

**ВИЩИЙ НАВЧАЛЬНИЙ ЗАКЛАД УКООПСПІЛКИ  
«ПОЛТАВСЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ ЕКОНОМІКИ І ТОРГІВЛІ»**

Навчально-науковий інститут денної освіти

Форма навчання денна

Кафедра фінансів та банківської справи

Допускається до захисту

Завідувач кафедри

\_\_\_\_\_Олена ЯРІШ

«\_\_\_\_\_» \_\_\_\_\_ 2022 р.

**КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА**

*на тему: «Управління прибутком суб'єкта господарювання та напрями його удосконалення»*

*(за матеріалами ПП «Компанія-Олімпія»)*

*зі спеціальності 072 «Фінанси, банківська справа та страхування»  
освітня програма «Фінанси і кредит»  
ступеня магістра*

**Виконавець роботи**

Колісник Вікторія Олегівна

\_\_\_\_\_  
(підпис, дата)

**Науковий керівник**

д.е.н, професор Педченко Наталія Сергіївна

\_\_\_\_\_  
(підпис, дата)

**Рецензент**

Фешина Світлана Павлівна

**Полтава 2022**

## ЗМІСТ

|                                                                                                                     |     |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| ВСТУП.....                                                                                                          | 3   |
| РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ<br>ПРИБУТКОМ СУБ'ЄКТА ГОСПОДАРЮВАННЯ.....                       | 6   |
| 1.1 Сутність та роль прибутку в господарській діяльності підприємства.....                                          | 6   |
| 1.2. Особливість політики формування і використання прибутку<br>підприємства в сучасних умовах господарювання.....  | 19  |
| 1.3.Теоретичні основи визначення стратегії управління прибутком<br>підприємства.....                                | 32  |
| Висновки за розділом 1.....                                                                                         | 37  |
| РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ ФОРМУВАННЯМ І<br>ВИКОРИСТАННЯМ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА.....                       | 38  |
| 2.1. Загальна оцінка господарсько-фінансового стану ПП «Компанія-<br>Олімпія».....                                  | 38  |
| 2.2. Аналіз та оцінка прибутку й рентабельності ПП «Компанія-<br>Олімпія».....                                      | 48  |
| 2.3. Оцінка ефективності управління прибутком підприємства та вплив<br>факторів на її забезпечення.....             | 53  |
| Висновки за розділом 2.....                                                                                         | 61  |
| РОЗДІЛ 3. ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ<br>ПРИБУТКОМ ПП «КОМПАІЯ-ОЛІМПІЯ».....                             | 63  |
| 3.1. Планування прибутку ПП «Компанія-Олімпія».....                                                                 | 63  |
| 3.2. Напрями удосконалення управління прибутком ПП «Компанія-<br>Олімпія» на основі кваліметричного методу.....     | 71  |
| 3.3. Зарубіжний досвід формування і використання прибутку підприємств<br>та його адаптація до вітчизняних умов..... | 78  |
| Висновки за розділом 3.....                                                                                         | 90  |
| ВИСНОВКИ.....                                                                                                       | 92  |
| СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....                                                                                     | 98  |
| ДОДАТКИ.....                                                                                                        | 111 |

## ВСТУП

У процесі господарювання кожен суб'єкт бізнесу для підтримання своєї життєздатності – виробництва готової продукції, товарів, робіт та послуг повинен мати в розпорядженні достатні обсяги фінансових ресурсів, підтримувати їх структуру та співвідношення окремих складових на належному рівні, а також нарощувати їх обсяг у разі потреби. Наявні в розпорядженні ресурси суб'єкт господарювання використовує для придбання основних та оборотних активів, які беруть безпосередню участь в процесі виробництва готової продукції, товарів, робіт та послуг. Головна мета діяльності суб'єкту господарювання залишається отримання прибутку, при цьому не без уваги залишаються проекти соціального чи екологічного напрямку, що позитивно формують імідж суб'єкта господарювання як партнера. Одними з найбільш важливими і узагальнюючими показниками функціонування суб'єкта господарювання є дохід, витрати та прибуток. З економічної точки зору, прибуток є джерелом розвитку виробництва, за допомогою якого фінансуються витрати додаткової праці, а тому він свідчить про надлишок доходів над витратами виробництва або обігу. З соціальної точки зору, прибуток розглядається як джерело зростання ринкової вартості підприємства та його іміджу, тому він спрямовується як плата за ризик й компенсація від альтернативного використання вкладеного капіталу.

У процесі управління прибутком актуальним є не лише максимізація прибутку, що залишається в розпорядженні підприємства, а й ефективне його розподілення та використання. Суб'єкт господарювання, який отримує стабільний прибуток, має забезпечувати за рахунок прибутку як стале економічне зростання так і забезпечувати сталий соціальний розвиток та збереження навколишнього середовища. Суб'єкт господарювання, котрий не може наростити за рахунок прибутку свій економічний потенціал, відповідно неефективно управляє процесами розподілу та використання прибутку, а отже,

неефективно управляє прибутком у цілому.

З'ясуванню сутності й природи прибутку значну увагу приділяли представники зарубіжної економічної та фінансової науки. Внесок у дослідження зазначеної проблеми зробили вчені Д. Гелбрейт, Ф. Найт, Дж. Робінсон, Е. Сайке, П. Самуельсон, Р. Харрод, Е. Чемберлін, Й. Шумпетер та ін. Значну увагу питанням формування та використання прибутку підприємств приділено в працях вітчизняних учених-економістів І.О. Бланка, М.Д. Білик, С.М. Баранцевої, Г.Г. Кірейціва, С.В. Мішиної, В.В. Худи та інших.

Стан прибутковості та окупності витрат лежить в основі господарської діяльності будь-якого підприємства і є джерелом розширеного відтворення та поліпшення матеріального стану підприємства і кожного працівника трудового колективу, що і обумовило актуальність теми дослідження.

Метою дослідження є удосконалення теоретичних та практичних основ управління прибутком суб'єкта господарювання.

Досягнення мети передбачало вирішення наступних наукових та практичних завдань:

- визначити сутність та роль прибутку в господарській діяльності підприємства;
- навести особливості формування і використання прибутку підприємства;
- дослідити теоретичні основи визначення стратегії управління прибутком підприємства;
- провести загальну оцінку господарсько-фінансового стану ПП «Компанія-Олімпія»;
- здійснити аналіз та оцінка прибутку та рентабельності ПП «Компанія-Олімпія»;
- оцінити ефективність управління прибутком підприємства та ідентифікувати вплив факторів на її забезпечення;
- розглянути планування прибутку ПП «Компанія-Олімпія»;
- вивчити зарубіжний досвід формування і використання прибутку

підприємств та його адаптація до вітчизняних умов;

- запропонувати напрями удосконалення управління прибутком ПП «Компанія-Олімпія» на основі кваліметричного методу;

- визначити напрями підвищення рівня прибутковості діяльності ПП «Компанія-Олімпія».

Об'єктом дослідження є прибуток підприємства ПП «Компанія-Олімпія».

Предметом дослідження є процес управління прибутком суб'єкта господарювання.

Для вирішення поставлених завдань у роботі використовувалися загальнонаукові і спеціальні методи пізнання. У процесі дослідження ролі та сутності прибутку використовувались методи якісного аналізу; для характеристики структури і динаміки формування і використання прибутку підприємства – методи кількісного аналізу економічних показників (спостереження, порівняння, групування, структурування та узагальнення); методи структурно-функціонального аналізу використовувались при розгляді механізму оптимізації розподілу і використання прибутку; застосовувались математичні та статистичні методи аналізу для виявлення дії основних факторів на формування прибутку. Використаний метод кваліметричного аналізу. Основні поняття і категорії сформульовано на основі методів узагальнення та наукової абстракції.

Теоретичною, методологічною та інформаційною базою дослідження стали роботи вітчизняних і зарубіжних вчених-економістів; статті наукових періодичних видань; законодавчі і нормативні акти України; фінансова звітність ПП «Компанія-Олімпія» і довідкові показники фінансової служби, бухгалтерії та планово-економічного відділу.

Дипломна робота складається із вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних літературних та додатків. Робота нараховує 110 сторінок друкованого тексту, у тому числі: 7 рисунків, 23 таблиці, список використаних джерел становить 134, що розміщено на 13 сторінках. Робота містить 6 додатків.

## РОЗДІЛ 1

### ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ СУБ'ЄКТА ГОСПОДАРЮВАННЯ

#### 1.1. Сутність та роль прибутку в господарській діяльності підприємства

Для забезпечення ефективності господарювання підприємства, вважаємо за доцільне розкрити сутність поняття «прибуток» та відстежити різні наукові підходи до його ролі та значення у забезпеченні конкурентоспроможності підприємства. Поняття прибутку в економічній теорії існує у зв'язку з наявністю товарно-грошових відносин, появою і розвитком інституту власності, приватної в тому числі. Прибуток інколи ототожнюють з поняттям валового доходу, який ідентифікується відповідно на: доходи від капіталу, доходи від землі та доходи від праці. Тому, виходячи з такого підходу, прибуток виступає як плата за капітал, як рента за землю, як заробітна плата за працю.

Дослідженню економічної категорії «прибуток» присвячено багато праць та публікацій як українських, так і зарубіжних учених. В економічній літературі ґрунтовно проаналізовано підходи різних наукових шкіл щодо з'ясування сутності прибутку. Сутність поняття досліджували Т. Мен, А. Сміт, Дж.Ст. Мілль, Д. Рікардо, Ж.Б. Сей, Дж. Міль, В. Рошер, Ф. Бастіа, А. Маршалл, Н. Сеніор, А. Самуельсон, Дж. Бейтс. Кларк та ін.

Поняття «прибуток підприємства» є об'єктом досліджень і цілої когорти українських учених, серед яких можна виділити праці І. О. Бланка, О.Д. Василика, М.І. Гриньової, І.В. Зятковського, Л.О. Коваленко, В.М. Опаріна, А.М. Поддєрьогіна, Р.А. Слав'юка, О.С. Філімоненка та ін. Проте треба зазначити, що як серед економістів-класиків, так і серед сучасних учених-економістів немає єдності думок щодо визначення змісту категорії «прибуток», а теорія прибутку досі залишається незавершеною та містить в собі певні суперечності.

Спочатку у класичній політичній економії, а потім в різних школах економічної теорії усі джерела доходів поділялися на доходи, пов'язані з капіталом, і доходи від праці, які не пов'язані з володінням капіталом. Доходи від майна, у свою чергу, поєднували земельну ренту і доходи від капіталу, які становлять підприємницький прибуток і процент. Загальновідомо, що свого часу Д. Рікардо виявив протилежну залежність між прибутком та земельною рентою, між заробітною платою і прибутком. Як він зазначав, гнучкість факторів, які впливають на зміну прибутку, зумовлює відповідні переливи праці і капіталу між галузями. Останній буде високий або низький у тій самій пропорції, в якій буде низькою чи високою заробітна плата [29].

А.Сміт і Д.Рікардо виокремили поняття прибутку в особливу економічну категорію, яку досліджували у тісному взаємозв'язку із процесом накопичення капіталу і факторами зростання суспільного багатства. А.Сміт трактував прибуток як:

- закономірний результат продуктивності капіталу;
- винагороду капіталістові за його діяльність і ризик;
- частина неоплаченої праці найманого робітника [15].

Пояснення А.Смітом джерел виникнення прибутку набуло розвитку в різноманітних теоріях прибутку. Підкреслимо, що у працях вчених минулого панували варіанти трактування прибутку як винагороди за збереження капіталу (теорія стриманості), страхової премії за ризик, а також сприйняття прибутку як результату виявлення законів мінового процесу і вартості, які виникають з часом завдяки зростанню капіталу.

Щодо джерел виникнення прибутку позиція вчених формувалася здебільшого залежно від їх поглядів на закони виробництва, розподілу, обміну та споживання. Прибуток за К.Марксом – це перетворена форма доданої вартості, результат відношення між необхідним і додатковим робочим часом [19].

Поняття прибутку в економічній системі завжди формується у тісному взаємозв'язку з товарно-грошовими відносинами та розвитком інституту

власності. Перші визначення прибутку збігалися зі значенням валового доходу, який за індивідуалістичною системою розподілу поділявся на три категорії: доходи від капіталу, землі та доходи від праці. У західній економічній літературі висувують різні теорії, що пояснюють існування економічного прибутку. Але усі вони зводяться до двох причин: ризик та інноваційна діяльність; можливість отримання монопольної влади.

На рубежі XIX - XX століть, спираючись на досягнення класичної школи, під впливом теорії продуктивності капіталу, а також концепції граничної корисності склалася неокласична теорія прибутку. Вона мала подвійне тлумачення. З одного боку, Дж.Б.Кларк, Л.Вальрас вважали, що прибуток - це винагорода, ціна одного окремого фактора виробництва, тобто капіталу, не враховуючи при цьому винагороди за всі інші фактори (землю, працю) [43].

За А.Маршаллом прибуток розглядався як комплексний дохід підприємця від усіх факторів виробництва [ 29 ]. Особливим чинником, який мав вплив на розвиток неокласичної теорії прибутку, був ризик, оскільки будь-яка форма розміщення капіталу завжди пов'язана з невизначеністю. У працях І.Фішера, Г.Мюрдаля, Е.Лундберга та Ф.Найта поняття ризику досліджується як важливий розрахунковий показник, що використовується для аналізу прибутків в умовах недосконалої конкуренції [43]. При цьому сам прибуток характеризується або як винагорода підприємцю за певний ризик його діяльності, або як розходження між очікуваними і фактично отриманими доходами.

Дж.М.Кейнс розглядав прибуток у системі макроекономічних показників регулювання соціально - економічних процесів у державі за допомогою ефективного попиту [ 43 ]. Погляди Т.Веблена, Дж.Гобсона, Г.Мінза, А.Берлі та Р.Гордона щодо походження й економічної природи прибутку визначили соціологічний напрямок теорії доходів підприємницьких структур[ 43 ].

С.Ф. Покропивний розглядає прибуток як ту частину грошових надходжень, яка залишається після відшкодування усіх витрат на виробничу і комерційну діяльність підприємства [113117]. На нашу думку, таке розуміння

прибутку обмежується лише кількісним визначенням категорії і не розкриває його економічної суті. Зазначимо, що передусім прибуток - це частина грошових накопичень, яка створюється підприємствами різних форм власності. Тому Г.Г.Кірейцев вважає, що прибуток підприємства - це єдина форма грошових накопичень [ 50 ].

А.М. Поддєрьогін визначає прибуток як частину заново створеної вартості за умови безперервного процесу виробництва і реалізації продукції [112].

В сучасних умовах великого значення набуває з'ясування й удосконалення понятійного підґрунтя у сфері правового регулювання прибутку підприємств. У стандарті бухгалтерського обліку НП(С)БО 17 «Податок на прибуток» зазначено: «Прибуток – сума, на яку доходи перевищують пов'язані з ними витрати» [88]. Саме таке розуміння прибутку закладене в усіх законодавчих актах України, крім законодавства про оподаткування прибутку (див. табл. 1.1).

Таблиця 1.1 – Визначення поняття «прибуток» у нормативних актах

| Нормативний акт                                            | Визначення                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
|------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Господарський кодекс від 16.01.2003 № 436-IV [35]          | Прибуток (доход) суб'єкта господарювання є показником фінансових результатів його господарської діяльності, що визначається шляхом зменшення суми валового доходу суб'єкта господарювання за певний період на суму валових витрат та суму амортизаційних відрахувань (ст. 142).                                                                                                              |
| Податковий Кодекс України від 02.12.2017 р. № 2755-VI [82] | Прибуток із джерелом походження з України та за її межами – визначається шляхом зменшення суми доходів звітного періоду (визначених згідно зі статтями 135-137 ПКУ) на собівартість реалізованих товарів, виконаних робіт, наданих послуг та суму інших витрат звітного податкового періоду (визначених згідно зі статтями 138-143 ПКУ), з урахуванням правил, встановлених статтею 152 ПКУ. |
| НПСБО 17 «Податок на прибуток» [88]                        | Прибуток – сума, на яку доходи перевищують пов'язані з ними витрати.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
| МСБО 1 «Подання фінансової звітності» [68]                 | Прибуток або збиток - це загальний дохід за вирахуванням витрат за винятком компонентів іншого сукупного прибутку.                                                                                                                                                                                                                                                                           |

Із табл. 1.1 видно, що трактування досліджуваного поняття у нормативних актах відрізняються. При введенні в дію розділу III Податкового кодексу «Податок на прибуток підприємств», визначення прибутку для податкового обліку наблизилось до визначення у бухгалтерському обліку.

Більше того, п. 44.2 розділу II ПКУ [82] регламентує: для обрахунку

об'єкта оподаткування платник податку на прибуток використовує дані бухгалтерського обліку щодо доходів та витрат з врахуванням положень цього Кодексу.

Найбільш простими, лаконічними і зрозумілими, на нашу думку, є визначення прибутку відповідно до НП(С)БО 1. Податковий кодекс регулює питання оподаткування прибутку, тому у визначенні прибутку описано методику визначення об'єкта оподаткування.

На сьогоднішній день визначення поняття «прибуток» розглядається великою кількістю науковців, а тому в науковій літературі можна зустріти дуже багато трактувань поняття «прибуток».

Більшість авторів, зокрема, В.М. Гриньова, С.З. Мошенський, Р.А. Слав'юк, І.О.Бланк дотримуються думки, що прибуток – це сума, на яку доходи перевищують пов'язані з ним витрати (або собівартість продукції), проте вважаємо це визначення неповним, оскільки виручка від реалізації є джерелом отримання прибутку від основної діяльності, а підприємство може займатися іншими видами діяльності, крім того для визначення прибутку необхідно врахувати не лише собівартість реалізованих товарів (послуг), але і витрати, які не включаються до собівартості, зокрема, витрати на сплату податків до бюджету [13, 37, 69, 113].

Неможна не погодитись з поглядами на сутність поняття “прибуток” за визначенням С.І. Лукаша [61], який розглядає прибуток не лише як різницю між ціною продажу товару і витратами на його виробництво, але і як основне джерело фінансування виробництва, стимулювання робітників. Відповідно до даного визначення, об'єктом бухгалтерського обліку є не лише процес формування прибутку, але його розподіл прибутку, який би враховував не лише потреби держави (розподіл через оподаткування, джерело доходів держави), але й потреби розвитку діяльності підприємства (фінансування розширеного виробництва) і необхідність задоволення потреб його працівників (стимулювання робітників).

Комплексно до визначення поняття “прибуток” підходить група авторів

таких як Г.М. Азаренкова, З.О. Манів, І.М. Луцький, О.С. Філімоненков, Д.І. Дема [1, 64, 111]. Зазначені автори зазначають, що прибуток є основним узагальнюючим показником фінансових результатів виробничо-господарської діяльності підприємства; характеризує частину отриманого на вкладений капітал чистого доходу підприємства, який є винагородою за ризик підприємницької діяльності. Дана група авторів визначають прибуток як приріст власного капіталу, а також розглядають ризик підприємницької діяльності як один із основних факторів формування прибутку.

Заслуговує на увагу визначення прибутку, що дається І.О. Бланком, який пов'язує його з ризиком. На думку вченого, прибуток – це втілений в грошовій формі чистий дохід підприємця на вкладений капітал, що характеризує його винагороду за ризик здійснення підприємницької діяльності та є різницею між сукупним доходом і сукупними витратами у процесі здійснення цієї діяльності [13, с. 42].

Приєднуючись до цієї думки, відзначимо, що підприємці мають право на отримання такого прибутку, тому що вони володіють засобами виробництва, організують виробництво, рухають технічний прогрес, ризикують тощо. Проте ігнорування виробництва додаткового продукту і його розподілу є «результат ідеологічного і політичного підходів до цієї важливої проблеми». Надалі проаналізуємо дефініції поняття «прибуток» (табл.1.2).

Загалом, економічна сутність прибутку є однією зі складних і дискусійних проблем у сучасній економічній літературі. Одні вважають, що прибуток – це плата за вкладений у виробництво капітал, другі – що це плата за ризик вкладеного капіталу, треті – що це вартість, яка створена підприємницькою діяльністю, четверті – що це кінцева грошова оцінка виробничої та фінансової діяльності, та ін.

Можна зробити висновок, що категорії «прибуток» в економічній літературі приділяється підвищена увага, але на даний момент єдиного визначення прибутку немає, оскільки воно насамперед залежить від поставлених його користувачами цілей.

Таблиця 1.2 – Аналіз дефініцій поняття «прибуток»

| № з/п | Критерії групування                                                          | Джерело        |                     |                   |                   |                     |                  |                 |                      |                   |                |                    |
|-------|------------------------------------------------------------------------------|----------------|---------------------|-------------------|-------------------|---------------------|------------------|-----------------|----------------------|-------------------|----------------|--------------------|
|       |                                                                              | Біла О.Г. [11] | Азаренкова Г.М. [1] | Гриньова В.М.[37] | Бандурко О.М. [5] | Школьник І.О. [130] | Стасюк Г.А.[102] | Лукаш С.І. [61] | Буряковский В.В.[23] | Кірейцев Г.Г.[50] | Бланк І.О.[14] | Шелудько В.М.[127] |
| 1.    | Грошовий вираз основної частини грошових збережень                           | –              | –                   | –                 | –                 | –                   | –                | –               | +                    | –                 | –              | –                  |
| 2.    | Економічна категорія                                                         | –              | +                   | +                 | –                 | –                   | –                | –               | –                    | –                 | –              | –                  |
| 3.    | Фінансова категорія                                                          | –              | –                   | –                 | –                 | –                   | –                | +               | –                    | +                 | –              | –                  |
| 4.    | Показник ефективності діяльності підприємства                                | +              | +                   | –                 | –                 | –                   | –                | –               | –                    | +                 | +              | +                  |
| 5.    | Складова частина доходу підприємства                                         | –              | –                   | –                 | –                 | –                   | –                | –               | –                    | –                 | –              | –                  |
| 6.    | Джерело фінансових ресурсів                                                  | –              | –                   | –                 | –                 | –                   | +                | +               | –                    | +                 | –              | –                  |
| 7.    | Перевищення суми доходів над сумою витрат                                    | –              | –                   | +                 | +                 | –                   | –                | –               | –                    | –                 | –              | –                  |
| 8.    | Плата за вкладений у виробництво капітал                                     | –              | –                   | –                 | –                 | +                   | –                | –               | –                    | –                 | +              | +                  |
| 9.    | Частина додаткової вартості, виробленої і реалізованої, готової до розподілу | –              | –                   | –                 | –                 | –                   | –                | +               | –                    | +                 | –              | –                  |
| 10.   | Винагорода за ризик                                                          | –              | –                   | –                 | –                 | –                   | –                | –               | –                    | –                 | +              | –                  |

Враховуючи розглянуті основні характеристики прибутку, його поняття в найбільш загальному вигляді може бути сформульоване наступним чином: Прибуток – це та частина доходу (виручки від реалізації продукції), що залишається після відшкодування всіх витрат на виробничу, комерційну діяльність підприємства. Він є основним фінансовим показником діяльності підприємства, який має різний економічний зміст.

З одного боку, прибуток є цільовою функцією (тобто метою діяльності підприємства), а з іншого, прибуток – це загальний абсолютний показник, що характеризує ефективність роботи підприємства. Схематично характеристику ролі прибутку підприємства за умов ринкових відносин зображено на рис. 1.1.

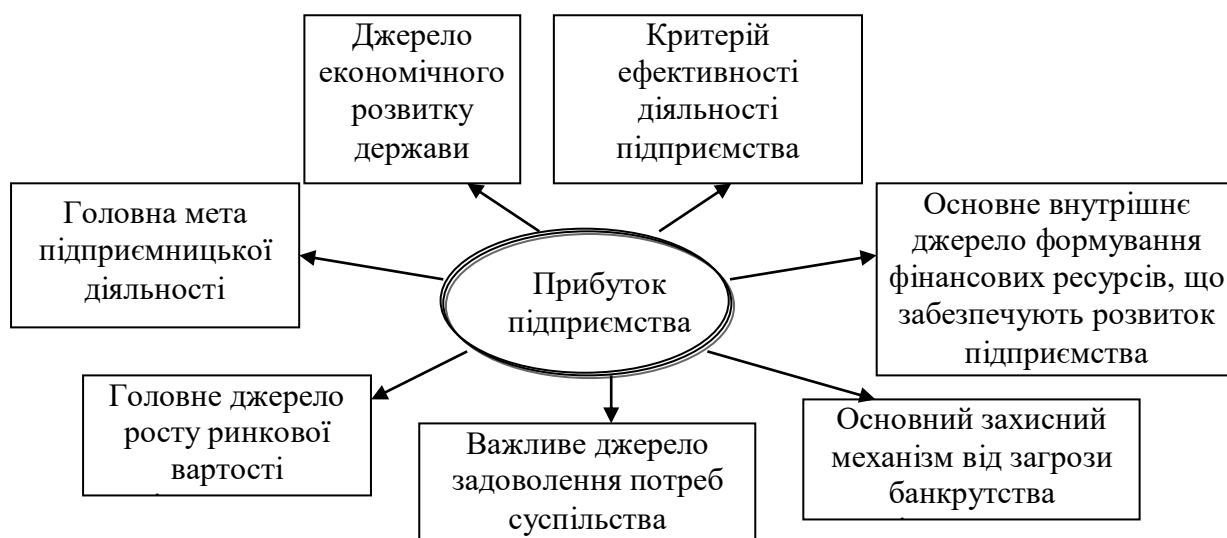


Рис. 1.1 – Роль прибутку підприємства для внутрішнього та зовнішнього середовища його функціонування

Розкриваючи економічну суть, роль і значення управління прибутком, зупинимося на його функціях [60]. Прибутку властиві такі функції:

1. Оціночна функція. Прибуток підприємства використовується як оціночний показник, що характеризує ефективність господарської діяльності. Використання цієї функції можливе лише в умовах ринкової економіки, яка передбачає ціноутворення залежно від попиту і пропозиції та вільного вибору постачальника і покупця.

2. Розподільна функція. Її зміст полягає у використанні прибутку як інструменту розподілу чистого доходу суспільства на частку, що акумулюється в бюджеті країни та залишається для відтворення виробництва.

3. Стимулююча функція. Значення цієї функції полягає в тому, що прибуток є джерелом формування різних фондів стимулювання (фонд заохочення, фонд виробничого та соціального розвитку, фонд виплати дивідендів, пайовий фонд).

З усього вище сказаного випливає, що прибуток слід розглядати як один з найважливіших показників фінансового стану підприємства, що характеризує кінцеву грошову оцінку його виробничої, інвестиційної і фінансової діяльності, і є формою доходу власників капіталу. Багатогранний характер прибутку означає, що його дослідження повинно мати системний підхід, який буде

охоплювати аналіз сукупності факторів створення, впливу, розподілу і використання (рис. 1.2).



Рис. 1.2 – Основні фактори впливу на обсяги прибутку підприємства

До утворюючих факторів належать: виручка, у т. ч. від реалізації, яка займає основну питому вагу, виручка від реалізації інших активів і основних засобів. Важливою складовою утворюючих факторів є доходи від пайової участі в інших підприємствах, у т.ч. дочірніх, доходи за цінними паперами, безкоштовна фінансова допомога, сальдо штрафів, отриманих і сплачених.

Взаємовпливаючі фактори розподіляються на зовнішні фактори розподілу, які визначаються фінансово – кредитною політикою держави, у т.ч.: податки і податкові ставки, в деякій мірі ціни, тарифи і збори, а також внутрішні, які включають собівартість, продуктивність праці, фондівіддачу, фондоозброєність, оборотність оборотних активів [4, с. 120].

Фактори розподілу складаються з платежів обов'язкового характеру до

бюджету і позабюджетних фондів, до банківських і страхових фондів, платежів добровільного характеру, включаючи доброчинні фонди, направлення прибутку у фонди грошових коштів, які утворюються на підприємствах.

Фактори використання відносяться тільки до тієї частини прибутку, який залишається в розпорядженні підприємства і комерційних організаціях [31, с.196].

Прибуток залежить від обсягу реалізації продукції. При високій питомій вазі постійних витрат у собівартості продукції зростання обсягу реалізації сприятиме ще більшому зростанню прибутку в результаті зниження частки постійних витрат, що припадають на одиницю продукції. Крім того, оскільки прибуток обчислюється як різниця між ціною і собівартістю продукції, то, очевидно, що на його розмір впливає зростання цін і зниження собівартості.

До факторів зростання прибутку також варто віднести відновлення асортименти та номенклатури продукції, що випускається. Прибуток у ринковій економіці є рушійною силою відновлення як виробничих фондів, так і продукції, що випускається. Використовуючи концепцію життєвого циклу продукції, необхідно пам'ятати, що підприємство має приступати до освоєння нового виду продукції на етапі зростання прибутку для того, щоб до моменту зниження рентабельності старої продукції випуск нової продукції сягнув точки беззбитковості. Підвищення якості продукції, її дизайну, технічні удосконалення та інші прийоми підтримання попиту на продукцію вимагають додаткових витрат, а тому також мають застосовувати задовго до того як рівень рентабельності почне знижуватися, чи принаймні відразу, як тільки така тенденція намітиться. Більше того, на вершині попиту поліпшення товару, що пропонується, може викликати як підвищення ціни на нього, так і відповідно прибутку [43 с. 251].

Дослідження питання класифікації прибутку не втрачає своєї актуальності, оскільки від її наукової обґрунтованості залежить раціональне управління ним. Значна частина суперечностей, які існують при визначенні сутності прибутку, виникає через те, що науковці намагаються характеризувати різні його види,

що, в кінцевому підсумку, призводить до абсолютно різного тлумачення тотожних, на перший погляд, понять. Тому виникає необхідність у класифікації прибутку за різноманітними ознаками, які б характеризували всі сторони щодо формування та використання прибутку, щоб мати змогу використовувати зазначену інформацію у відповідних цілях і оптимізувати показники прибутковості для господарюючого суб'єкта.

Проаналізувавши погляди авторів, наведені в економічній літературі, визначено, що поширеними класифікаційними ознаками поділу прибутку та відповідно видами прибутку є наступні (табл. 1.3).

Таблиця 1.3 – Класифікація прибутку для потреб управління

| <div> <div>Автор</div> <div>Класифікаційна ознака</div> </div> | Коваленко Л.О. [51] | Орлова В.М. [115] | Бланк І.О. [13] | Криклій О.А. [108] | Нечитайло А.І. [72] | Буран В.В. [22] | Буряковський В.В. [23] | Квасницька Р.С. [49] |
|----------------------------------------------------------------|---------------------|-------------------|-----------------|--------------------|---------------------|-----------------|------------------------|----------------------|
| 1                                                              | 2                   | 3                 | 4               | 5                  | 6                   | 7               | 9                      | 10                   |
| 1. За видами діяльності:                                       |                     |                   |                 |                    |                     |                 |                        |                      |
| –від операційної діяльності;                                   | +                   | +                 | +               | -                  | -                   | +               | +                      | +                    |
| –від інвестиційної діяльності;                                 | +                   | +                 | +               | +                  | -                   | +               | -                      | +                    |
| –від фінансової діяльності                                     | +                   | +                 | +               | +                  | -                   | +               | +                      | +                    |
| –від лізингової діяльності                                     | -                   | -                 | -               | -                  | -                   | -               | +                      | -                    |
| 2. За порядком розрахунку:                                     |                     |                   |                 |                    |                     |                 |                        |                      |
| –валовий прибуток;                                             | -                   | -                 | +               | -                  | -                   | +               | -                      | -                    |
| –прибуток від звичайної до оподаткування;                      | -                   | -                 | -               | -                  | -                   | +               | -                      | -                    |
| –загальний прибуток;                                           | -                   | -                 | -               | -                  | -                   | +               | -                      | -                    |
| –чистий прибуток                                               | -                   | -                 | +               | -                  | -                   | +               | -                      | -                    |
| 3. За джерелами утворення:                                     |                     |                   |                 |                    |                     |                 |                        |                      |
| –від реалізації продукції;                                     | +                   | +                 | +               | -                  | -                   | +               | -                      | -                    |
| –від реалізації активів;                                       | +                   | +                 | -               | -                  | -                   | -               | -                      | -                    |
| –від позареалізаційних операцій;                               | +                   | +                 | +               | -                  | -                   | -               | -                      | -                    |
| –інший прибуток;                                               | -                   | -                 | -               | -                  | -                   | +               | -                      | -                    |
| –засновницький прибуток                                        | -                   | -                 | -               | -                  | -                   | +               | -                      | -                    |
| 4. За складом:                                                 |                     |                   |                 |                    |                     |                 |                        |                      |
| –від звичайної діяльності;                                     | +                   | +                 | +               | -                  | +                   | -               | -                      | -                    |

Продовження табл.1.3

| 1                                  | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 9 | 10 |
|------------------------------------|---|---|---|---|---|---|---|----|
| –валовий (маржинальний);           | + | + | + | - | + | - | - | +  |
| –операційний;                      | + | + | - | - | - | - | - | -  |
| –надзвичайний;                     | + | + | - | - | + | - | - | -  |
| –чистий прибуток                   | + | + | + | + | + | - | - | +  |
| 5. За напрямками використання:     |   |   |   |   |   |   |   |    |
| –для перерахування в бюджет;       | + | + | - | - | - | - | - | -  |
| –для споживання;                   | + | + | - | + | - | - | - | +  |
| –капіталізований нерозподілений    | + | + | - | + | + | - | - | +  |
| 6. За розміром:                    |   |   |   |   |   |   |   |    |
| –мінімальний прибуток;             | - | - | + | + | - | + | + | -  |
| –цільовий прибуток;                | - | - | - | + | - | + | + | -  |
| –максимальний прибуток             | - | - | + | + | - | + | + | -  |
| –нормальний прибуток               | - | - | + | - | - | - | + | -  |
| 7. Залежно від періоду:            |   |   |   |   |   |   |   |    |
| –прибуток минулого періоду;        | - | - | + | + | - | - | - | +  |
| –прибуток звітнього періоду;       | - | - | + | + | + | - | - | +  |
| –прибуток планового періоду;       | - | - | + | + | - | - | - | +  |
| –прибуток майбутніх періодів       | - | - | - | - | + | - | - | -  |
| 8. За країною одержання прибутку:  |   |   |   |   |   |   |   |    |
| –отриманий в Україні;              | - | - | - | - | - | + | - | -  |
| –отриманий за межами України       | - | - | - | - | - | + | - | -  |
| 9. За методикою оцінки:            |   |   |   |   |   |   |   |    |
| - реальний прибуток;               | - | - | - | + | - | + | - | +  |
| –номінальний прибуток              | - | - | - | + | - | + | - | +  |
| 10. Залежно від мети визначення:   |   |   |   |   |   |   |   |    |
| –прибуток як об’єкт оподаткування; | - | - | - | + | + | + | - | -  |
| –економічний прибуток;             | - | - | + | - | - | + | + | -  |
| –бухгалтерський прибуток           | - | - | + | + | - | + | + | -  |

Як бачимо, велика кількість класифікаційних ознак робить її занадто складною, через що деякі види прибутку дублюють один одного. Найбільш точною класифікацією прибутку з нині існуючих є класифікація, подана І.О. Бланком [13, с. 43-50].

Узагальнені види прибутку за різними класифікаційними ознаками наведені на рис. 1.3.

Таким чином, класифікація прибутку має неабияке значення для забезпечення повноцінного управління фінансовими результатами підприємства в сучасних умовах господарювання.

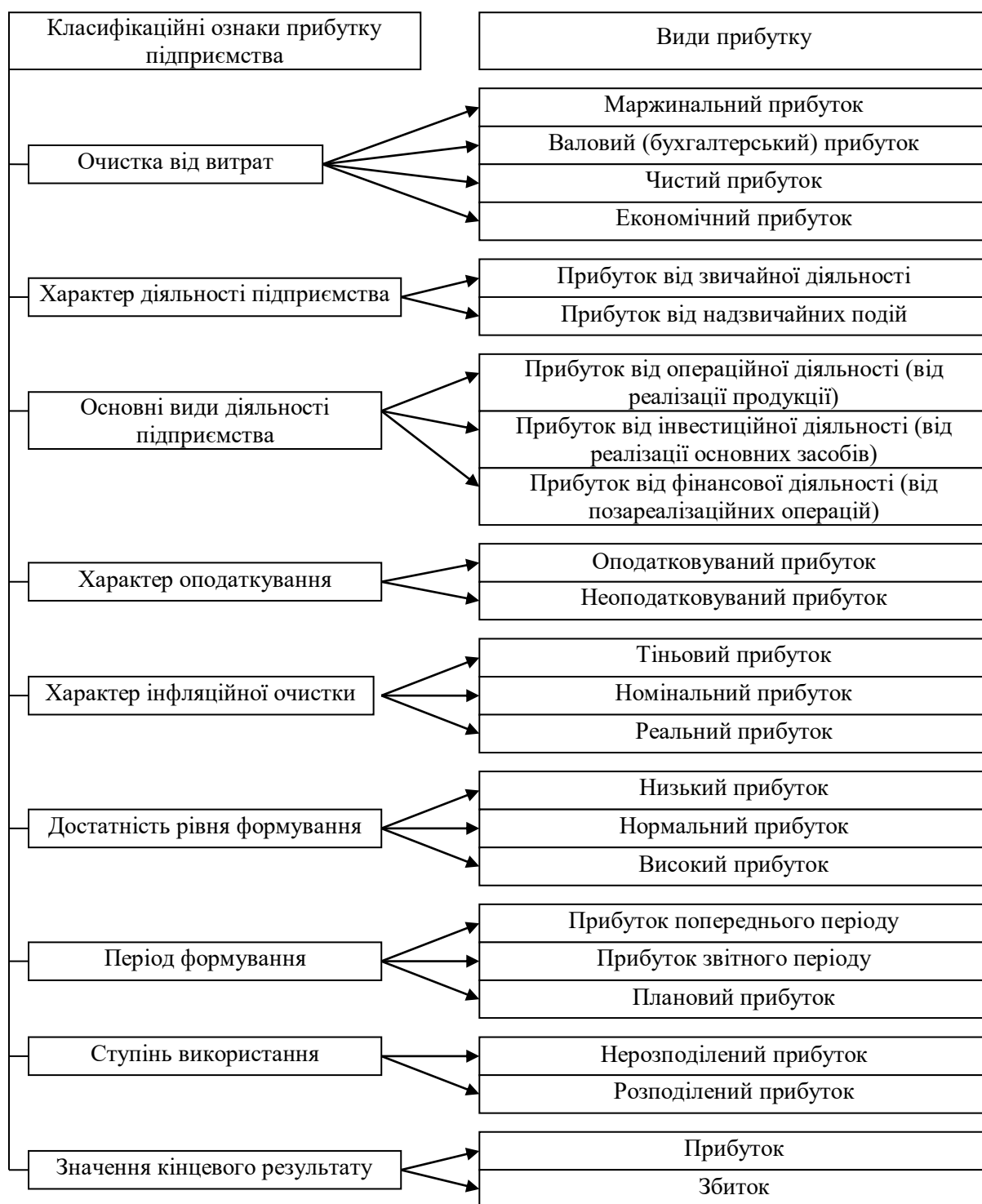


Рис. 1.3 – Види прибутку за різними класифікаційними ознаками

Існуючі класифікації прибутку є або занадто складними, або, навпаки, не повністю висвітлюють суть даної економічної категорії, що значно ускладнює роботу фінансового менеджера.

Запропонована класифікація прибутку, на нашу думку, є оптимальною, з точки зору управління прибутком, оскільки вона дає змогу, з одного боку, уникнути повторення ідентичних за своїм змістом видів прибутку, а з іншого -

розширити уявлення про дану категорію та поглибити можливості її подальшого вивчення. Даний розподіл прибутку має на меті забезпечити зацікавлених користувачів з прямим фінансовим інтересом інформацією для прийняття відповідних управлінських рішень.

Таким чином, за ринкової економіки фінансово-господарська діяльність підприємства базується на таких основних принципах як саморегулювання, самоокупність та самофінансування. Цим принципам відповідає такий метод ведення господарювання, що полягає в постійному порівнюванні (у грошовому вираженні) витрат та результатів діяльності. Метою його є одержання цільового прибутку при відповідних витратах капіталу та мінімально можливого ризику. Питання про те, що виробляти, як виробляти, для кого виробляти, за ринкових умов для підприємств визначається основним орієнтиром — прибутком. Тому саме прибуток характеризує кінцевий результат діяльності підприємства. Одержання його є обов'язковою умовою розширеного відтворення виробництва, забезпечення самоокупності та самофінансування, зміцнення конкурентоздатності на ринку. Лише при умові отримання прибутку можливе постійне оновлення матеріально-технічної бази, придбання сучасних нематеріальних активів, регулярне поповнення оборотних коштів, тобто розширене відтворення суспільного виробництва.

## 1.2. Особливість політики формування і використання прибутку підприємства в сучасних умовах господарювання

Особливість політики формування і використання прибутку підприємства в сучасних умовах господарювання визначається, в першу чергу, ідентифікацією нормативно-правового поля підприємства, що регламентує політику управління підприємством загалом та прибутком зокрема. Такою нормативно-правовою базою підприємства є нормативні документи

законодавчої та виконавчої влади держави, зокрема: Податковий кодекс України, Господарський Кодекс України, Цивільний Кодекс України, Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 17 «Податок на прибуток» та ін.

Розглянуті нормативні документи законодавчої та виконавчої влади держави, є організаційно-правовою основою формування і використання доходів і прибутків підприємства. Кожен господарюючий суб'єкт визначає власні правила економічної політики в сфері формування витрат та доходів.

Господарським Кодексом України дохід підприємства визначається як основна мета його діяльності, причому він прирівнюється до прибутку. Статтею 142 Господарського Кодексу регламентується порядок формування, розподілу та використання доходу суб'єктів господарювання [35].

Для суб'єктів господарювання одним з основних законів, який регламентує механізм оподаткування прибутку є Податковий кодекс України (далі – ПКУ).

Методологічні засади обліку прибутків сформовано у МСБО 1 «Подання фінансових звітів», МСБО 8 «Чистий прибуток або збиток за період, суттєві помилки та зміни в обліковій політиці», МСБО 12 «Податки на прибуток», МСБО 33 «Прибуток на акцію», МСБО 41 «Сільське господарство» а також у Постійному комітеті тлумачень (ПКТ) 3 «Виключення нереалізованих прибутків і збитків від операцій з асоційованими компаніями» [68]. Ці стандарти слугували основою для розробки та впровадження в практичну облікову систему національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку, якими визначаються методологічні засади формування та облікового забезпечення фінансових результатів діяльності підприємств України.

Розробка політики формування і використання прибутку підприємства здійснюється переважно в процесі операційної діяльності, що є головним компонентом усієї господарської діяльності та основною метою його функціонування. Основними чинниками впливу на формування величини та якості операційного прибутку є обсяги та структура виробництва, обсяги реалізації, витрати, ціна та собівартість. Тому для отримання прибутку

підприємству, насамперед, необхідно з'ясувати який вид продукції користується попитом серед населення і враховувати запити споживачів, а також врахувати якість і корисність даного товару, які будуть впливати на ціну і формування попиту, які в майбутньому забезпечать прибутковість підприємству.

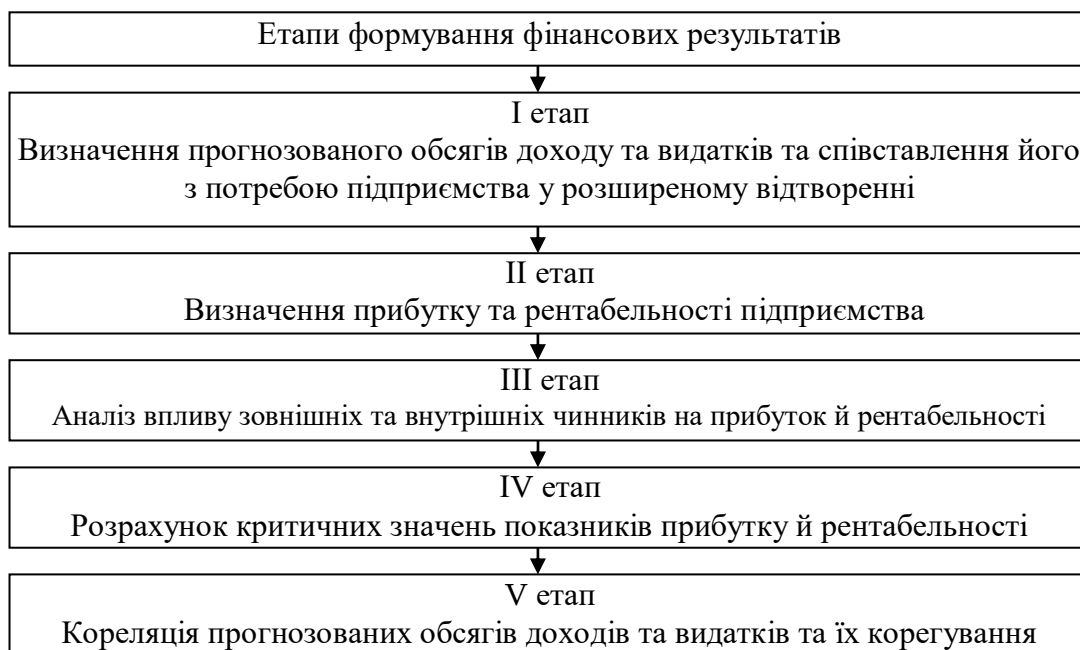


Рис. 1.4 – Етапи формування фінансових результатів

З метою формування оптимального рівня прибутку підприємства необхідно здійснювати планування розподілу прибутку шляхом визначення потреби прибутку за напрямками його використання та цільової структури розподілу прибутку. Формування прибутку передбачає розробку комплексу заходів, які визначають послідовність досягнення конкретних цілей з урахуванням можливостей найефективнішого використання ресурсів кожним виробничим підрозділом і всім підприємством в цілому. Контроль за реалізацією намічених заходів це один з основних етапів. Контроль здійснюється на основі спостереження. На основі даних контролю здійснюється завершальний етап формування фінансових результатів підприємства [13, с. 162].

У політиці формування фінансових результатів потрібно виділяти такі етапи (рис. 1.4). Фінансові результати як комплексна система взаємозалежних

показників, що формуються поетапно, у вигляді різниці між доходами та відповідними їм витратами, визначаються практично всім різноманіттям факторів, які впливають на всі аспекти діяльності підприємства.

Оскільки прибуток (чи збиток) є інтегрованим показником, то на нього впливають усі фактори діяльності підприємств. Фактори впливу на величину прибутку підприємства поділяють на зовнішні і внутрішні. В свою чергу, внутрішні фактори можна розподілити на виробничі (екстенсивні та інтенсивні) і позавиробничі (рис. 1.5).

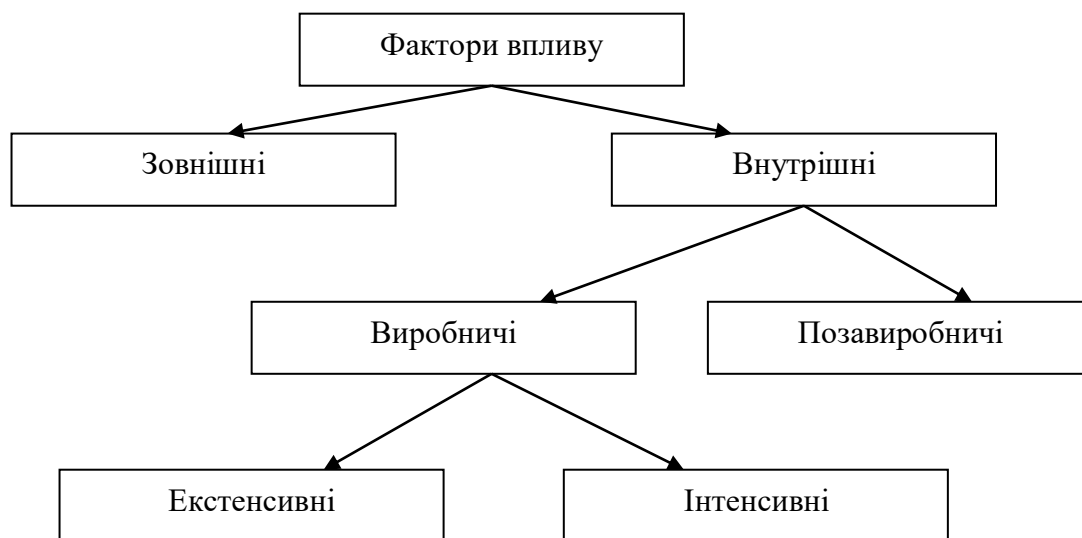


Рис. 1.5 – Фактори впливу на управління прибутком підприємства

До зовнішніх факторів належать економічні умови господарювання; платоспроможний попит споживачів; державне регулювання діяльності підприємства; податкова політика держави; кредитна політика держави; розвиток діяльності громадських організацій споживачів товарів і послуг; місткість ринку; ціна на сировину, матеріали та енергетичні ресурси; політична стабільність у державі та ін.

Серед внутрішніх екстенсивних факторів впливу на політику формування і використання прибутку підприємства є обсяг продукції, що випускається; витрати на закупку матеріалів та сировини, для виготовлення продукції; собівартість виробництва та ін.

До інтенсивних факторів впливу належать технологія виробництва; якість сировини і матеріалів, з яких виготовляється продукція; асортимент продукції,

що випускається.

До позавиробничих факторів впливу належать цінова політика підприємства, комерційна діяльність.

Фактори впливу на розмір прибутку науковці поділяють на: зовнішні і внутрішні. Також розмір прибутку залежить від обсягів виробництва та ефективності використання ресурсів, тобто від екстенсивних та інтенсивних чинників на підприємстві. За Ю.С. Цал-Цалко, фактори формування прибутку поділяються:

- матеріально-технічні – використання більш прогресивних і економічних основних засобів і виробничих запасів;
- організаційно-управлінські – створення нових об'єктів господарської діяльності та інформаційного забезпечення прийняття управлінських рішень;
- економічні – пошук внутрішніх резервів господарської діяльності шляхом аналітичних досліджень;
- соціальні – забезпечення належних умов праці, відпочинку і підвищення кваліфікації персоналу;
- екологічні – виробництво екологічно чистої продукції та застосування безвідходних технологій;
- ринково-маркетингові – формування попиту покупців;
- господарсько-правові – формування державою довгострокової (стратегічної) і поточної (тактичної) економічної і соціальної політики, спрямованої на реалізацію та оптимальне узгодження інтересів суб'єктів господарювання і споживачів, різних суспільних верств і населення в цілому;
- адміністративні – організація державного управління підприємницькою діяльністю суб'єктів господарювання через державне замовлення, ліцензування, патентування і квотування, сертифікацію та стандартизацію, застосування нормативів та лімітів, регулювання цін і тарифів, створення інвестиційних, податкових та інших пільг, надання дотацій, компенсацій та субсидій [122].

Всі фактори, що визначають величину сформованого прибутку матеріалізуються через збільшення обсягів реалізації об'єктів діяльності

підприємства, (ОР) і цін (Ц), зменшення виробничої собівартості (ВС), оптимізацію структури (СТ) і асортименту продукції (АП), адміністративних витрат (АВ) і витрат на збут (ВЗ). Схематично це можна подати таким чином:

- ціни (Ц)  $\rightarrow \max$ ;
- виробнича собівартість (ВС)  $\rightarrow \min$  та  $BC:C \rightarrow \min$ ;
- асортимент (АП)  $\rightarrow \max$ ;
- структура асортименту (СТ)  $\rightarrow \text{opt}$ ;
- адміністративні витрати (АВ) і витрати на збут (ВЗ)  $\rightarrow \text{opt}$  та/або  $AB:C \rightarrow \min$ ,  $BZ:C \rightarrow \min$ ;
- $(C - BC) \rightarrow \max$  або за умови, що збільшення ціни відбувається більшими темпами, ніж виробничої собівартості, тобто з одиниці продукції підприємство одержує максимум прибутку (ПО);
- $(OP \times PO) \rightarrow \max$  або за умови, що збільшення одного з показників буде відбуватися більшими темпами, ніж іншого, при зростанні кінцевого результату – прибутку.

Формування прибутку за факторами (Ц-ВС)  $\rightarrow \max$  і (ОР х ПО)  $\rightarrow \max$  є стратегічним завданням підприємства. При цьому може бути декілька напрямів цієї стратегії:

- перший – передбачає, що реалізація товару відбувається за максимально можливими цінами при мінімальних обсягах;
- другий – протилежний першому, коли ціни визначаються мінімальними, а обсяг реалізації при цьому максимально зростає;
- третій – золота середина, ціни і обсяги реалізації формуються між максимальною і мінімальною величинами при забезпеченні максимального прибутку [122, с.404].

Одержання прибутку забезпечується умовами беззбиткової діяльності підприємства, при якій споживча вартість (чистий дохід) об'єкта господарювання:

- збільшується, а витрати на його створення зменшуються;
- збільшується, а витрати на його створення не змінюються;

- збільшується вищими темпами, ніж витрати на його створення;
- не змінюється, а витрати на його створення зменшуються;
- зменшуються меншими темпами, ніж витрати на його створення.

Формування фінансового результату (прибутку, збитку) здійснюється за рахунок кожного окремого виду продукції, робіт, послуг, товарів підприємства. Підприємство є суб'єктом господарювання, який створює і реалізує різноманітні об'єкти, кожний з яких має певну собівартість та приносить певну виручку.

Головним завданням розрахунку затрат на виробництво продукції є не механізм встановлення бажаної ціни, а виявлення тих напрямів роботи, де можливо отримати прибуток. Це потребує розуміння динаміки витрат, їх зміни в залежності від тих чи інших факторів: цін на ресурси, обсягів збуту готової продукції, і, понад усе, асортименту.

Отже, прибуток надходить підприємству у вигляді грошових коштів від продажу кожної одиниці продукції, робіт, послуг, товарів. Втім, ці кошти не можна розглядати як вільні, оскільки з них ще слід вирахувати витрати на матеріальні ресурси, оплату праці, соціальні гарантії та капітальні вкладення щодо оновлення основних засобів в сумі нарахованої амортизації. І тільки після того, як ці витрати будуть вираховані повністю, залишок грошових коштів формує прибуток підприємства.

Зміст політики формування і використання прибутку підприємства зводиться до аналізу, прогнозування, планування, ціноутворення, здійснення оперативного контролю.

Розподіл прибутку науковці поділяють на два етапи: розподіл валового прибутку та чистого прибутку. Принципове значення в розподілі чистого прибутку має досягнення оптимального співвідношення між фондом нагромадження і фондом споживання.

На розподіл прибутку підприємств, створених у формі акціонерних товариств, значною мірою впливає обрана дивідендна політика. Науковці виділяють три стратегії формування дивідендної політики: консервативну,

помірковану (компромісну) та агресивну. Кожна стратегія відрізняється методами нарахування дивідендів.

Ефективність функціонування підприємства залежить не лише від обсягу створеного прибутку, а й від напрямів його розподілу. Для підвищення ефективності господарської діяльності дуже важливо, щоб при розподілі було досягнуто оптимальності в задоволенні інтересів держави, підприємства, найманих працівників і власників. Однією з проблем розподілу прибутку в умовах ринкової економіки є встановлення й дотримання оптимального співвідношення частини прибутку, акумульованого в доходах бюджету, і тієї частини, що залишилися у розпорядженні підприємства. Виділяють два етапи розподілу:

Перший етап – розподіл загального прибутку, тобто прибутку підприємства від звичайної (операційної, фінансової та інвестиційної) діяльності та надзвичайної діяльності до оподаткування. На цьому етапі суб'єктами розподілу виступає підприємство і держава. У результаті розподілу кожен суб'єкт отримує певну частку прибутку. Частина одержаного підприємством прибутку спрямовується на формування фінансових ресурсів держави, фінансування бюджетних видатків шляхом сплати податку на прибуток підприємства. Істотне значення на даному етапі розподілу має податкова політика держави [12, с. 83].

Другий етап – розподіл і використання прибутку, що залишився в розпорядженні підприємств після здійснення платежів до бюджету. На даному етапі за рахунок прибутку можуть створюватися цільові фонди фінансування відповідних витрат (рис. 1.6).

Прибуток, що залишається після сплати податків та інших обов'язкових платежів – чистий прибуток, надходить у повне розпорядження підприємства.

Чистий прибуток спрямовується у двох напрямках:

1. За межі підприємства – розподілений прибуток – на виплати власникам та інші цілі;
2. Залишається на підприємстві як джерело фінансування – нерозподілений

прибуток. Він, здебільшого, спрямовується на формування резервного фонду та інвестиційні потреби.

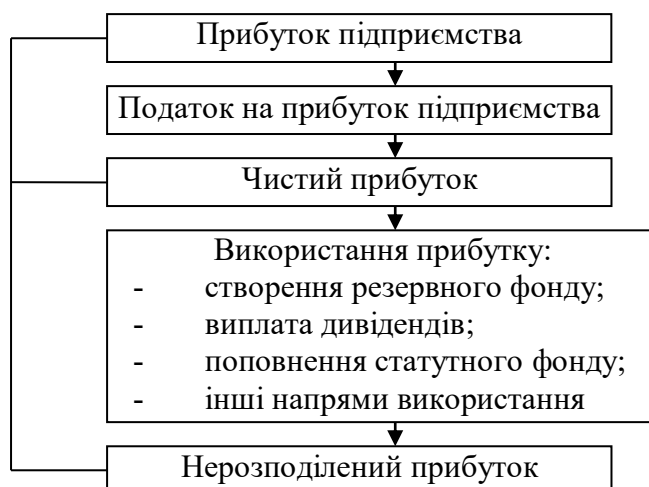


Рис. 1.6 – Структурно-логічна схема розподілу і використання прибутку підприємств відповідно до П(С)БО

Чистий прибуток підприємства спрямовують на формування резервного фонду, виплату дивідендів, поповнення статутного фонду та інші цілі.

Створення резервного фонду обов'язкове для господарських товариств. Відповідно до статті 87 Господарського кодексу України розмір резервного фонду господарського товариства передбачається установчими документами підприємства, але не може бути меншим ніж п'ятнадцять відсотків розміру статутного капіталу. Також, розмір щорічних відрахувань до резервного фонду не може бути меншим за п'ять відсотків суми чистого прибутку товариства [35].

Суб'єктом управління прибутком виступає керівництво підприємства та його структурних підрозділів, об'єктом управління – процес формування, розподілу та використання прибутку. Управління прибутком здійснює керуюча підсистема за допомогою відповідних інструментів та важелів (що, своєю чергою, є складовими механізму управління). Управління формуванням прибутку є складовою системою загального управління прибутком. Ця система виконує такі завдання: збільшення обсягу прибутку за рахунок збільшення обсягів виробництва або підвищення цін на продукцію; зниження витрат у процесі його формування; забезпечення стабільності в одержанні прибутку.

Механізм управління прибутком розглядається в ролі центрального структурного елемента системи управління прибутком, оскільки визначає як саме реалізовуватиметься регулюючий вплив керуючої підсистеми на керовану (рис. 1.7).

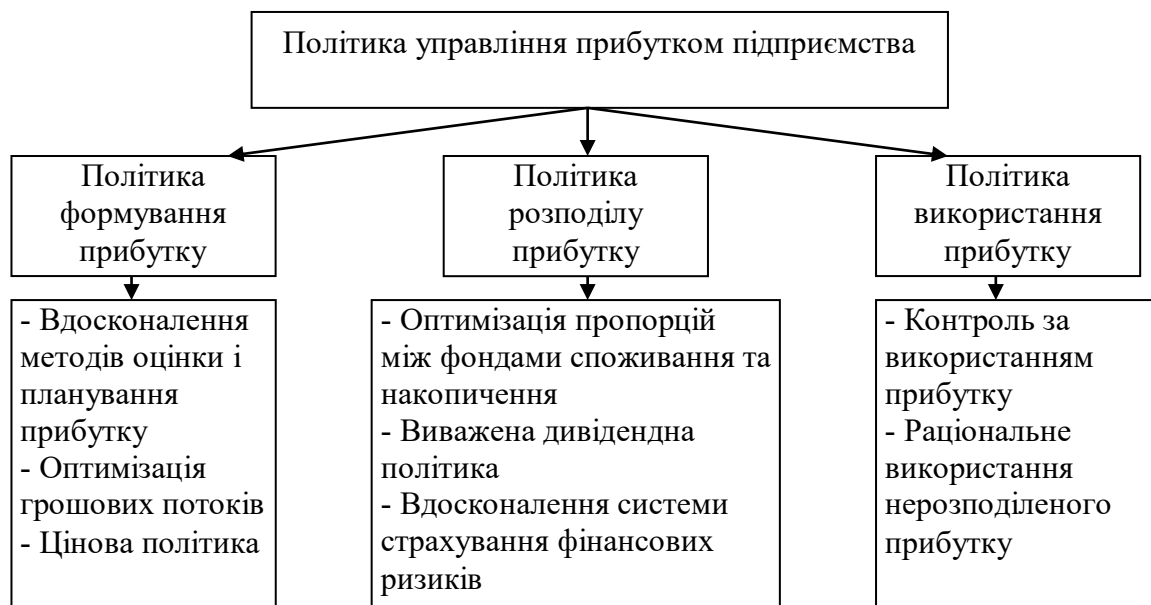


Рис. 1.7 – Особливості політики формування, розподілу і використання прибутку підприємства

Відповідно до рис. 1.7, політика формування, розподілу і використання прибутку підприємства складається з таких керованих підсистем: політики формування прибутку; політики розподілу прибутку та політики використання прибутку. Ключові завдання політики формування, розподілу і використання прибутку підприємства [74, с. 231]:

- планування прибутковості від звичайної діяльності підприємства;
- виявлення резервів максимізації прибутку за рахунок видів діяльності;
- виявлення резервів нарощування прибутку за рахунок оптимізації витрат;
- посилення конкурентоспроможності за рахунок визначення припустимого рівня фінансових ризиків;
- підвищення внутрішнього контролю за ефективністю використання прибутку.

Політики формування, розподілу і використання прибутку підприємства

науковці розділяють на такі елементи: політику управління доходами; політику управління витратами; політику оптимізації доходів і витрат. В комплексі механізмів управління прибутком підприємства слід виокремити механізми політики формування, розподілу і використання прибутку підприємства.

Оцінювання ефективності діяльності підприємств щодо політики формування прибутку потрібно проводити за трьома напрямками:

а) оскільки прибуток виражає економічні відносини у процесі виробництва продукції, виконання робіт або надання послуг, то критерієм ефективності в цьому аспекті є оптимальне співвідношення засобів праці, предметів праці та затраченої праці;

б) у ході дослідження прибутку, який виражає фінансові відносини, ефективність діяльності щодо його формування на підприємствах варто характеризувати наявністю ефекту, який в умовах ринкової економіки представлений позитивним сальдо між доходами і витратами;

в) критерієм ефективності діяльності щодо формування прибутку на підприємствах як результату соціальних процесів варто вважати показник рівня забезпечення добробуту суб'єктів ринкової економіки, які мають фінансово-господарські зв'язки з цим підприємством [107, с. 275].

Основною метою політики розподілу прибутку є оптимізація пропорції між частиною чистого прибутку, що споживається, та частиною, що залишається в кругообігу коштів підприємства. Порядок оптимізації пропорцій між фондами споживання та накопичення, виважена дивідендна політика та страхування фінансових ризиків прибутку зумовлює ефективніше функціонування підприємства. Ефективне управління використанням прибутку неможливе без налагодження системи контрольних процедур: зовнішній та внутрішній контроль. Встановлення оптимальних обмежень за рівнем споживання та капіталізації прибутку в процесі розвитку стратегічних ресурсів чи їхніх окремих компонентів забезпечить застосування нової парадигми розвитку підприємств у сфері товарного обігу.

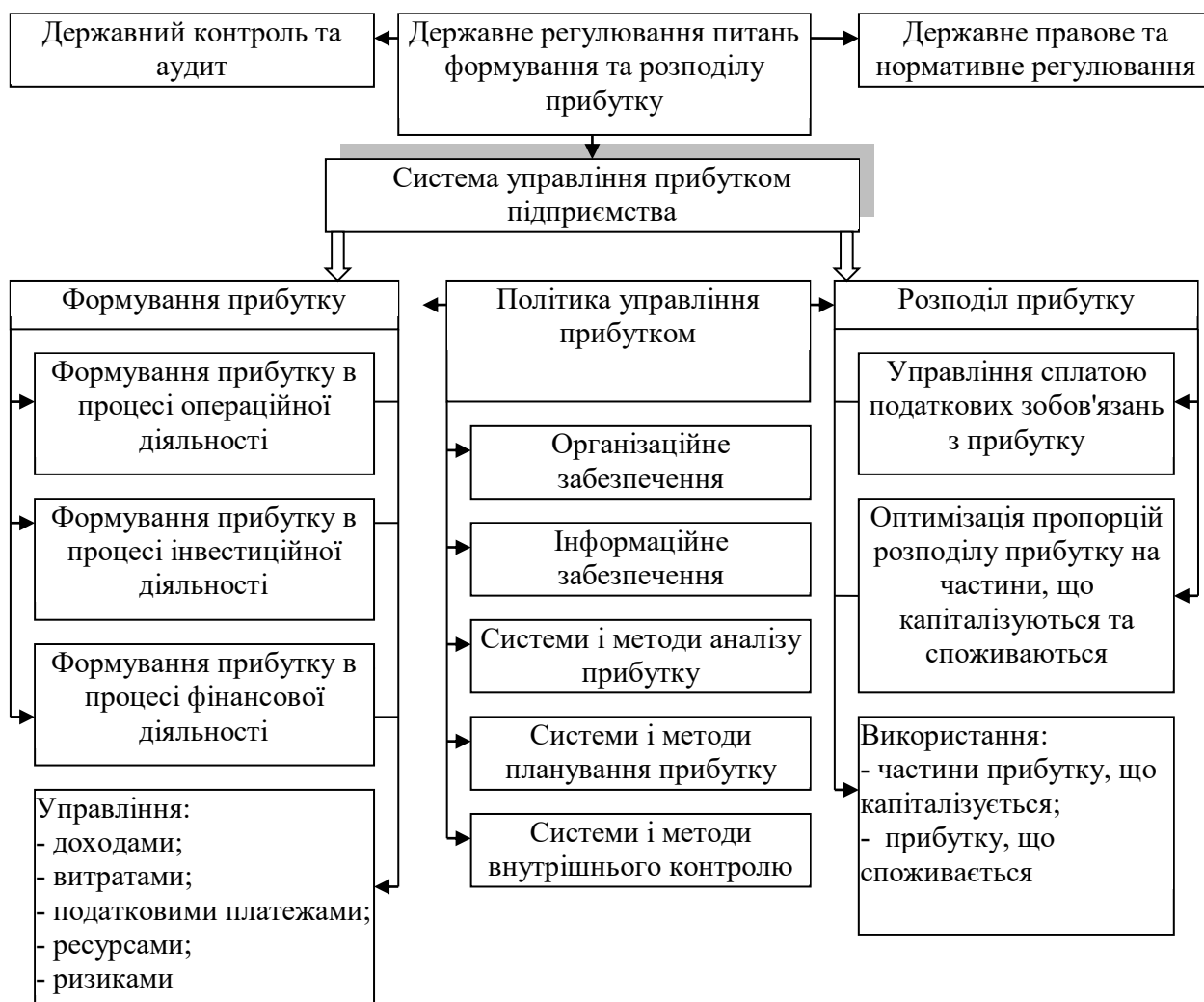


Рис. 1.8 – Структурно-логічна схема реалізації політики формування, розподілу та використання прибутку підприємства

Отже, політика формування, розподілу і використання прибутку підприємства відбуватися в певній послідовності, на основі відповідного на онові певного організаційного-фінансового механізму, забезпечувати реалізацію головної мети та основних завдань цього формування. З цією метою запропонуємо наступну структурно-логічну схему реалізації політики формування, розподілу та використання прибутку підприємства (рис. 1.8).

Відповідно до рис. 1.8, система реалізації політики формування, розподілу та використання прибутку підприємства підпорядкована державному регулюванню, яке складається з державного контролю та аудиту та нормативному регулюванню. На рівні підприємства система управління прибутком включає в себе систему формування прибутку та його розподіл. Реалізація політики управління прибутком відбувається завдяки організаційно-

методичній системі, що включає в себе: організаційне забезпечення; інформаційне забезпечення; аналіз, планування та внутрішній контроль за прибутком [93].

Як і кожна управляюча система, формування управління прибутком реалізується шляхом здійснення певних функцій. Склад основних функцій реалізації політики формування, розподілу та використання прибутку підприємства наведений на рис. 1.9.

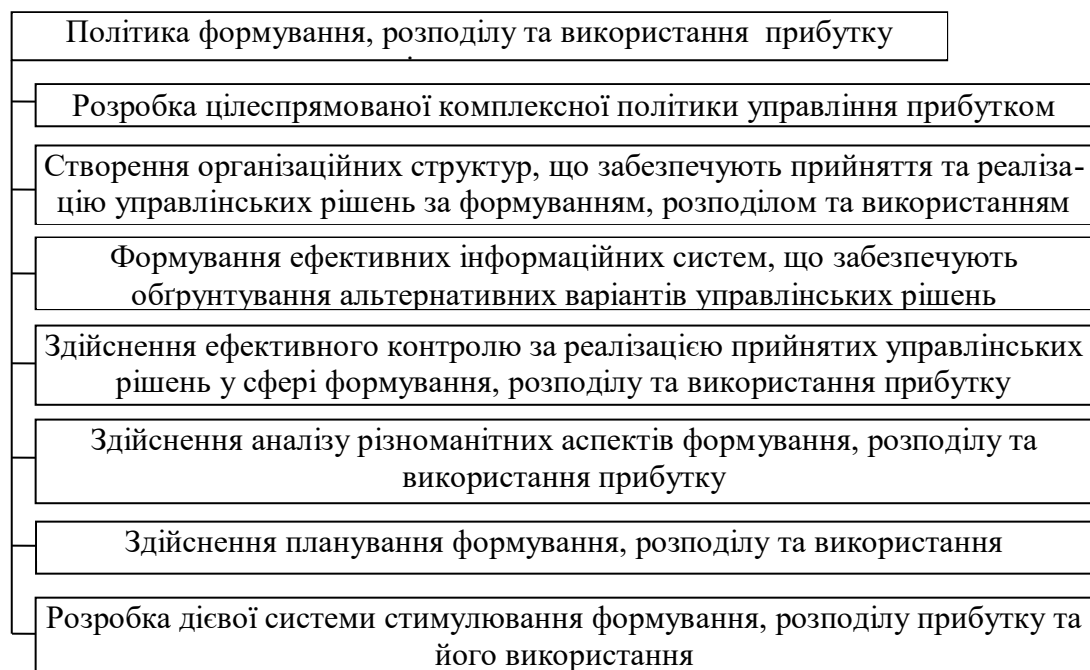


Рис. 1.9 – Основні функції реалізації політики формування, розподілу та використання прибутку

Відповідно до рис. 1.9, серед основних функцій реалізації політики формування, розподілу та використання прибутку виокремлено такі: оптимізація зовнішніх і внутрішніх, вхідних і вихідних грошових потоків; вдосконалення методів оцінки і планування обсягу прибутку на поточний і перспективний періоди; встановлення обґрунтованих пропорцій між частками прибутку, що спрямовуються на споживання та накопичення; виваженість дивідендної політики; вдосконалення системи страхування фінансових ризиків; якісний фінансовий контроль за виконанням завдань щодо використання та розподілу прибутку; раціональне використання нерозподіленого прибутку тощо [112, с. 187].

Таким чином, ефективність політики формування, розподілу та використання прибутку підприємства спрямована на підвищення зростання прибутку та рентабельності, зростання показників фінансової стійкості, ліквідності і платоспроможності підприємства, зростання його ділової активності та конкурентоспроможності.

### 1.3. Теоретичні основи визначення стратегії управління прибутком підприємства

Забезпечення сталого економічного розвитку підприємства зумовлює необхідність наявності певного рівня прибутковості діяльності. Тому для кожного підприємства проблема управління прибутком має велике значення, оскільки саме прибуток забезпечує ефективність всієї господарської діяльності. Метою управління прибутком є забезпечення добробуту власників підприємств в певний момент часу і у майбутньому розвитку підприємства. Для досягнення цієї мети необхідно щоб інтереси власників з інтересами держави і персоналу підприємства мати певну гармонізацію, тобто співпадали. Отже, виходячи з мети, система управління прибутком надає можливість вирішити такі завдання:

- забезпечення максимального рівня прибутку за наявних ресурсів підприємства;
- забезпечення високого рівня якості прибутку, який формується;
- забезпечення виплат власникам підприємства;
- забезпечення формування на майбутній період необхідного обсягу фінансових ресурсів;
- забезпечення ефективної участі персоналу щодо формування прибутку.

Економічний механізм управління фінансовими результатами господарської діяльності підприємства - це динамічна, комплексна організаційно-управлінська підсистема, яка передбачає реалізацію спеціальних

процедур, спрямованих на забезпечення сталого зростання прибутковості і економічного розвитку підприємства [10, с. 173].

Ефективність управління прибутком підприємства доцільно досліджувати у двох напрямках: оцінювання ефективності формування фінансових результатів з урахуванням оперативних та стратегічних цілей управління, а також оцінювання ефективності використання прибутку підприємства, що повинно забезпечувати розвиток стратегічного фінансового потенціалу суб'єктів господарювання.

Розвиток механізму управління прибутком підприємства в системі управління фінансами підприємств в Україні сприятиме забезпеченню динамічного розвитку підприємств необхідними і достатніми фінансовими ресурсами, що, в свою чергу, дозволить максимізувати чистий прибуток за припустимого рівня фінансових ризиків у поточному і перспективному періодах [103].

Серед пріоритетних напрямків розвитку механізму управління прибутком підприємства в Україні є: оптимізація зовнішніх і внутрішніх, вхідних і вихідних грошових потоків; вдосконалення методів оцінки і планування обсягу прибутку на поточний і перспективний періоди; встановлення обґрунтованих пропорцій між частками прибутку, що спрямовуються на споживання та накопичення; якісний фінансовий контроль за виконанням завдань щодо використання та розподілу прибутку тощо.

Основним маркером у визначення стратегії управління прибутком підприємства є ідентифікація моделі управління прибутком суб'єкта господарювання. Під такою моделлю пропонується розуміти сукупність фінансово-правових та організаційно-технічних механізмів й прийомів прогнозування, планування та контролю затрат та доходів підприємства з метою забезпечення підтримання прийнятного рівня рентабельності діяльності суб'єкта господарювання у довгостроковій перспективі, а також досягнення інших цілей, визначених корпоративною стратегією.

Визначаючи поняття управління прибутком, необхідно чітко усвідомлювати, що прибуток не є безпосереднім об'єктом управління, оскільки його абсолютна величина являється результуючим показником і безпосередньо залежить від зміни абсолютних величини інших фінансових показників господарської діяльності суб'єкта господарювання - доходів та затрат суб'єкта. Хоча перед кожним із визначених блоків стоять власні завдання, їх реалізація спрямована на досягнення загальних спільних цілей, що стоять перед моделлю управління прибутком суб'єкта господарювання.

Так, виходячи із функціонально-організаційних особливостей та базових характеристик моделі управління прибутком як складового блоку фінансового менеджменту, можна виділити сукупність відособлених, цілісних та логічно взаємоузгоджених цілей, зокрема:

- максимізація прибутків власників або інвесторів;
- максимізація ринкової вартості підприємства;
- підтримання конкурентоспроможності у довгостроковому періоді;
- забезпечення ліквідності підприємства та його платоспроможності;
- підтримання прийнятного рівня самофінансування суб'єкта господарювання;

- підтримання інвестиційної привабливості підприємства та інші цілі відповідно до визначених цілей, досягнення яких ставлять перед моделлю управління прибутком суб'єкта господарювання, формулюються завдання управління прибутком як форми поточної конкретизації цілей такого управління, подальша конкретизація завдань управління прибутком здійснюється на рівні функціонально-організаційних блоків моделі управління прибутком суб'єкта господарювання, основні з яких були визначені вище [13].

При цьому, використання тих чи інших форм управління визначається специфікою господарської діяльності підприємства та його фінансовою стратегією, відповідно, модель управління прибутком для різних підприємств однозначно буде відрізнятися, що дозволяє говорити про існування різних

стратегій управління. Однак, усю сукупність таких моделей можна згрупувати та виділити наступну їх типологію:

- агресивна (наступальна) стратегія - забезпечення максимізації рівня реалізації через стимулювання збуту з метою збільшення прибутку суб'єкта;

- захисна стратегія - забезпечення контролю витрат з метою збільшення прибутку суб'єкта господарювання як різниці між абсолютною величиною доходів та затрат, стратегія є ефективною у довгостроковій перспективі;

- диверсифікована стратегія - поєднує у собі виважений компроміс між агресивною та захисною стратегіями, що дозволяє взаємоузгодити переваги та недоліки обох варіантів стратегій управління прибутком суб'єкта господарювання [13].

Модель стратегії управління прибутком суб'єкта господарювання представляє собою сукупність взаємопов'язаних функціонально організаційних блоків, що пов'язані із вирішенням конкретних завдань, а також сукупність фінансово-математичних методів, які формують методологічну основу узгодження окремих блоків моделі. У свою чергу, стратегію управління прибутком підприємства можна визначити наступним чином: процес управління прибутком суб'єкта господарювання є сукупністю конкретних методик, технологій, способів та прийомів обґрунтування управлінських фінансових рішень формування затрат та доходів підприємства, а також форм їх виконання з метою забезпечення прийнятного рівня рентабельності фінансово-господарської діяльності такого суб'єкта господарювання.

Порівнюючи особливості стратегії управління прибутком суб'єкта господарювання із іншими функціонально-організаційними блоками фінансового менеджменту (наприклад, стратегією управління грошовими потоками, управління структурою капіталу можна визначити ряд особливостей, у тому числі:

- об'єктом управління в стратегії є не факторний, а результуючий показник
- прибуток як результат взаємодії витрат суб'єкта господарювання та його доходів;

- стратегія управління прибутком цілісно інтегрує функціонально - організаційні блоки інших стратегій (наприклад, бюджетування, управління дебіторською заборгованістю та інші);

- стратегія управління прибутком взаємоузгоджується із потребами управління фінансуванням суб'єкта господарювання за рахунок власного капіталу;

- управління прибутком суб'єкта господарювання ґрунтуються, переважно, на методах фінансового контролінгу [13].

Отже, стратегія управління прибутком підприємства базується на таких маркерах: прибуток підприємства є найважливішою економічною категорією і основною метою його діяльності. Як економічна категорія прибуток відображає чистий дохід, створений у сфері матеріального виробництва. Від розміру отриманого прибутку залежить поповнення фондів, матеріальне заохочення працівників, сплата податків. Сутність прибутку необхідно трактувати не лише з економічної точки зору, де прибуток є приростом майна і створює додаткову вартість; сьогодні посилюється значення прибутку в прирості капіталу як власного джерела фінансування. На основі проведеного дослідження наукових праць та враховуючи наслідки трансформаційних процесів в економіці, запропоновано трактувати прибуток, як позитивний фінансовий результат діяльності підприємства, виражений у грошовому вимірнику, який є джерелом фінансування підприємства, показником ефективності його діяльності, винагородою за використання підприємницьких здібностей.

Формування прибутку підприємства здійснюється переважно в процесі операційної діяльності, що є головним компонентом усієї господарської діяльності. Розподіл прибутку науковці поділяють на два етапи: розподіл валового прибутку та чистого прибутку. Принципове значення при розподілі має досягнення оптимального співвідношення між фондом нагромадження і фондом споживання. Ключовими елементами у процесі визначення прибутку є доходи та витрати. У традиційному принципі визначення і оцінки (виміру) доходів, витрат і прибутку. Проте доцільність або адекватність цих правил і

принципів у багатьох випадках ставиться під сумнів, оскільки більшість їх увійшло до бухгалтерського обліку в різний час для вирішення різних практичних завдань.

### Висновки за розділом 1

Прибуток підприємства є важливою економічною категорією і є об'єктом управління. Прибуток виступає джерелом формування фінансових ресурсів підприємства, і чим вищий рівень прибутку, тим менш потреба підприємства у залученні фінансових коштів із зовнішніх джерел і вище рівень самофінансування свого розвитку. Серед пріоритетних напрямків розвитку механізму управління прибутком підприємства в Україні є: оптимізація зовнішніх і внутрішніх, вхідних і вихідних грошових потоків; вдосконалення методів оцінки і планування обсягу прибутку на поточний і перспективний періоди; встановлення обґрунтованих пропорцій між частками прибутку, що спрямовуються на споживання та накопичення; якісний фінансовий контроль за виконанням завдань щодо використання та розподілу прибутку.

Стратегія управління прибутком підприємства базується на таких маркерах: прибуток підприємства є найважливішою економічною категорією і основною метою його діяльності. Як економічна категорія прибуток відображає чистий дохід, створений у сфері матеріального виробництва. Від розміру отриманого прибутку залежить поповнення фондів, матеріальне заохочення працівників, сплата податків. Сутність прибутку необхідно трактувати не лише з економічної точки зору, де прибуток є приростом майна і створює додаткову вартість; сьогодні посилюється значення прибутку в прирості капіталу як власного джерела фінансування.

Запропоновано трактувати прибутку як позитивний фінансовий результат діяльності підприємства, виражений у грошовому вимірнику, який є джерелом фінансування підприємства, показником ефективності його діяльності, винагородою за використання підприємницьких здібностей.

## РОЗДІЛ 2

### АНАЛІЗ ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ ФОРМУВАННЯМ І ВИКОРИСТАННЯМ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА

#### 2.1. Загальна оцінка господарсько-фінансового стану ПП «Компанія-Олімпія»

Приватне підприємство «Компанія-Олімпія» є юридичною особою за законодавством України з недержавною приватною формою власності, знаходиться за адресою: м. Житомир, вул. Крошенська, 26. Відповідно до Закону України «Про господарські товариства», Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність», Закону України «Про інвестиційну діяльність» та іншого законодавства України Товариство може займатись підприємницькою діяльністю, дотримуючись вимог законодавства.

ПП «Компанія-Олімпія» уже понад десять років стабільно та продуктивно працює на території Житомирської області та України, з кожним роком збільшуючи свій асортимент продукції та послуг. ПП «Компанія-Олімпія» має значний досвід роботи з клієнтами. Основними видами діяльності підприємства за КВЕД є:

22.23 Виробництво будівельних виробів із пластмас.

43.29 Інші будівельно-монтажні роботи (Включає: - монтаж, загальний ремонт і технічне обслуговування в будівлях або інших будівельних об'єктах арматури та приладів, не віднесених до інших угруповань.

47.52 Роздрібна торгівля залізними виробами, будівельними матеріалами та санітарно-технічними виробами в спеціалізованих магазинах.

46.19 Діяльність посередників у торгівлі товарами широкого асортименту.

70.22 Консультування з питань комерційної діяльності й керування.

ПП «Компанія-Олімпія» очолює директор. Він підзвітний зборам засновників, обирається строком на рік, простою більшістю голосів засновників. Враховується голос засновника, якого висунуто на посаду

директора. Контроль за діяльністю директора здійснюється методом його звітів зборам засновників не менше двох разів на рік. Організаційна структура ПП «Компанія-Олімпія» зображена на рис. 2.1.

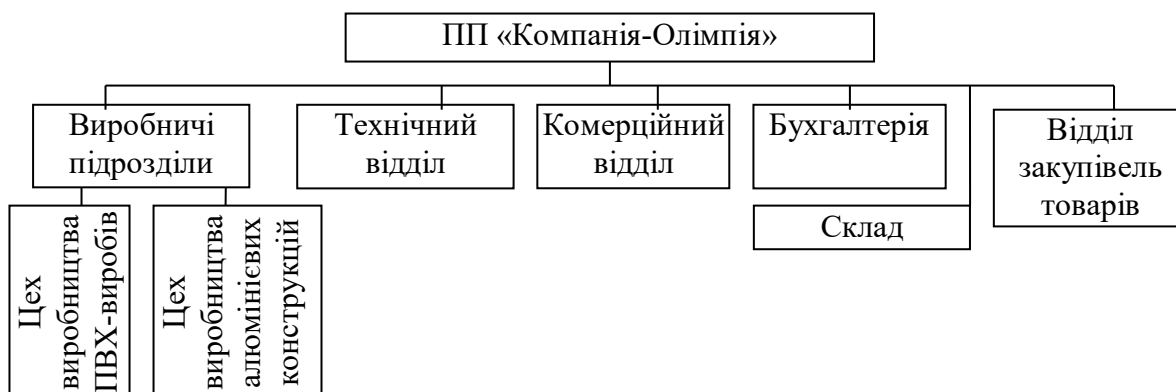


Рис. 2.1 – Організаційна структура ПП «Компанія-Олімпія»

Усі зайняті в ПП «Компанія-Олімпія» працюють за колективним договором. Уся повнота відповідальності працюючих залежить від створення ними своїх функцій і обов'язків. Структура управління виробничо-підприємства зображена на рис. 2.2.

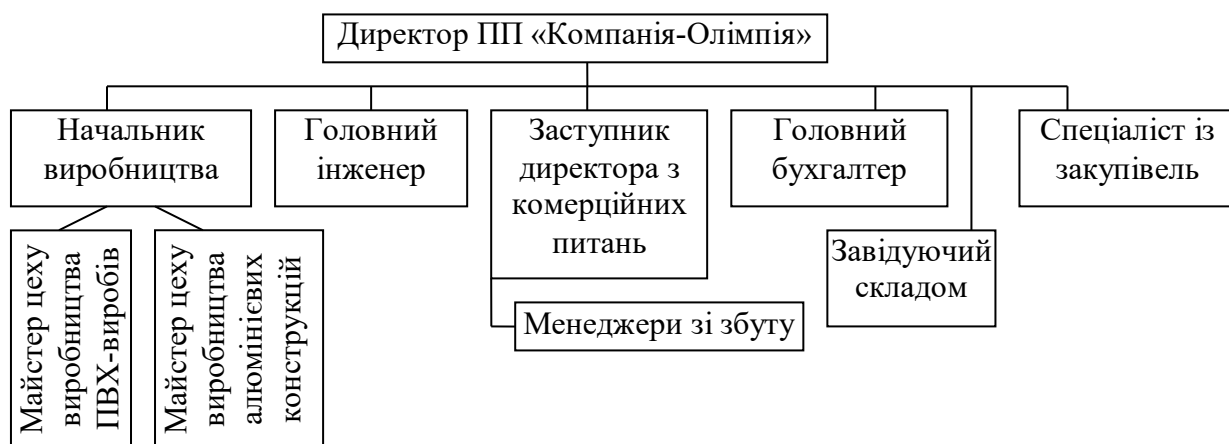


Рис. 2.2 – Структура управління ПП «Компанія-Олімпія»

Функції керування закріплені за відповідними відділами або конкретними працівниками. Виробничий відділ складається з цеху виробництва ПВХ-виробів та цеху виробництва алюмінієвих конструкцій. Процес виробництва автоматизований, що знижує її собівартість, скорочує кількість обслуговуючого персоналу. Відмітимо, що основним матеріалом, що використовується на підприємстві є полівінілхлорид (ПВХ), який є різновидом надміцного пластика, отриманого з природної сировини. ПВХ - міцний і дешевий матеріал, що

імпортується від іноземних партнерів. Він надійний і простий в експлуатації. Завдяки цим властивостям вікна ПВХ багато в чому перевершують традиційні дерев'яні вікна. Для виготовлення віконного профілю в ПВХ додають різні стабілізатори, модифікатори і допоміжні добавки, які підвищують світлостійкість, стійкість до атмосферних впливів, якість поверхні. Важливою особливістю профілю ПВХ є те, що він важкозаймистий і матеріал.

Комерційний відділ організовує постачання продукції замовникам та покупцям, перевіряють рівень якості вітчизняних та імпортованих товарів, наявність сертифікатів, експертизи споживчих властивостей; контролюють виконання постачальниками договірних умов з дотримання ними зобов'язань щодо асортименту, кількості та якості товарів, строків їх поставлення, наявності відповідних товарних знаків; бере участь у презентації товарів та встановленні цін на них, організовує роботу складів готової продукції, раціоналізація й автоматизація транспортно-складських операцій; розробляє рекомендації щодо удосконалення асортименту і якості продукції, обґрунтованості та доцільності випуску нової продукції, орієнтованої на задоволення потреб споживачів, тощо.

Відповідальність за організацію бухгалтерського обліку і забезпечення відображення фактів здійснення всіх господарських операцій в первинних документах, зберігання й обробка документів, реєстрів і звітності протягом встановленого строку (але не менше 3-х років) несе власник або уповноважений орган (посадова особа), який здійснює керівництво підприємством ПП «Компанія-Олімпія» згідно з чинним законодавством і установчими документами. Головний бухгалтер ПП «Компанія-Олімпія» підзвітний директору. Він забезпечує організацію бухгалтерського обліку на основі встановлених правил його ведення, контроль за використанням матеріальних, трудових та фінансових ресурсів та за збереженістю власності підприємства.

ПП «Компанія-Олімпія» виробляє та реалізує оптом і в роздріб наступні види продукції:

- 1) Власне виробництво алюмінієвих конструкцій (фасадних, віконно-

дверних, офісних та інших перегородок), захисних ролет.

2) Металопластикові конструкції (вікна, двері, вітражі). Використовуємо тільки німецькі профільні системи Trosal та KBE з німецькою фурнітурою Wink Haus і тільки з екологічно чистої сировини.

3) Жалюзі та ролети. На підприємстві представлений найширший асортимент жалюзі та ролет у регіоні. Великий вибір горизонтальних, вертикальних, дерев'яних жалюзі, тканинних та бамбукових ролет та римських, мультифактурних жалюзі, плісе.

4) Виготовлення та монтаж виробів з металу (чорного на нержавійки): відкатні та розпашні ворота; козирки та навіси; заборні прольоти; перила та поручні.

5) Секційні гаражні та промислові ворота Alutech (Білорусь), Doorhan (Росія), Gant (Китай).

6) Шлагбауми Nice, Came, Faac (Італія), Doorhan (Росія), Gant (Китай).

7) Автоматика Nice, Life, Came, Key (Італія), Marantec (Німеччина), Doorhan (Росія), Gant (Китай) для всіх видів воріт.

Продукція підприємства відрізняється якістю, що укріплює його становище на ринку металопрофілів, незважаючи на досить високу конкуренцію в галузі. Серед постачальників за основними видами сировини та матеріалів є як мінімум 6 компаній, з якими налагоджені активні ділові зв'язки: «Asas» (Туреччина), "Saray" (Туреччина), "Alumil" (Греція), Alutech (Білорусь), Zenit (Україна), Талісман (Україна). Алюмінієві системи відповідають всім сучасним вимогам, що пред'являються до профілю, а пропонований асортимент охоплює всі цінові сегменти.

Основними клієнтами підприємства є: ПАТ «Житомиробленерго», група компаній «Фуршет», ТДВ «ЖЛ», ПАТ Житомирський маслозавод «Рудь», мережа аптек «Санітас», ЖОД АБ «Райфайзен Банк «Аваль», Житомирська обласна дирекція «Укрпошта», Пенсійний фонд в Житомирській області, ПАТ «Житомиргаз», група компаній «Укрнафта», Головенський кар'єр «Граніт», відділення комерційних банків: «Приватбанк», «Укрсиббанк»,

«Надрабанк», «Кредитпромбанк», «Синтезбанк», «ТАС» та багато інших. Реалізація продукції покупцям та замовникам відбувається на основі договору купівлі-продажу. Відповідно операційної діяльності ПП «Компанія-Олімпія» за 2019-2021 рр. підприємством було реалізовано наступний товарний асортимент (табл. 2.1). Аналіз господарської діяльності підприємства проводимо відповідно фінансових звітів за 2019-2021 рр. (додаток Г).

Таблиця 2.1 – Обсяг реалізації ПП «Компанія-Олімпія» відповідно основного асортименту продукції за 2019-2021 рр., тис.грн.

| Показники                                 | 2019 р. | 2020 р. | 2021 р. | Відхилення 2021 р.<br>до 2019 р. |                |
|-------------------------------------------|---------|---------|---------|----------------------------------|----------------|
|                                           |         |         |         | у сумі                           | рази<br>більше |
| 1. Алюмінієві конструкції                 | 55,6    | 684,9   | 1797,6  | 1742,0                           | 32,4           |
| 1.1. Вікна та двері                       | 43,8    | 530,6   | 1327,1  | 1283,3                           | 30,3           |
| 1.2. Офісні перегородки                   | 6,6     | 79,7    | 213,4   | 206,8                            | 32,3           |
| 1.3. Розсувні системи                     | 1,9     | 39,7    | 145,6   | 143,7                            | 77,1           |
| 1.4. Фасадні системи                      | 3,2     | 34,9    | 111,4   | 108,2                            | 34,6           |
| 2. Броньовані двері                       | 4,8     | 48,6    | 172,5   | 167,7                            | 36,1           |
| 3. Металопластикові вікна та двері        | 68,1    | 784,6   | 1976,7  | 1908,5                           | 29,0           |
| 3.1. ПВХ профіль марки КВЕ                | 38,4    | 460,5   | 1182,0  | 1143,7                           | 30,8           |
| 3.2. ПВХ профіль марки TROCAL             | 29,8    | 324,0   | 794,6   | 764,8                            | 26,7           |
| 4. Жалюзі та ролети                       | 40,8    | 442,1   | 1220,5  | 1179,7                           | 29,9           |
| 4.1. Вертикальні жалюзі                   | 13,7    | 198,5   | 516,3   | 502,6                            | 37,8           |
| 4.2. Горизонтальні жалюзі                 | 9,1     | 88,9    | 225,8   | 216,7                            | 24,8           |
| 4.3. Електрокарнізи для штор              | 8,2     | 19,0    | 61,3    | 53,1                             | 7,5            |
| 4.4. Жалюзі плісе                         | 2,4     | 51,3    | 108,6   | 106,2                            | 45,1           |
| 4.5. Римські штори                        | 2,0     | 22,5    | 120,8   | 118,8                            | 60,4           |
| 4.6. Ролети бамбукові                     | 0,7     | 5,7     | 23,2    | 22,5                             | 31,6           |
| 4.7. Тканинні ролети                      | 3,4     | 37,1    | 112,3   | 108,9                            | 33,2           |
| 4.8. Японські панелі                      | 1,3     | 19,1    | 52,2    | 50,9                             | 39,3           |
| 5. Секційні ворота, шлагбауми, автоматика | 12,6    | 161,0   | 344,9   | 332,3                            | 27,4           |
| 5.1. Автоматика воріт                     | 7,6     | 83,2    | 162,1   | 154,6                            | 21,5           |
| 5.2. Захисні ролети                       | 0,4     | 2,7     | 9,3     | 8,9                              | 23,1           |
| 5.3. Маркізи (сонцезахисні системи)       | 1,5     | 20,8    | 50,7    | 49,2                             | 34,1           |
| 5.4. Секційні ворота                      | 2,4     | 31,6    | 73,5    | 71,1                             | 31,2           |
| 5.5. Шлагбауми                            | 0,8     | 12,6    | 31,4    | 30,6                             | 39,6           |
| 6. Вироби з металу                        | 8,0     | 125,2   | 338,3   | 330,3                            | 42,1           |
| 6.1. Ворота                               | 6,0     | 90,2    | 240,2   | 234,2                            | 39,9           |
| 6.2. Грати                                | 0,9     | 15,8    | 46,7    | 45,8                             | 53,8           |
| 6.3. Козирки та навіси                    | 1,0     | 15,8    | 39,9    | 38,9                             | 40,1           |
| 6.4. Перила                               | 0,1     | 3,5     | 11,5    | 11,4                             | 79,6           |
| 7. Вироби з нержавіючої сталі             | 6,1     | 81,8    | 185,7   | 179,7                            | 30,6           |
| Інші товари та послуги                    | 21,0    | 227,4   | 597,0   | 575,9                            | 28,4           |
| Всього реалізовано                        | 217,0   | 2555,6  | 6633,1  | 6416,1                           | 30,6           |

За даними табл. 2.1, визначаємо значний рівень підвищення обороту в 2021 р. відносно 2019 р., що пов'язано насамперед із збільшенням реалізації таких товарних позицій як алюмінієвих конструкцій – на 1742 тис.грн. або в 32,4 рази більше, металопластикових вікон на 1908,5 тис.грн. або в 29 рази більше, жалюзі та ролети на 1179,7 тис.грн. або в 30 разів більше. Зростання обсягу обороту спостерігалось за кожною з позицій товарного асортименту, що є позитивним та визначає про активізацію попиту на даний вид продукції. Найбільша питома вага в реалізації продукції належить металопластиковим вікнам та жалюзі.

Важливим елементом товарної політики є стимулювання збуту продукції, зокрема це знижки до 35% (постійним покупцям, знижка від вартості продукції, знижки для навчальних закладів, тощо), безкоштовний замір (виїзд спеціалістів) для монтажу вікон/жалюзі/воріт, тощо; картки постійним покупцям, тощо.

Результатом діяльності підприємства є його фінансовий стан, що служить показником фінансової конкурентоспроможності, тобто кредитоспроможності, платоспроможності, виконання зобов'язань перед державою та іншими підприємствами. Порівняльний аналітичний баланс активів ПП «Компанія-Олімпія» за 2019-2021 рр. наведений табл. 2.2.

За даними табл. 2.2, спостерігається зростання динаміки балансу в часі і за структурою: абсолютне збільшення незавершеного будівництва на 414,2 тис. грн.; основних засобів на 251,7 тис. грн.; спостерігається збільшення обсягів запасів і готової продукції з 1018,0 тис. грн. до 1631,0 тис. грн., тобто на 613,0 тис. грн., або в 10,18%., проте скоротилась їх частка у структурі капіталу – на 20,5 пункти проти 2020 р.

Негативним явищем на підприємстві є збільшення обсягів дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги на 1562,1 тис. грн., або 38,79% проти 2019 р. Також значно зросла інша поточна дебіторська на 52.9 тис.грн. Скоротилася загальна вартість грошових коштів на 60,3 тис. грн.

Таблиця 2.2 – Порівняльний аналітичний баланс активів ПП «Компанія-Олімпія» за 2019-2021 рр.

| Показники                                             | 2019 р.         |                | 2020 р.         |                | 2021 р.         |                | Відхилення 2021 р. до 2019 р. у |           |        |
|-------------------------------------------------------|-----------------|----------------|-----------------|----------------|-----------------|----------------|---------------------------------|-----------|--------|
|                                                       | сума, тис. грн. | питома вага, % | сума, тис. грн. | питома вага, % | сума, тис. грн. | питома вага, % | сумі                            | відсотках | п.п    |
| Незавершене будівництво                               | 0,0             | 0,00           | 0,0             | 0,00           | 414,2           | 10,28          | 414,2                           | 10,28     | 0,00   |
| Основні засоби                                        | 107,9           | 3,21           | 79,7            | 3,25           | 359,6           | 8,93           | 251,7                           | 5,72      | 333,27 |
| Запаси і готова продукція                             | 1018,00         | 30,32          | 1494,8          | 61,00          | 1631,0          | 40,50          | 613                             | 10,18     | 160,22 |
| Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги | 0,00            | 0,00           | 7,6             | 0,31           | 1562,1          | 38,79          | 1562,1                          | 38,79     | 0,00   |
| Дебіторська заборгованість за розрахунками            | 160,50          | 4,78           | 271,7           | 11,09          | 0,1             | 0,00           | -160,4                          | -4,78     | 0,06   |
| Інша поточна дебіторська заборгованість               | 0,00            | 0,00           | 0,0             | 0,00           | 52,9            | 1,31           | 52,9                            | 1,31      | 0,00   |
| Гроші та їх еквіваленти                               | 62,1            | 1,85           | 200,60          | 8,19           | 1,8             | 0,04           | -60,3                           | -1,81     | 2,90   |
| Витрати майбутніх періодів                            | 2009            | 59,84          | 396,1           | 16,16          | 0,4             | 0,01           | -2008,6                         | -59,83    | 0,02   |
| Разом                                                 | 3357,5          | 100,00         | 2450,5          | 100,00         | 4027,3          | 100,00         | 669,8                           | 0         | 119,95 |

Згрупуємо показники пасивів ПП «Компанія-Олімпія» за 2019-2021 рр. та їх динаміку наведемо в табл. 2.3. Розглядаючи структуру пасивів підприємства, можна дійти висновку, що їх загальна вартість зросла на 669,8 тис. грн., або 19,95 п.п. Зареєстрований (пайовий) капітал відсутній у структурі пасивів. Позитивним є використання нерозподіленого прибутку на 895,3 тис. грн..

У 2021 році підприємство взяло на баланс поточну кредиторську заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями у розмірі 323,4 тис. грн., що становить 8,03% в загальній структурі пасивів підприємства. Також у 2021 році підприємство оформило короткостроковий кредит банку на суму 408,0 тис. грн., що складає 10,13% від загальної структури пасивів. Збільшилась кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги на 751,3 тис. грн., або 72,27 п.п.

Таблиця 2.3 – Порівняльний аналітичний баланс пасивів ПП «Компанія-Олімпія» за 2019-2021 рр.

| Показники                                                                | 2019 р.         |                | 2020 р.         |                | 2021 р.         |                | Відхилення 2021 р. до 2019 р. у |           |        |
|--------------------------------------------------------------------------|-----------------|----------------|-----------------|----------------|-----------------|----------------|---------------------------------|-----------|--------|
|                                                                          | сума, тис. грн. | питома вага, % | сума, тис. грн. | питома вага, % | сума, тис. грн. | питома вага, % | сумі                            | відсотках | п.п    |
| 1. Зареєстрований (пайовий) капітал                                      | 0,00            | 0,00           | 0,00            | 0,00           | 0,00            | 0,00           | 0,00                            | 0,00      | 0,00   |
| 2. Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)                           | 2249,50         | 67,0           | 2250,30         | 91,83          | 1354,20         | 33,63          | -895,30                         | -33,37    | 60,20  |
| 3. Неоплачений капітал                                                   | 0,00            | 0,00           | 0,00            | 0,00           | -61,00          | -1,51          | -61,00                          | -1,51     | 0,00   |
| 4. Поточна кредиторська заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями | 0,00            | 0,00           | 0,00            | 0,00           | 323,40          | 8,03           | 323,40                          | 8,03      | 0,00   |
| 5. Короткострокові кредити банків                                        | 0,00            | 0,00           | 0,00            | 0,00           | 408,00          | 10,13          | 408,00                          | 10,13     | 0,00   |
| 6. Поточна кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги        | 1039,60         | 30,9           | 185,50          | 7,57           | 1790,90         | 44,47          | 751,30                          | 13,51     | 172,27 |
| 7. Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками                   | 49,90           | 1,49           | 14,70           | 0,60           | 190,10          | 4,72           | 140,20                          | 3,23      | 380,96 |
| 8. Інші поточні зобов'язання                                             | 18,50           | 0,55           | 0,00            | 0,00           | 21,70           | 0,54           | 3,20                            | -0,01     | 117,30 |
| Разом                                                                    | 3357,50         | 100            | 2450,50         | 100,           | 4027,30         | 100,           | 669,80                          | 0,00      | 119,95 |

Показники ліквідності підприємства демонструють здатність підприємства своєчасно конвертувати наявні активи (табл. 2.4).

Коефіцієнт покриття характеризує достатність оборотних засобів для покриття поточних боргів, негативним є його зменшення в динаміці на 8,68 пунктів, але показник перевищує нормативне значення. Коефіцієнт швидкої ліквідності скоротився на 1,00 пункти та не знаходиться в межах нормативу, що свідчить про неможливість погашення поточних зобов'язань за рахунок власних фінансових надходжень.

Коефіцієнт незалежності відповідає нормативному значенню (0,67 п.п.),

підвищився на 0,47 пункти проти 2019 р. та знизився на 1,73 пункти проти 2020 р., що свідчить про достатній рівень забезпеченої ліквідності.

Таблиця 2.4 – Показники платоспроможності та ліквідності ПП «Компанія-Олімпія» за 2019-2021 рр.

| Показник                                             | Норматив  | 2019 р. | 2020 р. | 2021 р. | Відхилення<br>2021 р. (+/-) до |         |
|------------------------------------------------------|-----------|---------|---------|---------|--------------------------------|---------|
|                                                      |           |         |         |         | 2020 р.                        | 2019 р. |
| 1. Загальний коефіцієнт покриття (платоспроможності) | >1        | 1,12    | 9,86    | 1,19    | -8,68                          | 0,07    |
| 2. Коефіцієнт швидкої ліквідності                    | >0,5      | 0,06    | 1,00    | 0,00    | -1,00                          | -0,06   |
| 3. Коефіцієнт незалежної (забезпеченої) ліквідності  | >0,5      | 0,20    | 2,40    | 0,67    | -1,73                          | 0,47    |
| 4. Частка оборотних активів в загальній сумі активів | за планом | 36,95   | 80,58   | 80,65   | 0,06                           | 43,70   |
| 5. Частка виробничих запасів в оборотних активах     | >0,5      | 0,82    | 0,75    | 0,50    | -0,25                          | -0,31   |

Частка виробничих запасів відповідає нормативному значенню та складає 0,50 станом на 2021 р. В динаміці спостерігається його зниження на 0,25 п.п. відповідно до 2020 р. та 0,31 п.п. відповідно до 2019 р. Щодо частки оборотних активів підприємства то вона є значною та складає 80,65% на 2021 р.

ПП «Компанія-Олімпія» є ліквідним та платоспроможним, має позитивну тенденцію до збільшення оборотних активів та має можливість покривати поточні зобов'язання.

Фінансова стійкість підприємства відображає збалансованість засобів і джерел їх формування, доходів і витрат, грошових і товарних потоків, оцінюється на підставі співвідношення власного та залученого капіталу підприємства, співвідношення довгострокових і поточних зобов'язань, достатності забезпечення матеріальних засобів власними джерелами тощо. Показники фінансової стійкості ПП «Компанія-Олімпія» за 2019-2021 рр. наведені в табл. 2.5.

Зростає залежність підприємства від зовнішніх джерел фінансування. Концентрація власного капіталу в звітному році досягла 32% від загальної вартості, що на 50% більше ніж в базисному 2019 році.

Таблиця 2.5 – Показники фінансової стійкості ПП «Компанія-Олімпія» за 2019-2021 рр.

| Показник                                                       | Норматив  | 2019 р. | 2020 р. | 2021 р. | Відхилення<br>2021 р. (+/-) до |         |
|----------------------------------------------------------------|-----------|---------|---------|---------|--------------------------------|---------|
|                                                                |           |         |         |         | 2020 р.                        | 2019 р. |
| 1. Коефіцієнт автономії<br>(концентрації власного капіталу)    | >0,5      | 0,67    | 0,92    | 0,32    | -0,60                          | -0,99   |
| 2. Маневреність робочого капіталу                              | За планом | 0,06    | 0,06    | 0,82    | 0,76                           | -0,88   |
| 3. Коефіцієнт фінансової<br>залежності                         | <2,0      | 0,33    | 0,08    | 0,68    | 0,60                           | -1,01   |
| 4. Коефіцієнт маневреності<br>власного капіталу                | >0,5      | 1,05    | 1,04    | 1,39    | 0,35                           | -2,44   |
| 5. Коефіцієнт концентрації<br>залученого капіталу              | <0,5      | 0,33    | 0,08    | 0,68    | 0,60                           | -1,01   |
| 6. Коефіцієнт поточних<br>зобов'язань                          | >0,5      | 1,12    | 9,86    | 1,19    | -8,68                          | -2,31   |
| 7. Коефіцієнт співвідношення<br>залученого і власного капіталу | <0,5      | 0,49    | 0,09    | 2,11    | 2,03                           | -2,61   |

Негативним є збільшення частки залученого капіталу на 0,6 пунктів. Частка поточних зобов'язань в загальній сумі джерел фінансування у 2021 році становить 32%, що на 0,18 пунктів менше за нормативне значення. Коефіцієнт співвідношення залученого і власного капіталу зріс на 2,03 пункти структури і становить 2,11 пункти, що не відповідає нормативному значенню. Коефіцієнт фінансової залежності за досліджений період відповідно зріс на 0,60 пункти, та вище нормативного значення на 0,18 пункти.

Отже, аналіз фінансового стану свідчить про погіршення як фінансової так і господарської діяльності. Показники фінансової стійкості ПП «Компанія-Олімпія» свідчать про зростання залежності підприємства від зовнішніх джерел фінансування та часткову втрату ліквідності.

## 2.2. Аналіз та оцінка прибутку й рентабельності ПП «Компанія-Олімпія»

Фінансовим результатом господарської діяльності підприємства є прибуток або збиток. Прибуток утворюється в результаті продажу (реалізації) готової продукції (товарів, послуг). Крім того, підприємство може продавати (реалізовувати) інші матеріальні цінності і послуги допоміжних виробництв та господарств, а також мати доходи і збитки, що збільшують або зменшують розмір прибутку від інвестиційної діяльності.

Показники прибутку є важливі для оцінки виробничої та фінансової діяльності підприємства, вся діяльність підприємства спрямована на його утворення. Він є джерелом сплати податків.

Аналіз рівня показників фінансових результатів діяльності підприємства наведена в табл. 2.6.

Таблиця 2.6 – Показники рівня показників фінансових результатів діяльності ПП «Компанія-Олімпія» за 2019-2021 рр., тис.грн.

| Показники                                                      | 2019 р. | 2020 р. | 2021 р. | Відхилення 2021 р. до 2019 р. |             |
|----------------------------------------------------------------|---------|---------|---------|-------------------------------|-------------|
|                                                                |         |         |         | у сумі                        | у відсотках |
| Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) | 3351,5  | 3011,7  | 5298,4  | 1946,9                        | 158,09      |
| Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)   | 3120,8  | 2960,5  | 3688,7  | 567,9                         | 118,20      |
| Валовий прибуток (збиток)                                      | 230,7   | 51,2    | 1609,7  | 1379                          | 697,75      |
| Інші операційні доходи                                         | 0       | 1,3     | 2,4     | 2,4                           | 0,00        |
| Інші операційні витрати                                        | 44,5    | 27,9    | 678,4   | 633,9                         | 1524,49     |
| Фінансові результати від операційної діяльності                | 186,2   | 24,6    | 933,7   | 747,5                         | 501,45      |
| Фінансові результати від звичайної діяльності до оподаткування | 186,2   | 24,6    | 933,7   | 747,5                         | 501,45      |
| Чистий прибуток (збиток)                                       | 128,8   | 0,8     | 663,3   | 534,5                         | 514,98      |

Розглянувши фінансові результати підприємства за 2019-2021 рр. можна відмітити їх позитивну динаміку, так дохід від реалізації зріс на 1946,9 тис. грн. на 58,09 п.п. відповідно зріс і чистий прибуток на 534,5 тис. грн. або у 5,15 рази. Позитивним є той факт, що собівартість зростає меншими темпами, ніж чистий дохід, та забезпечує формування валового прибутку на рівні 1609,70

тис. грн. у 2021 році проти 51,2 тис. грн. у 2020 році та 230,7 тис. грн. у 2019 році. Незначно зросли інші операційні доходи з 1,3 тис. грн. у 2020 році до 2,40 тис. грн. у 2021 році. Суттєво збільшилися обсяги інших операційних витрат з 44,5 тис. грн. у 2019 році до 678,4 тис. грн. у 2021 році.

Фінансові результати від операційної діяльності зросли більше ніж в п'ять разів у порівнянні з 2019 роком. Чистий прибуток у 2021 році становив 663,30 тис. грн., що в на 534,5 тис. грн. більше ніж у 2019 році.

Відповідно до діяльності підприємства, чистий прибуток має наступну динаміку (табл. 2.7).

Таблиця 2.7 – Показники динаміки чистого прибутку ПП «Компанія-Олімпія» за 2019-2021 рр.

| Період, роки | Показники, грн. | Абсолютний приріст, грн. |            | Темп зростання, % |            | Темп приросту, % |            |
|--------------|-----------------|--------------------------|------------|-------------------|------------|------------------|------------|
|              |                 | базисний                 | ланцюговий | базисний          | ланцюговий | базисний         | ланцюговий |
| 2019         | 128,8           | -                        | -          | -                 | -          | -                | -          |
| 2020         | 0,8             | -128,00                  | -128,00    | 0,62              | 0,62       | -99,38           | 926,90     |
| 2021         | 663,3           | 534,50                   | 662,50     | 514,98            | 82912,50   | 414,98           | 82812,50   |

За даними табл. 2.7 можна зробити висновок, що на підприємстві протягом аналізованого періоду відбувалося не стабільне зростання суми чистого прибутку порівняно з базисним рівнем. Абсолютний приріст чистого прибутку порівняно з базисним роком становить 534,5 тис. грн. Темпи приросту у 2021 році у порівнянні з 2019 роком становить 414,98%.

У цілому результати дослідження свідчать про не стабільність діяльності підприємства, проте позитивну динаміку щодо зростання чистого прибутку.

Надалі проведемо аналіз структури доходів і витрат, понесених для отримання фінансових результатів, адже у ході їх порівняння й визначаються фінансові результати (див. табл. 2.8).

У 2021 році відбулось нарощення обсягів доходів на 58,16 п.п. у порівнянні з 2019 роком, наявні також незначні структурні зрушення, зокрема, на 0,05 п.п. структури зменшилася питома вага чистого доходу від реалізації товарів, робіт, послуг у структурі доходів.

Таблиця 2.8 – Показники структури доходів ПП «Компанія-Олімпія» за 2019-2021 рр.

| Показники                                                      | 2019 р.         |                | 2020 р.         |                | 2021 р.         |                | Відношення 2021 р. до 2019 р. |             |       |
|----------------------------------------------------------------|-----------------|----------------|-----------------|----------------|-----------------|----------------|-------------------------------|-------------|-------|
|                                                                | сума, тис. грн. | питома вага, % | сума, тис. грн. | питома вага, % | сума, тис. грн. | питома вага, % | у сумі                        | у відсотках | п.с.  |
| Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) | 3351,5          | 100            | 3011,7          | 99,96          | 5298,4          | 99,95          | 1946,9                        | -0,05       | 58,09 |
| Інші операційні доходи                                         | 0               | 0              | 1,3             | 0,04           | 2,4             | 0,046          | 2,4                           | 0,05        | 0     |
| Разом                                                          | 3351,5          | 100            | 3013            | 100            | 5300,8          | 100            | 1949,3                        | 0,00        | 58,16 |

Таблиця 2.9 – Показники структури витрат ПП «Компанія-Олімпія» за 2019-2021 рр.

| Показники                                                  | 2019 р.         |                | 2020 р.         |                | 2021 р.         |                | Відхилення 2021 р. до 2019 р. |             |         |
|------------------------------------------------------------|-----------------|----------------|-----------------|----------------|-----------------|----------------|-------------------------------|-------------|---------|
|                                                            | сума, тис. грн. | питома вага, % | сума, тис. грн. | питома вага, % | сума, тис. грн. | питома вага, % | у сумі                        | у відсотках | п.с.    |
| Собівартість реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) | 3120,8          | 96,84          | 2960,50         | 98,28          | 3688,7          | 79,54          | 567,90                        | -17,30      | 18,20   |
| Інші операційні витрати                                    | 44,50           | 1,38           | 27,90           | 0,93           | 678,40          | 14,63          | 633,90                        | 13,25       | 1424,49 |
| Податок на прибуток                                        | 57,40           | 1,78           | 23,80           | 0,79           | 270,40          | 5,83           | 213,00                        | 4,05        | 371,1   |
| Разом                                                      | 3222,7          | 100,00         | 3012,20         | 100,00         | 4637,5          | 100,0          | 1414,8                        | 0,00        | 43,90   |

На підприємстві відбулося зростання витрат (табл. 2.9). Така зміна зумовлена зростанням суми податку на прибуток на 213,0 тис. грн. або понад чотири рази, собівартості реалізованої продукції на 567,9 тис. грн. або на 18,2%, інші операційні витрати на 633,9 тис. грн. або понад 15 разів. Відповідно, такі зміни вплинули на загальну структуру витрат: на 4,05 пункти зросла частка податку на прибуток. Частка собівартості реалізації продукції скоротилась на 17,3 проте частка інших операційних витрат значно зросла (4,05 п.п.).

Ефективність функціонування підприємства залежить від економічно грамотного використання усіх видів ресурсів. Питання зниження витрат операційної діяльності на підприємствах є важливим, оскільки витрати є

внутрішнім чинником функціонування підприємства, а від величини виробництва залежить рівень ефективності функціонування господарювання будь-якої структури.

Для виявлення резервів зниження витрат порівнюють операційні витрати в динаміці за декілька звітних періодів і в такий спосіб оцінюють динаміку змін витрат, абсолютну та відносну економію або перевитрачання (табл.2.10).

Таблиця 2.10 – Показники структури операційних витрат ПП «Компанія-Олімпія» за 2019-2021 рр.

| Показник                         | 2019 р.         |                | 2020 р.         |                | 2021 р.         |                | Відхилення 2021 р. до 2019 р. |             |             |
|----------------------------------|-----------------|----------------|-----------------|----------------|-----------------|----------------|-------------------------------|-------------|-------------|
|                                  | сума, тис. грн. | питома вага, % | сума, тис. грн. | питома вага, % | сума, тис. грн. | питома вага, % | у сумі                        | у відсотках | темпи зміни |
| Матеріальні затрати              | 1650,90         | 52,90          | 1974,65         | 66,70          | 2714,88         | 73,60          | 1063,98                       | 164,45      | 64,45       |
| Витрати на оплату праці          | 658,49          | 21,10          | 260,52          | 8,80           | 236,08          | 6,40           | -422,41                       | 35,85       | -64,15      |
| Відрахування на соціальні заходи | 243,42          | 7,80           | 97,70           | 3,30           | 88,53           | 2,40           | -154,89                       | 36,37       | -63,63      |
| Амортизація                      | 74,90           | 2,40           | 38,49           | 1,30           | 3,69            | 0,10           | -71,21                        | 4,92        | -95,08      |
| Інші операційні витрати          | 493,09          | 15,80          | 589,14          | 19,90          | 77,46           | 2,10           | -415,62                       | 15,71       | -84,29      |
| Разом                            | 3120,80         | 100,00         | 2960,50         | 100,00         | 3688,70         | 100,00         | 567,90                        | 118,20      | 18,20       |

За даними табл. 2.10 сума операційних витрат за аналізований період зросла на 567,9 тис. грн., або на 18,2%. На 64,15% зросли матеріальні витрати або в сумі на 1063,98 тис. грн. Скоротилися на 64,15 %. витрати на оплату праці та відповідно відрахування на соціальні заходи (скорочення становило 63,63%). Інші операційні витрати скоротилися на 415,62 тис. грн. або 15,71%.

Структура операційних витрат також змінилась. Найбільша зміна відбулася у статті «матеріальні затрати», питома вага якої збільшилась на 20,7 п.п., та їх частка у 2021 році становить 73,6%. Така динаміка формування операційних витрат підприємства цілком пов'язана із збільшенням обсягів виробництва продукції, та негативним фактором як зростання цін на сировину, матеріали, паливо, тощо. Витрати на заробітну плату знижуються як і відрахування на неї, що пов'язано зі скороченням чисельності працюючих на підприємстві. Амортизація та інші операційні витрати скорочуються також.

Аналіз показників рентабельності дає змогу оцінити досягнутий рівень рентабельності, визначити її динаміку, з'ясувати причини, фактори, які позначаються на величині цих показників (див. табл. 2.11).

Валова рентабельність (прибутковість) виробничих витрат підприємства збільшилась на 36,25 п.п. і становила 43,64%. Це говорить, що підприємство має позитивну тенденцію до збільшення операційного прибутку.

Таблиця 2.11 – Основні показники рівня рентабельності господарської діяльності ПП «Компанія-Олімпія» за 2019-2021 рр.

| Показники                                     | 2019 р. | 2020 р. | 2021 р. | Відхилення<br>2021 р. у (+/-)<br>до 2019 р. |
|-----------------------------------------------|---------|---------|---------|---------------------------------------------|
| 1. Валова рентабельність виробничих витрат, % | 7,39    | 1,73    | 43,64   | 36,25                                       |
| 2. Коефіцієнт окупності виробничих витрат, %  | 93,12   | 98,30   | 69,62   | -23,50                                      |
| 3. Коефіцієнт окупності чистого доходу        | 96,16   | 99,97   | 87,49   | -8,67                                       |
| 3. Рентабельність звичайної діяльності, %     | 3,84    | 0,03    | 12,52   | 8,68                                        |
| 4. Рентабельність витрат підприємства, %      | 4,00    | 0,03    | 14,30   | 10,31                                       |
| 5. Рентабельність доходів, %                  | 3,84    | 0,03    | 12,51   | 8,67                                        |
| 6. Рентабельність собівартості, %             | 4,13    | 0,03    | 17,98   | 13,85                                       |

В 2021 р. знизився період окупності виробничих витрат порівняно з 2019р., 23,5 п.п і склав 69,62%. Також знизився і коефіцієнт окупності чистого доходу на 8,67 п.п. і склав 87,49%, Позитивною динамікою є нарощення показників рентабельності як від звичайної діяльності на 8,68 п.п., так і доходів на 8,67п.п. Підвищилася рентабельність витрат, як їх загального обсягу на 10,31 п.п так і собівартості на 13,85 п.п.

Отже, відповідно проведеного аналізу, бачимо значний рівень збільшення чистого доходу від реалізації продукції) та відповідне збільшення операційних та неопераційних витрат, що пов'язано з розширенням обсягів реалізації продукції підприємства та є позитивним. Даний фактор позитивно вплинув на підвищення рівня прибутковості підприємства в динаміці. Показники рентабельності формуються на високому рівні, що визначає ефективну політику з управління прибутком підприємства.

### 2.3. Оцінка ефективності управління прибутком підприємства та вплив факторів на її забезпечення

Рівень ефективності функціонування товариства найбільш точно визначають показники рентабельності, виражені прибутковістю або збитковістю. Рентабельність – це якісний показник, що характеризує рівень віддачі витрат або рівень використання наявних ресурсів у процесі виробництва і реалізації товарів, робіт, послуг.

Для розрахунку рентабельності галузей економіки, як основи фінансової стійкості, використовується загальна сума прибутку, отримана товариствами, об'єднаннями, іншими госпрозрахунковими формуваннями, що входять у відповідну галузь економіки. На рівень рентабельності галузі впливатиме наявність у ній низькорентабельних і збиткових підприємств.

У фінансовій практиці використовується ціла низка показників рентабельності (прибутковості, збитковості):

1. Прибутковість (рентабельність) виробничих фондів (Рф), визначаються як відношення операційного прибутку (ЧП) за звітний період до середньорічної вартості основних фондів (ОФ) і нормованих оборотних коштів (ОК).

Цей показник використовується для оцінки ефективності виробничих фондів товариства та показує розмір операційного прибутку в розрахунку на сто одиниць основних фондів і оборотних коштів.

2. Прибутковість (рентабельність) оборотних витрат, визначається як відношення операційного прибутку до собівартості (якщо промислова діяльність) або поточних витрат (якщо сфера обігу) .

3. Прибутковість (рентабельність) обороту, розраховується як відношення операційного прибутку до обсягів реалізації.

Цей показник використовується для оцінки результатів господарської діяльності. Він показує скільки операційного прибутку приносить кожна гривня виручки від реалізації.

4. Прибутковість (рентабельність) капіталу ( $R_k$ ) розраховується за формулою:

$$R_k = \text{ОП} / K \times 100, \quad (2.1)$$

де  $\Pi$  - операційний прибуток;

$K$  - середньорічна вартість капіталу.

Цей показник характеризує прибуток в розрахунку на одиницю майна, яке знаходиться в розпорядженні товариства.

Показники прибутковості обороту і капіталу взаємопов'язані:

$$R_o = \text{ОП} / T \times 100, \quad (2.2)$$

звідси:

$$\text{ОП} = R_o \times T / 100,$$

$$R_o = \text{ОП} / T \times 100 = R_o \times T / 100 \times K \times 100 = R_o \times r, \quad (2.3)$$

де  $r$  - кількість оборотів капіталу, яке визначається як  $T / K$ ;

$\Pi$  - операційний прибуток;

$T$  – доход.

5. Прибутковість (рентабельність) трудових ресурсів - характеризується двома показниками, а саме операційним прибутком в розрахунку на одного робітника товариства та операційним прибутком в розрахунку на одиницю витрат, що пов'язані з утримуванням трудових ресурсів. Виходячи з наведених положень, розрахуємо рентабельність господарювання для ПП «Компанія-Олімпія». Дані таблиці 2.12 свідчать про підвищення ефективності господарювання, що виражено зростанням показників рентабельності :

- майна на 12,630 п.п. проти 2020 р. та на 16,44 п.п. проти 2019р. за рахунок зниження прибутковості основного капіталу на 33,65 п.п. проти 2020р. та зростання оборотного капіталу на 16,42 п.п проти 2020 р.;

- власного капіталу підприємства на 45,57 п.п проти 2020 р. та на 51,26 п.п. проти 2019 р.;

- виручки на 8,68 п.п. проти 2020 р. та 12,49 п.п. проти 2019 р.;

- доходів на 8,67 п.п. проти 2020 р. та 12,49 проти 2019 р.;

- загальних витрат на 10,31 п.п проти 2020 р. та на 14,28 п.п. проти 2019 р.;

- собівартості на 13,85 п.п. проти 2020 р. та на 17,95 п.п. проти 2019 р.

Таблиця 2.12 – Показники прибутковості операційної ПП «Компанія-Олімпія» за 2019-2021 роки, %

| Показник                          | Роки    |         |         | Відхилення         |                    |
|-----------------------------------|---------|---------|---------|--------------------|--------------------|
|                                   | 2019 р. | 2020 р. | 2021 р. | 2021р. від 2020 р. | 2021 р. від 2019р. |
| Прибутковість майна               | 3,84    | 0,03    | 16,47   | 12,63              | 16,44              |
| Прибутковість основних фондів     | 119,37  | 1,00    | 85,72   | -33,65             | 84,72              |
| Прибутковість оборотного капіталу | 3,96    | 0,03    | 20,39   | 16,42              | 20,35              |
| Прибутковість власного капіталу   | 5,73    | 0,04    | 51,29   | 45,57              | 51,26              |
| Прибутковість виручки             | 3,84    | 0,03    | 12,52   | 8,68               | 12,49              |
| Прибутковість доходів             | 3,84    | 0,03    | 12,51   | 8,67               | 12,49              |
| Прибутковість загальних витрат    | 4,00    | 0,03    | 14,30   | 10,31              | 14,28              |
| Прибутковість собівартості        | 4,13    | 0,03    | 17,98   | 13,85              | 17,95              |

Як вже зазначалося вище вказана тенденція пояснюється нарощенням обсягів операційного прибутку за рахунок збільшення обсягів доходів та, відповідно, і витрат.

На рівень і динаміку показників ефективності господарювання впливає комплекс виробничо - господарських факторів, а саме: рівень організації виробництва і управління; структура капіталу і його джерел; рівень використання виробничих ресурсів; обсяги, якість і структура продукції, витрати та інші.

Доцільно звернути увагу на методологію факторного аналізу впливу на ефективність господарської діяльності за рахунок окремих кількісних показників. Вона передбачає розглядання вихідних формул розрахунку за всіма якісними і кількісними характеристиками інтенсифікації виробництва і підвищення ефективності господарської діяльності.

Для факторного аналізу впливу витрат на ефективність господарювання

складемо таблицю 2.13.

Дані таблиці є вихідними даними для проведення трьохфакторного аналізу прибутковості операційної діяльності. Як вже зазначалося вище, основні показники господарювання товариства покращилися проти 2020 року, зокрема обсяги реалізації збільшилися на 2286,7 тис. грн. або 75,93 %, середні обсяги оборотних активів зросли на 882,7 тис. грн. або 37,23 %. Нарощення обсягів господарювання спричинило приріст матеріальних витрат на 740,23 тис. грн. або 37,49 %.

Таблиця 2.13 – Вихідні дані для факторного аналізу прибутковості операційної діяльності ПП «Компанія-Олімпія» за 2020-2021 рр., тис. грн.

| Показник                                               | Ум. поз. | 2020р.  | 2021р.  | Зміна                |             |
|--------------------------------------------------------|----------|---------|---------|----------------------|-------------|
|                                                        |          |         |         | абсолютна, тис. грн. | відносна, % |
| А                                                      | 1        | 2       | 3       | 4                    | 5           |
| 1. Продукція                                           | N        | 3011,70 | 5298,40 | 2286,70              | 175,93      |
| 2. Трудові ресурси:                                    |          |         |         |                      |             |
| - витрати на оплату праці з врахуванням соцвідрахувань | U        | 358,22  | 324,61  | -33,61               | 90,62       |
| 3. Матеріальні витрати                                 | M        | 1974,65 | 2714,88 | 740,23               | 137,49      |
| 4. Фонди:                                              |          |         |         |                      |             |
| - основні фонди                                        | F        | 79,70   | 359,60  | 279,90               | 451,19      |
| - амортизація                                          | A        | 38,49   | 3,69    | -34,80               | 9,58        |
| 5. Оборотні активи                                     | E        | 2370,80 | 3253,50 | 882,70               | 137,23      |

Розглянемо як названі зміни вплинули на прибутковість операційної діяльності для чого побудуємо таблицю 2.14.

Для того, щоб побудувати трьохфакторну модель необхідно визначити залежність наступних факторів:

- прибутковість виробництва;
- фондомісткість виробництва;
- оборотності оборотних активів.

Спочатку знайдемо значення прибутковості для базисного і звітного року:

а) для базисного року:

$$R_0 = (P / K) = (P / N) / (F / N + E / N) = 1,067$$

Таблиця 2.14 – Розрахункові дані для трьохфакторної моделі прибутковості операційної діяльності

| Показник                                     | умовне<br>визначення | 2020р.  | 2021р.  | Зміна               |                |
|----------------------------------------------|----------------------|---------|---------|---------------------|----------------|
|                                              |                      |         |         | абсолютн<br>а (+,-) | відносна,<br>% |
| Розрахункові дані                            |                      |         |         |                     |                |
| 1. Витрати, що вплинули на зменшення доходів | C=<br>U+M+A          | 396,71  | 3043,18 | 2646,4<br>7         | 767,11         |
| 2. Прибуток                                  | P= N-C               | 2614,99 | 2255,22 | -359,77             | 86,24          |
| 3. Рентабельність капіталу                   | R=P/(F+E<br>)        | 1,07    | 0,62    | -0,44               | 58,49          |
| Розрахунки для трьохфакторної моделі         |                      |         |         |                     |                |
| 1. Прибутковість виробництва                 | P/N                  | 0,87    | 0,43    | -0,44               | 49,02          |
| 2. Фондомісткість                            | F/N                  | 0,03    | 0,07    | 0,04                | 256,47         |
| 3. Оборотність оборотних активів             | E/N                  | 0,79    | 0,61    | -0,17               | 78,01          |

б) для звітнього року:

$$R_1 = P / K = (P / N) / (R / N + E / N) = 0,624$$

Таким чином, зниження прибутковості за звітний період складає:

$$\Delta R = 0,624 - 1,067 = -0,44 = -44\%$$

Проаналізуємо, який вплив здійснили вказані фактори.

1. Відстежимо вплив зміни факторів прибутковості виробництва.

1.1 Розрахуємо умовну рентабельність по прибутковості виробництва при умові, що змінилася лише прибутковість реалізації, а значення інших факторів залишається на рівні базисного періоду:

$$R = (P_1 / N_1) / (F_0 / N_0 + E_0 / N_0) = 0,523$$

1.2 Виділимо вплив прибутковості виробництва :

$$\Delta R = 0,523 - 1,067 = -0,544 = -54,4\%$$

2. Відстежимо вплив зміни фондомісткості.

2.1 Розрахуємо умовну прибутковість за фондомісткістю при умові, що змінилися два фактори - рентабельність виробництва і фондомісткість, а значення інших факторів залишилося на рівні базисного року:

$$R = (P_1 / N_1) / (F_1 / N_1 + E_0 / N_0) = 0,498$$

2.2 Визначимо вплив фактора фондомісткості:

$$\Delta R = 0,498 - 0,523 = -0,025 = -0,25\%.$$

3. Відстежимо вплив оборотності оборотних активів.

3.1. Розрахуємо прибутковість для звітного року. Він розрахований раніше і дорівнює 0,624.

3.2. Виділимо вплив оборотності оборотних активів:

$$\Delta R = 0,624 - 0,498 = 0,126 = 12,6\%.$$

$$\text{Отже, } \Delta R = -0,544 - 0,025 + 0,126 = -0,44 = 44\%$$

Побудуємо п'ятифакторну модель прибутковості, дані якої наведемо в таблиці 2.15.

Таблиця 2.15 – Розрахункові дані для п'ятифакторної моделі прибутковості операційної діяльності

| Показник                                      | умовне<br>визначення | 2020р. | 2021р. | Зміна                   |                |
|-----------------------------------------------|----------------------|--------|--------|-------------------------|----------------|
|                                               |                      |        |        | абсолютна,<br>тис. грн. | відносна,<br>% |
| Розрахунки для п'ятифакторної моделі          |                      |        |        |                         |                |
| 1.Матеріаломісткість<br>виробництва           | M/N                  | 0,66   | 0,51   | -0,14                   | 78,15          |
| 2.Працемісткість<br>виробництва               | U/N                  | 0,12   | 0,06   | -0,06                   | 51,51          |
| 3.Вплив амортизації на<br>обсяги виробництва  | A/N                  | 0,01   | 0,00   | -0,01                   | 5,45           |
| 4.Швидкість оборотності<br>основного капіталу | A/F                  | 0,48   | 0,01   | -0,47                   | 2,12           |
| 5.Швидкість оборотності<br>оборотних активів  | E/N                  | 0,79   | 0,61   | -0,17                   | 78,01          |

Проаналізуємо п'ятифакторну модель аналізу прибутковості.

Для того, щоб побудувати п'ятифакторну модель необхідно визначити залежність наступних факторів:

- матеріаломісткість виробництва;
- працемісткість виробництва;
- амортизаційномісткість;
- швидкість оборотності основного капіталу;
- оборотність коштів.

Визначимо прибутковість для:

а) базисного року

$$R_0 = (1 - (M_0 / N_0 + U_0 / N_0 + A_0 / N_0)) / ((A_0 / N_0) / (A_0 / F_0) + E_0 / N_0) \quad (2.4)$$

$$R_0 = 1,079$$

б) звітнього року

$$R_1 = (1 - (M_1 / N_1 + U_1 / N_1 + A_1 / N_1)) / ((A_1 / N_1) / (A_1 / F_1) + E_1 / N_1) \quad (2.5)$$

$$R_1 = 0,640$$

Таким чином, зниження прибутковості за звітний період складає:

$$\Delta R = 0,640 - 1,0079 = -0,367 = -36,7\%.$$

Розглянемо, як вплинули на вказані зміни вище перераховані фактори.

1. Проаналізуємо вплив зміни фактора матеріаломісткості виробництва.

1.1 Розрахуємо умовну прибутковість за матеріаломісткістю при умові, що змінилась лише матеріаломісткість виробництва, а інші фактори залишились на рівні базисного періоду:

$$R = 1 - (M_1 / N_1 + U_0 / N_0 + A_0 / N_0) / ((A_0 / N_0) / (A_0 / F_0) + E_0 / N_0) \quad (2.6)$$

$$R = 1,0065$$

Визначимо вплив даного фактора:

$$\Delta R = 1,0065 - 1,0079 = -0,00142$$

2. Проаналізуємо вплив зміни фактора працемісткості виробництва.

2.1 Розрахуємо умовну рентабельність за працемісткістю виробництва при умові, що змінилась як матеріаломісткість, так і працемісткість, а значення всіх інших факторів залишилися на рівні базисного періоду:

$$R = (1 - (M_1 / N_1 + U_1 / N_1 + A_0 / N_0)) / ((A_0 / N_0) / (A_0 / F_0) + E_0 / N_0) \quad (2.7)$$

$$R = 1,0059$$

2.2 Виділимо вплив даного фактора:

$$\Delta R = 1,0059 - 1,0065 = 0,00058$$

3. Розглянемо вплив зміни амортизаційномісткості виробництва.

3.1 Розрахуємо умовну прибутковість за умови, що змінилась працемісткість, матеріаломісткість та амортизаційномісткість, а інші фактори залишилися без зміни:

$$R = (1 - (M_1 / N_1 + U_1 / N_1 + A_1 / N_1)) / ((A_1 / N_1) / (A_0 / F_0) + E_0 / N_0) \quad (2.8)$$

$$R = 1,00578$$

Виділимо вплив фактора:

$$\Delta R = 1,00578 - 1,0059 = -0,00012$$

4. Проаналізуємо вплив зміни фактора швидкості оборотності основного капіталу.

$$R = (1 - (M_1 / N_1 + U_1 / N_1 + A_1 / N_1)) / ((A_1 / N_1) / (A_1 / F_1) + E_0 / N_0) \quad (2.9)$$

$$R = 1,000315$$

Виділимо вплив фактора

$$\Delta R = 1,000315 - 1,00578 = -0,00546$$

5. Визначимо вплив зміни фактора швидкості оборотності оборотного капіталу:

$$R = (1 - (M_1 / N_1 + U_1 / N_1 + A_1 / N_1)) / ((A_1 / N_1) / (A_1 / F_1) + E_1 / N_1) \quad (2.10)$$

$$R = 1,000501$$

Виділимо вплив фактора

$$\Delta R = 1,000501 - 0,6405 = -0,36001$$

Отже,

$$\Delta R = 0,00142 + 0,00058 - 0,00012 - 0,00546 + 0,000187 - 0,36001 = -0,36744 = -36,7\%$$

Проведене дослідження дозволяє зробити висновок, що факторні моделі прибутковості розкривають найважливіші зв'язки між показниками ефективності господарювання товариства та їх витратами.

Як видно із розрахунків на рівень прибутковості ПП «Компанія-Олімпія» вплинули такі фактори:

- зниження матеріаломісткості призвело до підвищення прибутковості на 0,142 п.п.;

- скорочення працемісткості підвищило рентабельність виробництва на 0,058 п.п.;

- не суттєве скорочення амортизаційномісткості виробництва вплинуло на зниження рентабельності на 0,012 п.п.;

- уповільнення швидкості обертання основних фондів призвело до зниження рентабельності на 0,546 п.п.;

- зниження швидкості обертання оборотного капіталу призвело до зниження рентабельності на 36,0 п.п.

Розглянувши основні чинники, які вплинули на забезпечення прибутковості операційної діяльності, на часткове її покращання, були віднайдені і такі, які, навпаки, знижували ефективність господарювання. Тому важливим етапом дослідження є не лише аналіз та оцінка формування та розподілу прибутку, забезпечення високого рівня прибутковості, але і пошук резервів покращання фінансових результатів товариства.

## Висновки за розділом 2

Аналіз фінансового стану ПП «Компанія-Олімпія» свідчить про погіршення як фінансової так і господарської діяльності. Показники фінансової стійкості ПП «Компанія-Олімпія» свідчать про зростання залежності підприємства від зовнішніх джерел фінансування та часткову втрату ліквідності.

Фінансова стійкість підприємства відображає збалансованість засобів і джерел їх формування, доходів і витрат, грошових і товарних потоків, оцінюється на підставі співвідношення власного та залученого капіталу підприємства, співвідношення довгострокових і поточних зобов'язань, достатності забезпечення матеріальних засобів власними джерелами тощо. У цілому результати дослідження свідчать про нестабільну діяльність підприємства, проте позитивну динаміку щодо зростання чистого прибутку.

Відмічаємо значний рівень збільшення чистого доходу від реалізації продукції та відповідне збільшення операційних та неопераційних витрат, що пов'язано з розширенням обсягів реалізації продукції підприємства та є позитивним фактором. Показники рентабельності знаходяться на високому рівні, що визначає ефективну політику з управління прибутком підприємства.

Розглянули основні чинники, які вплинули на забезпечення прибутковості операційної діяльності, відмітили часткове її покращання. Також були віднайдені і такі, які, навпаки, знижували ефективність господарювання. Тому важливим етапом дослідження є не лише аналіз та оцінка формування та розподілу прибутку, забезпечення високого рівня прибутковості, але і пошук резервів покращання фінансових результатів товариства.

## РОЗДІЛ 3

## ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ ПРОЦЕСУ ФОРМУВАННЯ І ВИКОРИСТАННЯ ПРИБУТКУ ПП «КОМПАІЯ-ОЛІМПІЯ»

## 3.1. Планування прибутку ПП «Компанія-Олімпія»

Основна мета планування прибутку підприємства – стратегічний напрямок із забезпечення зростання його суми і рівня, а також ефективний його розподіл за напрямками економічного розвитку. Згідно з визначеною метою об'єктом планування прибутку виступають як особливості формування прибутку підприємства в сучасних економічних умовах, так і його розподіл. Планування валового прибутку виробляється роздільно за всіма видами діяльності підприємства. У процесі планування прибутку враховуються усі фактори, що можуть впливати на фінансові результати.

Механізм планування прибутку повинен будуватись з врахуванням таких підходів, як предметного, інтеграційного, ситуаційного та стратегічного. Зокрема, предметний підхід використаний при побудові даного механізму сприяє удосконаленню предмета (процесу планування прибутку), шляхом впровадження інформаційної системи управління та підвищення кваліфікації працівників підприємства планово-аналітичного спрямування.

Інтеграційний підхід має використовуватись з метою посилення взаємозв'язків між суб'єктами планування та поглиблення співробітництва між ними. У даному випадку інтеграція між суб'єктами механізму планування прибутку означає досягнення синергетичного ефекту.

Ситуаційний підхід має використовуватись з тієї точки зору, що придатність різних методів планування має визначатися конкретною ситуацією (найефективнішим методом у конкретній ситуації є метод, який найбільше відповідає даній ситуації).

Плановість дій означає, що процес досягнення ефективного функціонування регіону є елементом як стратегічного, так і поточного планування його діяльності [39, с. 214].

Ефективність механізму планування прибутку має визначатись під час його прогнозування та розробки стратегічних напрямків.

Весь процес планування прибутку на підприємстві включає в себе шість етапів (рис.3.1).

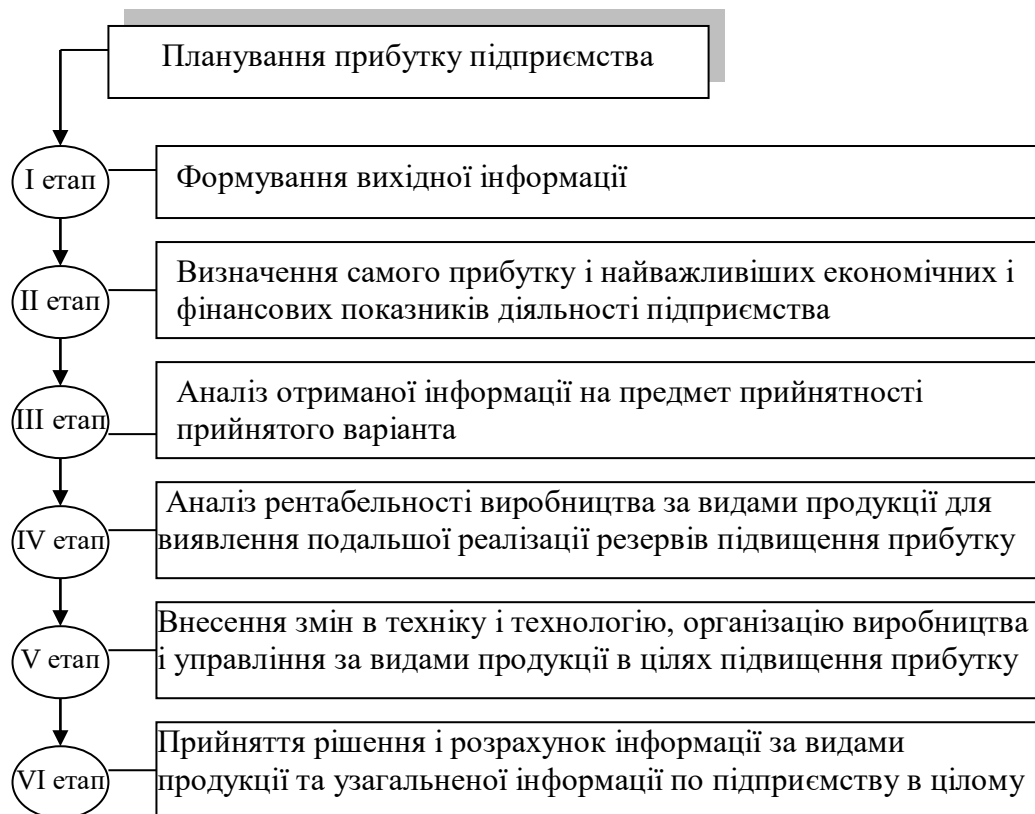


Рис. 3.1 – Узагальнений процес планування прибутку підприємства [39, с. 214]

Система цілей підприємства залежить від п'яти компонентів: зовнішніх можливостей і обмежень підприємства, внутрішніх можливостей і обмежень підприємства, схильності до ризику.

Дослідження практики планування прибутку на підприємствах та узагальнення результатів наукових досліджень дали змогу нам запропонувати структурно-логічну схему планування прибутку підприємства (рис.3.2).

Планування прибутку підприємства повинно базуватися на аналізі та оцінці досягнутих фінансових результатів. При цьому аналіз повинен бути спрямованим на «з'ясування тенденцій, небезпек, можливостей, а також окремих надзвичайних ситуацій, що можуть вплинути очікуваним чи непередбаченим чином на діяльність підприємства» [39, с. 214].

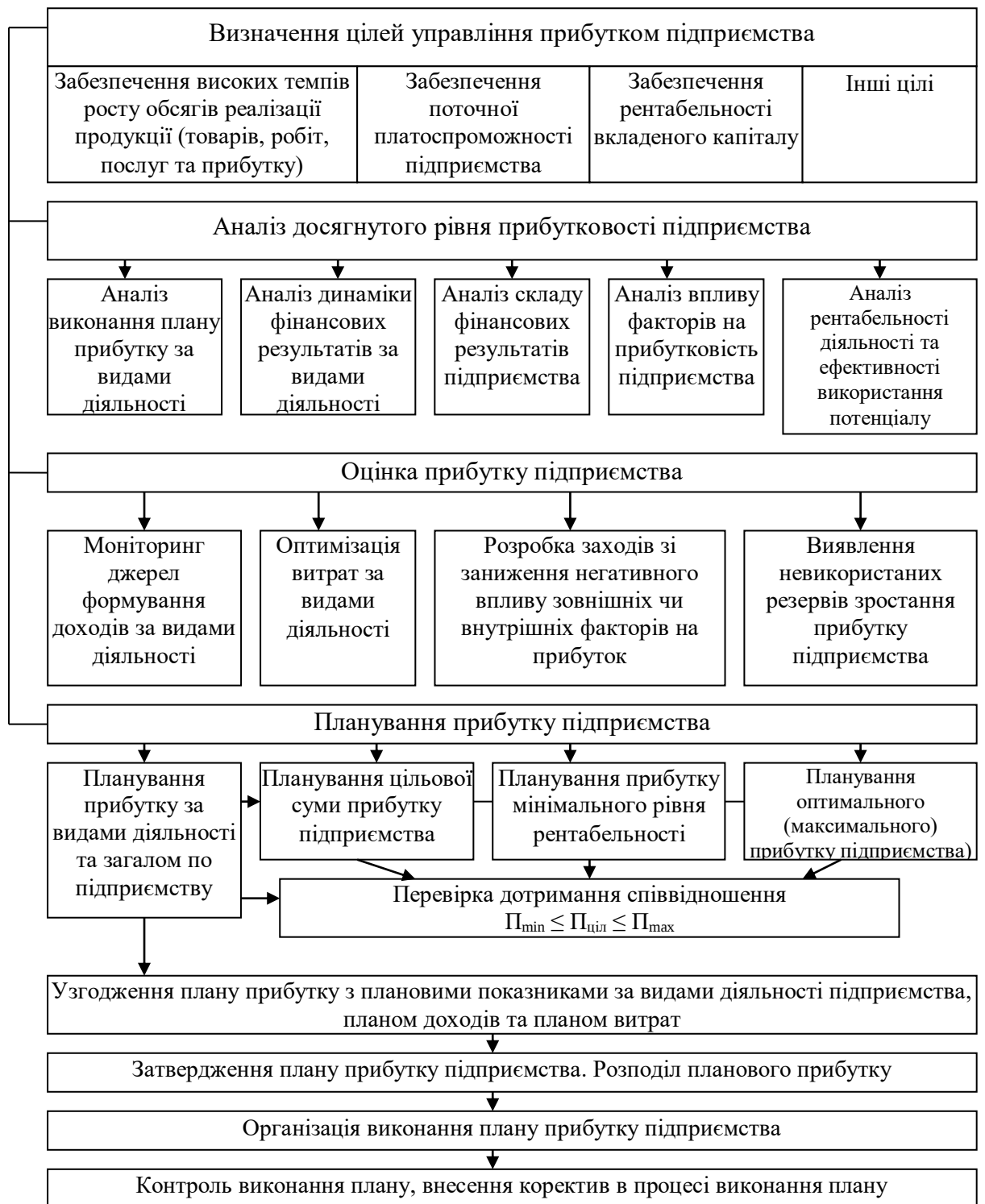


Рис. 3.2 – Структурно-логічна схема планування прибутку підприємства [39, с. 214].

Вважаємо основними складовими аналізу: аналіз виконання плану прибутку за всіма видами діяльності підприємства; аналіз динаміки фінансових результатів за всіма видами діяльності підприємства; аналіз складу фінансових результатів підприємства; аналіз чинників, що обумовлюють їх величину;

аналіз рентабельності діяльності та ефективності використання потенціалу підприємства. Проведення аналізу прибутку за зазначеними напрямками повинно завершуватися їх узагальнюючою оцінкою.

Ефективний механізм планування доходів, витрат і прибутку дає змогу оцінити майбутній фінансовий результат діяльності підприємства з урахуванням ризиків. Прибуток підприємства, визначений на плановий період, є основою виживання та стабільного розвитку підприємства, оскільки забезпечує виконання таких принципів економічного розрахунку, як: економічна самостійність, рентабельність, самофінансування і матеріальна зацікавленість. Середній темп зростання визначимо за наступною формулою:

$$\bar{k} = \sqrt[n]{k_1, k_2, \dots, k_n} = \sqrt[n]{\prod_{t=1}^n k_t}, \quad (3.1)$$

де  $n$  – кількість темпів зростання за однакові інтервали часу.

За даними звітності підприємства середній темп зростання обсягу доходу від реалізації продукції становить:

$$\bar{k} = \sqrt{\frac{5298.4}{3011.7} \times \frac{3011.7}{3351.5}} = \sqrt{1.7592 \times 0.8986} = 1.2573 \text{ од.}$$

Тобто, в середньому за 2020-2021 рр. чистий дохід ПП «Компанія-Олімпія» зріс в 1,2573 рази.

Враховуючи рівень ризику функціонування галузі в якій працює ПП «Компанія-Олімпія», відмітимо, що даний коефіцієнт зростання прибутковості 1,257 од., не може залишатись на заданому рівні, оскільки присутні суттєві проблеми розвитку. Так, проблемами, що мають значний вплив на діяльність підприємства є: недостатня кількість оборотних коштів для придбання власної сировини, високі тарифи на вартість енергоносіїв, газ, високий рівень конкуренції з боку вітчизняних виробників олії та жирів, недосконала податкова політика, що не сприяє діяльності вітчизняного виробника, високий рівень політичної нестабільності в 2019-2021рр. Ступінь залежності від законодавчих та економічних обмежень - значна.

Також, на підставі аналізу показників фінансового стану ПП «Компанія-

Олімпія», розрахованих станом на 2019-2021 рр., є підстави стверджувати, що прибуткова діяльність підприємства позитивно вплинула на динаміку всіх показників діяльності підприємства, які характеризуються позитивними значеннями. Для покращення фінансового стану ПП «Компанія-Олімпія» необхідно активізувати пошук резервів для скорочення довгострокових та поточних зобов'язань, зменшення непродуктивних витрат.

При визначенні планових показників на ПП «Компанія-Олімпія» на 2021 р. врахуємо позитивний вплив стратегічних нововведень, покращення та оновлення обладнання, удосконалення системи управління господарською діяльністю. Тоді у 2021 р. чистий дохід підприємства, відповідно прогнозуємо збільшення на 50%, а приріст витрат на виробництво матиме менші темпи. Значну увагу повинні приділити зниженню інших операційних витрат.

Таблиця 3.1 – Планування прибутку ПП «Компанія-Олімпія» на 2022 р.

| Показники                                                                | 2019 р. | 2020 р. | 2021 р  | Прогноз на 2022 р. |
|--------------------------------------------------------------------------|---------|---------|---------|--------------------|
| Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) | 3351,50 | 3011,70 | 5298,40 | 7041,27            |
| Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)             | 3120,80 | 2960,50 | 3688,70 | 4047,62            |
| Валовий прибуток, тис.грн.                                               | 0,00    | 1,30    | 2,40    | 2,22               |
| Операційний прибуток, тис.грн.                                           | 44,50   | 27,90   | 678,40  | 824,99             |
| Чистий прибуток                                                          | 230,70  | 51,20   | 1609,70 | 2170,87            |
| Коефіцієнт валового прибутку, %                                          | 186,20  | 24,60   | 933,70  | 1772,23            |
| Коефіцієнт операційного прибутку, %                                      | 128,80  | 0,80    | 663,30  | 1258,99            |
| Коефіцієнт чистого прибутку, %                                           | 6,88    | 1,70    | 30,38   | 30,83              |

Відповідно до таблиці 3.1, визначаємо позитивне прогнозоване значення доходу від реалізації має тенденцію до зростання на кінець 2022 р. на 32,9%, відносно 2021 р., відносно 2020 р. зростання відбудеться в 2,33 рази. Прогнозується зростання собівартості відносно 2021 р. на 9,7% (за рахунок введення нових технологій, оптимізація матеріальних витрат за рахунок їх економного використання), та відносно 2019 р. в 1,36 рази, що в результаті формує позитивне значення валового прибутку та операційного прибутку і його збільшення на 146,59 тис. грн. проти 2021 р. Рівень чистого прибутку в 2022

році планується в розмірі 2170,87тис. грн. та його нарощення на 561,17 тис. грн.

Аналіз досвіду використання методів економічного планування сучасного стану керівниками ПП «Компанія-Олімпія», засвідчив низький рівень їх застосування. В основному використовується балансовий метод економічного планування, що пов'язано, насамперед, зі складанням фінансової звітності. В умовах стабільних цін і можливості прогнозування умов господарювання плани по прибутку, як правило, розробляються на рік. Підприємства можуть також скласти плани по прибутку на квартал.

Аналіз досвіду використання методів економічного планування сучасного стану керівниками ПП «Компанія-Олімпія», засвідчив низький рівень їх застосування. В основному використовується балансовий метод економічного планування, що пов'язано, насамперед, зі складанням фінансової звітності. У той же час основне призначення даного методу, що полягає у плануванні балансів ув'язки фінансових ресурсів і фактичної потреби, практично не реалізується. Отже, застосування даного методу, незважаючи на позитивну практику, є досить обмеженим. Крім того, повноцінне використання даного методу можливе лише в поєднанні з іншими методами, впровадження яких також є обмеженим і потребує суттєвого удосконалення системи менеджменту акціонерного товариства.

Відмітимо, що метод оптимізації застосовується для обґрунтування оптимальних варіантів, які є найбільш прийнятними з точки зору витрат фінансових ресурсів. Разом з тим метод оптимізації використовується лише для обґрунтування декількох варіантів одного економічного рішення, тобто різних сценаріїв, а не обґрунтування альтернативних варіантів здійснення господарської діяльності. Це, у свою чергу, обмежує застосування даного методу і зменшує диверсифікованість економічного планування в розрізі складання і виконання планів з формування прибутку.

Прогнозування доходів і формування прибутку відбувається експертним шляхом, без використання моделей і методів прогнозування, що обмежує

ефективність використання прогнозів для розробки та реалізації планів. Проте, навіть експертний підхід до прогнозування дозволяє частково вирішити майбутні економічні проблеми та віднайти джерела фінансування для їх вирішення.

Значним недоліком економічного управління в ПП «Компанія-Олімпія» слід вважати відсутність практики використання таких методів економічного планування, як пофакторний і системний. На нашу думку, це спричиняє значні недоліки як в системі економічного управління, так і в системі економічного планування підприємства.

Відсутність системного методу в економічному управлінні не дозволяє підходити до дослідження кількісних і якісних параметрів протікання процесів у складних соціально-економічних системах із системних позицій, що, у свою чергу, не дозволяє обґрунтувати та дослідити закономірності і зв'язки підсистем, їх співвідношення та субординацію, дати не тільки якісні, але й кількісні оцінки. Отже, відсутність системного методу не дозволяє виявити якісні та кількісні взаємозв'язки підсистем менеджменту, що обмежує ефективність процесу економічного планування.

Поряд з цим відсутність пофакторного методу обмежує оцінку впливу окремих чинників на процес управління господарською діяльністю, а також обґрунтування функціональної залежності між різними чинниками, елементами та складовими управління.

Таким чином, відсутність цих двох методів планування створює значні обмеження в досягненні задач економічного прогнозування, оскільки відсутність системного підходу до вирішення фінансових проблем не сприяє підвищенню конкурентоспроможності акціонерного товариства. Аналіз чутливості є одним з найефективніших способів прогнозування фінансового стану підприємства. Він дозволяє оцінити чутливість усіх результативних показників до зміни внутрішніх і зовнішніх факторів, а також їхню реакцію на прийняття будь-якого управлінського рішення.

Щоб усебічно оцінити ефективність (вигідність) того чи іншого заходу,

того чи іншого управлінського рішення, необхідно з'ясувати, як змінилися чи зміняться у зв'язку з його проведенням основні показники господарської діяльності: обсяг виробництва і реалізації продукції, її собівартість, прибуток, рентабельність і в остаточному підсумку фінансовий стан підприємства.

Проведення того чи іншого заходу може бути ефективним з погляду зростання виробництва продукції, але при цьому може підвищитися її собівартість, знизитися прибуток і рівень рентабельності, що для підприємства і суспільства в цілому буде не вигідним. Тому перш ніж проводити визначений захід необхідно всебічно зважити, оцінити його.

Застосування економіко-математичного моделювання, нормативного та розрахунково-аналітичного методів як методів економічного планування також обмежене.

Отже, об'єктом планування прибутку є обсяг реалізації, рівень цін та цінова політика підприємства, операційні витрати підприємства. Суб'єктами при плануванні прибутку є спеціаліст економічної служби та керівник підприємства. Планування фінансових результатів господарської діяльності проводиться на основі планів по прибутку, що розробляються на рік. Прогнозування доходів і формування прибутку відбувається експертним шляхом, без використання моделей і методів прогнозування, що обмежує ефективність використання прогнозів для розробки та реалізації фінансових планів.

Загалом, на планування прибутку ПП «Компанія-Олімпія» значний вплив здійснює наявний високий рівень витрат на одиницю виробленої продукції, робіт, високий рівень адміністративних, інших операційних та фінансових витрат, при можливості їх оптимізації та зниження створиться можливість прибуткової діяльності підприємства в майбутньому, що є позитивним.

### 3.2. Напрями удосконалення управління прибутком ПП «Компанія-Олімпія» на основі кваліметричного методу

Під час формування ринкової економічної системи набувають особливої актуальності проблеми забезпеченості підприємства прибутком для поточного та довгострокового розвитку. У вирішенні такого завдання важливим є оцінювання можливостей підприємства та його взаємодія із навколишнім середовищем на основі оптимального управління процесами формування, розподілу та використання прибутку. Тому існує необхідність розглянути науково-методичні підходи до оцінювання ефективності управління прибутком підприємства за допомогою кваліметрії.

В основі даного методу покладено обґрунтування факторно-критеріальної моделі оцінювання стану формування, розподілу та використання прибутку підприємства, побудованої на основі одиничних, комплексних та інтегрального показників якості управління.

Важливим наразі залишається обґрунтування методики, яка б надавала можливість кількісно-якісної оцінки стану формування фінансового потенціалу підприємства. Вважаємо, що дану проблему можна вирішити за допомогою наукових принципів кваліметрії - науки про вимірювання якості об'єктів, яка вивчає та реалізує методи і засоби кількісної оцінки якості (заснована Азгальдовим Г.Г. [2]).

Методи кваліметрії вже довгий час досить вдало застосовуються у різних сферах наукових досліджень при проведенні кількісного вимірювання якісних характеристик. Відповідно до сучасних економічних словників, кваліметрія – це наука про методи кількісної оцінки якості продукції [92]. Такої ж думки притримується і В.В.Теленкевич стверджуючи, що кваліметрія - це сукупність методів і засобів кількісної оцінки якості продукції для вирішення питань управлінської діяльності [105]. Проте якість в подальшому науковець розуміє як сукупність властивостей продукту або процесу, що визначає придатність

задовольняти потреби відповідно до призначення [105]. Цим самим об'єктом кваліметрії є вже не лише продукція, але і процес. Тому в продовження, кваліметрія – це наукова дисципліна, в межах якої вивчається методологія і проблематика комплексного кількісного оцінювання якості будь-яких об'єктів [26], а не лише якості продукції. Таке кількісне оцінювання якості відбувається за допомогою шкали балів [131]. Найчастіше використовується кваліметрія, коли інтенсивність явища важко виміряти, але є на це потреба, та при дослідження впливу на об'єкт багатьох різноспрямованих факторів [131].

Крім географії та екології, за допомогою кваліметрії оцінюється якість освіти [41], рівень відповідальності [45] тощо. Ємельянов С.Л. здійснив спробу оцінити якість законодавчого забезпечення правового інституту таємниць в Україні [42]. Серед сучасних досліджень відмітимо прикладне використання Педченко Н. С. у своїй праці факторно-критеріальної моделі оцінювання стану фінансового потенціалу підприємств і організацій споживчої кооперації (на прикладі Полтавської ОСС) [77] та Стрілець В.Ю. напрями покращення методичних підходів до оцінки якості бюджетного законодавства засобами кваліметрії [104].

Пропонуємо використати наукові здобутки вчених і оцінити стан формування, розподілу та використання прибутку підприємства, побудованої на основі одиничних, комплексних та інтегрального показників якості управління.

Кваліметрія передбачає структурування об'єкта вивчення (об'єкт у цілому - перший рівень спільності), поділ його на складові частини (другий рівень), які у свою чергу поділяються на частини (третій рівень) і т. д. При цьому виходить ієрархічна система, що оформляється схемою чи таблицею. Пропонується оцінка експертами або іншим шляхом вимірювання кожної складової та встановлення її вагомості (важливості). Після чого, здійснюється поєднання цих оцінок в загальну оцінку об'єкта [2, 77, 104].

На основі класичних кваліметричних моделей запропонуємо факторно-критеріальну модель оцінювання стану формування, розподілу та використання

прибутку підприємства, побудованої на основі одиничних, комплексних та інтегральних показників якості управління підприємством. Розуміючи під управлінням прибутком підприємства комплексний феномен господарської практики, пропонуємо його визначення на основі поєднання процесів формування, розподілу та використання прибутку підприємства. Тому управління прибутком підприємства – це можливість ПП «Компанія-Олімпія» долати суперечності та забезпечувати гармонійний розвиток у відповідності до етапів життєвого циклу на основі ефективного планування процесу формування, оптимізованого до потреб розвитку процесу розподілу та раціонального процесу використання прибутку підприємством.



Рис. 3.3 – Факторно-критеріальна модель оцінювання стану формування, розподілу та використання прибутку ПП «Компанія-Олімпія»

Відповідно, кваліметрія в даному випадку буде спрямована на визначення здатності ПП «Компанія-Олімпія» забезпечувати гармонійну відповідність

етапам життєвого циклу та на цій основі довгостроковий розвиток, маючи в розпорядженні достатні управлінські ресурси, використовуючи сприятливі спроможності та застосовуючи новації. Тому доцільним, на нашу думку, буде використання таких основних критеріїв: критерій ефективності формування прибутку підприємства, критерій оптимізованого розподілу прибутку підприємства, критерій раціонального використання прибутку підприємства (рисунок 3.3).

Виділення рівнів дослідження стану формування, розподілу та використання прибутку підприємства, побудованої на основі одиничних, комплексних та інтегральних показників якості управління підприємством.

Абсолютний показник стану формування, розподілу та використання прибутку підприємства (P) визначається сумою факторів:

$$P = \sum_{i=1}^3 m_i F_i, \quad (3.2)$$

де  $i=1...3$ —кількість факторів,  $m_i$ —вагомість  $i$ -го фактору (визначається експертним методом,  $m_i=0...1$ , з умовою нормування);  $F_i$ — $i$ -ий фактор, що впливає на інтегральний стан та визначається станом окремих складових стану формування, розподілу та використання прибутку підприємства та їх взаємоузгодженістю. У свою чергу кожен з факторів  $F_i$  характеризується сумою критеріїв, які мають відповідні коефіцієнти проявлення  $K_i$ :

$$F_i = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n K_i \quad (3.3)$$

З урахуванням рис.1 і формул 1-2 маємо:

$$P = m_1 \left( \frac{K1+...K3}{3} \right) + m_2 \left( \frac{K4+...K6}{3} \right) + m_3 \left( \frac{K7+...K9}{3} \right). \quad (3.4)$$

Розробка факторно-критеріальної моделі оцінювання передбачає визначення експертами вагомості фактора шляхом ранжування. В якості експертів було обрано працівники ПП «Компанія-Олімпія» та їх партнери. З методів експертних оцінок було використано метод рейтингу (метод оцінної

класифікації) та метод бальних оцінок. Для оцінки показників (K) використаємо запропоновану авторами [2, 77,104] шкалу:

- $0 < K \leq 0,25$  – недостатній рівень;
- $0,25 < K \leq 0,5$  – задовільний рівень;
- $0,5 < K \leq 0,75$  – достатній рівень;
- $0,75 < K \leq 1$  – високий рівень.

З методів соціологічних досліджень було обрано опитування. Основною методикою було визнано групове експертне оцінювання. Найважчим, з точки зору наукового обґрунтування, та найважливішим для отримання якісних результатів є формування вибірки через обґрунтованість вимог до неї і врахування особливостей її формування. Застосування поняття «вибірка» можливе у різних значеннях. У нашому випадку, вказаний термін використаний як процес відбору одиниць спостереження. На думку Педченко Н.С., побудова вибірки зводилася до розв'язання основних завдань:

- визначення обсягу вибірки – кількість, що забезпечить одержання якісної інформації;
- обґрунтування типу вибірки – обґрунтована процедура відбору;
- оцінка якості вибірки – ймовірність і вірогідність перенесення результатів вибіркової на генеральну сукупність [ 77].

При цьому питання якості вибірки, її компетентності стало ключовим, оскільки саме це визначає і тип вибірки, і її обсяг та є основою для одержання інформації, її аналізу, економічної інтерпретації.

Результатом якісної вибірки є репрезентативність (можливість відтворення властивостей генеральної сукупності), надійність (певна гарантія щодо правильності відображення дійсності) та валідність (обґрунтованість та підтвердження правильності вибору відповідно до мети) вибіркової сукупності стосовно об'єкта дослідження [77].

Оптимальним стало поєднання випадкового принципу відбору з цілеспрямованим у контексті забезпечення виконання основних умов:

- випадкова вибірка забезпечила високий рівень репрезентивності з ймовірностями, що наближаються до їх розподілу у генеральній сукупності. Це дозволить визначитись з працівниками, які підлягатимуть під опитування;

- цілеспрямований відбір забезпечив достатній рівень надійності та валідності з ймовірностями, що забезпечать стабільність та плідність у висновках щодо генеральної сукупності. Це дозволить визначитись з кількістю, що підлягатиме опитуванню. Основним інструментом реалізації цілеспрямованої вибірки став метод квотування (пропорційності), де застосовуються відомості про найважливіші пропорції генеральної сукупності [77].

Після обробки даних та зведення їх до єдиної системи обчислення, отримано такі ранжовані ряди вагомостей та значущості показників (таблиця 3.2).

Результати розрахунків засвідчують, що стан формування, розподілу та використання прибутку ПП «Компанія-Олімпія» складає 75%, що свідчить про достатній рівень, проте все ж характеризується недосконалістю і потребує покращень.

Логічним, на нашу думку, завершенням розкриття можливості застосування кваліметрії в оцінюванні стану формування, розподілу та використання прибутку ПП «Компанія-Олімпія» є всебічне визначення якості управління прибутком підприємства як феномену здатного забезпечити довгостроковий перспективний розвиток. Така всебічність пов'язана з визначенням якості управління на основі кількісного вираження одиничних показників якості (розкривають лише одну властивість), комплексних показників якості (визначають декілька властивостей) та інтегрального показника якості управління (відображає ефект як співвідношення загального корисного доходу від формування, розподілу і використання прибутку підприємства).

Представлена система показників дозволила провести всебічну оцінку стану формування, розподілу та використання прибутку ПП «Компанія-Олімпія» підприємств та визначити можливості його покращення.

Таблиця 3.2 – Модель кваліметричного підходу до оцінювання стану формування, розподілу та використання прибутку ПП «Компанія-Олімпія»

| Фактор                                                                                           | Ранжування факторів за їх вагомістю | Показники                                                                                                                                         | Вагомість показника |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------|
| Критерій ефективності формування прибутку підприємства (m <sub>1</sub> )                         | 0,5                                 | наявність на підприємстві необхідних технологій і ресурсів для здійснення господарської, інвестиційної та фінансової діяльності (K <sub>1</sub> ) | 0,75                |
|                                                                                                  |                                     | спроможність підприємства зберігати свою конкурентну перевагу на основі конкурентних переваг у асортиментній політиці (K <sub>2</sub> )           | 0,6                 |
|                                                                                                  |                                     | ідентифікація ризиків і невизначеності (K <sub>3</sub> )                                                                                          | 0,5                 |
|                                                                                                  |                                     | виявлення та усунення проблемних напрямів витрат прибутку (K <sub>4</sub> )                                                                       | 0,5                 |
| Критерій оптимізованого розподілу прибутку підприємства (m <sub>2</sub> )                        | 0,25                                | оптимізація пропорцій між частинами, що капіталізується та споживається (K <sub>5</sub> )                                                         | 0,5                 |
|                                                                                                  |                                     | своєчасне оновлення обладнання, використання новітніх технологій у процесі виробництва та реалізації готової продукції (K <sub>6</sub> )          | 0,6                 |
|                                                                                                  |                                     | мотивація працівників підприємства (K <sub>7</sub> )                                                                                              | 0,4                 |
| Критерій раціонального використання прибутку підприємства (m <sub>3</sub> )                      | 0,25                                | результативність управління частиною прибутку підприємства, що капіталізується (K <sub>8</sub> )                                                  | 0,6                 |
|                                                                                                  |                                     | результативність політики використання прибутку підприємства, що споживається (K <sub>9</sub> )                                                   | 0,6                 |
| Інтегральний показник стану формування, розподілу та використання прибутку ПП «Компанія-Олімпія» |                                     |                                                                                                                                                   | 1,75                |

Доцільність такого оцінювання зумовлена тим, що в умовах обмеженості фінансових ресурсів знижується спроможність впливати на процеси соціального й економічного розвитку підприємства. Результати оцінювання відображають як ефективність управління прибутком підприємства так і його

здатність ефективно управляти окремими процесами, зокрема процесом формування, розподілу та використання прибутку підприємством.

### 3.3. Зарубіжний досвід формування і використання прибутку підприємств та його адаптація до вітчизняних умов

У зарубіжних фінансових системах вихідним моментом і метою є визначення прибутку, що відображає ефективність використання вкладеного власником капіталу. При цьому прибуток трактується як складова власного капіталу, тобто його приріст протягом певного періоду; виробничі ресурси розглядаються не за їх місцем у процесі розширеного відтворення, а за строком повернення вкладених у них коштів (необоротні й оборотні); сама діяльність - не як сукупність процесів розширеного відтворення, як витрачання вкладеного капіталу (власного й залученого) з метою його збільшення [5, с. 5].

Відомі такі методи визначення обсягів прибутку, зокрема метод «витрати-випуск», що базується на моделі В. Леонтьєва; метод, що засновується на використанні балансу: актив дорівнює сумі власного капіталу і поточних зобов'язань; метод, що базується на визначенні фінансового результату як зміни вартості чистих активів на початок і кінець звітного періоду [13].

Закордонна практика пропонує в практиці розрахунків використовувати метод, що базується на зіставленні доходів і витрат. Два інші методи пропонуються використовувати для суб'єктів господарювання зі спрощеною системою оподаткування. Такий метод, за яким прибуток обчислюється шляхом вирахування з вартості активів власного капіталу і поточних зобов'язань, технічно можна розглядати як різницю суми залишків активних і пасивних рахунків. Такий можливий у використанні через закриття операційних рахунків, тобто на дату складання балансу залишків не мають.

Наступний метод визначення прибутку на основі зміни чистих активів за певний період є технічно простим та зрозумілим, оскільки не вимагає працемістких обрахунків показників виручки від реалізації продукції (робіт, послуг) та їх собівартості. При цьому, нарощення вартості чистих активів відбувається в результаті залучення капіталу шляхом емісії цінних паперів або позичання коштів у банку та в інших кредиторів; переоцінки активів на дату складання балансу; вилучення прибутку засновниками та погашення зобов'язань [5, с. 63].

Як економічна категорія, прибуток визначається як різниця між сукупною доходами та сукупними витратами підприємства. Перевищення валових сукупних доходів над сукупними витратами є можливим завдяки створенню додаткової вартості. Додаткова вартість виступає у вигляді збільшення вартості товару відносно витрат на його виробництво, як прирощування всього авансового капіталу [12, с. 95].

Визначення прибутку за методом «витрати-випуск» передбачає два способи. Перший спосіб називається лінійним, тобто відбувається порівняння обсягів випуску готової продукції, товарів, послуг з минулими витратами та відображення новоствореної вартості. Іншим способом передбачено відображення обсягів витрачання підприємством ресурсів та понесення витрат у напрямі новоствореної вартості за її елементами. Елементами новоствореної вартості є [11, с. 200]:

- заробітна плата з відрахуванням на соціальний захист;
- податки і нарахування, включені до витрат підприємства згідно з чинним законодавством;
- амортизаційні відрахування;
- відрахування на створення резервів забезпечення оборотних коштів, ризиків та витрат;
- інші експлуатаційні витрати (види діяльності, які визначено статутом підприємства: виробнича, торгівельна, будівельна тощо).

У деяких країнах з розвинуеною ринкової економікою при визначенні прибутку широко використовується багатоступенева форма розрахунку, яка схематично представлена на рис. 3.4.

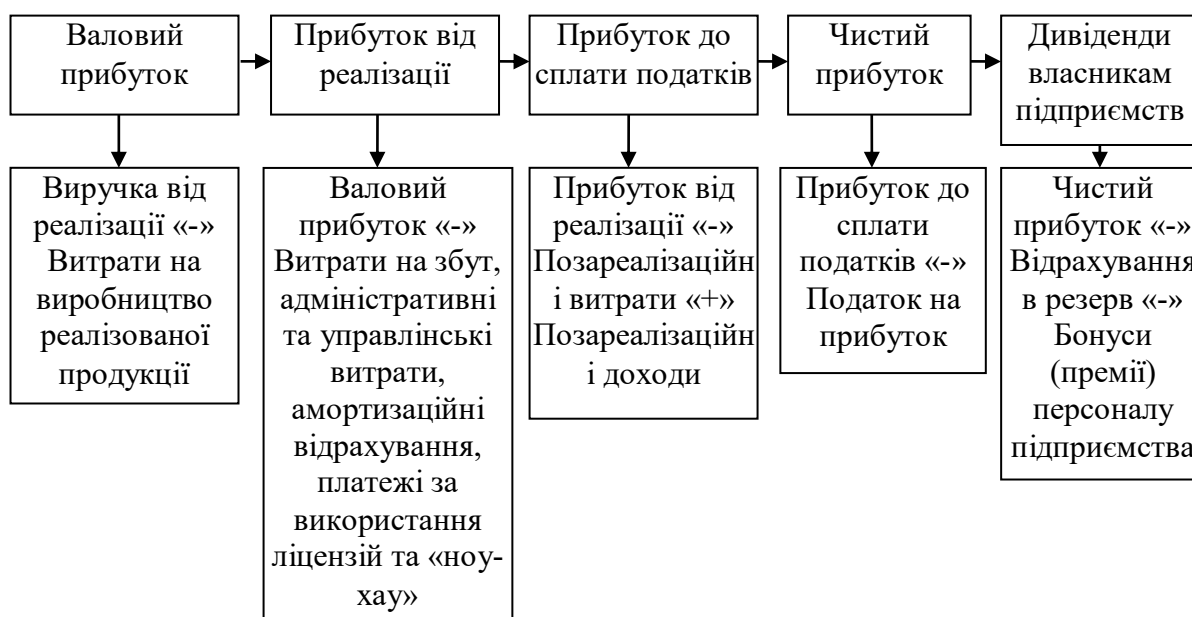


Рис. 3.4– Багатоступенева форма формування та розподілу прибутку на основі зарубіжного досвіду

Головною метою створення та подальшої діяльності будь-якого господарюючого суб'єкту, не залежно від виду діяльності чи форми власності, є отримання позитивного кінцевого фінансового результату, тобто прибутку. У теперішній час одним із розповсюджених методів розрахунку прибутку залишається прямий розрахунок. За допомогою прямого методу визначається прибуток від реалізації продукції, що займає найбільшу питому вагу в складі прибутку як різниця між виручкою від реалізації продукції (без податку на додану вартість і акцизу) і повною собівартістю. Тобто, обсяг одержуваного прибутку залежить від виручки від реалізації продукції та її собівартості. Для встановлення фінансових ресурсів велике значення має правильне визначення виручки від реалізації [11, с. 29].

Порядок розподілу та використання прибутку зарубіжних корпорацій фіксується в статуті підприємства і визначається положенням, що розробляється відповідними підрозділами економічних служб і затверджується керівним органом корпорації. Відповідно до статуту корпорації можуть

складати кошториси витрат, які фінансуються з прибутку, або утворювати фонди спеціального призначення: фонди нагромадження (фонд розвитку виробництва або фонд виробничого і науково-технічного розвитку, фонд соціального розвитку) і фонди споживання (фонд матеріального заохочення). Нормативи відрахувань від прибутку у фонди спеціального призначення встановлюються самою корпорацією за погодженням із засновником.

Корпорації мають права приймати рішення про розподіл свого чистого прибутку загальними зборами учасників товариства щокварталу, раз на півроку або раз на рік, визначаючи:

- розмір чистого прибутку, що підлягає розподілу;
- обсяг розподіленого чистого прибутку за напрямками;
- форму виплати;
- дату виплат, визначальну термін, протягом якого товариство зобов'язане

виконати своє зобов'язання з виплат з чистого прибутку.

Весь прибуток, що залишається в розпорядженні корпорації, поділяється на дві частини. Перша збільшує майно корпорації і бере участь в процесі накопичення. Друга характеризує частку прибутку, що використовується на споживання. При цьому необов'язково весь прибуток, який спрямовується на нагромадження, використовувати повністю. Залишок прибутку, не використаної на збільшення майна, має важливе резервне значення і може бути в наступні роки направлений на покриття можливих збитків, фінансування різних витрат.

Об'єктом розподілу є прибуток підприємства до оподаткування. Під його розподілом розуміється направлення прибутку в бюджет і по статтях використання в корпорації. Законодавчо розподіл прибутку регулюється в тій її частині, яка надходить до бюджетів різних рівнів у вигляді податків та інших обов'язкових платежів. Визначення напрямків витрачання прибутку, що залишається в розпорядженні корпорації, структури статей її використання знаходиться в компетенції корпорації.

З прибутку, що залишається в розпорядженні корпорацій (чистого

прибутку) відповідно до законодавства та установчих документів, корпорації можуть створювати фонд нагромадження, фонд споживання, резервний фонд та інші спеціальні фонди і резерви - тобто, по суті, призвести самострахування на випадок форс-мажорних обставин.

Загалом, значний вплив на формування і розподіл прибутку здійснює податкове навантаження. У більшості країн Західної Європи, США чинна податкова система більш жорстка, а ставки оподаткування вищі, ніж в Україні. Із таблиці 3.3 видно, що у 2021 р. рівень податкового навантаження в Україні становив 57,1%. Тепер порівнюємо цей показник з аналогічним показником країн з розвинутою ринковою економікою.

Таблиця 3.3 – Податкове навантаження у країнах з розвинутою ринковою економікою [ 81]

| Країна         | Податкове навантаження, % | В порівнянні з Україною, % |
|----------------|---------------------------|----------------------------|
| Данія          | 27,5                      | -29,6                      |
| Канада         | 28,8                      | -28,3                      |
| Ісландія       | 31,8                      | -25,3                      |
| Великобританія | 37,3                      | 19,8                       |
| Фінляндія      | 39                        | -18,1                      |
| Норвегія       | 41,6                      | -15,5                      |
| Польща         | 43,6                      | -13,5                      |
| Греція         | 46,4                      | -10,7                      |
| США            | 46,7                      | -10,4                      |
| Германія       | 46,7                      | -10,4                      |
| Швеція         | 52,8                      | -4,3                       |
| Австрія        | 53,1                      | -4,0                       |
| Україна        | 57,1                      | x                          |
| Бельгія        | 57,3                      | 0,2                        |
| Франція        | 65,7                      | 8,6                        |
| Італія         | 68,5                      | 11,4                       |

Як свідчать дані таблиці 3.3, найвища питома вага податків у ВВП у таких країнах, як Італія, Франція, Бельгія. У них склалася достатньо раціональна й

ефективна система розподілу і використання зібраних коштів на соціальні цілі. Найменший рівень податкового навантаження характерний для Данії. Тут це зумовлено використанням податкової політики як засобу створення сприятливих умов для діяльності промислових компаній.

Порівнюючи показник податкового навантаження України з іншими країнами з розвинутою ринковою економікою, можемо побачити, що даний показник у нашій державі є високим [79, 78]. Варто також згадати про вплив пільг на розподіл податкового навантаження. Для платників податків, які не мають пільг і виконують свої платіжні зобов'язання, податковий тиск є удвічі більшим. Через це податкові зобов'язання нерівномірно розподіляються між галузями економіки і підприємствами.

Таблиця 3.4 – Ставки податку на прибуток підприємств у країнах світу в 2021 р., % [80]

| Країна     | Податок на доходи фізичних осіб                                                                          | Податок на прибуток | Податок на додану вартість                           |
|------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------|------------------------------------------------------|
| Франція    | прогресивна (5-ти ступенева), від 14% (для окремих виплат від нуля) до 45%, депозити і дивіденди – 12,8% | 31%, МСП-15%        | 20%, пільгові – 5,5% (в тому числі ліки і медзасоби) |
| Німеччина  | прогресивна (5-ти ступенева) від 14% (для окремих виплат від нуля) до 45%, депозити і дивіденди – 25%    | 29,89%              | 19%, пільгові – 7% (в тому числі ліки і медзасоби)   |
| Іспанія    | прогресивна (5-ти ступенева) від 9,5% до 22,5%, депозити і дивіденди – 19%                               | 25%                 | 21%, пільгові – 10% (в тому числі ліки і медзасоби)  |
| Угорщина   | 15%, депозити і дивіденди – 15%                                                                          | 9%                  | 27%, пільгові – 5% (в тому числі ліки і медзасоби)   |
| Польща     | прогресивна (2-ох ступенева) 18% та 32%, депозити і дивіденди – 19%                                      | 19% МСП-15%         | 23%, пільгові 8% (в тому числі ліки і медзасоби)     |
| Румунія    | 10%, депозити -10%, дивіденди -5%                                                                        | 16%                 | 19%, пільгові -9% (в тому числі ліки і медзасоби)    |
| Словаччина | прогресивна (2-ох ступенева) – 19% та 25%, депозити – 19%, дивіденди – 7%                                | 21%                 | 20%, пільгові – 7% (в тому числі ліки і медзасоби)   |
| Україна    | 18%, депозити – 18%, дивіденди – 9%                                                                      | 18%                 | 20%, пільгові – 7% (в тому числі ліки і медзасоби)   |

Тому, певною мірою, проблема нерівномірного розподілу податкового навантаження в Україні є значно гострішою, ніж проблема його загального

рівня. Також для визначення податкового навантаження в країні необхідно звернути увагу на ставки податків. Розглянемо ставки податку на прибуток.

Як бачимо з даних таблиці 3.4, ставки податку у країнах з розвинутою ринковою економікою дуже різноманітні. Це залежить від специфіки та орієнтації податкової політики у цих країнах.

В Україні головними прямими податками є податок на прибуток підприємств. У нашій державі основна частка податкового навантаження лягає на підприємства. Податкова конкуренція є одним із напрямків реформування податків на доходи в постсоціалістичних країнах – нових членах ЄС. Вона спрямована на створення найсприятливіших умов для залучення прямих іноземних інвестицій. Наслідком цієї конкуренції стало зниження ставок податку на прибуток в Польщі з 34% до 19%, в Латвії – з 25% до 15%, в Литві – з 29% до 15%.

Порядок обрахунку (розрахунку оподатковуваного прибутку) однаковий (із загальної суми валового доходу підприємства віднімаються валові витрати). Але при розрахунку прибутку до оподаткування та при визначенні валових витрат проводяться стимулюючі заходи. Так, у США, де ставка податку на прибуток становить 15-39% (федеральний) та 0-12% (місцевий), до валових витрат належать всі дивіденди від цінних паперів, які перебувають у власності місцевих дочірніх компаній. Діють також пільги при проведенні прискореної амортизації, інноваційних заходів, науково-дослідних робіт. Особлива знижка діє в тих випадках, коли підприємство застосовує різні альтернативні види сировини та електроенергії, надається пільговий кредит, коли компанії застосовують обладнання, яке працює на сонячній енергії або на енергії вітру. Але при цьому в США застосовуються і підвищені ставки, коли підприємство отримує занадто високі прибутки, коли воно стає монополістом (наприклад, при продажу нафти), тобто в цьому разі податки стають частково елементом антимонопольного регулювання з боку держави.

У Великобританії розмір податку на прибуток дорівнює 33%. Але для малих підприємств застосовується зменшена ставка – 25%. Причому малі

підприємства визначаються за ознакою розміру отриманого прибутку. При визначенні прибутку до оподаткування від валових доходів віднімаються всі витрати, пов'язані з науково-дослідними роботами. Нафтодобувні підприємства, навпаки, крім податку за основною ставкою, вносять до бюджету ще 50% доходу, який у них залишається.

Особливості в оподаткуванні прибутку мають місце і в Німеччині. Так, тут встановлена ставка податку на прибуток, у розмірі 29,89%. Широко застосовується прискорена амортизація, яка дає змогу в перший рік придбання обладнання списувати до 50% його вартості, а в перші три роки – до 80%.

У Франції існує податок на чистий прибуток, при цьому прибуток визначається з урахуванням усіх його операцій. Він розраховується як різниця між доходами підприємства та витратами, пов'язаними з виробничою діяльністю. Основна ставка оподаткування – 31%. Знижені ставки встановлюються на прибуток від землекористування та від вкладів у цінні папери (до 15%). Коли підприємство має у звітному році збитки, то їх можна відраховувати з чистого прибутку наступних років, а в деяких випадках – з чистого прибутку попередніх років. Основою для розрахунку прибутку є його річний розмір. У кінці року кожне підприємство складає декларацію про доходи, яку подає в податкову адміністрацію до 1 квітня наступного після звітного року. Упродовж року до визначення кінцевих річних розрахунків підприємство вносить квартальні платежі.

Як видно з викладеного, в кожній країні існує податок на прибуток, але він має особливості, які відбивають економічну політику держави, її мету та завдання [78, 79].

Ще однією проблемою є те, що вітчизняний бізнес намагається будь-якими законними і незаконними шляхами уникнути сплати податків. На відміну від нашої країни, у багатьох зарубіжних країнах (наприклад, країнах Європейського союзу, США) сплата податків є престижною справою. Саме тому нам необхідно знизити податковий тягар, для того, щоб економічні суб'єкти могли віддавати до бюджету доцільну частину своїх доходів, та поряд

з тим створити такі умови, щоб сплата податків була неминуча та загальнообов'язкова.

Сучасна практика оподаткування сьогодні в тренді світових фіскальних тенденцій. Було обрано шлях поступового зменшення ставки податку на прибуток. Зокрема, з 1 квітня 2018 р. ставка податку на прибуток становила 23%, з 1 січня 2019 р. - 21%, з 1 січня 2020 р. - 19%, з січня 2021 р. - 18% [82].

Для підвищення ефективності з управління прибутками для вітчизняних підприємств необхідно поступово знижувати податкове навантаження, використовуючи міжнародний досвід, адаптуючи його до специфіки та умов розвитку нашої країни, створювати умови, в яких майже неможливо буде ухилитися від сплати податкових зобов'язань, що призведе до поступового збільшення надходжень до державного бюджету та підприємства матимуть змогу нарощувати прибутки, формувати фонди розвитку підприємства.

Розподіл прибутку після оподаткування (чистого прибутку) є виключною компетенцією власників (учасників, акціонерів) організації.

Основними напрямками розподілу прибутку є:

- виплата дивідендів акціонерів (частки прибутку учасникам товариства, товариства);
- спрямування прибутку до фондів накопичення (реінвестування в розвиток виробництва);
- спрямування прибутку до фондів заохочення працівників;
- спрямування прибутку до резервних фондів (формування резервного капіталу);
- спрямування прибутку на благодійні цілі.

Переважаючими напрямками розподілу є виплата дивідендів та реінвестування прибутку. Дослідження загальних тенденцій щодо проведення дивідендної політики акціонерними товариствами в світі дозволило виявити певні тенденції.

За даними аналітиків, у США більшість корпорацій сплачують дивіденди і спрямовують на ці цілі суттєву частку чистого прибутку. Так, вивчення стану дивідендних виплат за галузевою належністю показало, що підприємства

видобувні – вугільні та газодобувні – спрямовували на сплату дивідендів в середньому 87% та 71% чистого прибутку відповідно. Нафтовидобувні підприємства сплатили до 38% прибутку, а будівельні підприємства – в середньому 21-25%. Загалом промислові підприємства США в середньому сплачують до 45% чистого прибутку [75, с. 48].

Водночас, дослідження питання щодо створення цінності для інвесторів, яка має прояв у зростанні курсу акцій, встановило, що криза суттєво знизила і цю складову загальної доходності акціонерів. Так, за 2008 рік світова капіталізація біржових ринків знизилася більш ніж на 40%. За даними американської компанії “Wilshire Associates Incorporated” (WAI), яка займається розрахунком фондового індексу “DJ Wilshire-5000” на базі 5000 компаній, акції яких обертаються на Нью-йоркській фондовій біржі, середня біржова капіталізація американських паперів тільки на Нью-йоркській біржі знизилася на 41,32%, або на 7,3 трильйони доларів. Разом з тим в сукупності світові фондові ринки втратили з початку 2017 року близько \$30 трлн [75, с. 48].

Оцінка рівня інвестиційної привабливості, виконується на основі порівняння прибутковості і рентабельності:

1. EBIT (Earnings Before Interest and Taxes)– операційний прибуток до вирахування витрат (процентів) із залучення фінансових ресурсів і податків:

$$EBIT = ЧП + ПЗ + П, \quad (3.5)$$

де ЧП – чистий прибуток;

ПЗ – витрати (проценти) із залучення коштів;

П – податки.

2. EBITDA (Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation, and Amortization)– прибуток до вирахування витрат із залучення фінансових ресурсів (проценти), податків і амортизації (A):

$$EBITDA = ЧП + ПЗ + П + A = EBIT + A \quad (3.6)$$

3. EBIAT (Earnings Before Interest After Tax)– прибуток до вирахування витрат із залучення фінансових ресурсів:

$$EBIAT = ЧП + ПЗ \quad (3.7)$$

4. NOPAT (Net Operating Profit After Tax) – чистий прибуток:

$$\text{NOPAT} = \text{ЧП} \quad (3.8)$$

5. ROA (Return On Assets) – відношення прибутку EBIAT до середньорічної вартості активів (CA):

$$\text{ROA} = \frac{\text{EBIAT}}{\text{CA}} = \frac{\text{ЧП} + \text{ПЗ}}{\text{CA}} \quad (3.9)$$

6. RONA (Return On Net Assets) – відношення чистого прибутку до середньорічної вартості чистих активів (СЧА), як суми середньорічної вартості власного капіталу і середньорічної суми залучених кредитів банку (СКБ):

$$\text{RONA} = \frac{\text{ЧП}}{\text{СЧЧ}} = \frac{\text{ЧП}}{\text{СВК} + \text{СКБ}} = \frac{\text{NORAT}}{\text{СЧА}} \quad (3.10)$$

7. ROE (Return On Equity) – відношення чистого прибутку до середньорічної вартості статутного капіталу (ССК):

$$\text{ROE} = \frac{\text{ЧП}}{\text{ССК}} = \frac{\text{NORAT}}{\text{ССК}} \quad (3.11)$$

8. ROS (Return On Sales; Net Profit Margin)– відношення прибутку (валового, чистого, EB IT) до чистого доходу (ЧД):

$$\text{ROS} = \frac{\text{ЧП}}{\text{ЧД}} \quad (3.12)$$

9. EVA (Economic Value Added) – створена вартість підприємства за рік, як різниця вартості підприємства на кінець (ВПК) і на початок (ВПП) року або, відповідно, різниця між власним капіталом (ВКК і ВКП), скоригована на коефіцієнт ринкової вартості підприємства, виходячи з його інвестиційної привабливості (КІП):

$$\text{EVA} = \text{ВПК} - \text{ВПП} = (\text{ВКК} - \text{ВКП}) \times \text{КІП} \quad (3.13)$$

Зарубіжний інвестор в процесі фінансового аналізу прибутковості підприємства вивчає і оцінює його діяльність за показниками, зокрема чистий прибуток; чистий прибуток з нарахованими процентами при залученні кредитів; чистий прибуток з податками; чистий прибуток з амортизацією; чистий прибуток з амортизацією, податками та нарахованими процентами при залученні кредитів; вартість підприємства та її приріст в динаміці; відношення

прибутку до активів, власного капіталу, статутного капіталу і чистого доходу.

Загалом, можна побачити, що більшість підприємств у світі проводять дивідендну політику і сплачують дивіденди. В останні роки перед кризою, завдяки світовому зростанню товарних і фінансових ринків, підприємства накопичили ліквідність і мали змогу проводити агресивну дивідендну політику, пов'язану із значними виплатами дивідендів. В умовах кризи стратегії дивідендних виплат доведеться переглянути в бік зменшення агресивності.

Отже, у формування прибутку знаходять пряме відображення всі аспекти діяльності підприємства: рівень використання трудових, матеріальних і фінансових ресурсів; собівартість реалізованої продукції та її якість; обсяг реалізації, реалізаційні ціни; продуктивність праці; особливості технології та організації виробництва; державне регулювання розвитку галузі тощо.

Розглянувши особливості формування та розподілу прибутку на зарубіжних підприємствах, можна сказати, що надзвичайно важливо впровадити в практику фінансового управління його визначення різними методами, а не лише методом «витрати-випуск». Саме з концепції прибутку як приросту власного капіталу впливає можливість його розрахунку як приросту чистих активів, або як різниці суми залишків активних і пасивних рахунків.

Запропоновані закордонні кращі практики свідчать, що податок на прибуток можна використати стимулятором або дестимулятором як підвищення інвестиційної привабливості підприємства так і результативності його економічного розвитку або соціальної захищеності працівників. Фіскальна функція податку на прибуток залишається значною, однак актуальними є такі функції вказаного податку як регуляторна й стимуляційна. Тому актуальним на сьогодні залишається є не лише номінальне зменшення податкового навантаження, а й оптимізація системи оподаткування та використання кращих практик світового досвіду.

### Висновки за розділом 3

Планування фінансових результатів господарської діяльності проводиться на основі планів з формування прибутку. Прогнозування доходів і формування прибутку відбувається експертним шляхом, без використання моделей і методів прогнозування, що обмежує ефективність використання прогнозів для розробки та реалізації фінансових планів.

Доведено, що на планування прибутку ПП «Компанія-Олімпія» значний вплив здійснює наявний високий рівень витрат на одиницю виробленої продукції, робіт, високий рівень адміністративних, інших операційних та фінансових витрат, при можливості їх оптимізації та зниження створиться можливість прибуткової діяльності підприємства в майбутньому, що є позитивним.

Застосування кваліметрії в оцінюванні стану формування, розподілу та використання прибутку ПП «Компанія-Олімпія» є всебічне визначення якості управління прибутком підприємства як феномену за результатами якого підприємство здатне забезпечити довгостроковий перспективний розвиток. Така всебічність пов'язана з визначенням якості управління на основі кількісного вираження одиничних показників якості (розкривають лише одну властивість), комплексних показників якості (визначають декілька властивостей) та інтегрального показника якості управління (відображає ефект як співвідношення загального корисного доходу від формування, розподілу і використання прибутку підприємства).

Представлена система показників дозволила провести всебічну оцінку стану формування, розподілу та використання прибутку ПП «Компанія-Олімпія» та визначити можливості його покращення. Доцільність такого оцінювання зумовлена тим, що в умовах обмеженості фінансових ресурсів знижується спроможність впливати на процеси соціального й економічного розвитку підприємства. Результати оцінювання відображають як ефективність управління прибутком підприємства так і його здатність ефективно управляти

окремими процесами, зокрема процесом формування, розподілу та використання прибутку підприємством.

Підкреслено важливість впроваджувати в практику фінансового управління вітчизняних підприємств різні методи планування прибутку підприємства, а не лише метод «витрати-випуск». Саме з концепції прибутку як приросту власного капіталу випливає можливість його розрахунку як приросту чистих активів, або як різниці суми залишків активних і пасивних рахунків.

Запропоновані закордонні кращі практики свідчать, що податок на прибуток можна використати стимулятором або дестимулятором як підвищення інвестиційної привабливості підприємства так і результативності його економічного розвитку або соціальної захищеності працівників. Фіскальна функція податку на прибуток залишається значною, однак актуальними є такі функції вказаного податку як регуляторна й стимуляційна. Тому актуальним на сьогодні залишається є не лише номінальне зменшення податкового навантаження, а й оптимізація системи оподаткування та використання кращих практик світового досвіду.

## ВИСНОВКИ

Дослідивши теоретичні та практичні основи процесу управління прибутком підприємства в умовах діяльності ПП «Компанія-Олімпія», можна зробити наступні висновки:

1. Прибуток підприємства є найважливішою економічною категорією і основною метою його діяльності. Як економічна категорія прибуток відображає чистий дохід, створений у сфері матеріального виробництва. Від розміру отриманого прибутку залежить нарощення капіталу, матеріальне стимулювання працівників, надходження платежів до бюджету. Підкреслено, що сутність прибутку необхідно трактувати не лише з економічної точки зору, де прибуток є джерелом нарощення майна і створює додану вартість. Сьогодні значення прибутку посилюється і нарощенням капіталу як власного джерела самофінансування підприємства. На основі результатів наукового аналізу та зважаючи на динамічні процеси в економіці, запропоновано при визначенні прибутку враховувати те, що прибуток – є позитивним фінансовим результатом діяльності підприємства, вираженим у грошовому вимірнику, та є джерелом фінансування підприємства, показником ефективності його фінансово-господарської діяльності, винагородою за використання підприємницьких здібностей.

Ефективна система управління прибутком на підприємстві, що спрямована на реалізацію оціночної, розподільчої та стимулюючої функції прибутку, дозволить забезпечити соціально-економічний розвиток підприємства в частині зростання продуктивності праці та економічного зростання кожного суб'єкта господарювання шляхом підвищення ефективності та відповідальності кожного працівника та окремого структурного підрозділу за результати діяльності.

2. Механізм управління фінансовими результатами господарської діяльності підприємства є динамічною, комплексною організаційно-

управлінською підсистемою, що передбачає реалізацію спеціальних процедур, спрямованих на забезпечення сталого зростання рентабельності й економічного розвитку підприємства. Зміст управління політикою формування прибутку підприємства зводиться до аналізу, прогнозування, планування, ціноутворення та здійснення оперативного контролю. Формування прибутку підприємства здійснюється переважно в процесі операційної діяльності, що є головним маркером усієї фінансово-господарської діяльності. Розподіл прибутку пропонується поділяти на два етапи: розподіл валового прибутку та чистого прибутку. Важливо при розподілі досягнення консенсусу пропорцій між частинами, що капіталізується та частинами прибутку, що споживається.

3. Аналіз нормативних актів, що регулюють питання формування та управління прибутком підприємств України свідчить про значний рівень урегульованості у сфері відносин, майнових інтересів та оподаткування. Ключовими елементами у процесі визначення прибутку є доходи та витрати. У традиційному принципі визначення і оцінки (виміру) доходів, витрат і прибутку. Проте доцільність або адекватність цих правил і принципів у багатьох випадках ставиться під сумнів, оскільки більшість їх увійшло до бухгалтерського обліку в різний час для вирішення різних практичних завдань.

4. ПП «Компанія-Олімпія» уже більше десяти років стабільно та продуктивно працює на території Житомирської області та України, з кожним роком збільшуючи свій асортимент продукції та послуг. ПП «Компанія-Олімпія» має значний досвід роботи з клієнтами. В результаті проведеного аналізу фінансових результатів ПП «Компанія-Олімпія», можемо зробити наступні висновки: фінансові результати підприємства за 2019-2021 рр. мають позитивну динаміку.

5. ПП «Компанія-Олімпія» є ліквідним та платоспроможним підприємством, має позитивну тенденцію до збільшення оборотних активів та має можливість покривати поточні зобов'язання. Показники рентабельності формуються на високому рівні, що визначає ефективну політику з управління прибутком підприємства. Фінансова стійкість ПП «Компанія-Олімпія»

відображає збалансованість засобів і джерел їх формування, доходів і витрат, грошових і товарних потоків, оцінюється на підставі співвідношення власного та залученого капіталу підприємства, співвідношення довгострокових і поточних зобов'язань, достатності забезпечення матеріальних засобів власними джерелами.

6. Відзначимо, що на ПП «Компанія-Олімпія» спостерігається значний рівень збільшення чистого доходу від реалізації продукції та відповідне збільшення операційних та неопераційних витрат, що пов'язано з розширенням обсягів реалізації продукції підприємства та характеризується позитивно. Це забезпечило підвищення рівня прибутковості підприємства в динаміці. Показники рентабельності формуються на високому рівні, що визначає ефективну політику з управління прибутком підприємства.

7. Факторні моделі прибутковості розкрили найважливіші зв'язки між показниками ефективності господарювання товариства та їх витратами. Розрахунки довели вплив таких факторів на рівень прибутковості ПП «Компанія-Олімпія»:

- зниження матеріаломісткості призвело до підвищення прибутковості на 0,142 п.п.;
- скорочення працемісткості підвищило рентабельність виробництва на 0,058 п.п.;
- не суттєве скорочення амортизаційномісткості виробництва вплинуло на зниження рентабельності на 0,012 п.п.;
- уповільнення швидкості обертання основних фондів призвело до зниження рентабельності на 0,546 п.п.;
- зниження швидкості обертання оборотного капіталу призвело до зниження рентабельності на 36,0 п.п.

8. В основу планування фінансових результатів господарської діяльності покладено план з прибутку, що розробляються на рік. Прогнозування доходів і формування прибутку відбулося експертним шляхом, без використання моделей і методів прогнозування, що не обмежило ефективність використання

прогнозів для розробки та реалізації фінансових планів. Запропоновано застосування пофакторного методу планування валового прибутку, так як зниження прогнозного бачення окремих чинників на процес формування прибутку створює значні обмеження в досягненні завдань управління.

9. Застосовано кваліметрію в оцінюванні стану формування, розподілу та використання прибутку ПП «Компанія-Олімпія». Це дозволило всебічно визначити якість управління на основі кількісного вираження одиничних показників якості (розкривають лише одну властивість), комплексних показників якості (визначають декілька властивостей) та інтегрального показника якості управління (відображає ефект як співвідношення загального корисного доходу від формування, розподілу і використання прибутку підприємства). Обґрунтовано систему показників для всебічної оцінки стану формування, розподілу та використання прибутку ПП «Компанія-Олімпія» підприємств та визначено можливості його покращення. Доцільність такого оцінювання зумовлена тим, що в умовах обмеженості фінансових ресурсів знижується спроможність впливати на процеси соціального й економічного розвитку підприємства. Результати оцінювання відображають як ефективність управління прибутком підприємства так і його здатність ефективно управляти окремими процесами, зокрема процесом формування, розподілу та використання прибутку підприємством.

10. Розглянувши особливості формування та розподілу прибутку на зарубіжних підприємствах, відмічено важливість впровадження в практику фінансового управління вітчизняними підприємствами різні методи, а не лише методом «витрати-випуск». Саме з концепції прибутку як приросту власного капіталу випливає можливість його розрахунку як приросту чистих активів, або як різниці суми залишків активних і пасивних рахунків.

Відзначено, що податок на прибуток використовується як потужний механізм для інвестиційної діяльності та прискорення економічного розвитку. Фіскальна функція цього виду податку вже давно поступилась місцем регуляторній та стимуляційній. Однак більш уважний аналіз показує, що

відсотки вирішують далеко не все, і формальне скорочення податкового навантаження на підприємства ще не означає появу серйозних інвестиційних стимулів. Тому основний акцент варто було б зробити не лише на номінальне зменшення податкового навантаження, а й на інші моменти оптимізації системи оподаткування та використати напрацьований світовий досвід.

8. Резерви збільшення виробництва продукції виявляються в процесі аналізу виконання виробничої програми. При збільшенні обсягу виробництва продукції зростають тільки змінні витрати (пряма зарплата робітників, прямі матеріальні витрати й ін.), сума ж постійних витрат, як правило, не змінюється, у результаті знижується собівартість виробів.

9. В умовах функціонування ПП «Компанія-Олімпія» необхідно реалізувати стратегію формування інноваційного потенціалу за рахунок власних прибутків: його власник займається ефективною підприємницькою діяльністю в різних сферах, а отримані прибутки акумулюватиме і спрямовуватиме на розширення операційної діяльності. Проект з введення нових технологій дозволить підприємству в майбутньому отримати прибуток, наростити його обсяги, розглянутий проект є ефективним і його слід реалізувати. Відповідно при плануванні дохідного рівня реалізованої продукції необхідно вишукувати резерви зниження операційних витрат, що надасть можливість підвищити плановий рівень прибутковості підприємства в перспективі.

Відповідно проведеного дослідження основними напрямками удосконалення організаційно-фінансового механізму формування та використання прибутку ПП «Компанія-Олімпія» можуть стати заходи:

- скорочення та оптимізація рівня витрат за рахунок покращання рівня організації виробництва та праці без вкладання інвестицій та суттєвої зміни складу та структури активів і пасивів підприємства, а також без зміни обсягів та структури продукції, що виготовляється;
- перегляд принципу заохочення персоналу;
- скорочення витрат за рахунок покращення якості, структури продукції,

її асортименту, а також розширення ринків збуту продукції, нарощення обсягів реалізації;

- робота над зниженням трудомісткості бізнес-процесів;
- впровадження нових видів техніки та технології, заміна морально та фізично застарілого обладнання та інших елементів основних засобів підприємства, що потребує вкладання додаткових інвестицій у розвиток підприємства;
- автоматизація управлінських процесів щодо аналізу та планування прибутку підприємства, врахування факторів впливу та ін.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Азаренкова Г.М. Фінанси підприємств / Г.М. Лазаренкова, Т.М Журавель, Р.М. Михайленко: Навч. посіб. для самост. вивчення дисципліни. – 3-тє вид., випр. і доп. – К.: Знання-Прес, 2009. – 299 с. – С. 77–94.
2. Азгальдов Г.Г. О квалиметрии / Г.Г. Азгальдов. – М.: Изд-во стандартов, 1973. – 172 с.
3. Андріяш А.С. Особливості управління прибутком підприємства / А.С. Андріяш, А.Ю. Могилова // «Молодий вчений». – 2021. – № 6 (09). – С. 68–70
4. Бабицька О.О. Ефективність управління прибутком сільськогосподарських підприємств / О.О.Бабицька // Облік і фінанси. – 2020. - №2(60). – С. 118-122.
5. Бандурко О.М. Фінансова діяльність підприємства / О.М. Бандурко, М.Я. Коробов, П.І. Орлов, К.Я. Петрова. – К.: Либідь, 2004. – 310 с.
6. Баранцева С.М. Управління прибутком підприємства з урахуванням впливу ризиків його діяльності / С.М. Баранцева, С.І. Плакида // Торгівля і ринок України. – 2018. – №31. – С.1–7.
7. Батовська О.А. Роль планування в управлінні розвитком підприємства / О.А. Натовська, М.В. Литвиненко // Збірник наукових трудів «Технічний прогрес та ефективність виробництва», 2019. – №4. – С. 67-71
8. Бачевський Б. Є. Потенціал і розвиток підприємства : навч. посіб. / Б. Є. Бачевський, І. В. Заблудська, О. О. Решетняк. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 400 с.
9. Белей О.І. Структурно-логічна модель управління прибутком на підприємстві/ О.І. Белей, Н.А. Маркевич // Науковий вісник НЛТУ України. – 2021. – Вип. 24.5. – С. 345–349.
10. Бердник К.А. Управління прибутком на підприємстві та шляхи поліпшення цього процесу / К.А. Бердник, Ю.В. Гончаров // Вісник Київського національного університету технологій та дизайну. – 2021. – № 1. – С. 170–176.
11. Біла О.Г. Фінанси підприємств: навч. посібник / О.Г. Біла. – Львів:

Магнолія, 2009. – 383 с.

12. Білик М.Д. Фінансові результати діяльності малих підприємств: оцінка та прогнозування : монографія / М.Д. Білик, Т.О. Білик. – К.: ПанТот, 2019. - 280 с.

13. Бланк И.А. Управление прибылью / И.А. Бланк. – К.: Изд-во "Ника-Центр", 2007. – 768 с.

14. Бланк И.А. Финансовый менеджмент: учебный курс / И.А. Бланк. – 3-те изд., пере-раб. и доп.– К.: Эльга, Ника-Центр, 2018. – 1330 с.

15. Блонська В.І. Ефективне управління прибутком підприємства – основа розвитку його стратегічного потенціалу / В.І. Блонська // Науковий вісник НЛТУ України. – 2018. – Вип. 21.17. – С. 160-165.

16. Блонська В.І. Прибуток – особливості його формування та використання в ефективному управлінні підприємством / В.І. Блонська // Науковий вісник НЛТУ України. – 2021. – Вип. 21.5. – С. 179–185.

17. Блонська В.І. Прибуток підприємства, його роль та шляхи підвищення у сучасних умовах / В.І. Блонська, М.М. Ляхощка // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – №9. – С.153-161.

18. Блонська В.І. Стратегія управління ефективністю використання прибутку підприємства / В.І. Блонська // Вісник Львівської комерційної академії. – 2018. - №34. – С. 54-62.

19. Боднарюк В.А. Концептуальні підходи до управління прибутком торговельних підприємств / В.А. Боднарюк // Науковий вісник НЛТУ України. – 2019. – Вип. 22.4. – С. 169-175.

20. Бондарюк В.А. Структура економічного механізму управління прибутком торговельного підприємства / В.А. Бондарюк // Науковий вісник НЛТУ України. – 2019. – Вип. 22.5. – С. 188-194.

21. Бригхэм Ю. Финансовый менеджмент. / Ю. Бригхэм, М. Эрхардт / пер. с англ. под. ред. к.э. н. ЕА Дорофеева.-10-е изд. -СПб.: Питер,2009.-960с.: ил.

22. Буран В.В. Класифікація прибутку підприємства: напрями вдосконалення / В.В. Буран // Економічні проблеми розвитку аграрного

виробництва в регіоні. – 2018. - №6. – С. 11-14.

23. Буряковський В.В. Фінанси підприємств: навч. посіб. / В.В. Буряковський, В.Я. Кармазин, С.В. Каламбет, за ред. В.В. Буряковського. – Дніпропетровськ : Пороги, 2006. – 246 с.

24. Ванхорн Джеймс С. Основы финансового менеджмента / Ванхорн Джеймс С, Вахович Джон М. - 12-е изд.: пер. с англ. – М.: И.Д. Вильяме, 2008. – 1232 с: ил.

25. Веселовська О.Є. Управління прибутком інтегрованих структур в аграрному секторі / О.Є. Веселовська // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. – 2020. – Вип. 1(25). – С. 31-39.

26. Википедия – свободная энциклопедия [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://ru.wikipedia.org/wiki>.

27. Вороніна В.Л. Основні етапи побудови моделі моніторингу стану системи управління прибутком / В.Л. Вороніна // Економічні науки. – 2020. – Вип. 23. – С. 259-265.

28. Вороніна В.Л. Підвищення ефективності управління прибутком торговельних підприємств / В.Л. Вороніна // Технологический аудит и резервы производства. – 2022. – № 4(5). – С. 20-24.

29. Гавриш А.О. Класифікація прибутку як основа управління фінансовими результатами підприємств / А.О. Гавриш // Науковий вісник. – 2019. - №2. – С.12-19.

30. Гавриш А.О. Управління формуванням прибутку підприємств на основі витратного підходу / А.О. Гавриш // Науковий вісник. – 2018. - №2. – С.11-16.

31. Галицкая С.В. Финансовый менеджмент. Финансовый анализ. Финансы предприятий: учебное пособие / С.В. Галицкая. – М.: Эксмо, 2008.- 652с.

32. Галушка О.Р. Особливості формування прибутку підприємства / О.Р. Галушка // Управління розвитком. - 2020. - № 14. - С. 131-134.

33. Гладка Л.І. Управління прибутком в сучасних умовах / Л.І. Гладка, М.О. Домащенко, М.В. Ковальова // Економіка і регіон. – 2019. – № 1. – С. 195–

198.

34. Гончаров А.Б. Финансовый менеджмент: Учеб. пособие / А.Б. Гончаров. – Х. : ИНЖЕК, 2004. – 352 с.

35. Господарський кодекс України // ВРУ №436-IV від 16.01.2003 р. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>.

36. Гридчина М.В. Финансовый менеджмент / М.В. Гридчина. - Курс лекцій. - К.: МАУП, 2004. - 160 с.

37. Гриньова В.М. Фінанси підприємств в схемах: навч. посіб. / В.М. Гриньова, В.О.Коюда; Харк. нац. екон. ун-т. – Х.: ІНЖЕК, 2017. – 211 с.

38. Денисенко Л.О. Шляхи поліпшення процесу управління прибутком на підприємстві / Л.О. Денисенко, Ю.О. Кучерявенко // Вісник Київського національного університету технологій та дизайну. – 2021. – № 1. – С. 145–153.

39. Домашевська Б.В. Необхідність планування прибутку підприємств / Б. В. Домашевська // Держава та регіони, 2018. – №4. – С.212-214.

40. Економічна енциклопедія Т.3. «П» (поручництво) / Редкол.: Б.Д. Гаврилишин, С.В. Мочерний (відп. ред.), О.А. Устенко (заст. відп. ред.) та ін. – К. – Тернопіль : ВЦ "Акад." ТАНГУ, 2004. – 952 с.

41. Єльнікова Г.В. Моніторинг як ефективний засіб оцінювання загальної середньої освіти в навчальному закладі / Г.В. Єльнікова, З.В. Рябова //Теорія та методика управління освітою .– 2008.– №1.– 9 – 13.

42. Ємельянов С.Л. Методика та результати оцінки якості законодавчого забезпечення правового інституту таємниць в Україні / С.Л. Ємельянов // Вісник Східноукраїнського національного університету ім. В. Даля. – 2011. – №7 (161), ч.1.– С. 57 – 62.

43. Єпіфанова І.Ю. Формування та використання прибутку в системі забезпечення сталого розвитку підприємств / І.Ю. Єпіфанова, О.О. Сьома // Економічний простір. - 2019. - № 67. - С. 248-253.

44. Захарова Н.Ю. Операційний і фінансовий ліверидж в управлінні / Н.Ю. Захарова // Збірник наукових праць. – 2019. – №2. – С. 193-199.

45. Зеленський Р.М. Факторно-критеріальна модель оцінювання рівня сформованості відповідальності / Р.М. Зеленський // Педагогіка формування

творчої особистості у вищій і загальноосвітній школі. – 2011.– №16.– С. 72 – 79.

46. Зятковський І.В. Фінанси підприємств: навчальний посібник / І.В. Зятковський. – Вид. 2-ге, доповн. і переробл. – К. : Центр навчальної літератури, 2009. – 366 с.

47. Івашина О.Ф. Шляхи збільшення прибутку підприємств України в сучасних умовах / О.Ф. Івашина, Н.В. Оксентюк // Молодий вчений. – №5 (8). – 2021. – С. 105-108.

48. Качмарик Я.Д. Удосконалення і методичні підходи до управління прибутком на підприємстві / Я.Д. Качмарик // Науковий вісник НЛТУ України. – 2019. – Вип. 22.8. – С. 229-233.

49. Квасницька Р.С. Фінансова діяльність суб'єктів підприємництва: Навч. посібник. / Р.С. Квасницька. - Львів: "Магнолія 2006", 2020. – 631 с.

50. Кірейцев Г.Г. Фінансовий менеджмент: навч. посіб. / Г. Г. Кірейцев. – К.: ЦУЛ, 2002. – 496 с.

51. Коваленко Л.О. Фінансовий менеджмент: Навч.пос.-3-тє вид., випр. і доп. / Л.О. Коваленко, Л.М. Ремньова. – К.: Знання, 2008. - 483с.

52. Кодецький Д.О. Удосконалення управління формуванням та розподілом прибутку в умовах ТОВ «Бердичівський пивоварний завод» / Д.О. Кодецький // Формування стратегії розвитку аграрного сектора регіону. – 2020. - № 5. – С. 98-101.

53. Костирко Л.А. Фінансовий механізм сталого розвитку підприємств: стратегічні орієнтири, системи забезпечення, адаптація: моногр. / Л.А. Костирко. – Луганськ: Вид-во «Ноулідж», 2019. – 474 с.

54. Крамаренко Г.О. Фінансовий менеджмент: Підручник. / Г.О. Крамаренко, О.Є. Чорна. - Київ: Центр навчальної літератури, 2006. - 520 с.

55. Краснокутська Н. С. Потенціал торговельного підприємства : теорія та методологія дослідження : монографія / Н. С. Краснокутська. – Харків. : Харк. держ. ун-т харчування та торгівлі, 2010. – 247 с.

56. Криворотько І. О. Планування прибутку при визначенні стратегії його розвитку / І. О. Криворотько // Збірник наукових праць ТАУ (Економічні

науки), 2019. – №2 (18), Том 3. – С. 89-96.

57. Криклій О.А. Управління прибутком банку: монографія / О.А. Криклій, Н.Г. Маслак. - Суми: ДВНЗ "УАБС НБУ", 2008. - 136 с.

58. Крутова А.С. Сценарний підхід до прогнозування і планування прибутку підприємств / А.С. Крутова, Т.О. Ставерська // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг. – 2021. – Вип. 2. – С. 25-36.

59. Лихолат С.М. Економічна сутність прибутку підприємства / С.М. Лихолат, П.Р. Маделик // Економічний простір. – 2009. – №6. – С.186-191.

60. Лігоненко Л. О. Змістовна характеристика та структуризація поняття «економіко-технологічний потенціал регіону» / Л. О. Лігоненко // Сталий розвиток економіки : всеукраїнський науково-виробничий журнал. – 2011. – № 5 (8). – С. 83 – 89.

61. Лукаш С.И. Банковская энциклопедия / С.И. Лукаш, Л.А. Малютин. – Днепропетровск: Баланс–Аудит, 2004. – 249 с.

62. Любенко Н.М. Фінанси підприємств / Н.М. Любенко. – К.: Центр учбової літератури 2009. – 264 с.

63. Макконел К.Р. Экономикс: принципы, проблемы и политика / К.Р. Макконел, С.Л. Брю; пер. с 13-го англ. изд. - М. : ИНФРА-М, 1999. - XXXIV.- 974 с.

64. Манів З.О. Економіка підприємства: навч. посібник. – 2. вид., стер. / З.О. Манів, І.М. Луцький – К. : Знання, 2006. – 580 с.

65. Мардус Н.Ю. Особливості формування і використання прибутку підприємства / Н.Ю. Мардус, Ю.М. Товт // Вісник Національного технічного університету "ХПІ". Серія : Технічний прогрес та ефективність виробництва. - 2021. - № 64. - С. 16-19.

66. Маркіна І.А. Стратегічне управління прибутком торговельного підприємства з урахуванням стадії його життєвого циклу / І.А. Маркіна, В.Л. Вороніна // Актуальні проблеми економіки. – 2020. – № 1. – С. 199–204.

67. Матюшенко І.Ю. Основи фінансового менеджменту: навч. посіб. / І.Ю. Матюшенко. – К. : Центр навчальної літератури, 2020. – 320 с.

68. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 1 (МСБО 1). Подання фінансової звітності: Міжнародний документ від 01.01.2019. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929\\_013](http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929_013)
69. Мошенський С.З. Економічний аналіз: підручник для студ. екон. спец. вищ. навч. закладів / С.З. Мошенський, О.В. Олійник; відп. ред. Ф.Ф. Бутинець; Житомирський держ. технологічний ун-т. – 2-ге вид., доповн. і перероб. – Житомир: ПП "Рута", 2007. – 704 с.
70. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: Наказ Міністерства фінансів України від 31 березня 1999 року № 87 (із змінами і доп. №1591 9.12.2018). – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>
71. Непочатенко О.О. Фінанси підприємств. Навч. посіб. / О.О. Непочатенко. – К.: Центр учбової літератури, 2020. – 328 с.
72. Нечитайло А.И. Бухгалтерский и налоговый учет прибыли / А.И. Нечитайло. - СПб.: Издательство "Юридический центр Пресс", 2003. - 326 с.
73. Отенко І. П. Стратегічне управління потенціалом підприємства : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д-ра екон. наук : спец. 08.06.01 / І. П. Отенко. – Луганськ , 2006. – 28 с.
74. Панченко І.А. Класифікація прибутку для цілей бухгалтерського обліку, аналізу та контролю: критичний аналіз існуючих підходів / І.А. Панченко // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. – 2019. - №1(22). – С. 224-236.
75. Патарідзе-Вишинська М.В. Оподаткування прибутку: Україна і зарубіжний досвід / М.В. Патарідзе-Вишинська, В. Крушельницька. // Економіка. Управління. Інновації. - 2019. - № 1.– С. 45-48.
76. Паутова Т.О. Теоретичні аспекти формування прибутку підприємств в Україні / Т.О. Паутова, А І. Неділько. // Економіка. Управління. Інновації. - 2020. - № 1.. – С. 26-38

77. Педченко Н. С. Кваліметрія при оцінюванні фінансового потенціалу підприємства [Електронний ресурс] / Н. С. Педченко. – Режим доступу до ресурсу: [irbis-nbuv.gov.ua/](http://irbis-nbuv.gov.ua/)
78. Педченко Н. С. Напрями податкової політики України відповідно до євроінтеграційних процесів [Електронний ресурс] / Н. С. Педченко, Л. А. Лугівська. – Режим доступу : [http://www.rusnauka.com/21\\_DSN\\_2012/Economics/3\\_114838.doc.htm](http://www.rusnauka.com/21_DSN_2012/Economics/3_114838.doc.htm). – Назва з екрану.
79. Педченко Н. С. Порівняльний аналіз податкових систем як засіб їх удосконалення / Н. С. Педченко // Економіка: проблеми теорії та практики. Збірник наукових праць. – Дніпропетровськ : ДНУ. – 2007. – Вип. 232. – Т. 4. – С.1062-1068.
80. Податки в Україні та в країнах ЄС: де платять більше? – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://cost.ua/714-podatky-v-ukrayini-vs-krayiny-eu-de-platyat-bilshe/>.
81. Податкове навантаження, як критерій ефективності ведення податкової політики – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://evnuir.vnu.edu.ua/bitstream/123456789/832/1/tax.pdf>
82. Податковий кодекс України: Кодекс України № 2755-VI від 02.12.2017 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>.
83. Подольська В.О. Фінансовий аналіз / В.О. Подольська, О.В. Яріш. – К.: Центр навчальної літератури, 2007. – 488 с.
84. Політична економія: Навч. посібник / К.Т. Кривенко, В.С. Савчук, О.О. Беляєв та ін.; За ред. д-ра екон. наук, проф. К. Т. Кривенка. – К.: КНЕУ, 2008. – 508 с.
85. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 12 «Фінансові інвестиції» : Наказ Міністерства фінансів України від 26.04.2000 р. № 91 (із змінами і доп. №1591 від 09.12.2018). - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0284-00>
86. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Дохід»: Наказ Міністерства фінансів України від 29 листопада 1999 р. № 290 (із змінами і доп.

№1591 від 09.12.2018). - [Електроний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0860-99>

87. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати»: Наказ Міністерства фінансів України від 31 грудня 1999 р. № 318 (із змінами і доп. №1591 від 09.12.2018). - [Електроний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00>

88. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 17 "Податок на прибуток" : Наказ Міністерства фінансів України від 28.12.2000 № 353 (із змінами і доп. №1591 від 09.12.2018). - [Електроний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0047-01>

89. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 24 «Прибуток на акцію»: Наказом Міністерства фінансів України від 16 липня 2001 р. № 344 (із змінами і доп. №1591 від 09.12.2018). - [Електроний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0647-01>

90. Поп'юк Б.С. Використання параметричної моделі планування прибутку при прийнятті управлінських рішень / Б.С. Поп'юк // Наукові праці МАУП. – 2020. – Вип. 3. – С. 159-163.

91. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 16 липня 1999р. № 996-XIV – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>.

92. Райзберг Б.А. Современный экономический словарь / Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. – М.: ИНФРА-М, 1999. – 479 с.

93. Рудницька О.М. Шляхи вдосконалення напрямів використання прибутку підприємства / О.М. Рудницька // Науковий вісник НЛТУ України. – 2018. – Вип. 21.9. – С. 260-265.

94. Савицька Г.В. Економічний аналіз діяльності підприємства: навч. посібник. – 3-тє вид., випр. і доп. / Г.В. Савицька. – К.: Знання, 2007. – 668 с.

95. Семенов Г.А. Організація і планування на підприємстві: Навч. посіб. / Г.А. Семенов, В.К. Станчевский, М.О. Панкова та ін. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 528 с.

96. Семерунь Л. В. Фактори і резерви підвищення ефективності

операційної діяльності підприємств / Л. В. Семерунь // Торгівля і ринок України : зб. наук. праць. – Донецьк : Вид-во ДонНУЕТ, 2017. – Вип. 29. – С. 284-292.

97. Синчак В.П. Фінансовий менеджмент: навч. посіб. / В.П. Синчак, А.В. Крушинська; Хмельниц. ун-т упр. та права. – Хмельницький, 2020. – 503 с.

98. Скворцов І.Б. Планування витрат і прибутку підприємства з урахуванням обсягів виготовленої продукції та часу / І.Б. Скворцов, М.С. Завербна, М.В. Анісімова // Вісник Національного університету "Львівська політехніка". Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – 2020. – № 776. – С. 164-171.

99. Склярук І.П. Організаційно-інформаційна модель управління прибутком підприємства / І.П. Склярук // Економічний форум. – 2020. – №3. – С.221–228.

100. Сорочан Ю.Д. Механізм удосконалення формування та використання фінансових результатів / Ю.Д. Сорочан // Формування стратегії розвитку аграрного сектора регіону. – 2020. – № 5. – С. 230–233.

101. Спасів Н.Я. Фінансовий менеджмент: навч. посіб. / Н.Я. Спасів, Т.М. Оришин. – Івано-Франківськ: ІФНТУНГ, 2019. – 293 с.

102. Стасюк Г.А. Фінанси підприємств: навч.посіб. / Г.А. Стасюк. – К.: ЦУЛ, 2009. – 480 с.

103. Стащук О.В. Факторний аналіз в управлінні операційним прибутком підприємства / О.В. Стащук, Т.П. Назарчук, М.О. Подвисоцька // Науковий вісник [Буковинського державного фінансово-економічного університету]. Економічні науки. – 2021. – Вип. 26. – С. 94–99.

104. Стрілець В.Ю. Покращення методичних підходів до оцінки якості бюджетного законодавства засобами кваліметрії/ В.Ю. Стрілець// Вісник одеського національного університету імені І.І. Мечникова. Серія "Економіка".- 2014. -Т 19-№3/4.-С. 99-102.

105. Теленкевич В.В. Квалиметрия: история, возможности, методы [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.buk.irk.ru/library>.

106. Тігова Т.М. Аналіз фінансової звітності: Навчальний посібник / Т.М. Тігова. – ЦУЛ, 2019. – 268с.
107. Ткаченко Є.Ю. Сучасні підходи до управління прибутком промислового підприємства / Є.Ю. Ткаченко // Гуманітарний вісник ЗДІА. 2018.- № 47. – С.270-276.
108. Управління прибутком банку: моногр. / О.А. Криклій, Н.Г. Маслак. – Суми: УАБС НБУ, 2008. – 136 с.
109. Федонін О. С. Управління підприємствами : сучасні тенденції розвитку : монографія / [Н. П. Гончарова, О. С. Федонін, Г. О. Швиданенко та ін.] ; за заг. ред. О. С. Федоніна. – К. : КНЕУ, 2006. – 288 с.
110. Финансовый менеджмент: Учебное пособие / Д.В. Лысенко. - М.: ИНФРА-М, 2019. - 372 с.
111. Філімоненков О.С. Фінанси підприємств: підруч. / О.С. Філімоненков, Д.І. Дема; заг. ред. О.С. Філімоненко. – К.: Алерта, 2009. – 496 с.
112. Фінанси підприємств: підручник / [А. М. Поддєрьогін та ін.]; кер. кол. авт. і наук. ред. проф. А. М. Поддєрьогін ; Держ. вищ. навч. закл. "Київ. нац. екон. ун-т ім. Вадима Гетьмана". - 8-е вид., переробл. та допов. - К. : КНЕУ, 2020. - 519 с.
113. Фінанси підприємств: підручник для студентів ВНЗ, слухачів факультетів післядипломної освіти. Затверджено МОН / Р.А. Слав'юк. – К., 2017. – 550 с.
114. Фінанси: Навч. посіб. / О.П. Близнюк, Л.І. Лачкова, В.І. Оспіщева та ін.; За ред. В.І. Оспіщева. – К.: Знання, 2008. – 380с.
115. Фінансовий менеджмент у схемах і таблицях / [Квач Я.П., Орлов В.М., Орлова О.В., Толкачова Г.В.]; за ред. д.е.н., проф. В.М. Орлова. – Одеса: 2019. – 72 с.
116. Фінансовий менеджмент: Бібліографічний покажчик /за ред. проф. Г.Г. Кірейцева – Запоріжжя: ЗНТУ, 2017.–22 с.
117. Фінансовий менеджмент: навч. посіб. / [Лепейко Т. І. та ін.]; Харк. нац. екон. ун-т. - Х. : ХНЕУ, 2019. - 290 с.

118. Фінансовий менеджмент: Підручник / В.М. Шелудько; Київ. нац. ун-т ім. Т. Шевченка. – 2-ге вид., стер. – К.: Знання, 2020. – 375 с.
119. Хайлук С.О. Закордонний досвід використання системи контролінгу в управлінні фінансами підприємств / С.О. Хайлук // Вісник Української академії банківської справи. – № 2(19). – 2005. – С. 36-41.
120. Хачарян В.В. Управління прибутком підприємства [Електронний ресурс] / В.В. Хачарян, І.В. Непийвода. – Режим доступу: [nauka.kushnir.mk.ua/?p=57978](http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=57978)
121. Хмелевський О.В. Механізм управління прибутковістю промислового підприємства: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.04 / О.В. Хмелевський. – Хмельницький, 2008. – 22 с.
122. Цал-Цалко Ю.С. Фінансовий аналіз: підручник / Ю.С. Цаль–Цалко. – Ж.: 2019. – 504 с.
123. Червінська О.С. Досвід окремих країн світу в оподаткуванні прибутку підприємств. / О.С. Червінська, С.В. Паранчук, І.П. Могиляк // Управління у сфері фінансів, страхування та кредиту : тези доповіді всеукраїнської науково-практичної конференції, 8-10 листоп. 2007 р. - Л. : Видавництво Національного університету "Львівська політехніка", 2007. - С. 34-35.
124. Черничко Т.В. Прибуток як основний показник оцінювання ефективності економічної діяльності / Т.В.Черничко // Науковий вісник НЛТУ України. – 2020. – Вип. 23.17. – С. 167-171.
125. Чернодубова Е.В. Інструменти адаптивного фінансового механізму забезпечення прибутковості підприємств / Е.В. Чернодубова // Науковий вісник: Фінанси, банки, інвестиції. – 2020. - №3. – С. 44-49.
126. Чорна О.М. Механізм управління прибутком підприємства в Україні / О.М. Чорна, О.О. Мацнева // Науковий вісник: Фінанси, банки, інвестиції - 2019 - №1. – С. 30-35.
127. Шелудько В.М. Фінансовий менеджмент: підручник – 2-ге вид., стер. / В.М. Шелудько. – К.: Знання, 2020. – 375 с.
128. Шило В.П. Аналіз фінансового стану виробничої та комерційної

діяльності підприємства: Навчальний посібник / В.П. Шило, Н.І. Верхоглядова, С.Б.Ільїна, А.Г. Темченко, О.М. Брадул. – К.: Кондор, 2007. – 240 с.

129. Шило В.П. Фінанси підприємств (за модульною системою навчання): Теоретично-практичний посібник / В.П. Шило, С.Б. Ільїна, С.С. Доровська, В.В. Барабанова – Київ: ВД «Професіонал», 2018. - 288с.

130. Школьник І.О. Фінансовий менеджмент: навч. посібник / І.О. Школьник, І.М. Боярко, Б.І. Сюркало. – Суми: Університетська книга, 2009. – 301 с.

131. Экологический словарь [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http:// http://dic.academic.ru/dic.nsf/ecolog](http://dic.academic.ru/dic.nsf/ecolog).

132. Юрчишена Л.В. Моделювання прибутку на підприємстві / Л.В. Юрчишена // Вісник Хмельницького національного університету. - 2018. - № 2, Т. 3. – С. 88-93.

133. Янковий В.О. Методи горизонтального аналізу прибутку промислового підприємства / В.О.Янковий // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2019. - №4(47). – С. 253-258.

134. Янковий В.О. Управління прибутком промислових підприємств: автореф. дис. .. канд. екон. наук : 08.00.04 / В. О. Янковий; Ін-т пробл. ринку та екон.-екол. дослідж. НАН України. – О., 2018. – 20 с.

## ДОДАТКИ