний період.

Кількість оборотів матеріальних запасів: Співвідношення обсягу продажу до середньої кількості матеріальних запасів.

Період погашення дебіторської заборгованості: Середній час, необхідний для отримання платежу від покупців. Ці показники допомагають підприємству здійснювати ефективний контроль і оптимізацію використання ресурсів, що в свою чергу сприяє підвищенню прибутковості та конкурентоспроможності.

Немонетарні наслідки удосконалення управління прибутком можуть виявитися в різних сферах діяльності підприємства і включати такі аспекти:

1. Підвищення якості управління:

Ефективність процесів: Удосконалення управління прибутком може призвести до оптимізації внутрішніх процесів підприємства, покращення координації і взаємодії між різними відділами.

Стратегічне планування: Зміцнення стратегічного планування та адаптація до змін в економічному середовищі.

2. Підвищення конкурентоспроможності:

Позиціонування на ринку: Здатність адекватно управляти прибутком може позитивно вплинути на позиціонування підприємства на ринку і конкурентоспроможність його продукції або послуг.

Реакція на зміни вимог споживачів: активне управління прибутком дозволяє підприємству швидше реагувати на зміни у попиту та вимогах споживачів.

3. Розвиток бренду та репутації:

Довіра споживачів: Ефективне управління прибутком може вплинути на довіру споживачів, забезпечуючи стабільні ціни та якість продукції.

Імідж підприємства: Здатність до ефективного управління прибутком може стати складовою підприємницького іміджу та визначити ставлення клієнтів і партнерів.

4. Розвиток персоналу:

Мотивація персоналу: Впровадження ефективних методів управління прибутком може стати додатковим стимулом для персоналу, що може вплинути на їхню мотивацію та продуктивність.

5. Етика та відповідальність:

Етичні стандарти: Здатність до ефективного управління прибутком може підвищити етичні стандарти підприємства, зменшуючи ризики виникнення фінансових скандалів.

6. Інноваційний розвиток:

Інвестиції в дослідження та розвиток: Збільшення прибутку може стати джерелом фінансування для нових технологій та інноваційних рішень.

Врахування цих немонетарних аспектів важливо для повноцінної оцінки впливу удосконалення управління прибутком на підприємство.

Ключові аспекти, які слід враховувати при оцінюванні ефективності управління прибутком підприємства. Давайте розглянемо деякі з цих аспектів:

1. Забезпечувальні складові управління прибутком:

Організаційне забезпечення: Це включає в себе структуру управління прибутком, процеси та системи, які забезпечують ефективне функціонування.

Кадрове забезпечення: Кваліфіковані та мотивовані кадри, здатні здійснювати ефективне управління прибутком.

Інформаційне забезпечення: Доступ до релевантної та точної інформації для прийняття обґрунтованих рішень.

Методологічне та методичне забезпечення: Визначення методів та підходів до управління прибутком, розробка методичних інструментів.

2. Інтегральний ефект:

Ефективність організаційних заходів: Сукупність заходів, спрямованих на підвищення продуктивності та управління прибутком.

Продуктивна робота кадрів: Висока віддача від роботи персоналу, активна участь у досягненні цілей підприємства.

Швидкість та прозорість моніторингу: Здатність ефективно відслідковувати та аналізувати показники прибутковості в режимі реального часу.

Використання сучасних методичних підходів: Застосування передових методів та інструментів для управління прибутком.

3. Теорія ігор:

Вибір оптимальної стратегії: розгляд підприємства як гравця в умовах конкурентної гри на ринку.

Адаптація до ринкових умов: Управління прибутком як стратегічна відповідь на зміни у грі конкурентів та попиту споживачів.

4. Стратегічне управління:

Матричні методи стратегічного управління: Застосування відомих стратегічних моделей для визначення перспективних напрямів управління прибутком.

Оцінка ефективності управління прибутком вимагає врахування комплексу факторів, що охоплюють як кількісні, так і якісні аспекти, а також оцінки впливу забезпечувальних елементів та стратегічних рішень на результативність підприємства.

Автори Бершадська І. І. та Тульчинська С. О. визначають економічні, організаційно-розпорядчі та соціально-психологічні фактори у методологічному забезпеченні управління прибутком, що є важливими у контексті ефективності цього процесу. Тим не менше, вони розглядають ці фактори як методи, що може бути питанням інтерпретації.

Класифікація методів: Економічні методи: Планування: Визначення мети та стратегії досягнення прибутку. Економічний аналіз: оцінка фінансових та економічних показників для прийняття обґрунтованих рішень. Економічне стимулювання: Використання фінансових та матеріальних стимулів для підвищення прибутковості.

Цінова політика: Визначення оптимальних цін на продукцію для досягнення максимального прибутку. Податкова політика: Маневрування податковим навантаженням для оптимізації прибутку. Організаційно-розпорядчі методи: розпорядчі методи: організація роботи підприємства для оптимізації виробничих процесів та контролю над ресурсами. Організаційно-стабілізуючі: Заходи для забезпечення стабільності виробництва та фінансової діяльності.

Дисциплінарні: Впровадження системи дисципліни та контролю для підвищення ефективності. Соціально-психологічні методи: Моральні цінності: Залучення персоналу через вплив на моральні та етичні аспекти. Взаємовідносини між людьми: розвиток сприятливого комунікаційного середовища для підвищення робочого ентузіазму та відданості. Нові підходи та методи оцінювання ефективності:

Сума "межі безпеки" або "запасу міцності": Визначення резерву підприємства для збереження операційної діяльності при негативних змінах на ринку. Зовнішньо-внутрішня ефективність менеджменту: аналіз ефективності, орієнтованої на ринок та внутрішні можливості підприємства. Цільовий підхід: Встановлення цілей для кожного підрозділу для коригування діяльності. Стратегії управління прибутком залежно від етапу життєвого циклу: Визначення стратегій розвитку, зростання, стабілізації та виживання залежно від етапу життєвого циклу підприємства. SWOT-аналіз:

Використання SWOT-аналізу: Систематизація сильних та слабких сторін, можливостей та загроз, що допомагає в оцінці внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства. Цільовий підхід та система бюджетування: Цільовий підхід з урахуванням системи бюджетування: Визначення цілей для підрозділів із використанням системи бюджетування для підвищення прозорості та ефективності управління прибутком. Ці підходи та методи відображають різні аспекти управління прибутком, починаючи від фінансових інструментів та організаційних методів до соціально-

психологічних аспектів та аналізу стратегічних варіантів розвитку. Оцінка ефективності може бути комплексною, і врахування всіх цих факторів може допомогти підприємствам досягати стабільної та прибуткової діяльності.

Підходи дослідників Поповича Д. В. та Славчаника О. Р. вказують на комплексний підхід до управління прибутком підприємства, що враховує як тактичні, так і стратегічні аспекти. Зазначені напрями оцінювання ефективності управління прибутком включають різноманітні аспекти, що важливо для повноцінного визначення результативності цього процесу. Давайте розглянемо деякі з методичних підходів, які можна використовувати для оцінки ефективності управління прибутком:

1. Оцінювання прибутковості виробничої та комерційної діяльності підприємства: Використання фінансових показників, таких як чистий прибуток, рентабельність виробництва та продажу, маржа прибутку. Аналіз ефективності витрат на виробництво та продажі.
2. Оцінювання ризиків: аналіз фінансових та економічних ризиків, визначення можливих загроз для прибутковості. Сценарійне моделювання та стрес-тестування для визначення впливу різних ризиків на прибуток.
3. Забезпечення зростання прибутковості підприємства: Визначення стратегій для розвитку та підвищення конкурентоспроможності. Маркетингові та продажні стратегії для збільшення обсягів продаж та прибутку.
4. Виплата дивідендів акціонерам: оцінка фінансового стану підприємства та можливості виплати дивідендів. Забезпечення балансу між реінвестуванням прибутку та виплатою дивідендів.
5. Створення резервних фондів: Формування фінансових резервів для покриття непередбачуваних витрат чи ризиків. Систематична перевірка та оновлення стратегій резервування.
6. Використання концепції стратегічного управління: Спрямованість на досягнення стратегічних цілей та взаємодію з зовнішнім середовищем. Аналіз SWOT для ідентифікації сильних та слабких сторін, можливостей та загроз.
7. Використання теорії ігор: аналіз конкурентної взаємодії та стратегій конкурентів. Вибір оптимальних стратегій для

досягнення максимального прибутку в умовах конкурентного ринку. 8. Цільовий підхід: Визначення конкретних цілей для різних підрозділів підприємства. Моніторинг досягнення цілей та коригування стратегій відповідно до результатів.

Ці методичні підходи надають можливість оцінити ефективність управління прибутком з різних позицій, враховуючи як фінансові аспекти, так і стратегічні виміри діяльності підприємства. Комбінація цих підходів дозволяє підприємствам здійснювати комплексне управління прибутком та досягати стійкого фінансового успіху.

1.3. Джерела інформації щодо формування прибутку

Функціонування будь-якого підприємства, незалежно від виду діяльності та форми власності, є визначеним його здатністю створювати необхідний та достатній дохід чи прибуток. Аналіз прибутку відіграє ключову роль у системі комплексного економічного аналізу, оскільки він є мірником досягнення кінцевої мети діяльності підприємства. Згідно з законами України "Про підприємства" та "Про підприємницьку діяльність", отримання прибутку визначено як основна мета господарюючих суб'єктів.

Прибуток виступає як ключовий ресурс для фінансування витрат на виробничий і соціальний розвиток підприємства, а також є найвагомішим джерелом для формування державного бюджету. Таким чином, згенерований прибуток повинен бути достатнім не лише для задоволення внутрішніх фінансових потреб підприємства, а й для фінансування суспільних фондів, що охоплюють сфери споживання, науки, освіти, охорони здоров'я та інших галузей.

Показники прибутковості стають визначальними у вцінках ефективності функціонування господарюючого суб'єкта у всіх сферах його діяльності:

виробничій, комерційній, фінансовій та інвестиційній. У сфері прибутку накопичуються результати виробництва та реалізації продукції (робіт, послуг), їх якості та асортименту, а також ефективності використання виробничих і фінансових ресурсів. Показники також відображають результати ділового партнерства та виробничо-фінансового менеджменту.

Зауважимо, що діяльність підприємства може бути як прибутковою, так і збитковою, враховуючи внутрішні та зовнішні фактори. Такий аналіз дозволяє отримати загальну оцінку фінансових результатів та систематизувати їх за допомогою абсолютних і відносних показників. абсолютні показники представляють суми прибутку (чи збитку) та їх розподіл, тоді як відносні показники, такі як рентабельність, визначають відносний ступінь прибутковості вкладеного капіталу в цілому і за його структурою, витрат чи отриманого доходу в процентному вираженні.

Аналіз фінансових результатів підприємства включає в себе ретельне обстеження абсолютних і відносних показників, що визначають його прибутковість та фінансовий стан. Основна мета цього аналізу полягає в підвищенні ефективності господарювання, виявленні резервів для подальшого розвитку та отримання об'єктивної картини фінансового стану підприємства.

Основні Мети та Завдання аналізу Фінансових результатів:

Обґрунтованість Плану (Прогнозу): Проведення аналізу для перевірки обґрунтованості планованих фінансових результатів. Оцінка відхилень між фактичними та плановими результатами допомагає виявити можливі відхилення та коригувати стратегію.

Динаміка Показників Прибутку і рентабельності: аналіз та оцінка змін у часі показників прибутку та рентабельності для виявлення тенденцій та ефективності управлінських рішень.

Вплив Факторів на Відхилення: Визначення та вимірювання впливу різних факторів на відхилення прибутку та рентабельності. Це допомагає управлінцям зрозуміти причини відхилень і приймати відповідні заходи.

Резерви Підвищення Фінансових результатів: Виявлення можливих резервів для підвищення фінансових результатів і розробка стратегій для їх мобілізації.

Аналіз розподілу та Використання Прибутку: оцінка, як розподіляється та використовується прибуток на підприємстві, з метою оптимізації цих процесів.

Особливості оцінювання Поточного та Прогнозного Фінансового Стану: У контексті аналізу фінансових результатів важливо враховувати не лише поточний стан, але й розглядати прогностні показники на найближчу та більш віддалену перспективу.

Прогноз дозволяє здійснювати стратегічне управління, враховуючи очікувані зміни в економічному середовищі.

Аспекти та Джерела Інформації в аналізі Фінансових результатів:

Два аспекти аналізу:

- Перший аспект: оцінка фінансового результату як ступеня досягнення кінцевої мети та ефективності виробничо-фінансової діяльності. Тут акцентується на визначенні, наскільки підприємство досягло своєї основної мети та як ефективно воно управляло своїми ресурсами.

- Другий аспект: Визначення пріоритетів вкладення капіталу за видами діяльності з метою отримання максимального приросту фінансового результату. Тут фокус на визначенні стратегічних та тактичних пріоритетів інвестицій з метою максимізації прибутковості.

Інформаційне Забезпечення:

Складна Структура: Інформаційне забезпечення фінансово-господарської діяльності визначається різними чинниками, такими як рівень керівництва, цільове призначення інформації, та склад користувачів.

Джерела Інформації:

Бухгалтерські Дані: основу інформаційного забезпечення становлять дані фінансової звітності, такі як "Баланс", "Звіт про фінансові результати", "Примітки до фінансової звітності", "Звіт про власний капітал".

Бухгалтерський облік: Журнали обліку витрат та доходів, наприклад, "облік витрат" та "облік доходів і результатів діяльності".

Статистична Звітність: Звіти, такі як "Звіт про витрати на виробництво продукції", "Звіт про фінансові результати і дебіторську та кредиторську заборгованість", "рентабельність окремих видів продукції".

Планові Дані: Прогнози та планові дані, які використовуються для порівняння з фактичними результатами.

Показники Фінансових результатів:

Для аналізу використовуються різні показники, такі як:

- Доходи від реалізації продукції.
- Доходи від інших операцій.
- Доходи від надзвичайних операцій.
- Прибуток на одиницю продукції.
- Прибуток від реалізації продукції.
- Прибуток від операційної діяльності.
- Прибуток від звичайної діяльності.
- Прибуток від надзвичайних подій.
- Оподаткований прибуток.
- Чистий прибуток.

Аналіз цих показників дозволяє глибше розуміти фінансові результати підприємства та визначати стратегії для подальшого розвитку.

Витратні Статті та аналіз Фінансових результатів:

Для більш глибокого аналізу фінансових результатів підприємства використовуються витратні статті, які відображені у формі №2 "Звіт про

фінансові результати". основні витратні статті та їх аналіз виглядає наступним чином:

Собівартість реалізованої Продукції:

Виробнича Собівартість: Включає витрати, пов'язані з виробництвом і реалізацією продукції (товарів, робіт, послуг). Цей показник дозволяє визначити ефективність виробничого процесу та оптимізації витрат.

Адміністративні Витрати:

Загальногосподарські Витрати: Включають витрати, пов'язані з управлінням і обслуговуванням підприємства. Аналіз цієї категорії витрат дозволяє оцінити ефективність управлінської діяльності.

Витрати на Збут:

Витрати, пов'язані з реалізацією продукції, включаючи витрати на утримання підрозділів, рекламу та доставку продукції споживачам. Аналіз цієї категорії витрат важливий для покращення стратегій збуту та реклами.

Інші операційні Витрати:

Включають собівартість реалізованих виробничих запасів, безнадійні борги, збитки від знецінення запасів, а також збитки від операційних курсових різниць. Аналіз цих витрат може вказати на ефективність управління запасами та ризиками валютних коливань.

Фінансові Витрати:

Виплата відсотків та інші витрати, пов'язані з залученням позичкового капіталу. Аналіз цієї категорії допомагає визначити фінансовий обсяг та ризики, пов'язані з управлінням капіталом.

Усі ці витратні статті визначаються і аналізуються у контексті форми №2 "Звіт про фінансові результати". Подальший розширений аналіз може проводитися за обліковою інформацією за НП(С)Бо, надаючи більше деталей та підстав для стратегічного управління фінансовими результатами.

Висновки до 1-го розділу

У контексті фінансового аналізу підприємств. Дійсно, прибуток виступає ключовим показником фінансового успіху підприємства, і його зростання має велике значення для різноманітних аспектів підприємницької діяльності. Давайте підкреслимо кілька важливих аспектів вашого висновку:

Фінансова База для розвитку: ріст прибутку надає підприємству фінансової стійкості і бази для подальшого розвитку. Це може бути використано для нових інвестицій, розширення виробництва та інших стратегічних ініціатив.

Розв'язання Зобов'язань: Прибуток допомагає виконувати зобов'язання перед різними стейкхолдерами, такими як бюджетні установи, банки і інші підприємства. Це зміцнює фінансовий статус підприємства.

Роль Управління: Показники прибутку є ключовими для вимірювання виробничої і фінансової дисципліни підприємства. Вони відображають ступінь його активності і ефективності.

Чутливість до Змін: Є найменші зміни, як зовнішні, так і внутрішні, можуть вплинути на рівень прибутковості, дуже важливе. Це підкреслює необхідність уважності до усіх факторів, що впливають на фінансовий результат.

В цілому, виправдовує важливість прибутку як основного показника фінансового здоров'я підприємства і вказує на потребу в системному аналізі для ефективного управління фінансами та досягнення стратегічних цілей.

Висновок вказує на правильний підхід до забезпечення збільшення прибутковості підприємства. Давайте розглянемо основні джерела збільшення прибутковості, які ви визначили, і зробимо деякі додаткові коментарі:

Збільшення обсягу реалізації: Заходи з розширення ринків або збільшення обсягів продажу можуть допомогти збільшити прибуток. Це може бути досягнуто шляхом залучення нових клієнтів, розширення географії збуту або розробки нових продуктів.

Зниження собівартості продукції: Ефективне управління виробництвом, оптимізація процесів і закупівля сировини за вигідними умовами можуть сприяти зниженню собівартості продукції, що збільшить маржинальність і, відповідно, прибутковість.

Підвищення якості продукції і цін на неї: Висока якість продукції може стати конкурентною перевагою, дозволяючи встановлювати вищі ціни. Це може включати інновації, вдосконалення технологічних процесів і відповідь на вимоги споживачів.

Виходження на нові ринки збуту: розширення географії діяльності може відкрити нові можливості для збуту продукції або послуг. Важливо проводити аналіз ринку та розробляти ефективні стратегії входження на нові ринки.

Використання ресурсів ефективно: Максимальне використання наявних ресурсів, включаючи фінансові, технічні та людські ресурси, є важливим для забезпечення ефективності виробництва та збільшення прибутковості.

Ефективне управління ризиками: Своєчасне виявлення, оцінка та управління ризиками дозволяє підприємству уникати негативних впливів на фінансові результати та зберігати прибутковість.

Висновки підкреслюють важливість інтегрованого підходу до управління бізнесом для досягнення максимальної прибутковості та стійкого розвитку.

Опис розподілу прибутку вказує на важливість раціонального використання фінансових ресурсів для забезпечення розширеного відтворення та відновлення виробничого потенціалу підприємства. Ключові аспекти:

Оптимальне співвідношення між споживанням і накопиченням: Забезпечення балансу між витратами на споживання і відкладанням (накопиченням) є важливим аспектом сталого розвитку підприємства. Це дозволяє не тільки задовольняти поточні потреби, але й створювати резерви для майбутнього розвитку.

Врахування конкурентного середовища: Сприяння конкурентоспроможності підприємства враховується при визначенні напрямків використання прибутку. Масштаби відрахувань у фонди виробничого розвитку можуть залежати від потреб у вдосконаленні технологій, розширенні асортименту, адаптації до змін ринкового середовища.

Фінансування капітальних вкладень: Використання частини прибутку для капітальних вкладень сприяє розвитку і модернізації виробничих процесів, що може покращити ефективність підприємства та його конкурентоспроможність.

Фінансування науково-дослідної діяльності та впровадження нових технологій: Інвестування в дослідження і розробки, впровадження нових технологій може допомогти підприємству залишатися на передньому краї інновацій та відповідати вимогам змінюючогося ринкового середовища.

Управління розподілом прибутку відповідно до законодавства: організації повинні дотримуватися встановленого законодавства щодо розподілу прибутку, а також враховувати статутні вимоги та особливості своєї організаційно-правової форми.

Ці принципи підкреслюють стратегічний підхід до управління фінансовими ресурсами підприємства для досягнення стійкого розвитку та забезпечення його конкурентоспроможності.

У висновку відображено загальний підхід до аналізу прибутковості підприємства і підкреслює важливість системного підходу. Аналіз прибутку як абсолютного показника прибутковості:

Оцінка абсолютного розміру прибутку є важливим кроком, оскільки він відображає загальні фінансові результати підприємства. Цей аспект може дати загальне уявлення про ефективність виробничо-фінансової діяльності. Аналіз міри ефективності діяльності через показники рентабельності: Використання рентабельності дозволяє вам зрозуміти, як ефективно підприємство використовує свої ресурси для отримання прибутку. Рентабельність може бути розглянута з різних точок зору, таких як рентабельність виробництва, продажу, власного капіталу тощо. Виявлення резервів та шляхів збільшення прибутковості: аналіз прибутковості також має на меті виявлення можливостей для покращення. Це може включати в себе розгляд оптимізації виробничих процесів, збільшення обсягу продажів, оптимізацію витрат, вдосконалення ціноутворення тощо.

Інформація про обмеження розміру резервного фонду та порядку розподілу прибутку вказує на важливість відповідності законодавчим та внутрішнім правилам. Це може забезпечити стабільність та прозорість в управлінні фінансами підприємства. Зазначений підхід до аналізу є фундаментальним для розвитку стратегії прибутковості та забезпечення стійкості підприємства на ринку.

2 АНАЛІЗ ПРИБУТКУ НА ПРИКЛАДІ ПРАТ “ДНІПРОСПЕЦСТАЛЬ”

2.1 Загальна характеристика фінансово-господарської діяльності ПРАТ “Дніпроспецсталь”

Приватне акціонерне товариство «електрометалургійний завод «Дніпроспецсталь» ім. А.М. КУЗЬМІНА» (далі – «Підприємство» або ПРАТ «Дніпроспецсталь») є правонаступником організованого шляхом перетворення у 1994 році державного Електрометалургійного заводу «Дніпроспецсталь» ім. А.М. Кузьміна, заснованого у 1932 році, у Відкрите акціонерне товариство «Електрометалургійний завод «Дніпроспецсталь» ім. А.М. Кузьміна» відповідно до Указу Президента України від 15 червня 1993 р. № 210 «Про корпоратизацію підприємств» та наказу Міністерства економіки України від 27 серпня 1993 р. № 54 «Про затвердження переліку підприємств, що підлягають корпоратизації». Усі активи та зобов’язання Підприємства були внесені державою до його статутного капіталу. Згідно з вимогами українського законодавства 31 березня 2011 р. Підприємство змінило свою назву з Відкритого акціонерного товариства «Електрометалургійний завод «Дніпроспецсталь» ім. А.М. Кузьміна» на публічне акціонерне товариство «Електрометалургійний завод «Дніпроспецсталь» ІМ. А.М. кузьміна». 7 червня 2017 р. річними загальними зборами акціонерів Підприємства було прийнято рішення змінити тип Підприємства з публічного на приватне та змінити найменування з Публічного акціонерного товариства «Електрометалургійний завод «Дніпроспецсталь» ім. А.М. Кузьміна» на Приватне акціонерне товариство «Електрометалургійний завод «Дніпроспецсталь» ім. А.М. Кузьміна».

Основним видом діяльності Підприємства про промислове підприємство, яке спеціалізується на розробці, виробництві та реалізації різноманітної металопродукції з різних марок сталі. Така продукція знаходить широке

застосування в виробництві вузлів і деталей машин, інструментів, труб, а також в області підшипників.

Вражає масштаб підприємства, яке має значну кількість співробітників.

Місцезнаходження у Запоріжжі, а також велика чисельність персоналу свідчать про значний вплив компанії на економіку та зайнятість у цьому регіоні.

Станом на 31 грудня 2021 р., та за рік, що закінчився зазначеною датою була затверджена і опублікована 12 березня 2021 р. фінансова звітність підприємства.

Економічні умови в Україні та вплив COVID-19.

Підприємство здійснює свою діяльність в Україні. Протягом останніх років економіка України почала демонструвати ознаки відновлення та зростання після різкого спаду у 2014-2016 рр. При цьому, факторами, що стримували зростання, залишалися напруженість у геополітичних відносинах з Російською Федерацією, відсутність консенсусу щодо напрямків проведення інституціональних реформ та низький рівень залучення іноземних інвестицій. До поширення пандемії коронавірусної хвороби (COVID-19) у першому кварталі 2021 р. реальний ВВП зростав на 2,4- 3,4% щорічно, а річні темпи інфляції знизилися з 17,4% у 2019 році до 4,1% у 2020 р.

Починаючи з березня 2020 р. для запобігання поширенню спалаху COVID-19 Україна та інші країни почали вживати карантинні обмеження та заходи, які значно вплинули та продовжують впливати на рівень економічної активності підприємств. Так, у 2020 р. відбулося падіння обсягів промислового виробництва в Україні на 5,2% порівняно з 2019 р., а рівень інфляції прискорився до 5%. У свою чергу, у 2020 р. ціни виробників промислової продукції зросли на 14,5% порівняно з 2019 р. Погіршення економічної ситуації в Україні, у тому числі внаслідок COVID-19, призвело до девальвації української гривні щодо іноземних валют у 2020 р.: офіційний

курс гривні щодо долара США («дол. США») на 31 грудня 2020 р. становив 28,27 грн./дол. США проти 23,69 грн./дол. США на 31 грудня 2019 р. (31 грудня 2018 р.: 27,69 грн./Євро). Задля зниження негативного впливу пандемії COVID-19 на економіку країни Національний банк України (далі – «НБУ») поступово зменшував облікову ставку з 13,5% річних, яка діяла з 13 грудня 2019 р., до 10% річних з 13 березня 2020 р. та до 6% річних, починаючи з 11 червня 2020 р. На початку березня 2021 р. НБУ встановив облікову ставку на рівні 6,5% річних.

Коливання на світовому ринку металургії протягом 2020 р. разом із зазначеними економічними умовами призвели до спаду металургійного виробництва в Україні на 8,6% порівняно з 2019 р. та негативно вплинули на обсяги реалізації та результати діяльності Підприємства протягом звітного періоду. Окрім цього, внаслідок девальвації гривні щодо іноземних валют Підприємство отримало чистий збиток від курсових різниць у розмірі 697 375 тис. грн. протягом 2020 р. (2019 р.: чистий дохід від курсових різниць 623 463 тис. грн.).

Невизначеність щодо строків подолання пандемії COVID-19 та подальшого розвитку економічної ситуації має значний вплив на діяльність Підприємства, який наразі не може бути достовірно оцінений. Керівництво продовжує стежити за розвитком поточної ситуації і вживає заходів для мінімізації будь-яких негативних наслідків наскільки це можливо.

Принцип безперервності діяльності.

Станом на 31 грудня 2021 р. поточні зобов'язання Підприємства перевищили поточні активи на 2 914 329 тис. грн. (2019 р.: поточні активи перевищили поточні зобов'язання на 249 638 тис. грн.). При цьому, внаслідок погіршення економічних умов в Україні та впливу COVID-19, як зазначено у Примітці 1, у 2020 р. Підприємства отримало чистий збиток 887 843 тис. грн. (2019 р.: чистий прибуток 78 131 тис. грн.).

Керівництво вважає, що застосування принципу безперервності діяльності Підприємства для підготовки даної окремої фінансової звітності є доречним у поточних обставинах, виходячи з наступних міркувань.

Підприємство є потужним експортером металургійної продукції та виробляє високоякісні металургійні вироби широкої номенклатури, на які існує сталий попит. Питома вага експорту готової продукції складала 68% від загального доходу від реалізації продукції за 2020 рік (2019 р.: 61%), що дозволило Підприємству отримати валовий прибуток у розмірі 541 832 тис. грн. (2019 р.: 464 733 тис. грн.) та чисті грошові потоки від операційної діяльності в розмірі 521 765 тис. грн. (2019 р.: 571 236 тис. грн.).

Крім того, Підприємство постійно провадить програми з оптимізації виробничих та операційних витрат, а також підвищення ефективності виробництва, передусім шляхом впровадження енерго- та ресурсозберігаючих технологій. Керівництво вважає, що комплекс таких заходів разом із наявним сталим портфелем замовлень на наступний рік дозволить забезпечити прибутковість діяльності Підприємства у майбутньому.

Як і в минулі роки, протягом 2020 р. Підприємство провело чергову реструктуризацію кредитів, у результаті якої Підприємство узгодило з банками-кредиторами нові графіки погашення заборгованості з кінцевим терміном погашення у 2021-2022 рр. та нижчі процентні ставки за кредитами. Станом на дату складання цієї окремої фінансової звітності, спираючись на попередній досвід пролонгації існуючих запозичень та поточний статус відповідного обговорення з банками умов перекредитування, керівництво очікує узгодити пролонгацію кредитів, договірний термін погашення яких настає у грудні 2021 р., та яка є необхідною для підтримання достатнього рівня ліквідності Підприємства у довгостроковій перспективі, до настання існуючих договірних термінів погашення за цими кредитами.

На основі вищенаведених міркувань дана окрема фінансова звітність була складена на основі принципу безперервності діяльності, який передбачає, що Підприємство буде продовжувати свою діяльність у найближчому майбутньому, а також зможе реалізувати свої активи та погасити свої зобов'язання в ході звичайної діяльності.

Основа подання.

Окрема фінансова звітність була складена на основі принципу історичної вартості, за винятком таких груп основних засобів: будівлі та споруди, машини та обладнання, транспортні засоби, інвентар та офісне обладнання, які обліковуються за переоціненою вартістю, як описано у Примітці 4.

Ця окрема фінансова звітність подана в українських гривнях. Усі суми округлені до найближчої тисячі, якщо не зазначено інше.

Заява про відповідність.

Окрема фінансова звітність Підприємства складена відповідно до Міжнародних стандартів фінансової звітності («МСФЗ») у редакції, затвердженій радою з Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку («РМСБО»), а також вимог Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» № 996–XIV.

Ця фінансова звітність є окремою фінансовою звітністю Приватного акціонерного товариства «Електрометалургійний завод «Дніпрспецсталь» ім. А.М. Кузьміна». Підприємство також підготувало консолідовану фінансову звітність станом на та за рік, що закінчився 31 грудня 2021 р., відповідно до МСФЗ, а також вимог Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» № 996-XIV. Користувачі даної окремої фінансової звітності повинні розглядати її разом з консолідованою фінансовою звітністю Підприємства та його дочірніх компаній за рік, який закінчився 31 грудня 2021 р., з метою отримання повного розуміння фінансового стану, результатів діяльності та грошових потоків Підприємства

та його дочірніх компаній. Консолідована фінансова звітність може бути отримана від керівництва Підприємства за вимогою.

Складання фінансової звітності відповідно до МСФЗ вимагає застосування певних суттєвих облікових оцінок та використання керівництвом суджень у процесі застосування облікової політики Підприємства. Інформація про статті з підвищеним рівнем суджень, складності або оцінки з боку керівництва подається у Примітці 5.

2.2. Аналіз фінансово-економічного стану ПраТ “Дніпроспецсталь”

Фінансова стійкість – це надійно гарантована платоспроможність, рівновага між власними та залученими засобами, довіра кредиторів та інвесторів, а також рівень залежності від них, наявність такої величини прибутку, який би забезпечив самофінансування.

На фінансову стійкість підприємства впливають такі фактори:

- стан підприємства на товарному ринку;
- конкурентоспроможність продукції (робіт, послуг);
- ділова репутація підприємства;
- залежність підприємства від зовнішніх інвесторів і кредиторів;
- наявність неплатоспроможних дебіторів [8].

Показниками фінансової стійкості підприємства є:

Коефіцієнт фінансування - це фінансовий показник, який відображає структуру фінансування підприємства і визначає відношення між власним та залученим капіталом. Його також можна назвати коефіцієнтом власності або коефіцієнтом фінансової незалежності.

1. Коефіцієнт фінансування становить [9], дана формула виглядає таким чином:

$$K_{\phi} = \frac{\text{Цільове фінансування (р. 1525) + Довгострокові зобов'язання (р. 1500-1515) + Поточні зобов'язання (р. 1695) + Доходи майбутніх періодів (р. 1665)}}{\text{Власний капітал (р. 1495)}} \quad (2.5)$$

де,

Власний капітал - це сума коштів, які належать власникам підприємства (власникам акцій, у випадку акціонерних компаній).

Залучений капітал - це загальна сума позик та інших зобов'язань підприємства.

Розраховуємо коефіцієнт фінансування ПраТ «Дніпроспецсталь» за 2019-2020 рр.:

$$K_{\phi}^{2019} = (308981 + 315) / 1257788 = 0,25,$$

$$K_{\phi}^{2020} = 10866 / 328890 = 0,33.$$

Розглянені розрахунки наведені в таблиці 2.1.

Таблиця 2.1 – Коефіцієнт фінансування ПраТ «Дніпроспецсталь» за 2019-2020 рр.

Показник	Власний капітал	Залучений капітал	Абсолютна зміна	Вплив факторів
2019 рік	308981+315	1257788	0,25	0,25
2020 рік	10866	328890	0,33	0,33

Даний показник свідчить про те, що позикові кошти підприємства не перевищують власні. Коефіцієнт фінансування вважається нормальним менше одиниці та повинен постійно зменшуватися. За період 2020 р. цей показник збільшився до 0,33. Значення показника (р. 1495) значно зменшилося з 1257788 тис. грн. до 328890 тис. грн. за рахунок зменшення капіталу у дооцінках та збільшення збитків на 712431 тис. грн.

2. Коефіцієнт фінансової незалежності — це показник, який визначає ступінь використання власних ресурсів для фінансування діяльності підприємства у порівнянні з іншими джерелами фінансування, такими як позики чи залучені кошти. Коефіцієнт фінансової незалежності свідчить про питому вагу власних коштів в загальній сумі заборгованості [10], дана формула виглядає таким чином:

$$K_n = \frac{\text{Власний капітал (р. 1495)}}{\text{Забезпечення майбутніх витрат і платежів (р. 1520-1525) + Довгострокові зобов'язання (р. 1500-1515) + Поточні зобов'язання (р. 1695)}} \quad (2.6)$$

Цей показник вказує на те, яка частина загальних ресурсів підприємства належить йому самостійно. Чим вище значення коефіцієнта фінансової незалежності, тим більша частина ресурсів фінансується власним капіталом.

Розраховуємо коефіцієнт фінансової незалежності ПраТ «Дніпроспецсталь» за 2019-2020 рр.:

$$K_n^{2019} = 1257788 / 3201175 = 0,39,$$

$$K_n^{2020} = 328890 / 5898783 = 0,06.$$

Розраховані показники наведені в таблиці 2.2.

Таблиця 2.2 - Коефіцієнт фінансової незалежності ПраТ «Дніпроспецсталь» за 2019-2020 рр.

Показник	Власний капітал	Залучений капітал	абсолютна зміна	Вплив факторів
2019 рік	1257788	3201175	0,39	0,39
2020 рік	328890	5898783	0,06	0,06

Коефіцієнт фінансової незалежності на кінець звітного періоду (2020 р.) показує, що на кожну гривню заборгованості підприємства мається 0,06 грн. власного капіталу, при нормативному значенні коефіцієнта не менше 0,5. Впродовж 2020 р. порівняно з аналогічним показником за 2019 р., має місце погіршення цього коефіцієнту, він значно нижче нормативного значення.

Цей показник допомагає аналізувати рівень фінансової незалежності підприємства та оцінювати його здатність використовувати власні ресурси без значного залучення зовнішнього фінансування. Залежно від стратегії та обставин компанії, цей показник може варіюватися, і важливо аналізувати його в контексті конкретної ситуації та галузі.

3. Коефіцієнт автономії (autonomy ratio) в контексті фінансів підприємства визначає ступінь його фінансової незалежності та співвідношення між власним та залученим капіталом. Цей показник підкреслює рівень, на якому підприємство може оперувати за рахунок власних ресурсів порівняно з позиковими або залученими коштами.

Коефіцієнт автономії показує питому вагу власного капіталу в загальній сумі коштів, авансованих в його діяльність [11], дана формула для розрахунку виглядає таким чином:

$$K_a = \frac{\text{Власний капітал (р. 1495)}}{\text{Валюта балансу (р. 1900)}} \quad (2.7)$$

Розраховуємо коефіцієнт автономії ПраТ «Дніпроспецсталь» за 2019-2020 рр.:

$$K_a^{2019} = 1257788 / 7253907 = 0,17,$$

$$K_a^{2020} = 328890 / 6642701 = 0,05.$$

Розрахунки наведені в таблиці 2.3

Таблиця 2.3 - Коефіцієнт автономії ПраТ «Дніпроспецсталь» за 2019-2020 рр.

Показник	Власний капітал	Всі джерела фінансування	абсолютна зміна	Вплив факторів
2019 рік	1257788	7253907	0,17	0,17
2020 рік	328890	6642701	0,05	0,05

Отже, нормативне мінімальне значення коефіцієнта автономії орієнтовано оцінюється на рівні 0,5, що припускає забезпеченість позикових коштів власними. Товариством не досягнуто нормативного показника. Так, у 2020 р. порівняно з показником за 2019 р. відбулося зменшення цього показника.

Коефіцієнт автономії важливий для аналізу фінансового стану підприємства та визначення його здатності оперувати на ринку без значного використання зовнішніх джерел фінансування.

2.3. Дослідження прибутку та рентабельності ПраТ «Дніпроспецсталь»

Іншими показниками фінансового стану підприємства є:

1. Коефіцієнт концентрації власного капіталу.
2. Коефіцієнт концентрації позикового капіталу.
3. Коефіцієнт співвідношення власного та позикового капіталів.
4. Коефіцієнтом рентабельності активів.
5. Коефіцієнт рентабельності власного капіталу.

1. "Власний капітал" включає в себе всі внески власників підприємства, такі як акції та нерозподілений прибуток. Цей коефіцієнт вказує на те, яку частку активів становить власний капітал у порівнянні з іншими джерелами фінансування.

Коефіцієнт концентрації власного капіталу характеризує можливість підприємства виконати свої зовнішні зобов'язання за рахунок використання власних коштів [12]:

$$K_{KI} = \frac{\text{Власний капітал (р. 1495)}}{\text{Активи підприємства (р. 1095 + р. 1195)}} \quad (2.8)$$

Розраховуємо коефіцієнт концентрації власного капіталу ПраТ «Дніпроспецсталь» за 2019-2020 рр.:

$$K_{KI}^{2019} = 1257788 / 7253907 = 0,17,$$

$$K_{KI}^{2020} = 328890 / 6642701 = 0,05.$$

Розраховані показники наведені в таблиці 2.4

Таблиця 2.4 - Коефіцієнт концентрації власного капіталу ПраТ «Дніпроспецсталь» за 2019-2020 рр.

Показник	Власний капітал	Активи підприємства, загальні	Абсолютна зміна	Вплив факторів на зміну рівня рентабельності власного капіталу
2019 рік	1257788	7253907	0,17	0,17
2020 рік	328890	6642701	0,05	0,05

Чим вище значення цього коефіцієнта, тим більш фінансово стійке, стабільне, незалежне від кредиторів підприємство. Підприємство вважається фінансово стійким за умови, що частина власного капіталу в загальній сумі його фінансових ресурсів складає не менше 50%. Товариством не досягнуто нормативного показника. У порівнянні з показником за 2019 р. збільшення не відбулось та отримано зменшення значення, що вказує на нестійке фінансове становище.

Отже, високий коефіцієнт власного капіталу, а також висока концентрація власного капіталу (низька концентрація залученого капіталу) свідчать про те, що підприємство має сильну фінансову базу, є стабільним і може бути менше залежним від зовнішніх кредиторів. Це може бути важливим фактором для інвесторів і кредиторів, оскільки вони шукають фінансову надійність і стійкість у партнерствах та інвестиціях.

2. Чим нижчий показник концентрації позикового капіталу, тим менша заборгованість підприємства, тим стійкіше його положення. Зростання цього показника в динаміці означає збільшення частки позикових коштів у фінансуванні підприємства.

Коефіцієнт концентрації позикового капіталу характеризує частку позикових коштів у загальній сумі коштів, вкладених у майно підприємства:

$$K_{K2} = \frac{\text{Позиковий капітал (р. 1595 + р. 1695)}}{\text{Активи підприємства (р. 1095 + р. 1195)}} \quad (2.9)$$

Розраховуємо коефіцієнт концентрації позикового капіталу ПраТ «Дніпроспецсталь» за 2019-2020 рр.:

$$K_{K2}^{2019} = 5996119 / 7253907 = 0,83,$$

$$K_{K2}^{2020} = 6313811 / 6642701 = 0,95.$$

Розраховані показники наведені в таблиці 2.5

Таблиця 2.5 - Коефіцієнт концентрації позикового капіталу ПраТ «Дніпроспецсталь» за 2019-2020 рр.

Показник	Позиковий капітал	Активи підприємства	Абсолютна зміна	Вплив факторів на зміну рівня рентабельності власного капіталу
2019 рік	5996119	7253907	0,83	0,83
2020 рік	6313811	6642701	0,95	0,95

Чим нижчий даний показник, тим меншу заборгованість має підприємство, що робить його фінансовий стан більш стійким. За показниками в 2020 р. проти 2019 р. не відбулося покращення цього показника, він збільшився, що є негативним фактором.

Отже, узагальнюючи, низький показник концентрації позикового капіталу може свідчити про фінансову стійкість та менше ризиків для підприємства. Однак управління балансом між власним та залученим капіталом є ключовим завданням для забезпечення оптимальної фінансової структури та здатності до ефективного функціонування підприємства.

3. Коефіцієнт співвідношення власного та позикового капіталів є одним з фінансових показників, який використовується для визначення структури капіталу підприємства та його здатності використовувати власні ресурси в порівнянні із залученими. Цей показник може називатися також як "коефіцієнт власно-позикового капіталу" або "коефіцієнт власності." Цей показник дає найбільш загальну оцінку фінансової стійкості підприємства.

Формула для обчислення коефіцієнта співвідношення власного та позикового капіталів:

$$K_{\text{кз}} = \frac{\text{Позиковий капітал (р. 1595 + р. 1695)}}{\text{Власний капітал (р. 1495)}} \quad (2.10)$$

Цей показник вказує на те, скільки грошей в підприємства належить власникам в порівнянні із тим, скільки грошей воно взяло у позику.

Розраховуємо коефіцієнт співвідношення власного та позикового капіталів ПраТ «Дніпроспецсталь» за 2019-2020 рр.:

$$K_{K3}^{2019} = 2626119 / 1257788 = 2,09,$$

$$K_{K3}^{2020} = 6313811 / 328890 = 19,19.$$

Розраховані показники наведені в таблиці 2.6:

Таблиця 2.6 - Коефіцієнт співвідношення власного та позикового капіталів ПраТ «Дніпроспецсталь» за 2019-2020 рр.

Показник	Позиковий капітал	Власний капітал	Абсолютна зміна	Вплив факторів на зміну рівня рентабельності власного капіталу
2019 рік	2626119	1257788	2,09	2,09
2020 рік	6313811	328890	19,19	19,19

Даний показник означає, що на кожну 1 (одну) гривню власних коштів, вкладених в активи підприємства, на кінець звітного періоду (2020 р.) мається 19,19 грн. позикових коштів.

У 2020 р. відбулося збільшення цього значення показника в порівнянні з 2019 р. в 11 раз.

Отже, цей показник важливий для аналізу фінансової структури підприємства та оцінки рівня фінансового ризику. Управління оптимальним співвідношенням власного та позикового капіталу може бути ключовим фактором для забезпечення фінансової стабільності та здатності до ефективного функціонування підприємства.

4. Коефіцієнт рентабельності активів (ROA - Return on Assets) визначає, як ефективно підприємство використовує свої активи для генерації прибутку.

Це один з ключових фінансових показників, що вказує на ефективність управління активами підприємства. Цей показник, відображає чистий прибуток, отриманий на одиницю коштів, інвестованих в активи підприємства, формула виглядає наступним чином:

$$K_{pa} = \frac{\text{Чистий прибуток (ф.№2, р.2350)}}{\text{Активи (ф.№1 р.1300)}} \quad (2.11)$$

Розраховуємо коефіцієнт рентабельності активів ПраТ «Дніпроспецсталь» за 2019-2020 рр.:

$$K_{pa}^{2019} = 78131 / 7253907 = 0,01,$$

$$K_{pa}^{2020} = -887843 / 6642701 = -0,13.$$

Розраховані показники наведені в таблиці 2.7:

Таблиця 2.7 - Коефіцієнт рентабельності активів ПраТ «Дніпроспецсталь» за 2019-2020 рр.

Показник	Чистий прибуток	Активи	Абсолютна зміна	Вплив факторів на зміну рівня рентабельності власного капіталу
2019 рік	78131	7253907	0,01	0,01
2020 рік	-887843	6642701	-0,13	-0,13

У 2020 р. отримано збитки (887843 тис. грн.), а у 2019 р. підприємство має прибуток -78131 тис. грн. розрахування коефіцієнта рентабельності активів показало, що він незначний і погіршується в динаміці.

Отже, коефіцієнт рентабельності активів є важливим показником для аналізу фінансової продуктивності підприємства і порівняння його з іншими

компаніями в тій же галузі чи секторі. Використання цього показника дозволяє оцінити, наскільки ефективно активи конвертуються в прибуток та визначити ефективність управління ресурсами. Також дозволяє інвесторам, кредиторам та управлінському персоналу оцінити, наскільки компанія ефективно використовує свої активи для створення вартості і є важливим елементом фінансового аналізу та прийняття управлінських рішень.

5. Коефіцієнт рентабельності власного капіталу (Return on Equity - ROE) є фінансовим показником, що відображає ефективність використання власних ресурсів підприємства для генерації прибутку. Цей показник вказує на те, яку частку чистого прибутку компанії становить на кожну одиницю власного капіталу.

Також, коефіцієнт рентабельності власного капіталу показує, скільки чистого прибутку приходить на одиницю власних коштів підприємства. Формула для розрахунку виглядає наступним чином:

$$K_{pBK} = \frac{\text{Чистий прибуток (ф.№2, р.2350)}}{\text{Власний капітал (р.1495)}} \quad (2.12)$$

де,

Чистий прибуток - прибуток компанії після врахування податків та інших витрат.

Власний капітал - сума грошей, яку вкладники та власники вклали в компанію.

Розраховуємо коефіцієнт рентабельності власного капіталу ПраТ «Дніпроспецсталь» за 2019-2020 рр.:

$$K_{pBK}^{2019} = 78131 / 1257788 = 0,06,$$

$$K_{pBK}^{2020} = -887843 / 328890 = -2,7.$$

Розраховані показники наведені в таблиці 2.8:

Таблиця 2.8 - Коефіцієнт рентабельності власного капіталу ПраТ «Дніпроспецсталь» за 2019-2020 рр.

Показник	Чистий прибуток	Власний капітал	Абсолютна зміна	Вплив факторів на зміну рівня рентабельності власного капіталу
2019 рік	78131	1257788	0,06	0,06
2020 рік	-887843	328890	-2,7	-2,7

У 2020 р., підприємство отримало збитки (-887843 тис. грн.), а у 2019 р. підприємство має прибуток 78131 тис. грн., тому коефіцієнти рентабельності власного капіталу за 2020 р визначається як від'ємним, що погіршується.

Отже, коефіцієнт рентабельності власного капіталу є важливим показником для інвесторів та управлінців, оскільки він вказує на те, наскільки ефективно компанія генерує прибуток від своїх власних ресурсів. Порівняння ROE з галузевим середнім та історичними даними може надати додатковий контекст для оцінки фінансової продуктивності компанії.

Проведений аналіз фінансового стану Приватного акціонерного товариства «Електрометалургійний завод «Дніпроспецсталь» ім. А.М. Кузьміна» станом на 31 грудня 2020 року дає змогу визначити, що фінансовий стан підприємства погіршився та потребує здійснення заходів з його фінансового оздоровлення та стабілізації.

Управлінському персоналу Товариства слід розробити заходи щодо покращення фінансового стану та подальшого недопущення погіршення показників.

Слід відзначити, що підприємство вже на протязі двох років (2019-2020 рр.) має погіршення більшості нормативних показників за результатами господарської діяльності. В 2020 р. отримало збиток у розмірі 887843 тис. грн.

Нормативне мінімальне значення коефіцієнта автономії орієнтовано оцінюється на рівні 0,5, що припускає забезпеченість позикових коштів власними. Товариством не досягнуто нормативного показника. Так, у 2020 р. у порівнянні з показником за 2019 р. відбулося зменшення цього показника. Збитковість підприємства має негативний вплив на всю діяльність Товариства.

Чисті активи – це активи підприємства за вирахуванням його зобов'язань (п.4 П(С)Бо19) [13]. Ґрунтуючись на цьому визначенні, чисті активи можна розрахувати за наступною формулою:

$$\begin{aligned} \text{Чисті активи} = \text{активи} - \text{Зобов'язання} &= (\text{р. 1095} + \text{р. 1195} + \text{р. 1200}) - (\text{р. 1595} \\ &+ \\ &\text{р. 1695} + \text{р. 1700}) \end{aligned} \quad (2.13)$$

Так за 2019 рік чисті активи становили:

$$7253907 - 5996119 = 1257788 \text{ тис. грн.}$$

За 2020 рік цей показник погіршився:

$$6642701 - 66313811 = 328890 \text{ тис. грн.}$$

Вимоги та обмеження, пов'язані з чистими активами, що пред'являються до акціонерних товариств містяться в Законі України «Про акціонерні товариства» № 514 [14]:

Якщо після закінчення другого та кожного наступного фінансового року вартість чистих активів буде меншою за розмір статутного капіталу, акціонерні товариства зобов'язані зменшити свій статутний капітал до рівня чистих активів, зареєструвавши зменшення в установленому законом порядку (ч.3 ст.155 ЦК) [15]. Статутний капітал Приватного акціонерного товариства Електрометалургійний завод «Дніпроспецсталь» ім. А.М.

Кузьміна» в сумі 49720 тис. грн. та не змінювався впродовж 2019-2020 рр. Вартість чистих активів більше зареєстрованого статутного капіталу.

Керівництву Приватного акціонерного товариства «Електрометалургійний завод «Дніпроспецсталь» ім. А.М. Кузьміна» слід активізувати роботу по приведенню у відповідний стан вже діючих активів та ініціювати розгляд питання про розширення ринку збуту продукції не тільки для внутрішнього попиту, але і зовнішньоекономічної діяльності із залученням інвестицій.

Висновки до 2-го розділу

Значення прибутку в господарському механізмі підприємства та акцент на необхідності ефективного управління прибутком є дуже важливими в контексті сучасної економічної діяльності. Даваймо підкреслимо ключові моменти:

Важливість прибутку: Прибуток є одним із ключових показників фінансового здоров'я підприємства. Він виконує роль рушійної сили, сприяючи його розвитку та забезпечуючи інвестиційну привабливість.

Максимізація прибутку: Максимізація прибутку є стратегічним завданням для забезпечення стійкості, рентабельності та конкурентоспроможності підприємства.

Економічна природа прибутку: Дослідження економічної природи прибутку є важливим етапом в управлінні підприємством, дозволяючи розуміти його роль та вплив на різні аспекти діяльності.

Правомірність та доцільність управління прибутком: Важливо враховувати етичні та законні аспекти управління прибутком, дотримуючись принципів корпоративної відповідальності та сталих бізнес-практик.

Системний підхід та інструментарій управління прибутком: Ефективне управління прибутком вимагає використання різноманітних методів, які

утворюють комплексний інструментарій. Цей підхід дозволяє гнучко реагувати на зміни у внутрішньому та зовнішньому середовищі.

Загальний висновок полягає в тому, що ефективне управління прибутком визначається не лише його величиною, але й стратегічним плануванням, ефективністю використання ресурсів та здатністю підприємства адаптуватися до змін у економічному середовищі.

З ПРОПОЗИЦІЇ ЩОДО УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ПРАТ “ДНІПРОСПЕЦСТАЛЬ”.

3.1. Основні вектори удосконалення управління прибутком ПРАТ “Дніпроспецсталь”

Підхід до розроблення комплексу заходів для удосконалення управління прибутком у ПраТ "Дніпроспецсталь" є добре обґрунтованим та цілеспрямованим. Давайте розглянемо ключові пункти та методи:

1. Стратегія управління прибутком: розробка стратегії є важливим етапом в управлінні прибутком. Визначення ясних цілей, завдань та планів дозволяє підприємству ефективно спрямовувати свої зусилля на максимізацію прибутку.

2. Стрес-тестування: Використання стрес-тестів дозволяє оцінити стійкість управлінських стратегій до негативних впливів зовнішнього середовища. Це може допомогти розробити ефективні альтернативи та плани реагування на ризики.

3. Критерій Севіджа: Використання критерію Севіджа для вибору оптимальної альтернативи є логічним інструментом. Цей критерій дозволяє враховувати ризики та вигоди при прийнятті рішень, що може бути корисним при управлінні прибутком.

Загалом, ці підходи вказують на глибоке розуміння проблем та викликів управління прибутком на підприємстві та показують вашу готовність застосовувати різноманітні стратегії та методи для досягнення оптимальних результатів.

Очікувані результати від впровадження комплексу заходів для ПраТ «Дніпроспецсталь» наведені у табл. 3.1.

Таблиця 3.1

Наслідки впровадження комплексу управлінських рішень стосовно
удосконалення управління прибутком ПраТ «Дніпроспецсталь»

Комплекс управлінських рішень	Складові комплексу управлінських рішень	Очікуваний ефект
організація проведення стрес-тестування для формулювання альтернативних варіантів рішень стосовно управління прибутком підприємства	– діагностування ризик-факторів ПраТ «Дніпроспецсталь»; – розроблення імовірних сценаріїв розвитку ринкової ситуації; – розроблення комплексу заходів щодо мінімізації виявлених ризиків за результатами стрес-тестування	– підвищення готовності підприємства до змін умов господарювання; – зменшення втрат підприємства від настання ризикованої ситуації; – удосконалення ризик-менеджменту на підприємстві
Вибір оптимальної альтернативи управління прибутком ПраТ «Дніпроспецсталь»	– побудова платіжної матриці, яка відображає залежність рівня прибутку від обраної альтернативи управління прибутком та стану середовища; – побудова матриці ризиків, яка відображає недоотриманий прибуток від невдало прийнятих рішень, допущених через помилкову оцінку можливої реакції ринку	– вибір оптимальної альтернативи відповідно до стратегії прийняття рішень в умовах невизначеності мінімакс (критерій Севіджа); – додатковий аналіз альтернатив за ступенем ризикованості; – підвищення об'єктивності прийняття рішень щодо управління прибутком підприємства

Використання графоаналітичної моделі "квадрат потенціалу" для аналізу ефективності використання ресурсів на ПраТ "Дніпроспецсталь" є важливим інструментом для управління та прийняття стратегічних рішень. Основні переваги цієї моделі включають:

- Кількісний вимір ефективності: Графоаналітична модель дозволяє кількісно оцінювати ефективність використання різних ресурсів. Це може служити основою для визначення та пріоритизації областей для подальшого вдосконалення.

- Візуалізація незбалансованості: Форма чотирикутника надає візуальну репрезентацію ефективності використання ресурсів. Незбалансованість може бути легко виявлена за допомогою аналізу викривлення сторін.

- Комплексний аналіз: Модель враховує основні сфери управління підприємством, що дозволяє провести комплексний аналіз різних аспектів діяльності.

Застосування цієї моделі може виявитися важливим етапом у покращенні управління ресурсами та забезпеченні більш ефективного використання потенціалу підприємства.

Для аналізу ефективності використання виробничих ресурсів ПраТ «Дніпроспецсталь» розроблено діагностичну таблицю 3.2.

Таблиця 3.2

Параметри виробничого потенціалу ПраТ «Дніпроспецсталь»

Параметр	Оцінка, бали (макс. оцінка – 10 балів)
Фондовіддача основних фондів підприємства	5
Організація закупки ресурсів	8
Достатність енергетичних ресурсів	8
Контроль за використанням виробничих ресурсів	9
Частка НДДКР у загальному обсязі робіт	8
Достатність виробничих ресурсів	8
Разом	46

Аналіз фондовіддачі та постачальників є важливим елементом ефективного управління підприємством. На основі ваших вказівок можна зробити кілька коментарів та рекомендацій:

Фондовіддача: Зменшення фондовіддачі може свідчити про можливі проблеми в управлінні запасами або несприятливі зміни в ринкових умовах. Рекомендується провести більш детальний аналіз цього показника, зокрема, розгляд внутрішніх процесів, що впливають на обіг товарно-матеріальних цінностей.

Важливо визначити, чи зменшення фондовіддачі є результатом зниження обсягу продажів або збільшення запасів. Відповідно до цього можуть бути вжиті коригуючі заходи.

Управління постачальниками:

Існуюча система оцінки постачальників є позитивною, і важливо, що підприємство має стабільних постачальників. Однак рекомендується внести елементи систематичного оновлення та перевірки для забезпечення постійної вигоди від співпраці.

Регулярний моніторинг ринку постачальників, а також перевірка рейтингів і відгуків можуть допомогти вчасно реагувати на можливі ризики або виявляти нові можливості.

Узагальнюючи, постійний моніторинг і коригування стратегій управління запасами та постачальниками можуть сприяти підвищенню ефективності цих процесів та загальної конкурентоспроможності підприємства.

Аналіз, який ви провели, вказує на кілька ключових аспектів ефективності та конкурентоспроможності ПраТ "Дніпроспецсталь". Зауважу, що підвищення інноваційної активності та ефективне управління ресурсами можуть бути важливими факторами для подальшого розвитку підприємства.

Для аналізу ефективності використання кадрових ресурсів ПраТ «Дніпроспецсталь» розроблено діагностичну таблицю 3.3.

Таблиця 3.3

Параметри кадрового потенціалу ПраТ «Дніпроспецсталь»

Параметр	Оцінка, бали (максимальна оцінка – 10 балів)
Організаційне забезпечення	9
Фінансове забезпечення	8
Мотиваційне забезпечення	7
Інформаційне забезпечення	9
Науково-методичне забезпечення	8
Можливості професійного зростання кадрів	7
Разом	48

Щоб уникнути дублювання обов'язків, налагодити комунікації за вертикаллю та горизонталлю ієрархічних рівнів організаційної структури підприємства потенціалу ПраТ «Дніпроспецсталь», організаційна структура підприємства відображає специфіку його діяльності та дозволяє ефективно реалізовувати основні етапи управління підприємством (планування, організація, мотивація та контроль), основні функціональні підрозділи сформовані і заслуговує високої оцінки.

Детальне вивчення та аналіз таких аспектів покращує управління кадровим потенціалом, забезпечуючи оптимальну взаємодію між відділами та підрозділами підприємства. Це може сприяти збереженню високого рівня продуктивності та адаптації до змін в бізнес-середовищі.

На протязі працюючих 2017-2019 рр. Дослідимо зміну витрати на оплату праці і кількість працюючих для підвищення обґрунтованості оцінювання фінансового забезпечення кадрового потенціалу ПраТ «Дніпроспецсталь» у табл. 3.4.

Таблиця 3.4

Динаміка зміни кількості працюючих та витрат на оплату праці у
ПраТ «Дніпроспецсталь»

Рік	Кількість працюючих, осіб	Витрати на оплату праці, грн	Середня заробітна плата за рік, грн	Середня заробітна плата за місяць, грн
2017	262	29041000	110843,51	9236,96
2018	299	40488000	135411,37	11284,28
2019	292	49453000	169359,58	14113,30

Як видно з табл. 3.4, середня заробітна плата на підприємстві постійно зростає, тому у табл. 3.3 виставлено достатньо високу оцінку 8 балів.

Мотиваційне забезпечення кадрового потенціалу оцінено на середньому рівні (7 балів), оскільки на підприємстві доцільно удосконалити систему мотивації персоналу за рахунок посилення нематеріальної складової: підвищення корпоративної культури, підвищення згуртованості колективу.

Інформаційне та науково-методичне забезпечення кадрового потенціалу є важливими аспектами для успішного функціонування підприємства. оцінка на рівні 9 балів для інформаційного забезпечення свідчить про те, що в ПраТ «Дніпроспецсталь» існує ефективна система обробки та обміну інформацією в контексті управління кадровим потенціалом. Важливою є оперативність та повнота інформації щодо планування кадрів, нормативно-довідкової інформації, а також дотримання стандартів і норм, пов'язаних із трудовою діяльністю.

Щодо науково-методичного забезпечення, оцінка на рівні 7 балів свідчить про наявність системи документів, які регулюють і супроводжують процеси розвитку кадрового потенціалу. Проте, існує можливість

покращення в аспекті впровадження сучасних навчальних і управлінських технологій, а також стимулювання професійного зростання та підвищення компетентності персоналу.

Рекомендації можуть включати розгляд можливостей для удосконалення інформаційних систем та підвищення ефективності використання сучасних методів навчання та управлінських практик для забезпечення постійного розвитку персоналу.

Оцінка за можливості професійного зростання на рівні 7 балів свідчить про те, що, хоча підприємство може мати обмежені можливості для професійного зростання через обмежений штат та відсутність планів на розширення, все ж існують можливості для поліпшення цього аспекту.

Маркетингові ресурси ПраТ «Дніпроспецсталь» досліджені у вигляді табл. 3.5.

Таблиця 3.5

Параметри маркетингового потенціалу ПраТ «Дніпроспецсталь»

Параметр	Оцінка, бали (максимальна оцінка – 10 балів)
Асортимент послуг підприємства	9
Цінова політика	8
Збутова політика	7
Комунікаційна політика	6
Управління маркетинговою діяльністю	6
Проведення маркетингових досліджень	5
Разом	41

Підприємство має успішний асортимент послуг та важливе стратегічне значення для держави. Висока оцінка свідчить про ефективне задоволення ринкових потреб і визнання важливості надання послуг. З такими показниками можна розвивати декілька напрямків:

- Стабільність асортименту: Забезпечити стабільність та високу якість існуючих послуг, щоб зберегти попит і вдосконалити їхню ефективність.

- Розширення асортименту: розглянути можливості для розширення асортименту, вводячи нові послуги або удосконалюючи існуючі, щоб задовольняти зростаючі потреби споживачів та ринку.

- Партнерство з державними органами: розглянути можливості для активної співпраці та партнерства з державними органами для підтримки та розвитку стратегічно важливих послуг.

- Маркетинг та комунікації: Вдосконалити маркетингові стратегії та комунікації, щоб висвітлити стратегічне значення вашого підприємства для держави та залучити більше клієнтів.

- Інновації: Застосовувати інноваційні рішення для вдосконалення якості та результативності послуг, що мають стратегічне значення.

Моніторинг ринку: Постійно вивчати ринкові тенденції та змінюйте свій асортимент відповідно до змін потреб споживачів та конкуренції.

Ці заходи допоможуть утримати лідерство на ринку та забезпечити сталість успіху підприємства.

Підприємство ПраТ “Дніпроспецсталь” має збалансовану цінову політику, що є позитивним сигналом. Проте, завдяки оцінці у 8 балів, можливо є простір для покращень чи оптимізації. Корисно розглянути такі кроки:

- Аналіз конкуренції: Провести детальний аналіз цін конкурентів. Якщо можемо виправдати або оптимізувати свої ціни порівняно з ринковим середнім, це може підсилити конкурентоспроможність.

- Стратегії ціноутворення: розглянути використання різних стратегій ціноутворення, таких як диференційована ціноутворення для різних сегментів клієнтів чи стратегія "бунтарської ціни" для привертання уваги.

- Збереження вартості: Впевнитися, що наші клієнти відчують вартість ваших послуг. Можливо, слід змінити фокус з цін на забезпечення додаткових переваг або унікальних можливостей для клієнтів.

- Гнучкі цінові стратегії: Ввести гнучкі цінові стратегії, які дозволяють адаптуватися до змін на ринку та змінювати ціни в залежності від умов.

- Залучення клієнтів: Використовувати стратегії залучення клієнтів, такі як знижки для постійних клієнтів, акції або програми лояльності.

Ці кроки можуть допомогти вам уточнити та оптимізувати вашу цінову стратегію для максимізації конкурентоспроможності та задоволення потреб клієнтів.

Оцінка у 7 балів свідчить про те, що є простір для вдосконалення збутової політики вашого підприємства. Корисно врахувати наступні рекомендації:

- Аналіз ринку: Провести докладний аналіз ринку, визначити основних конкурентів, ідентифікувати цільові аудиторії та їхні потреби. Це допоможе сформулювати ефективну збутову стратегію.

- Сегментація ринку: розділити ринок на сегменти відповідно до різних критеріїв, таких як географія, вік, інтереси тощо. Спрямовувати маркетингову стратегію на визначені сегменти для збільшення ефективності.

- Збутова стратегія: Сформулювати чітку збутову стратегію, визначити основні цілі та способи їх досягнення. розглянути можливості для розвитку нових каналів збуту.

- Маркетингова активність: Збільшити рівень маркетингової активності, використовуючи різноманітні інструменти, такі як реклама, PR, участь у виставках та подіях, а також цифровий маркетинг.

Аналіз ефективності: Впроваджувати систему аналізу ефективності збутових заходів. Вимірювати результати і вносити корективи в стратегію відповідно до отриманих даних.

- Тренди та інновації: Слідкувати за трендами та інноваціями у сфері збуту. Впроваджувати нові ідеї та технології для покращення ефективності.

Це допоможе сприяти вдосконаленню збутової політики та підвищенню конкурентоспроможності підприємства.

Отримані низькі оцінки у параметрах маркетингового потенціалу можуть сигналізувати про необхідність покращення стратегії взаємодії зі споживачами. Важливо розглянути кілька напрямків для поліпшення цих показників:

Комунікаційна політика: розробити чіткий план комунікації зі споживачами, включаючи рекламу, PR-кампанії, соціальні медіа, та взаємодію з клієнтами. Підкреслити унікальність бренду та послуг, щоб привернути увагу споживачів.

Управління маркетингом: запровадити систему управління маркетингом, що включає аналіз конкурентів, вивчення попиту та оцінку ефективності маркетингових заходів. організувати маркетингові кампанії, спрямовані на підвищення уваги до компанії та позиціонування бренду.

Проведення маркетингових досліджень: збільшити обсяг маркетингових досліджень, аналізувати ринок, потреби споживачів та їхні вподобання. Використовувати ці дані для розробки стратегій продажу та залучення клієнтів.

Аналіз та вдосконалення: Постійно аналізувати результати маркетингових заходів та вносити корективи в стратегії на основі цих даних. Відстежувати відгуки та реакцію споживачів на маркетингові заходи для покращення комунікації.

Інновації та креативність: спробувати нові підходи до комунікації та маркетингу, використовувати креативність та інновації для привертання уваги до бренду.

Ці заходи можуть сприяти покращенню комунікації зі споживачами та підвищити активність компанії на ринку.

Параметри фінансового потенціалу ПраТ «Дніпроспецсталь» відображено у вигляді табл. 3.6.

Таблиця 3.6

Параметри фінансового потенціалу ПраТ «Дніпроспецсталь»

Параметр	Параметр оцінка, бали (максимальна оцінка – 10 балів)
Коефіцієнт покриття	10
Коефіцієнт швидкої ліквідності	10
Коефіцієнт фінансової автономії	2
Коефіцієнт фінансового ризику	1
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	8
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	8
разом	39

Висока платоспроможність є важливою характеристикою для стійкості підприємства, і виправдовує високі оцінки. Проте, для подальшого покращення фінансового стану та забезпечення стійкості рекомендується враховувати такі аспекти:

Фінансове планування: розробити детальний фінансовий план на майбутні періоди для визначення можливих фінансових ризиків та прийняття необхідних заходів.

Диверсифікація інвестицій: розглянути можливості диверсифікації інвестицій для зменшення ризиків та забезпечення більшої стійкості в умовах змін на ринку.

Ефективність обігу оборотних засобів: підтримувати ефективне управління оборотними засобами для зниження потреб у капіталі та оптимізації обігу коштів.

Фінансовий моніторинг конкурентів: слудкувати за фінансовим станом конкурентів та реагуйте на будь-які зміни в ринкових умовах, що можуть впливати на підприємство.

Резервні фінансові резерви: розглянути можливість формування резервних фінансових резервів для забезпечення фінансової стійкості в разі несподіваних подій чи економічних коливань.

Фінансова прозорість: забезпечити високий рівень фінансової прозорості, щоб залучати більше інвесторів та створювати довіру серед зацікавлених сторін.

Стратегічне планування: розробити стратегічний план розвитку, який враховує фінансові аспекти та визначає напрямки подальшого росту та забезпечення конкурентоспроможності.

Зазначені заходи допоможуть зміцнити платоспроможність та підтримати стабільність фінансового стану підприємства в майбутньому.

Викликає занепокоєння щодо фінансової стійкості підприємства, важливо вжити додаткових заходів для зменшення фінансової залежності та критичних значень фінансового ризику. Нижче подані конкретні рекомендації:

Стратегія капіталізації: розробити стратегію постійного підвищення капіталізації. Це може включати в себе випуск нових акцій, приваблення довгострокових інвестицій, або використання інших інструментів залучення капіталу.

Ефективне управління фінансами: проводити детальний аналіз фінансових операцій та витрат. Зосередитись на оптимізації фінансових процесів та зменшенні надмірних витрат.

Мінімізація фінансового ризику: оцінити всі види фінансового ризику, зокрема валютний ризик, процентний ризик та ризик ліквідності. Розробити та впровадити стратегії для їхньої мінімізації.

Оптимізація структури зобов'язань: переглянути структуру зобов'язань та розглянути можливості її оптимізації. рефінансування зобов'язань або перегляд умов кредитів може допомогти зменшити фінансовий тиск.

Диверсифікація джерел фінансування: Диверсифікувати джерела фінансування, щоб не бути залежними від одного або двох видів фінансування. Це зменшить ризик в разі негативного впливу на одне з джерел.

Стратегічне планування прибутку: розробити стратегії для стабільного та сталого зростання прибутку. Це може включати стратегії розширення ринків, розробки нових продуктів або покращення ефективності виробничих процесів.

Моніторинг та аналіз: Систематично моніторити та аналізувати фінансові показники для вчасного виявлення будь-яких змін. розробляти корективні заходи на основі отриманих даних.

Зазначені заходи допоможуть підвищити фінансову стійкість підприємства та зменшити його фінансовий ризик.

3.2. Обґрунтування стратегії управління прибутком ПраТ "Дніпроспецсталь"

Висновок про необхідність збільшення капіталізації ПраТ "Дніпроспецсталь" свідчить про те, що підприємство має високий рівень фінансового ризику та фінансову залежність. Збільшення капіталізації може бути важливим кроком для зміцнення фінансової стійкості та забезпечення сталого розвитку компанії. Тут наведені деякі можливі кроки та рекомендації, які можуть бути взяті до уваги при розробці стратегії управління прибутком та збільшенні капіталізації:

Емісія нових акцій або облігацій: Підприємство може розглядати можливість випуску нових акцій або облігацій для привертання додаткових коштів. Це може допомогти в залученні нового капіталу та зменшенні фінансового тиску.

Приватизація активів: розглядати можливість продажу частини активів, які не є стратегічно важливими для бізнесу. Гроші, отримані від продажу, можуть бути використані для покращення фінансової ситуації.

Дивідендна політика: Переглядати політику виплати дивідендів. Зменшення або призупинення виплат дивідендів на короткий термін може звільнити грошові кошти для реінвестування в підприємство.

Фінансове планування: розробляти детальний фінансовий план, який враховує прогнозовані витрати та прибутки. Це допоможе ефективно управляти ресурсами та уникнути фінансових труднощів.

Додаткові джерела фінансування: розглядати можливість отримання додаткового фінансування через кредити, інвестиції або гранти від урядових організацій.

Оптимізація витрат: Проводити аналіз внутрішніх процесів та витрат з метою їх оптимізації. Зменшення невиправдано великих витрат може позитивно вплинути на фінансовий стан підприємства.

Діалог із кредиторами: У випадку наявності заборгованостей, важливо утримувати відкритий діалог із кредиторами та розглядати можливості переговорів щодо реструктуризації боргів.

Врахування цих факторів при розробці стратегії управління прибутком допоможе покращити фінансову стійкість та забезпечити стаке зростання капіталізації підприємства.

Капіталізація підприємства, такого як ПраТ "Дніпроспецсталь", грає ключову роль у забезпеченні фінансової стійкості та можливості здійснення інвестицій для подальшого розвитку. Основні функції капіталізації можна систематизувати наступним чином у вигляді табл. 3.7.

Таблиця 3.7

Функції капіталізації для ПраТ «Дніпроспецсталь»

Функція	Зміст
Стратегічна	визначення стратегічних орієнтирів розвитку підприємства на основі конкурентних переваг підприємства
Прогнозна	прогнозування впливу підвищення капіталізації на фінансову незалежність підприємства
Діагностична	ідентифікація ключових факторів успіху підприємства
розподільна	ефективний розподіл залучених ресурсів на розвиток та розширення діяльності підприємства, тобто здійснення процесу капіталізації
Мобілізаційна	залучення ресурсів для підвищення рівня ділової активності підприємства
Стимулююча	сприяння розвитку підприємству та закріпленні на цільовому ринку збуту
Інформаційна	збір та розповсюдження інформацію про економічну стійкість та інвестиційну привабливість підприємства на мікро-, мезо- та макрорівні

Збільшення рівня капіталізації відіграє важливу роль у забезпеченні стійкості та здатності підприємства до розвитку в умовах ринкових викликів та економічних труднощів.

Наслідки підвищення капіталізації ПраТ "Дніпроспецсталь" можуть бути значущими для фінансової стійкості та розвитку підприємства. аспекти вказують на позитивний вплив підвищення рівня капіталізації. Давайме розглянемо їх детальніше:

Зменшення фінансової залежності підприємства від зовнішніх джерел: пояснення: Збільшення власного капіталу дозволяє підприємству менше покладатися на зовнішні джерела фінансування, такі як банківські кредити або випуск облігацій. Наслідок: Зменшення фінансової залежності допомагає знизити ризик, пов'язаний із зовнішніми заборгованостями, і робить підприємство менш вразливим до змін у ринкових умовах.

Підвищення інвестиційної привабливості підприємства: Висока капіталізація свідчить про фінансову стійкість та здатність підприємства до розвитку, що робить його більш привабливим для потенційних інвесторів. Наслідок: Залучення інвестицій може сприяти розширенню виробництва, впровадженню нових технологій та загальному підвищенню конкурентоспроможності.

Підвищення кредитної привабливості підприємства: Великий рівень власного капіталу може підсилити довіру кредиторів до підприємства, що може призвести до покращення умов отримання кредитів. Наслідок: Покращення кредитної привабливості дозволяє підприємству отримувати фінансування за більш вигідними умовами.

Формування позитивного іміджу підприємства: Збільшення капіталізації свідчить про ефективне управління та стійкість підприємства, що може позитивно позначитися на його репутації та статусі на ринку. Наслідок: Позитивний імідж може вплинути на взаємодію з клієнтами, партнерами та інвесторами, сприяючи подальшому розвитку бізнесу.

Разом взяте, ці наслідки вказують на те, що підвищення рівня капіталізації може сприяти сталому розвитку та конкурентоспроможності ПраТ "Дніпроспецсталь".

Оцінимо балансову капіталізацію ПраТ «Дніпроспецсталь» за період 2017 – 2019 рр. (див. табл. 3.8).

Таблиця 3.8

Балансова капіталізація ПраТ «Дніпроспецсталь»

Показник	Код рядка у формі 1 «Баланс»	Значення за роками, тис. грн		
		2017 р.	2018 р.	2019 р.
Пасив	1420	53948	66724	53341
Власний капітал	1495	4229	6745	9422
Необоротні активи	1095	4021	5845	7097
оборотні активи	1195	49927	60879	46244
Засоби праці	1010	4013	5839	7093
Запаси	1100	13449	20429	21968

Зазначений аналіз балансової структури та ризикованого фінансового положення ПраТ "Дніпроспецсталь" вказує на важливі аспекти його діяльності. Враховуючи високий рівень фінансового ризику, який ставлено як неприпустимий для подальшого розвитку підприємства, рекомендується вжити заходів для збільшення капіталізації та поліпшення фінансової стійкості. ось можливі альтернативні шляхи та заходи, які підприємство може розглядати для покращення свого фінансового стану:

Емісія нових акцій або облігацій: Підприємство може розглядати можливість випуску нових акцій або облігацій для залучення додаткового капіталу.

Оптимізація витрат: Проведення детального аналізу витрат з метою їх оптимізації може допомогти звільнити ресурси для інвестування в капіталовкладення.

Дивідендна політика: розгляд можливості перегляду дивідендної політики для збереження додаткових коштів в компанії.

Приватизація активів: Перевірка можливості продажу частини активів, які не є стратегічно важливими, для отримання додаткових коштів.

Додаткове фінансування: розгляд можливостей отримання додаткового фінансування через кредити чи інвестиції.

Ефективне управління робочим капіталом: Покращення управління запасами та заборгованістю може допомогти звільнити грошові потоки для інших потреб.

Стратегічне фінансове планування: розробка детального стратегічного фінансового плану, який враховує потреби у капіталі на середньостроковий та довгостроковий період.

Ці заходи можуть допомогти збільшити рівень капіталізації, зменшити фінансовий ризик та забезпечити стаке функціонування та розвиток підприємства.

Для проведення стрес-тестування та управління ризиками важливо систематично діагностувати ризик-фактори, які можуть вплинути на фінансову стійкість ПраТ "Дніпроспецсталь". ось семантичний диференціал для діагностування ризиків, який може бути використаний:

Ринкові ризики: Низька кон'юнктура ринку. Зміни в цінах на сировину та виробничі ресурси. Конкуренція на ринку металопродукції.

Фінансові ризики: Зміни валютних курсів. Зростання процентних ставок на кредити. Ризик змін ставок по облігаціях.

Операційні ризики: Технічні проблеми та збої в виробництві. Зміни в законодавстві та нормативно-правовому середовищі. Ризики, пов'язані зі змінами в управлінському складі.

Кредитні ризики: ризик несплати покупцями. ризик несвоєчасної оплати від партнерів та клієнтів. Зміни в кредитних рейтингах партнерів.

Стратегічні ризики: Непередбачувані зміни в стратегічних напрямках ринку. Ризик неправильного вибору напрямку розвитку.

Зовнішні загрози, такі як політичні нестабільності або екологічні проблеми.

Системні ризики: Залежність від інших компаній чи галузі. Ризик змін у глобальних економічних та фінансових умовах. Технологічні ризики та інноваційні виклики.

Після ідентифікації ризиків важливо визначити їхню імовірність та вплив на фінансові показники підприємства. Стрес-тестування може бути проведене, враховуючи різні сценарії розвитку подій та їхній можливий вплив на фінансовий стан підприємства.

З урахуванням результатів стрес-тестування можуть бути розроблені стратегії управління ризиками та план дій для зменшення негативних впливів ризиків на фінансову діяльність ПраТ "Дніпроспецсталь".

Низький рівень капіталізації та велика частка позикового капіталу наслідки неефективної фінансової стратегії, свідчить про важливість перегляду та оптимізації фінансових підходів ПраТ "Дніпроспецсталь". Зазначений висновок також вказує на можливість використання маркетингових стратегій для збільшення грошових потоків підприємства. Враховуючи пасивну позицію у боротьбі за споживача, важливо звернутися до інструментів інтернет-маркетингу, які можуть бути доречними для даного сценарію.

Впровадження сценарного підходу при розробленні та реалізації стратегії управління прибутком може надати ПраТ "Дніпроспецсталь" декілька переваг:

Адаптація до різних умов: Сценарії дозволяють адаптувати стратегії до різних умов ринку, економічного середовища та конкуренції.

Прогнозування ризиків: Сценарії допомагають ідентифікувати потенційні ризики та визначати стратегії управління ризиками для їхнього зменшення або уникнення.

Оптимізація рішень: Застосування сценарійного підходу дозволяє оптимізувати рішення, обираючи найбільш ефективний сценарій в залежності від умов і потреб підприємства.

Моделювання впливу різних факторів: аналіз сценаріїв дозволяє визначити вплив різних факторів (зміни цін, курсів валют, витрат тощо) на прибуток і визначити оптимальний підхід для управління цими факторами.

Залучення зацікавлених сторін: Сценарії є ефективним інструментом для залучення зацікавлених сторін у процес прийняття рішень, оскільки вони відображають можливі шляхи розвитку та їхні впливи.

Стратегічне планування: Використання сценаріїв в стратегічному плануванні допомагає підприємству готуватися до різних можливих майбутніх сценаріїв та визначати стратегічні кроки для кожного з них.

Підвищення гнучкості: Сценарійний підхід дозволяє підприємству бути гнучким у відповіді на зміни в економічному та бізнес-середовищі.

Оцінка інвестицій: Застосування сценаріїв допомагає оцінювати різні інвестиційні можливості та їхні наслідки для прибутковості.

Покращення комунікації: Сценарії сприяють кращій комунікації в середині команди та з зацікавленими сторонами, допомагаючи всім зрозуміти ризики та можливості.

Загальною метою впровадження сценарного підходу є створення стратегії управління прибутком, яка буде адаптована до змін у внутрішньому та зовнішньому середовищі підприємства, що дозволяє йому ефективно використовувати ресурси та досягати стійкого фінансового успіху.

Розглянемо, які переваги від впровадження сценарного підходу при розробленні та реалізації стратегії управління прибутком отримає ПраТ «Дніпроспецсталь» (див. табл. 3.9).

Таблиця 3.9

Порівняльний аналіз існуючого та сценарного підходу до стратегічного управління прибутком ПраТ «Дніпроспецсталь»

Показник	Існуючий підхід	Сценарний підхід
Трактування майбутнього розвитку подій	для прогнозування майбутнього застосовуються статистичні методи	оскільки середовище діяльності підприємства характеризується невизначеністю, застосовуються стратегії прийняття рішень в умовах невизначеності на базі платіжної матриці
Принцип розроблення стратегії управління прибутком	директивний підхід до розроблення стратегії, жорсткі строки виконання завдань відповідно до розробленої стратегії	гнучкий підхід до розроблення стратегії, детальний аналіз альтернативних стратегічних рішень, стратегія носить адаптивний характер
Підхід до вибору робочого варіанту стратегії управління прибутком	обирається єдина стратегія управління прибутком	існує набір сценаріїв стратегії управління прибутком, в залежності від ситуації обирається найкращий варіант стратегії
особливості реалізації стратегії управління прибутком	стратегія формалізується у фіксованому комплексі управлінських рішень	Стратегія формалізується у гнучкому комплексі управлінських рішень
Кількість стратегій, прийнятих для впровадження	Одна	декілька
Механізм коригування Стратегії	відбувається під впливом ситуації у ручному режимі	Підбирається оптимальний сценарій, який найбільше відповідає новим умовам господарювання

Під час проведення стрес-тестування ПраТ «Дніпроспецсталь» розглянемо основні альтернативні сценарії розподілу прибутку (див. табл. 3.10).

Таблиця 3.10

Альтернативні сценарії розподілу прибутку підприємства

Сценарій	Очікуваний чистий прибуток за 2020 р. в залежності від стану середовища, тис. грн		
	несприятливий (S1)	нейтральний (S2)	Сприятливий (S3)
розподіл прибутку: 60 % – капіталізація та 40 % – споживання (A1)	2409,30	2810,85	3212,40
розподіл прибутку: 50 % – капіталізація та 50 % – споживання (A2)	2543,15	2944,70	2891,16
розподіл прибутку: 40 % – капіталізація та 60 % – споживання (A3)	2275,45	2677,00	2810,85

Враховуючи вказані сценарії розподілу прибутку та їх вплив на чистий прибуток підприємства, можна розрахувати очікувані результати за різних умов.

Сценарій 1 (сприятливе середовище):

Чистий прибуток у 2020 р. = 2677 тис. грн * (1 + 20%) = 3212,4 тис. грн.

Сценарій 2 (нейтральне середовище):

Чистий прибуток у 2020 р. = 2677 тис. грн * (1 + 5%) = 2810,85 тис. грн.

Сценарій 3 (несприятливе середовище):

Чистий прибуток у 2020 р. = 2677 тис. грн * (1 - 10%) = 2409,3 тис. грн.

Ці розрахунки дозволяють підприємству провести прогноз чистого прибутку в залежності від умов ринку та вибраного сценарію розподілу прибутку.

З урахуванням другого сценарію розподілу прибутку та вказаних умов, можна розрахувати очікувані результати за різних умов:

Сценарій 1 (сприятливе середовище):

Чистий прибуток у 2020 р. = 2677 тис. грн * (1 + 8%) = 2891,16 тис. грн.

Сценарій 2 (нейтральне середовище):

Чистий прибуток у 2020 р. = 2677 тис. грн * (1 + 10%) = 2944,7 тис. грн.

Сценарій 3 (несприятливе середовище):

Чистий прибуток у 2020 р. = 2677 тис. грн * (1 - 5%) = 2543,15 тис. грн.

Ці розрахунки дають підприємству можливість оцінити вплив різних сценаріїв розподілу прибутку на чистий прибуток в залежності від умов ринку.

З урахуванням третього сценарію розподілу прибутку та вказаних умов, можна розрахувати очікувані результати за різних умов:

Сценарій 1 (сприятливе середовище):

Чистий прибуток у 2020 р. = 2677 тис. грн * (1 + 5%) = 2810,85 тис. грн.

Сценарій 2 (нейтральне середовище):

Чистий прибуток у 2020 р. = 2677 тис. грн (залишиться на рівні 2019 р.).

Сценарій 3 (несприятливе середовище):

Чистий прибуток у 2020 р. = 2677 тис. грн * (1 - 15%) = 2275,45 тис. грн.

Ці розрахунки вказують на вплив різних сценаріїв розподілу прибутку на чистий прибуток в залежності від умов ринку.

Таблиця 3.10 являє собою платіжну матрицю, рядки якої – це можливі альтернативні рішення, а стовпчики – стани середовища. Для вибору оптимального сценарію розподілу прибутку скористаємося стратегією прийняття рішення мінімакс (критерій Севіджа), який орієнтований на

мінімізацію ризику втратити прибуток й допускає розумний ризик заради отримання додаткового прибутку. Побудуємо на основі платіжної матриці (див. табл. 3.10) матрицю ризиків, елементами якої є недоотриманий прибуток від невдало прийнятих рішень, допущених через помилкову оцінку можливої реакції ринку (див. табл. 3.11).

Таблиця 3.11

Матриця ризику при управлінні прибутком ПраТ «Дніпроспецсталь»

Альтернатива рішення	Платіжна матриця ($U(A_i, S_j)$)			Матриця ризику (R_{ij})		
	Можливий стан середовища			Можливий стан середовища		
	S ₁	S ₂	S ₃	S ₁	S ₂	S ₃
A ₁	2409,3 0	2810,8 5	3212,4 0	2543,15 – 2409,30=133,8 5	2944,70 – 2810,85=133,8 5	3212,40 – 3212,40 =0
A ₂	2543,1 5	2944,7 0	2891,1 6	2543,15 – 2543,15=0	2944,70– 2944,70=0	3212,4– 2891,16 =321,24
A ₃	2275,4 5	2677,0 0	2810,8 5	2543,15 – 2275,45=267,7	2944,70 – 2677,00=267,7	3212,40– 2810,85=401,5 5

Далі обираємо найкращу альтернативу за критерієм Севіджа за допомогою табл. 3.12.

Таблиця 3.12

Визначення альтернативи за критерієм Севіджа (мінімакс)

Альтернатива рішення	Можливий стан середовища (матриця ризиків)			$\max_j \{R_{ij}\}$	$\min_i \max_j \{R_{ij}\}$
	S ₁	S ₂	S ₃		
A ₁	133,85	133,85	0	133,85	оптимальна альтернатива
A ₂	0	0	321,24	321,24	
A ₃	267,70	267,70	401,55	401,55	

Таким чином, враховуючи ці переваги, вибір виділення більшої частки прибутку на капіталізацію може бути стратегічно обгрунтованим і сприяти довгостроковому успіху підприємства, уперспективі зменшить рівень фінансового ризику підприємства та підвищить рівень його фінансової незалежності.

3.3 Оцінювання ефективності пропозицій щодо удосконалення управління прибутком ПраТ “Дніпроспецсталь”

Метод колективних експертних оцінок є ефективним інструментом для оцінювання ефективності стратегії управління прибутком підприємства. Цей підхід використовує знання та думки експертів для здійснення об'єктивної оцінки вибраної стратегії.

Розглянемо основні кроки та переваги використання методу колективних експертних оцінок:

Формування експертної групи: Вибір експертів, які мають глибокі знання в області управління прибутком, фінансів та стратегічного планування.

Оформлення питань для оцінки: розробка структурованих питань, пов'язаних з ключовими показниками ефективності стратегії управління прибутком, які дозволять експертам надати конкретні та кваліфіковані відповіді.

Оцінка експертів: Кожен експерт надає свої оцінки або відповіді на поставлені питання. Використовуються шкали чи бальні оцінки для кількісної оцінки параметрів.

Агрегація та аналіз результатів: Збір та агрегація відповідей експертів для отримання загальної оцінки ефективності стратегії. аналіз результатів для визначення сильних і слабких сторін стратегії.

Порівняння з попередніми результатами: Порівняння отриманих результатів оцінки з попередніми показниками ефективності, які були визначені до впровадження рекомендацій.

Висновки та рекомендації: Формування висновків щодо ефективності стратегії та розробка рекомендацій для подальшого вдосконалення.

Переваги методу колективних експертних оцінок включають об'єктивність, врахування різноманітних точок зору, експертизу та можливість врахування нестандартних аспектів.

Цей підхід може допомогти здобути глибше розуміння ефективності стратегії управління прибутком підприємства та прийняти обґрунтовані рішення для подальшого розвитку. Результати оцінювання наведені у табл. 3.13.

Таблиця 3.13

Експертні оцінки ефективності стратегії управління прибутком

Параметр оцінювання	Ваго- мість, k_i	оцінки експертів					Середня оцінка, бали $O_{сер}$	Середньозважена оцінка, бали, $O_{серзв}$ i
		$O_{\bar{1}}$	$O_{\bar{2}}$	$O_{\bar{3}}$	$O_{\bar{4}}$	$O_{\bar{5}}$		
Вплив стратегії управління прибутком на виробничий потенціал	0,3	7	7	8	6	8	7,2	2,16
Вплив стратегії управління прибутком на фінансовий потенціал	0,2	8	6	7	8	7	7,2	1,44
Вплив стратегії управління прибутком на маркетинговий потенціал	0,1	5	6	5	5	4	5,0	0,5
Вплив стратегії управління прибутком на кадровий потенціал	0,1	6	7	7	8	6	6,8	0,68

Вплив стратегії управління прибутком на інвестиційну привабливість	0,1	6	6	7	8	7	6,8	0,68
Вплив стратегії управління прибутком на капіталізацію підприємства	0,2	5	6	5	6	5	5,4	1,08
разом	1,0	-	-	-	-	-	-	6,54

Для перевірки ступеню узгодженості думок експертів в дипломній роботі було розраховано критерій Пірсона.

Визначимо ступінь узгодженості думок експертів за допомогою статистичного критерію Пірсона (див. табл. 3.14).

Сумарний оцінний ранг:

$$r_{\text{ср}} = 0,5 \cdot 5 \cdot (6 + 1) = 17,5,$$

де n – кількість експертів,

m – кількість факторів.

$$\text{розраховується ступінь свободи } f = m - 1 = 6 - 1 = 5.$$

Таблиця 3.14

Ранжування ступеню узгодженості думок експертів

Параметр оцінювання	Експерт 1		Експерт 2		Експерт 3		Експерт 4		Експерт 5	
	оцінка	ранг	оцінка	ранг	оцінка	ранг	оцінка	ранг	оцінка	ранг
Вплив стратегії управління прибутком на виробничий потенціал	7	2	7	1	8	1	6	2	8	1
Вплив стратегії управління прибутком на фінансовий потенціал	8	1	6	2	7	2	8	1	7	2
Вплив стратегії управління прибутком на	5	4	6	2	5	3	5	3	4	5

маркетинговий потенціал										
Вплив стратегії управління прибутком на кадровий потенціал	6	3	7	1	7	2	8	1	6	3
Вплив стратегії управління прибутком на інвестиційну привабливість	6	3	6	2	7	2	8	1	7	2
Вплив стратегії управління прибутком на капіталізацію підприємства	5	4	6	2	5	3	6	2	5	4

З огляду на оцінки експертів з табл. 3.14 можна зробити висновки про те, що впровадження заходів щодо удосконалення управління прибутком ПраТ «Дніпроспецсталь» позитивно вплине на рівень капіталізації підприємства, підвищить його інвестиційну привабливість, а також комплексно впливатиме на ефективність використання основних видів потенціалу підприємства (виробничого, фінансового, кадрового та маркетингового).

Таблиця 3.15

Притоки грошових коштів ПраТ «Дніпроспецсталь»

Показник	2020 рік	2021 рік	2022 рік	2023 рік	2024 рік
Грошові притоки, тис. грн	100	150	200	250	300

Таким чином, удосконалення управління прибутком ПраТ «Дніпроспецсталь» за рахунок впровадження стратегії управління прибутком, орієнтованої на підвищення рівня капіталізації підприємства, є економічно доцільним, виходячи із значень показників чистого дисконтованого доходу, індексу доходності та терміну окупності.

Аналітична робота включає в себе ретельний аналіз фінансового стану підприємства та добре обґрунтовані рекомендації щодо стратегії управління прибутком. Ключові аспекти: Звернення до збільшення капіталізації є розумним кроком, особливо враховуючи критичний рівень фінансового ризику та фінансову залежність підприємства. Збільшення капіталізації може допомогти зменшити фінансову залежність, підвищити кредитну привабливість та покращити імідж підприємства. Зазначення основних функцій капіталізації, таких як зменшення фінансової залежності, підвищення інвестиційної та кредитної привабливості, є важливим аспектом стратегічного планування. Чітко визначені наслідки підвищення капіталізації, такі як зменшення фінансової залежності та покращення іміджу, вказують на конкретні переваги цього кроку.

Підхід до диверсифікації ризиків через лімітування концентрації ризиків є цілеспрямованим. Це сприятиме підвищенню готовності підприємства до несприятливих умов ринку. ретельний аналіз альтернативних сценаріїв розподілу прибутку та їх стрес-тестування є важливим етапом в розробці стратегії управління прибутком. оцінювання ефективності стратегії з використанням методу колективних експертних оцінок та критерію Пірсона додає науковий підхід до процесу прийняття рішень. Загалом, врахували різноманітні аспекти управління прибутком та ризиками, що становить добру підготовку для впровадження стратегії на практиці.

Висновки до 3-го розділу

Підхід до диверсифікації та стратегії управління прибутком відображає глибоке розуміння економічного середовища та готовність підприємства до вирішення викликів. Диверсифікація як стратегічний крок дозволить підтримати діяльність в періоди економічного спаду та призведе до

конкурентних переваг, свідчить про правильний стратегічний підхід. Зазначення необхідності подальших досліджень відображає осознаність підприємства щодо змінюючогося економічного клімату та постійної потреби в адаптації стратегій. роль прибутку в управлінні, як пояснення прибутку як основної мети діяльності підприємства є коректним, і це відображає узгодженість між фінансовою стратегією та основною метою підприємства. Чітке формулювання управління прибутком як процесу, який виходить із формування, розподілу та використання прибутку, підкреслює комплексний підхід до цього аспекту управління. Зазначення, що система управління прибутком спрямована на забезпечення добробуту власників, підкреслює важливість створення стратегій, які враховують інтереси різних стейкхолдерів.

Загалом, ідентифікували ключові аспекти ефективного управління прибутком та підготували підприємство до викликів та можливостей економічного середовища.

Отже, виявили, що основою метою утримання добробуту власників підприємства і системи управління прибутком є і забезпечення також у поточному і майбутньому періодах.

ВИСНОВКИ

Загалом, підхід до управління прибутком включає в себе різноманітні стратегії та аспекти, що враховують комплексність управління підприємством.

Отже, щоб забезпечити досконалий механізм управління прибутком для українських суб'єктів господарювання можна запропонувати наступні заходи:

Ефективна кадрова політика, що забезпечує продуктивний та кваліфікований персонал, дійсно може сприяти зменшенню витрат часу на виробництво та підвищити загальну ефективність. Важливо також розвивати навички та мотивувати персонал для досягнення високих результатів.

Вдосконалення збутової політики – це раціональний підхід, оскільки від реалізації продукції залежить фінансовий успіх. Спрямованість на ефективний маркетинг та вивчення потреб ринку є ключовими для збільшення обсягів продажів.

Уникання непродуктивних витрат через нормування, планування та аналіз – це правильний підхід. Ефективний контроль витрат є необхідною умовою для забезпечення фінансової стійкості.

Звертання уваги на якість продукції та ліквідацію втрат від браку сприяє не лише збереженню репутації, але й підвищенню конкурентоспроможності.

Підвищення якості маркетингових стратегій є ключовим для привертання клієнтів та забезпечення сталого попиту на продукцію.

Важливість жорсткого контролю за всіма витратами підкреслює значення ефективного фінансового управління.

Важливе планування прибутку є ключовим елементом фінансового успіху підприємства, особливо в умовах фінансово-економічної нестабільності.

Підхід до розуміння важливості планування прибутку та ефективного управління фінансовими результатами умовно наведений текст містить

цілеспрямовані та практичні рекомендації для підприємств у складних економічних умовах. Умови фінансово-економічної кризи та нестабільності вимагають пильного планування прибутку. Планові розрахунки дозволяють адаптуватися до змін в економічному середовищі та приймати обґрунтовані рішення. Стратегія збільшення рентабельності виробництва та інвестиційної привабливості важлива для сталого успіху підприємства. Ефективне управління прибутком включає в себе різні аспекти, такі як маркетинг, контроль витрат і цінова політика. Зазначені методи управління прибутком (облік доходів і витрат, вплив факторів, маркетинг, контроль продуктивності праці, моніторинг конкурентів, ефективна цінова політика та економія) визначають широкий спектр дій, які допоможуть оптимізувати прибуток. Збір інформації про конкурентів та вплив внутрішніх і зовнішніх факторів є ключовим елементом для ефективного управління прибутком. Детальний аналіз дозволяє приймати обґрунтовані рішення. акцент на постійному адаптуванні до внутрішніх та зовнішніх умов ринку відображає необхідність гнучкого управління, що важливо в умовах змін.

У цілому, підхід до управління прибутком відзначається системністю та зосередженістю на ключових аспектах, що може сприяти досягненню успіху підприємства в складних умовах економічного середовища.

Враховуючи теоретичні узагальнення та висновки, напрацьовані як зарубіжними так і вітчизняними науковцями, можна дійти висновку, що ефективне управління прибутком підприємства можливе при дієвій та правильно сформованій системі управління прибутком підприємства, що являє собою інтегровану в загальну концепцію управління підприємством сукупність взаємопов'язаних елементів, спільна дія яких дозволяє реалізувати цілі й завдання та впливає на загальну ефективність управління прибутком підприємства з урахуванням його потенційних можливостей і обмежень зовнішнього середовища.

Під час дослідження з'ясовано, що формування ефективної системи управління прибутком підприємства дозволяє в повному обсязі реалізувати цілі й завдання, сприяє стійкому розвитку підприємства та забезпечує ефективну діяльність підприємства в перспективі.

Список використаних джерел

1. Рясних Є.Г. основи фінансового менеджменту.-Хмельницький.-ТОВ “Тріада-М”, 2000.
2. Білик М. Д. Управління фінансами державних підприємств. К., Знання, 1999.
3. Гальчинський А. С., Єщенко П. С., Палкін Ю. І. основи економічної теорії. К., Вища школа, 1995
4. Єпіфанова І.Ю. Прибутковість підприємства: сучасні підходи до визначення сутності / І.Ю. Єпіфанова, В.С. Гуменюк // Економіка та суспільство. – 2016. – Вип. 3. – С. 189–192. – [Електронний ресурс]. – режим доступу : <http://economyandsociety.in.ua>
5. Бабяк Н.Д. CVP-аналіз: традиційний та управлінський підходи / Н.Д. Бабяк, К. Б. Іванюк // Бізнес Інформ. – 2015. – № 8. – С. 272-276
6. Одіжний В. О. Стратегічний підхід до управління прибутком підприємства / В. О. одіжний // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2017. – № 20. – С. 874 – 878.
7. Єпіфанова І. Ю. Прибутковість підприємства: сучасні підходи до визначення сутності / І. Ю. Єпіфанова, В. С. Гуменюк // Економіка та суспільство. – 2016. – С. 189 – 192.
8. Власенко Т. Ю. Прибутковість підприємства: сутність та ефективність управління / Т. Ю. Власенко, О. С. Стародубцева // Молодий вчений. – 2018. – № 12 (64). – С. 256 – 259.
9. Коваленко Д. І. Формування стратегії управління прибутковістю підприємства / Д. І. Коваленко, В. І. Бейгул // Міжнародний науковий журнал. – 2015. – № 2. – С. 43 – 48.
10. Жигалкевич Ж. М. Система управління прибутком як умова ефективного функціонування підприємством / Ж. М. Жигалкевич, Е. С. Фісенко // Економіка і суспільство. – 2016. – № 4. – С. 145 – 148.

11. Николишин С. Є. Прибуток підприємства та особливості управління ним / С. Є. Николишин // Молодий вчений. – 2017. – № 2 (42). – С. 299 – 303.
12. Попович Д. В. Удосконалення системи управління прибутком як умова ефективного функціонування підприємств / Д. В. Попович, О. Р. Славчаник // Молодий вчений. – 2018. – № 2 (54). – С. 746 – 749.
13. Маркіна І. А. Управління прибутком торговельних підприємств : монографія / І. А. Маркіна, В. Л. Вороніна. – Полтава: ПП «астрая». 2018. – 167 с.
14. Мартиненко В. П. Оцінка управління процесом формування прибутковістю суб'єкта господарювання / В. П. Мартиненко, І. Л. Кушик // Інфраструктура ринку. – 2018. – № 17. – С. 163 – 168.
15. Кунаєв А. Ю. Основні підходи до оцінювання ефективності менеджменту промислового підприємства / А. Ю. Кунаєв // Науковий вісник Херсонського університету. Серія Економічні науки. – 2015. – № 14. – Ч. II. – С. 100 – 104.
16. Бондаренко Н. С. Удосконалення управління прибутком на підприємстві / Н. С. Бондаренко, Ю. В. Тюленева – [Електронний ресурс]. – режим доступу: <http://ape.fmm.kpi.ua/article/view/102586/97662>, вільний. – Загол. з екрану. – Мова укр.
17. Тульчинська С. О. Напрями удосконалення управління прибутком на підприємстві / С. О. Тульчинська, І. І. Бершадська. – 2018. – [Електронний ресурс]. – режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/5_2018/6.pdf, вільний. – Загол. з екрану. – Мова укр.
16. Данчук В. Д. Стрес-тестування підприємницької діяльності підприємства з використанням синергетичного методу оцінювання ризиків / В. Д. Данчук, Л. С. Козак, М. В. Данчук // актуальні проблеми економіки. – 2015. – № 9 (171). – С. 189 – 198.
17. Мельник Т. Ю. Теоретичні аспекти аналітичного забезпечення контролювання розподілу прибутку підприємства / Т. Ю. Мельник //

Науковий вісник Херсонського державного університету. Економічні науки. – 2015. – ч. II. – № 12. – С. 201 – 205.

18. Гуменюк В. С. Теоретичні основи управління прибутком підприємств / В. С. Гуменюк // Інфраструктура ринку. – 2018. – № 20. – С. 51 – 55.

19. Вишневський О. С. Загальна теорія стратегування: від парадигми до практики використання : монографія / О. С. Вишневський. – Київ, 2018. – 156 с. – [Електронний ресурс]. – режим доступу: https://iie.org.ua/wpcontent/uploads/2019/01/mono_Vishnevskiy_ukr_2018.pdf, вільний. – Загол. з екрану. – Мова укр

20. Ефективність стратегічного управління підприємствами: сучасні проблеми та перспективи їх вирішення : монографія / В. П. Мікловда, І. Г. Брітченко, Н. Ю. Кубіній, Ю. о. Дідович. – Полтава : ПУЕТ, 2013. – 218 с.

21. Куцик П. О. Оцінка ефективності контролінгу у системі управління підприємства / П. О. Куцик, С. І. Головацька // Економічний аналіз. – 2017. – т. 27. – № 2. – С. 145 – 155.

22. Бершадська І. І. Методи управління прибутком підприємства / І. І. Бершадська, С. О. Тульчинська // Сучасні проблеми економіки і підприємництва. – 2017. – № 20. – С. 181 – 188.

23. Розвиток фінансового менеджменту в умовах хаотичного структурування економіки : монографія / (С. А. Кузнецова, О. В. Лебідь, В. М. Косарєв та ін.); за заг. наук. ред. С. А. Кузнецової. – Дніпропетровськ : акцент ПП, 2015. – 277 с.

24. Савіна С. С. Управління прибутком в системі фінансового менеджменту підприємства / С. С. Савіна, Ю. В. Гиренко // Східна Європа: економіка, бізнес та управління. – 2018. – № 6 (17). – С. 321 – 324.

25. Фурман І. В. Вектори підвищення ефективності управління прибутком підприємства / І. В. Фурман // Національний вісник Національної академії статистики, обліку та аудиту. – 2017. – № 3. – С. 55 – 64.

26. Кобилецький В. Р. Коефіцієнт оборотності оборотних активів. онлайн- журнал «Financial Analysis online» [Електронний ресурс] – режим доступу: <https://www.finalon.com/slovník-ekonomických-pokazníků/292-oborotnistoborotnikh-aktiviv>, вільний

27. Гончарук О.В. Методичні положення графоаналітичної оцінки економічного потенціалу підприємства / О. В. Гончарук, Г. О. Бузовська // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2016. – № 10. – С. 302 – 307.

28. Дашко І. М. Кадровий потенціал: сутність та фактори його розвитку / І. М. Дашко // Економіка та держава. – 2017. – С. 65 – 68.

29. Гринюк І.В. Теоретичні та прикладні аспекти ідентифікації ризиків діяльності нафтогазовидобувних підприємств / І. В. Гринюк // Економічний аналіз. – 2016. – т. 25. – № 2. – С. 63 – 78.