

УДК 658.155

Л. М. Дзюбенко, канд. екон. наук, доц.,
кафедра економіки підприємств,
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

ПРОГНОЗНА ОЦІНКА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРИБУТКОВОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Розглянута комплексна прогнозна оцінка забезпечення прибутковості підприємств. На основі різноманітних критеріїв оптимізації управлінських рішень розкрито прогнозні значення беззбитковості виробництв окремих деревообробних комбінатів з рекомендованими організаційно-економічними заходами підвищення їхньої прибутковості.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: прогнозування прибутковості підприємства, оцінка забезпечення прибутковості підприємств, критерії оптимізації управлінських рішень.

Особливість прогнозування прибутковості підприємств в ринковій економіці полягає в тому, що всі показники визначаються на основі прогнозу продаж, а не виробничих потужностей. Від суми передбачуваного продажу продукції визначаються всі фінансово-економічні показники підприємства на наступний фінансовий рік: активи, капітал, зобов'язання, рух грошових потоків, зміни у власному капіталі та інші показники. На основі прогнозу продаж

формується гіпотетичні (лат. *pro forma* — формальні або заради форми) планові документи: баланс комерційної діяльності, прогноз про прибутки та збитки, прогноз змін у власному капіталі, прогноз руху грошових потоків.

Проблемі оцінки прибутку підприємства приділено належну увагу в працях як вітчизняних, так і зарубіжних вчених — Ю. В. Богатін, В. П. Кодацький, Маршал В. Майер, А. П. Наливайко, О. І. Олексюк, В. А. Швандар, Г. О. Швиданенко та інші [1—6]. Однак, мало досліджені комплексна прогнозна оцінка забезпечення прибутковості підприємств та розробка раціональних управлінських рішень за різноманітними критеріями оптимізації, які становлять основну мету цієї статті.

Обсяги продажу продукції підприємств залежать від попиту і пропозиції, що склався на ринку відповідних товарів, ціни продаж, товарів заміників. Обґрунтоване управлінське рішення можна розробити лише тоді, коли керівництво підприємства має усю необхідну для цього інформацію. В умовах ринкової економіки інформація, яка потрібна для прийняття рішення, достатньо широка й різноманітна. При проведенні маркетингових досліджень ринку певної продукції особливу увагу заслуговує така інформація — коефіцієнт еластичності попиту виробленої продукції від ціни продукції, коефіцієнт еластичності попиту від доходів споживачів, зміна доходів споживачів, перехресна еластичність попиту взаємозамінних і взаємодоповнюючих виробів, еластичність попиту від якості продукції, ринкова частка підприємства в загальній товарній масі продукції відповідного ринку тощо. Пошук і розробка оптимальних управлінських рішень забезпечення прибутковості підприємства неможливо здійснити без інформації про ринкові і виробничі параметри його діяльності. Для цього службі маркетингу підприємства необхідно постійно збирати, накопичувати, оновлювати, опрацьовувати, формувати потрібну інформацію для прийняття відповідних рішень.

Для оптимізації управлінських рішень забезпечення прибутковості діяльності підприємств необхідна інформація про: результати виробництва і обсяги поставок на ринок готової продукції; аналогічні товари конкурентів; витрати на виробництво продукції, їх структуру; ціни на продукцію, доходи споживачів, товари заміники; конкурентів, їх обсяги

виробництва і реалізації продукції, цінову і асортиментну політику; прогноз поведінки конкурентів в майбутньому.

Крім цієї інформації, керівництво підприємства має вибрати критерії оптимізації управлінських рішень щодо забезпечення прибутковості свого підприємства. Основними критеріями оптимізації управлінських рішень забезпечення прибутковості підприємств, на нашу думку, мають бути: максимум прибутку від реалізації продукції ($I_{оп} \rightarrow max$); максимум доходу від реалізації продукції ($V_{оп} \rightarrow max$); максимум коефіцієнта покриття витрат ($P_{оп} \rightarrow max$); максимум заново створеної вартості ($Iv \rightarrow max$).

Найбільш розповсюдженим критерієм оптимізації управлінських рішень є максимум прибутку. Даний критерій доцільно використовувати підприємствам, що працюють стабільно та прагнуть до постійного розвитку. У випадку коли підприємство має гостру потребу в коштах, критерієм оптимізації варто прийняти максимум доходу з продаж. За умов високого рівня інфляції особливого значення набуває критерій оптимізації за максимумом коефіцієнту покриття витрат, який за своєю економічною суттю означає максимізацію покриття виручкою від продажу продукції витрат на її виробництво і реалізацію. Зазначені вище критерії оптимізації управлінських рішень лише будуть загострювати існуючі протиріччя між власниками підприємства і найманими працівниками. Тому, сучасним критерієм оптимізації управлінських рішень, що дозволяє сумістити інтереси усіх сторін (держави, власників, працівників), є максимум заново створеної вартості.

Для оптимізації управлінських рішень забезпечення прибутковості підприємств використовуємо показник індексу зміни прибутку від реалізації продукції (робіт, послуг), який можна подати як базову багатопараметричну математичну модель, що залежить від зміни обсягів продажу продукції, зміни ціни продукції, структури витрат на виробництво і реалізацію продукції, зміни рівня витрат і коефіцієнта покриття витрат, що має такий вигляд:

$$I = \frac{b \cdot p \cdot d \cdot K_{se} \cdot r \cdot \lambda(1 - \lambda r) \cdot (1 - \lambda f)}{p \cdot \lambda l}, \quad (1)$$

де b — індекс зміни постачання продукції на ринок даним підприємством у прогнозованому періоді;

d — індекс зміни ціни реалізації продукції;

p — коефіцієнт покриття витрат у базовому періоді, який визначається як співвідношення сукупних доходів від реалізації продукції до сукупних витрат на виробництво і реалізацію продукції;

r — частка змінних витрат у собівартості продукції у базовому періоді;

$K_{зв}$ — коефіцієнт зміни змінних витрат у собівартості продукції у прогнозованому періоді;

f — коефіцієнт зміни постійних витрат у прогнозованому періоді.

Використовуючи методичні підходи з прийняття раціональних управлінських рішень для забезпечення прибутковості підприємств за різноманітними критеріями оптимізації визначимо найбільш доцільні їх значення на матеріалах деревообробних комбінатів-лідерів — ВАТ «ДОК № 7» (м. Київ), ВАТ «ДОК № 3» (м. Київ), ВАТ «Шепетівський ДОК», ТОВ «Черкаський ДОК». Проведені дослідження ринку основних видів деревообробної продукції дали змогу визначити коефіцієнт еластичності попиту від ціни і коефіцієнт еластичності попиту від доходів споживачів цих підприємств.

Отримані відносні значення проведених розрахунків в табл. 1 свідчать, що за існуючою ринковою ситуацією максимальний прибуток від реалізації продукції буде отриманий ВАТ «ДОК № 7» (м. Київ), якщо обсяг продаж продукції у натуральному вимірі зросте на 6,74 %, при цьому буде підвищена середня ціна на продукцію комбінату на 5,3 % (майже пропорційно прогнозованому зростанню цін на сировину і матеріали). Дотримання прогнозованих значень змін обсягу продаж і ціни продукції, дадуть змогу ВАТ «ДОК № 7» (м. Київ) збільшити дохід (виручку) від реалізації продукції на 12,4 %, а прибуток від її реалізації збільшиться майже у 3,1 рази порівняно з прибутком отриманим в базовому періоді.

Таблиця 1

**ВІДНОСНІ ЗНАЧЕННЯ ОПТИМАЛЬНИХ ПАРАМЕТРІВ
ДЛЯ ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ КЕРІВНИЦТВОМ
ВАТ «ДОК № 7» (м. КИЇВ) ЗА РІЗНИМИ КРИТЕРІЯМИ ОПТИМІЗАЦІЇ**

<i>Найменування коефіцієнта і його значення</i>	<i>Критерії оптимізації управлінських рішень</i>			
	<i>I_{оп} → max</i>	<i>P_{оп} → max</i>	<i>I_v → max</i>	<i>B_{оп} → max</i>
<i>Індекс ціни продукції</i>	1,0530	1,0741	0,9680	0,6927
<i>Індекс обсягу виробництва і реалізації продукції</i>	1,0674	0,9998	1,3404	2,2243
<i>Індекс прибутку від реалізації продукції</i>	3,0962	3,0236	1,9122	- 18,1620
<i>Індекс валового доходу від реалізації продукції</i>	1,1240	1,0738	1,2975	1,5408
<i>Коефіцієнт покриття витрат</i>	1,0571	1,0584	1,0298	0,8123
<i>Індекс величини заново створеної вартості</i>	1,2417	1,1902	1,3342	0,3648

Максимально можливу суму заново створеної вартості комбінат зможе отримати у прогнозованому періоді, якщо обсяг продажу продукції збільшить на 34,0 %, при цьому ціна на продукцію зменшиться на 3,2 %, а прибуток зросте на 91,2 %. Керівництву ВАТ «ДОК № 7» (м. Київ), на нашу думку, варто звернути особливу увагу на норму прибутку з продаж, яка була низькою в попередніх роках, а значні фінансові витрати пов'язанні з виплатою процентів за кредити в останні роки не дали можливості отримати загальний прибуток від господарської діяльності. За критерієм максимум заново створеної вартості прогнозована норма прибутку з продаж буде становити 2,98 %, а оптимальна за критерієм максимуму прибутку — 5,7 %. Отже, отримані значення свідчать, що необхідно прийняти вірні рішення направлені на зменшення витрат, особливо критично проаналізувати управлінські і збутові витрати, які значно зросли у попередньому році при зниженні обсягів продаж. Для більшої наочності переведемо відносні показники в абсолютні (табл. 2).

Таблиця 2

**ПРОГНОЗНІ ЗНАЧЕННЯ ОСНОВНИХ ФІНАНСОВИХ ПОКАЗНИКІВ
ДІЯЛЬНОСТІ ВАТ «ДОК № 7» (М. КИЇВ) ЗА РІЗНИМИ
КРИТЕРІЯМИ ОПТИМІЗАЦІЇ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ**

Найменування показника	Критерії оптимізації управлінських рішень			
	І_{оп} → max	Р_{оп} → max	І_v → max	В_{оп} →max
<i>Чистий дохід від реалізації продукції, тис. грн</i>	18553,63	17726,01	21418,04	25434,19
<i>Сукупні витрати на виробництво і реалізацію продукції, тис. грн</i>	17834,08	17023,33	20973,65	29655,05
<i>Прибуток від реалізації продукції, тис. грн</i>	719,55	702,68	444,39	- 4220,85
<i>Чистий прибуток від операційної діяльності, тис. грн</i>	539,66	527,01	333,29	- 4220,85
<i>Заробітна плата з нарахуваннями, тис. грн</i>	4550,60	4348,98	5218,36	5769,17
<i>Чиста вартість продукції, тис. грн</i>	5270,15	5051,66	5662,74	1548,32
<i>Приріст обсягу продаж, тис. грн</i>	2046,63	1219,01	4911,04	8927,19
<i>Додатковий приріст активів для забезпечення приросту обсягу продаж, тис. грн</i>	582,81	347,13	1398,49	2542,14
<i>Приріст внутрішніх джерел за рахунок приросту кре-диторської заборгованості і нарахованої суми, тис. грн</i>	326,73	194,60	784,00	1425,15
<i>Приріст нерозподіленого прибутку (збитку), тис. грн</i>	365,36	352,71	158,99	- 3339,94
<i>Необхідні зовнішні фінансові кошти, тис. грн</i>	- 109,28	- 200,18	455,49	4456,93
<i>Сума необхідних активів у прогнорованому періоді, тис. грн</i>	19908,91	19673,23	20724,59	21868,24

Прогнозні значення основних фінансових показників діяльності на ВАТ «ДОК № 7» (м. Київ) свідчать, що оптимальним критерієм є максимум прибутку від реалізації продукції. Адже не потребує зовнішніх коштів, а забезпечує

приріст обсягу продаж в розмірі 2,05 млн грн за рахунок приросту внутрішніх джерел і нерозподіленого прибутку.

Так як виробничі потужності ВАТ «ДОК № 3» (м. Київ) використовуються лише на 30 %, то можливе збільшення обсягів виробництва максимум в 3 рази без їх додаткового розширення. Ринкова ситуація для ВАТ «ДОК № 3» (м. Київ) є сприятливою, адже зменшення ціни продукції на 1,9 % (табл. 3) може забезпечити зростання прибутку в 2,5 рази за рахунок зростання обсягів виробництва і реалізації продукції в 1,9 рази. За умови зростання ціни продукції на 4,2 % прибуток зросте в 1,3 рази, а обсяг виробництва і реалізації продукції в 1,5 рази. Хоча збільшення обсягів продаж у 1,9 рази або на 6,2 млн грн потребує додаткових зовнішніх фінансових коштів на суму 588 тис. грн, а зростання обсягів продаж в 1,5 рази або 4,3 млн грн — 356 тис. грн, враховуючи прив'язку діяльності ВАТ «ДОК № 3» (м. Київ) до сфери будівництва у Київському регіоні, то оптимальним варіантом вибору управлінського рішення є критерій максимуму коефіцієнта покриття витрат.

Таблиця 3

**ПРОГНОЗНІ ЗНАЧЕННЯ ДЛЯ ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ
З ВИРОБНИЦТВА І РЕАЛІЗАЦІЇ ДВЕРНИХ БЛОКІВ
ТА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРИБУТКОВОСТІ ВАТ «ДОК № 3» (М. КИЇВ)**

Найменування показника	<i>Критерії оптимізації управлінських рішень</i>			
	<i>Іоп → max</i>	<i>Роп → max</i>	<i>Іv → max</i>	<i>Воп → max</i>
<i>Індекс ціни продукції</i>	0,981	1,042	0,833	0,647
<i>Індекс обсягу виробництва і реалізації продукції</i>	1,919	1,543	2,823	3,964
<i>Індекс прибутку від реалізації продукції</i>	2,547	2,332	1,303	- 3,821
<i>Індекс валового доходу від реалізації продукції</i>	1,882	1,608	2,352	2,564
<i>Коефіцієнт покриття витрат</i>	1,170	1,184	1,063	0,862
<i>Індекс величини заново створеної вартості</i>	1,961	1,694	2,227	1,803

Закінчення табл. 3

Найменування показника	<i>Критерії оптимізації управлінських рішень</i>			
	<i>I_{оп} → max</i>	<i>P_{оп} → max</i>	<i>I_v → max</i>	<i>B_{оп} → max</i>
Чистий дохід від реалізації продукції, тис. грн	13252,28	11321,58	16561,14	18057,23
Сукупні витрати на виробництво і реалізацію продукції, тис. грн	12614,47	10737,74	16234,85	19013,98
Прибуток від реалізації продукції, тис. грн	637,81	583,83	326,29	- 956,74
Чистий прибуток від операційної діяльності, тис. грн	478,35	437,87	244,71	- 956,74
Заробітна плата нарахуваннями, тис. грн ³	6140,80	5271,26	7370,53	7190,15
Чиста вартість продукції, тис. грн	6778,61	5855,10	7696,82	6233,41
Приріст обсягу продаж, тис. грн	6209,88	4279,18	9518,74	11014,83
Додатковий приріст активів для забезпечення приросту обсягу продаж, тис. грн	1315,89	906,77	2017,04	2334,07
Приріст внутрішніх джерел за рахунок приросту кредиторської заборгованості і нарахованої суми, тис. грн	437,01	301,14	669,87	775,15
Приріст нерозподіленого прибутку (збитку), тис. грн	290,56	250,08	56,92	- 905,36
Необхідні зовнішні фінансові кошти, тис. грн	588,32	355,55	1290,25	2464,27
Сума необхідних активів у прогнорозованому періоді, тис. грн	5800,49	5391,37	6501,64	6818,67

Для ТОВ «Черкаський ДОК» (табл. 4) зменшення ціни продукції на 14,1 % за критерієм максимум коефіцієнта покриття витрат може забезпечити зростання прибутку в 6,7 рази за рахунок зростання обсягів виробництва і реалізації продукції в 3,2 рази. Цей критерій не потребує зовнішніх фінансових коштів для ТОВ «Черкаський ДОК» та забезпечує приріст обсягу продаж в розмірі 105,4 млн грн.

Результати матричного аналізу ланцюжку прибутковості досліджуваних деревообробних комбінатів підтвердили їх групування на стабільно прибуткові, прибуткові, збиткові та підприємства, які послідовно зменшують суму збитків і нарощують обсяги виробництва та реалізації продукції.

Таблиця 4

**ПРОГНОЗНІ ЗНАЧЕННЯ ДЛЯ ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ
З ВИРОБНИЦТВА І РЕАЛІЗАЦІЇ ЛУЩЕНОГО ШПОНУ
ТА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРИБУТКОВОСТІ ТОВ «ЧЕРКАСЬКИЙ ДОК»
ЗА РІЗНИМИ КРИТЕРІЯМИ ОПТИМІЗАЦІЇ**

Найменування показника	<i>Критерії оптимізації управлінських рішень</i>			
	<i>Ion → max</i>	<i>Pon → max</i>	<i>Iv → max</i>	<i>Вon → max</i>
Індекс ціни продукції	0,763	0,859	0,759	0,536
Індекс обсягу виробництва і реалізації продукції	4,659	3,215	4,716	8,077
Індекс прибутку від реалізації продукції	7,807	6,680	7,805	1,490
Індекс валового доходу від реалізації продукції	3,556	2,762	3,582	4,332
Коефіцієнт покриття витрат	1,369	1,422	1,365	1,044
Індекс величини заново створеної вартості	3,485	2,965	3,486	0,880
Чистий дохід від реалізації продукції, тис. грн	212696,76	165209,80	214253,7	259099,40
Сукупні витрати на виробництво і реалізацію продукції, тис. грн	156889,23	117461,27	158459,1	248449,15
Прибуток від реалізації продукції, тис. грн	55807,53	47748,53	55794,60	10650,25
Чистий прибуток від операційної діяльності, тис. грн	41855,64	35811,39	41845,95	7987,68
Заробітна плата з нарахуваннями, тис. грн	3487,84	2703,61	3513,91	4320,88
Чиста вартість продукції, тис. грн	59295,37	50452,14	59308,50	14971,13
Приріст обсягу продаж, тис. грн	152883,06	105396,10	154440	199285,70
Додатковий приріст активів для забезпечення приросту обсягу продаж, тис. грн	23139,90	16450,12	23329,74	33297,16

Закінчення табл. 4

Найменування показника	Критерії оптимізації управлінських рішень			
	$I_{op} \rightarrow max$	$P_{op} \rightarrow max$	$I_v \rightarrow max$	$В_{op} \rightarrow max$
Приріст внутрішніх джерел за рахунок приросту кредиторської заборгованості і нарахованої суми, тис. грн	30021,09	20696,25	30326,83	39133,01
Приріст нерозподіленого прибутку (збитку), тис. грн	36494,34	30450,10	36484,65	2626,39
Необхідні зовнішні фінансові кошти, тис. грн	-	-34696,22	-43481,7	-8462,24
Сума необхідних активів у прогнозованому періоді, тис. грн	48608,80	41919,02	48798,64	58766,06

На рис. 1 показано графічне зображення усіх можливих координат поведінки ВАТ «ДОК № 7» (м. Київ), що розташовані всередині параболічних контурів для песимістичних та оптимістичних прогнозів, які формують область альтернативних управлінських рішень забезпечення його прибутковості. За умови забезпечення зростання обсягу виробництва і реалізації продукції на 6,7 %, її ціна зростає на 5,3 %, а маса прибутку ВАТ «ДОК № 7» може максимально збільшитись в 3,1 рази.

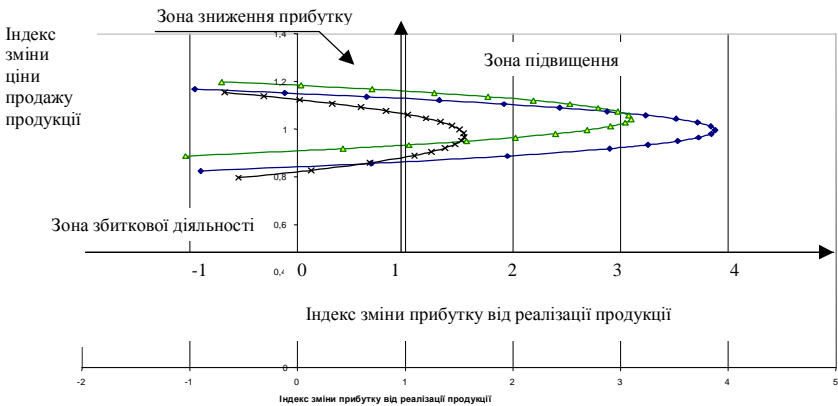


Рис. 1. Область альтернативних управлінських рішень забезпечення прибутковості деревообробного комбінату ВАТ «ДОК № 7» (м. Київ)

Оптимістичний сценарій розвитку подій на ВАТ «ДОК № 7» (м. Київ) за критерієм максимуму прибутку від реалізації (табл. 5) забезпечує підвищення норми чистого прибутку з капіталу в 3,01 рази, норми чистого прибутку з продаж в 2,75 раз, коефіцієнтів оборотності капіталу та покриття витрат відповідно на 1,09 і 1,03.

Таблиця 5

**ПРОГНОЗНІ РЕЗУЛЬТАТИ МАТРИЧНОГО АНАЛІЗУ
ПРИБУТКОВОСТІ ОКРЕМИХ ДЕРЕВООБРОБНИХ КОМБІНАТІВ
ЗА РІЗНОМАНІТНИХ КРИТЕРІЇВ ОПТИМІЗАЦІЇ**

Найменування показника	Прогнозні значення показника за критерієм				Індекс зміни показника за критерієм			
	<i>I</i> on → <i>max</i>	<i>P</i> on → <i>max</i>	<i>I</i> v → <i>max</i>	<i>B</i> on → <i>max</i>	<i>I</i> on → <i>max</i>	<i>P</i> on → <i>max</i>	<i>I</i> v → <i>max</i>	<i>B</i> on → <i>max</i>
ВАТ «Шенетівський ДОК»								
Норма чистого прибутку з капіталу	0,092	0,101	0,056	- 0,178	2,59	2,85	1,59	- 5,03
Норма чистого прибутку з продаж	0,032	0,039	0,020	- 0,068	1,64	1,97	1,00	- 3,48
Норма чистого прибутку в ціні	0,034	0,041	0,020	- 0,064	1,67	2,03	1,00	- 3,17
Коефіцієнт покриття витрат	1,045	1,055	1,027	0,936	1,02	1,03	1,00	0,91
Коефіцієнт оборотності капіталу	2,836	2,591	2,863	2,600	1,58	1,44	1,59	1,45
Співвідношення витрат до капіталу	2,71	2,46	2,79	2,78	1,55	1,40	1,59	1,59
Інтегральний коефіцієнт забезпечення прибутковості підприємства					1,67	1,79	1,30	- 1,29
ТОВ «Черкаський ДОК»								
Норма чистого прибутку з капіталу	0,861	0,854	0,858	0,181	4,09	4,06	4,07	0,86
Норма чистого прибутку з продаж	0,197	0,217	0,195	0,041	2,20	2,42	2,18	0,46
Норма чистого прибутку в ціні	0,267	0,305	0,264	0,043	2,62	2,99	2,59	0,42
Коефіцієнт покриття витрат	1,356	1,407	1,352	1,043	1,19	1,24	1,19	0,92

Коефіцієнт оборотності капіталу	4,376	3,941	4,391	4,409	1,86	1,68	1,87	1,88
Співвідношення витрат до капіталу	3,23	2,80	3,25	4,23	1,56	1,36	1,57	2,04
Інтегральний коефіцієнт забезпечення прибутковості підприємства					2,25	2,29	2,25	1,10

Закінчення табл. 5

Найменування показника	Прогнозні значення показника за критерієм				Індекс зміни показника за критерієм			
	<i>I_{оп} → max</i>	<i>P_{оп} → max</i>	<i>I_v → max</i>	<i>В_{оп} → max</i>	<i>I_{оп} → max</i>	<i>P_{оп} → max</i>	<i>I_v → max</i>	<i>В_{оп} → max</i>
ВАТ «ДОК № 7» (м. Київ)								
Норма чистого прибутку з капіталу	0,027	0,027	0,016	-0,193	3,01	2,97	1,78	-21,40
Норма чистого прибутку з продаж	0,029	0,030	0,016	-0,166	2,75	2,82	1,47	-15,72
Норма чистого прибутку в ціні	0,030	0,031	0,016	-0,142	2,83	2,89	1,48	-13,29
Коефіцієнт покриття витрат	1,040	1,041	1,021	0,858	1,03	1,03	1,01	0,85
Коефіцієнт оборотності капіталу	0,932	0,901	1,033	1,163	1,09	1,06	1,21	1,36
Співвідношення витрат до капіталу	0,90	0,87	1,01	1,36	1,06	1,03	1,20	1,61
Інтегральний коефіцієнт забезпечення прибутковості підприємства					1,96	1,96	1,36	-7,77
ВАТ «ДОК № 3» (м. Київ)								
Норма чистого прибутку з капіталу	0,082	0,081	0,038	-0,140	1,97	1,94	0,90	-3,35
Норма чистого прибутку з продаж	0,036	0,039	0,015	-0,053	1,35	1,45	0,55	-1,99
Норма чистого прибутку в ціні	0,038	0,041	0,015	-0,050	1,37	1,47	0,55	-1,82
Коефіцієнт покриття витрат	1,051	1,054	1,020	0,950	1,01	1,02	0,98	0,92
Коефіцієнт оборотності капіталу	2,285	2,100	2,547	2,648	1,45	1,34	1,62	1,69
Співвідношення витрат до капіталу	2,17	1,99	2,50	2,79	1,44	1,32	1,65	1,84

Інтегральний коефіцієнт забезпечення прибутковості підприємства	1,43	1,42	1,04	- 0,45
---	------	------	------	--------

Ці зміни основних показників матричного аналізу прибутковості ВАТ «ДОК № 7» (м. Київ) засвідчує інтегральний коефіцієнт забезпечення прибутковості 1,96. Водночас для ВАТ «ДОК № 3» (м. Київ) оптимістичним сценарієм є максимум коефіцієнта покриття витрат, що забезпечує підвищення норми чистого прибутку з капіталу в 1,94 рази, норми чистого прибутку з продаж в 1,45 рази, коефіцієнтів оборотності капіталу та покриття витрат відповідно на 1,34 і 1,02 рази, що засвідчує інтегральний коефіцієнт забезпечення прибутковості 1,42.

Для ВАТ «Шепетівський ДОК» (див. табл. 5) оптимістичним сценарієм є максимум коефіцієнта покриття витрат, що забезпечує підвищення норми чистого прибутку з капіталу в 2,85 рази, норми чистого прибутку з продаж в 1,97 рази, коефіцієнтів оборотності капіталу та покриття витрат відповідно на 1,44 і 1,03 рази, що засвідчує інтегральний коефіцієнт забезпечення прибутковості 1,79. На ТОВ «Черкаський ДОК» підвищення норми чистого прибутку з капіталу в 4,06 рази, норми чистого прибутку з продаж в 2,42 рази, коефіцієнтів оборотності капіталу та покриття витрат відповідно на 1,68 і 1,24 рази, забезпечує оптимістичний сценарій максимум коефіцієнта покриття витрат, що засвідчує інтегральний коефіцієнт забезпечення прибутковості 2,29. Серед окремих деревообробних комбінатів найвищий оптимальний інтегральний індекс прибутковості має ТОВ «Черкаський ДОК» 2,29 рази, а найменший — ВАТ «ДОК № 3» (м. Київ) 1,42 рази.

Беззбитковість виробництв окремих деревообробних комбінатів забезпечується на основі прогнозних значень таких індексів: поріг індексу ціни продукції; межа індексу собівартості продукції; поріг індексу обсягу виробництва і реалізації продукції. Прогнозні значення цих індексів підтверджують визначений вище оптимальний критерій для вірних управлінських рішень окремих деревообробних комбінатів. Зокрема, для ТОВ «Черкаський ДОК», ВАТ «ДОК № 3» (м. Київ) і ВАТ «Шепетівський ДОК» — критерій максимум коефіцієнта покриття витрат, а максимум

прибутку від реалізації продукції для ВАТ «ДОК № 7» (м. Київ).

Проведені розрахунки та їх аналіз дозволяють нам рекомендувати такі основні організаційно-економічні заходи для підвищення прибутковості окремих деревообробних комбінатів-лідерів:

1. ВАТ «ДОК № 7» (м. Київ): зважаючи на тенденції до збільшення цін на деревину, скло та інші матеріали, потрібно їх раціоналізувати та забезпечити зростання ціни продукції комбінату до 5,3 %, що дозволить отримати найбільший чистий прибуток від операційної діяльності в сумі 539,7 тис. грн; забезпечити контроль і зниження непрямих витрат у собівартості деревообробної продукції комбінату, що дозволить мати найбільший приріст нерозподіленого прибутку в сумі 365,4 тис. грн; забезпечити оптимальне збалансування інтересів учасників відповідальних за підвищення маси прибутку комбінату, що дозволить в першу чергу збільшити заробітну плату з нарахуваннями на 13 %, підвищити частку додаткових виплат у фонді оплати праці, що сприятиме покращенню мотивації персоналу, тісніше пов'язуючи рівень оплати праці з кінцевим результатом діяльності комбінату; продовжувати оновлення основного капіталу комбінату; забезпечити приріст власного капіталу комбінату за рахунок внутрішніх джерел і нерозподіленого прибутку, що дозволить мати приріст обсягів продаж в сумі 2,05 млн грн без залучення зовнішнього позикового капіталу; розробити стратегію прибутковості комбінату за критерієм максимум прибутку від реалізації продукції для оптимізації управлінських рішень.

2. ВАТ «ДОК № 3» (м. Київ): забезпечити оптимальність цінової політики комбінату, зокрема з виробництва і реалізації дверних блоків, в межах індексу ціни продукції від 0,981 до 1,042, що дозволить отримати найбільший чистий прибуток з операційної діяльності від 438 тис. грн до 478 тис. грн; оптимізувати асортиментну політику згідно з ринковою кон'юнктурою, яка сьогодні сприятлива для комбінату завдяки оптимальному співвідношенню ціни та якості продукції; раціоналізувати зростання матеріальних витрат, забезпечити контроль і зниження непрямих витрат у собівартості деревообробної продукції комбінату, що дозволить мати найвищий приріст

нерозподіленого прибутку до 291 тис. грн; забезпечити прискорене оновлення основного капіталу комбінату; залучити позиковий капітал, переважно на довгостроковій основі, з приростом в сумі від 355,6 тис. грн до 588,3 тис. грн, що дозволить мати приріст обсягів продаж від 4,3 млн. грн до 6,2 млн. грн; забезпечити оптимальне балансування інтересів учасників відповідальних за підвищення маси прибутку комбінату, що дозволить в першу чергу збільшити заробітну плату з нарахуваннями від 64 % до 92 %.

3. ВАТ «Шепетівський ДОК»: забезпечити раціональне співвідношення ціни та якості продукції, оптимальність цінової політики комбінату, зокрема з виробництва і реалізації лушеного шпону в межах зростання ціни продукції до 10,7 %, що дозволить отримати чистий прибуток з операційної діяльності в сумі 1,07 млн грн; раціоналізувати зростання матеріальних витрат, забезпечити контроль і зниження непрямих витрат у собівартості деревообробної продукції комбінату, що дозволить мати приріст нерозподіленого прибутку в сумі 880,4 тис. грн; залучити довгостроковий позиковий капітал в сумі 2,09 млн грн, що дозволить мати приріст обсягів продаж — 17,9 млн грн; забезпечити прискорене оновлення основного капіталу комбінату; забезпечити оптимальне балансування інтересів учасників відповідальних за підвищення маси прибутку комбінату, що зобов'язує в першу чергу поступово збільшити заробітну плату з нарахуваннями на 309 %.

4. ТОВ «Черкаський ДОК»: раціоналізувати цінову політику та забезпечити зниження ціни комбінату на виробництво і реалізацію лушеного шпону до 14,1 %, що дозволить отримати чистий прибуток від операційної діяльності в сумі 35,8 млн грн; забезпечити контроль за зниженням непрямих витрат у собівартості деревообробної продукції комбінату, що дозволить мати приріст нерозподіленого прибутку в сумі 30,45 млн грн; забезпечити оптимальне збалансування інтересів учасників відповідальних за підвищення маси прибутку комбінату, для цього потрібно тісніше пов'язати рівень оплати праці з кінцевим результатом його діяльності і покращити мотивації персоналу; продовжити оновлення основного капіталу комбінату; забезпечити приріст власного капіталу комбінату за рахунок внутрішніх джерел і нерозподіленого прибутку, що дозволить мати приріст обсягів

продаж в сумі 105,4 млн грн без залучення зовнішнього позикового капіталу.

Для ТОВ «Черкаський ДОК», ВАТ «ДОК № 3» (м. Київ) і ВАТ «Шепетівський ДОК» потрібно розробити стратегію прибутковості комбінату за критерієм максимум коефіцієнта покриття витрат для оптимізації управлінських рішень.

Отже, проведена оцінка впливу запропонованих заходів на забезпечення прибутковості окремих деревообробних комбінатів-лідерів засвідчує її позитивне застосування та впровадження на них, адекватно відтворює можливі підходи до більшості підприємств, що сприятиме високоефективному їхньому функціонуванню і розвитку в динамічних ринкових умовах.

Література

1. *Богатин Ю. В., Швандар В. А.* Производство прибыли: Учеб. пособие для вузов. — М.: Финансы, ЮНИТИ, 1998. — 256 с.
2. *Економіка підприємства: Підручник / За заг. ред. С.Ф. Покропивного.* Вид. 2-е, перероб. та доп. — К.: КНЕУ, 2000. — 528 с.
3. *Маршал В. Майер* Оценка эффективности бизнеса. Что будет после Balanced Scorecard? / Пер. с англ. А. О. Корсунський. — М.: ООО «Вершина», 2004. — 272 с.
4. *Нильс-Горан Ольве, Жан Рой, Магнус Веттер* Оценка эффективности деятельности компании. — М.: Изд. дом «Вильямс», 2004.
5. *Наливайко А. П.* Теорія стратегії підприємства. Сучасний стан та напрямки розвитку: Монографія. — К.: КНЕУ, 2001. — 227 с.
6. *Швиданенко Г. О., Олексюк О. І.* Сучасна технологія діагностики фінансово-економічної діяльності підприємства: Монографія. — К.: КНЕУ, 2002. — 192 с.

Статтю подано в редакцію 03.02.09 р.