

44 / 23.06.2022

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ «ЖИТОМИРСЬКА ПОЛІТЕХНІКА»

ФАКУЛЬТЕТ БІЗНЕСУ ТА СФЕРИ ОБСЛУГОВУВАННЯ

КАФЕДРА МЕНЕДЖМЕНТУ І ПІДПРИЄМНИЦТВА

*БІБКО*  
БІБКО Ілля Олегович  
(студент групи ПБ-3)

БАКАЛАВРСЬКА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

ПЛАНУВАННЯ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА

(представлена на здобуття ступеня вищої освіти «бакалавр»  
галузі знань 07 «Управління та адміністрування» спеціальності  
076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»)

Допущено до захисту  
протокол № 4  
від 16.06.2022  
зав. кафедри менеджменту  
і підприємництва  
д.е.н., проф. Остапчук Т.П.

Керівник роботи:  
к.е.н., доц. Пащенко О.П.  
(наукове звання, прізвище та ініціали)

*Пащенко*  
(підпис)

Рецензент  
PhD Завалій Т.О.  
(прізвище та ініціали)

*Завалій*  
(підпис)

Житомир, 2022

## ЗМІСТ

|                                                                                                                                                                                        |    |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| <i>Вступ</i> .....                                                                                                                                                                     | 3  |
| <i>Розділ 1. Теоретичні основи планування прибутку підприємства</i> .....                                                                                                              | 7  |
| 1.1. Прибуток підприємства: економічний зміст, види, принципи, механізм формування і використання прибутку.....                                                                        | 7  |
| 1.2. Основні методи планування та прогнозування прибутку підприємства.....                                                                                                             | 19 |
| 1.3. Управління прибутком підприємства. Методичні засади оцінки рівня прибутковості підприємства.....                                                                                  | 27 |
| 1.4. Нормативно-правове та інформаційне забезпечення відносин у сфері планування прибутку суб'єктами господарювання.....                                                               | 38 |
| Висновки до розділу 1.....                                                                                                                                                             | 43 |
| <i>Розділ 2. Аналітична оцінка стану та напрями удосконалення планування прибутку Філії «Іршанський гірничо-збагачувальний комбінат» АТ «Об'єднана гірничо-хімічна компанія»</i> ..... | 45 |
| 2.1. Організаційно-економічна характеристика підприємства.....                                                                                                                         | 45 |
| 2.2. Діагностика фінансово-економічного стану Філії «Іршанський гірничо-збагачувальний комбінат».....                                                                                  | 52 |
| 2.3. Оцінка системи управління прибутком підприємства .....                                                                                                                            | 57 |
| 2.4. Напрями підвищення ефективності управління прибутком досліджуваного підприємства .....                                                                                            | 66 |
| Висновки до розділу 2 .....                                                                                                                                                            | 79 |
| <i>Висновки</i> .....                                                                                                                                                                  | 81 |
| <i>Список використаних джерел</i> .....                                                                                                                                                | 83 |
| <i>Додатки</i> .....                                                                                                                                                                   | 88 |

## ВСТУП

Дефініція «прибуток» завжди була і залишається важливою економічною категорією, що характеризує позитивний результат господарської діяльності, постійно знаходиться під оком вивчення економістів. Однією із основних і головних цілей підприємства будь якої форми господарювання та бідь якого розміру є отримання прибутку, що, у свою чергу, свідчить про ефективність виробничої діяльності, позитивний стан продуктивності праці. Отже, процес управління прибутковістю – є одним з основних видів господарської діяльності на підприємстві, що забезпечує інтереси його власників, персоналу та держави. Саме тому, актуальним, особливо в сучасних умовах розвитку економіки України, є аналіз управління прибутком на підприємстві і методів підвищення прибутковості та ліквідності підприємства.

В умовах нестабільної економіки України, загострення кризових явищ у суспільстві виникає гостра потреба в активізації господарської діяльності та пошуку інструментів, які б дали можливість зняти соціальну напругу й забезпечити сталий розвиток реального сектора. Одним з таких інструментів є прибуток, який виступає основним джерелом приросту власних фінансових ресурсів, необхідних для забезпечення фінансово-господарської діяльності суб'єктів господарювання.

Недосконале управління процесами формування та використання прибутку, що має місце в сучасних умовах, призводить до зниження ефективності діяльності суб'єктів господарювання та їх можливості щодо наповнення доходів бюджету. Це зумовлює необхідність пошуку нових, більш ефективних механізмів формування та використання прибутку, які б передбачали максимальне використання виробничого, маркетингового та фіскального потенціалу суб'єктів господарювання, зростання їх конкурентоспроможності на українському і світовому ринках в умовах глобалізації економічних процесів.

Значний внесок у дослідження теоретичних і практичних аспектів формування та використання прибутку суб'єктів господарювання зробили

вітчизняні вчені, зокрема: М.Д. Білик, М.Т. Білуха, І.О. Бланк, Л.Д. Буряк, В.В. Вудвуд, І.В. Зятковський, О.Р. Квасовський, В.М. Коваленко, О.О. Кравченко, М.І. Крупка, В.Г. Лінник, В.О. Мец, В.М. Опарін, О.О. Орлов, А.М. Поддєрьогін, С.Ф. Покропивний, Н.М. Ткаченко, В.М. Федосов, Н.М. Цал- Цалко та ін.

Вказані проблеми також досліджувались у працях відомих зарубіжних вчених: А. Бабо, Ю. Брігхема, С.Л. Брю, Д.Б. Кларка, В.В. Ковальова, К.Р. Макконнела, К. Маркса, А. Маршалла, В. Петті, Д. Рикардо, Г.В. Савицької, Р.С. Сайфуліна, А. Сміта, Дж. Ван Хорна.

Загалом, широке коло цієї проблематики розглянуто у працях вітчизняних і зарубіжних учених. Ними зроблено значний внесок у розробку теоретико-методологічних основ визначення економічної сутності прибутку та процесів його формування і використання.

Зазначене обумовило вибір теми, постановку мети та завдань бакалаврської кваліфікаційної роботи. Обрана тема повністю відповідає проблемам напряму підготовки за спеціальністю 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність».

**Метою** бакалаврської кваліфікаційної роботи є узагальнення та подальший розвиток теоретико-методичних засад планування прибутку підприємства, а також розробка напрямів підвищення ефективності управління прибутком Філії «Іршанський гірничо-збагачувальний комбінат» АТ «Об'єднана гірничо-хімічна компанія».

Поставлена мета обумовила вирішення наступних **завдань**:

- визначити економічний зміст прибутку підприємства;
- дослідити основні методи планування та прогнозування прибутку підприємства;
- обґрунтувати методичні засади оцінки рівня прибутковості підприємства;
- проаналізувати нормативно-правове та інформаційне забезпечення відносин у сфері управління рентабельністю господарської діяльності підприємства;

- надати організаційно-економічну характеристику підприємства;
- провести діагностику фінансово-економічного стану Філії «Іршанський гірничо-збагачувальний комбінат»;
- проаналізувати систему управління прибутком Філії «Іршанський гірничо-збагачувальний комбінат»;
- визначити напрями підвищення ефективності управління прибутком досліджуваного підприємства.

**Об’єктом** дослідження у бакалаврській кваліфікаційній роботі виступає процес управління прибутком підприємства, **предметом** – теоретичні, методичні та прикладні засади підвищення рівня прибутковості діяльності підприємства.

**Методи дослідження.** Теоретико-методичною основою бакалаврської кваліфікаційної роботи виступив системно-структурний підхід, що розглядає процес управління прибутком підприємства як цілісну структуровану систему, що є одночасно частиною управління підприємством в цілому. Вирішення поставлених у роботі завдань забезпечувалося використанням основних методів дослідження, а саме методів наукової абстракції, аналізу, синтезу, індукції, дедукції, логічного аналізу, системного підходу тощо. Для розв’язання визначених завдань також застосовувались наступні методи: монографічний – при вивченні літературних джерел та нормативно-правових актів; теоретичне узагальнення, порівняння та аналогії – для розкриття сутності поняття «прибуток підприємства»; класифікації – для систематизації ознак класифікації видових проявів рентабельності підприємства; балансовий та аналізу – для дослідження тенденцій функціонування підприємства; синтезу – для формулювання висновків про рівень прибутковості діяльності підприємства.

**Інформаційною базою** дослідження виступили наукові фахові, навчальні та методичні публікації провідних вітчизняних та зарубіжних вчених, чинне законодавство України, статистичні дані, дані фінансової та управлінської звітності досліджуваного підприємства.

**Практичне значення одержаних результатів** полягає у обґрунтуванні напрямів підвищення ефективності управління прибутком досліджуваного

підприємства. Визначено економічний ефект від реалізації запропонованих заходів.

***Структура та обсяг бакалаврської кваліфікаційної роботи.*** Бакалаврська кваліфікаційна робота складається зі вступу, двох розділів, висновків, списку використаних літературних джерел, додатків. Основний зміст роботи викладено на 82 сторінках друкованого тексту. Робота містить 20 таблиць та 4 рисунки. Список використаних джерел налічує 60 найменувань. Робота містить 3 додатки.

## РОЗДІЛ 1

### ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ПЛАНУВАННЯ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА

#### **1.1. Прибуток підприємства: економічний зміст, види, принципи, механізм формування і використання прибутку**

В умовах ринкової економіки основною метою функціонування будь-якого підприємства є прибуток, який є показником ефективності роботи господарюючого суб'єкта. На сьогоднішній день в умовах реформування української економіки спостерігається тенденція до зниження рівня рентабельності виробництва, тому дана проблема є дуже актуальною та потребує подальшого дослідження.

Підприємства намагаються підвищувати прибутки за рахунок збільшення обсягу виробництва продукції, що потребує споживач, та зниження витрат на її виробництво. Таке явище має позитивний характер, адже в умовах розвитку конкуренції досягається не тільки мета підприємництва, але й задовольняються суспільні потреби.

Економічна категорія «прибуток» потребує значної уваги, тому що при прорахунках підприємців щодо спрямування коштів, організації виробництва та реалізації продукції може виникнути протилежне явище – збитки, які також висвітлюють результати роботи підприємства за певний період.

Проблемам планування, обліку і аналізу прибутку приділяється значна увага в роботах вітчизняних і зарубіжних науковців і практиків, таких як С.В. Мочерний [4], Г.В. Савицкая [5], О.М. Бандурко [6], В.П. Завгородній [3] та інших.

Теоретичні аспекти управління прибутком діяльності підприємств знайшли відображення в наукових працях В.В. Апопія, В.І. Блонської, Я.Д. Качмарика, А.А. Мазаракі та інших науковців.

Прибуток – це грошове вираження основної частини грошових нагромаджень, створюваних підприємствами будь-якої форми власності.

Прибуток характеризує фінансовий результат підприємницької діяльності підприємства. Він є показником, що найбільш повно відображає ефективність виробництва, обсяг та якість виробленої продукції, стан продуктивності праці, рівень собівартості.

Прибуток – найпростіша і одночасно найбільш складна категорія ринкової економіки. Він є основною і головною рушійною силою економіки ринкового типу, основним мотивом діяльності підприємств в цій економіці [6, с. 37].

Прибуток є найважливішою економічною категорією а його отримання є однією із головних задач підприємства. Прибуток, підприємство одержує тільки в тому випадку, якщо виробляє продукцію або послуги, які задовольняють потреби покупців. З цього випливає, що прибуток показує результат його господарської діяльності, тому що успіх і будь-якого суб'єкта господарювання залежить від того, наскільки ефективно управляють прибутком.

Прибуток як вартісний показник вимірюється в грошовій формі, оскільки практика узагальненого вартісного обліку основних показників господарської діяльності підприємства – вкладеного капіталу, отриманого доходу, понесених затрат тощо регулюється діючим порядком податкових актів [7].

Таким чином, виражений через різницю сукупного доходу та сукупних витрат із урахуванням оподаткування, прибуток як чистий дохід від підприємницької діяльності є винагородою за здійснення підприємницької діяльності із урахуванням її ризикованості.

Прибуток є основним джерелом фінансування розвитку підприємства, вдосконалення його матеріально-технічної бази та продукції, забезпечення всіх форм інвестування[5, с.72]. Водночас це – об'єкт оподаткування, джерело сплати податків, а відтак – джерело розв'язання соціально-економічних цілей держави.

В різних джерелах термін «прибуток» має досить різноманітні визначення (табл. 1.1).

Прибуток, як економічна категорія виступає активним доходом, який представляє собою виражену в грошовій формі, реалізовану і готову до розподілу частку доданої вартості, що створюється в процесі виготовлення товарів і послуг

за допомогою трьох факторів виробництва: землі, праці, капіталу та підприємницьких здібностей.

Таблиця 1.1

## Сучасні підходи до трактування поняття «прибуток»

| Автор                        | Визначення                                                                                                                                                                                                                                                          | Особливості                                                                                                                                                                                                 |
|------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Господарський кодекс України | Прибуток (дохід) 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 і суму амортизаційних відрахувань | Визначено, що прибуток розраховується шляхом зменшення суми доходів звітного періоду на собівартість реалізованих товарів, виконаних робіт, наданих послуг і суму інших витрат звітного податкового періоду |
| Бандурка О.М.                | Прибуток підприємства – це перевищення доходів від його діяльності над сумою видатків; він являє собою єдину форму його власних доходів                                                                                                                             | Визначено, що прибуток є єдиною формою власних доходів діяльності підприємства                                                                                                                              |
| Матюшенко І.Ю.               | Прибуток підприємства в загальному розумінні являє собою частину вартості додаткового продукту, створеного працею, і є складовою частиною доходу підприємства                                                                                                       | Доведено, що прибуток – це додатковий продукт, створений працею                                                                                                                                             |
| Мочерний С.В.                | Прибуток – це перетворена форма додаткового продукту й додаткової вартості, яка виражає відносини між власниками засобів виробництва і найманими працівниками з приводу його створення та привласнення                                                              | Особливість полягає в тому, що прибуток виражає суспільні відносини, які приносять позитивний фінансовий результат                                                                                          |
| Олійник І.О.                 | Прибуток є не лише результатом успішної діяльності, в контексті підприємництва він виступає як фактор організації виробництва                                                                                                                                       | Погоджуємося частково, оскільки доцільно досліджувати вплив даного фактора на виробництво                                                                                                                   |
| Покропивний С.Ф.             | Розглядає прибуток як частину виручки, що залишається після відшкодування всіх витрат на операційну, інвестиційну та фінансову діяльність підприємства                                                                                                              | Характеризуючи перевищення надходжень над витратами, прибуток виражає мету підприємницької діяльності і є ключовим показником її результативності (ефективності)                                            |

Джерело: [59]

При цьому, коли йдеться про працю як про джерело доданої вартості, доречно буде вести мову не лише про працю найманого робітника, а й про працю підприємця. З фінансової точки зору прибуток – це збільшення фінансових ресурсів підприємства або його власників (у разі сплати дивідендів) за певний

період часу за рахунок виробництва і реалізації товарів і послуг, а також інвестування вільного капіталу в інші підприємства.

З погляду бухгалтерського обліку доречно розглядати прибуток як різницю між доходами від операційної, фінансової та інвестиційної діяльності підприємства та витратами необхідними для повноцінного здійснення цих видів діяльності. Сучасну роль прибутку у фінансовому забезпеченні діяльності суб'єктів господарювання представлено на рис. 1.1.



Рис. 1.1. Сучасна роль прибутку у фінансовому забезпеченні діяльності суб'єктів господарювання

Джерело: складено автором на основі [54, с. 172-174]

Економічна роль прибутку проявляється у його таких рисах:

1. Прибуток є рушійною силою (фактором) розвитку економіки та суспільства, спонукальним мотивом підприємницької діяльності.
2. Прагнення отримати прибуток сприяє ефективному розподілу та використанню ресурсів, упровадженню досягнень науково-технічного прогресу, скороченню витрат, поліпшенню якості продукції та споживчих властивостей.

3. Прибуток є джерелом розширення суспільного виробництва, примноження національного багатства та зростання задоволення потреб суспільства.

Основними рисами прибутку підприємства є:

- виступає формою доходу суб'єкта господарювання;
- відображає фінансовий результат від використання капіталу підприємством;
- характеризує плату за діяльність в умовах ризику та невизначеності;
- визначає рівень конкурентоспроможності діяльності підприємства;
- є джерелом забезпечення розвитку підприємства;
- є джерелом формування державних бюджетних та позабюджетних фондів з метою забезпечення задоволення соціальних потреб.

На думку більшості авторів, прибуток являє собою позитивний результат від діяльності підприємства. Але існують думки про те, що дана економічна категорія – це частина доходу, яка залишається після покриття усіх витрат, і яка використовується в подальшому для виплати дивідендів власникам підприємства. На нашу думку, прибуток в першу чергу, повинен використовуватися для розвитку суб'єкта господарювання, бути власним джерелом інвестицій і лише потім розглядатися як дохід власників.

Формування прибутку підприємства являє собою безперервний процес, що містить у собі комплекс відповідних дій стосовно забезпечення взаємоузгодженості між доходами та витратами підприємства задля одержання позитивного сальдо за рахунок використання різноманітних технологій та ресурсів та застосування методів, способів і прийомів управління ними [3].

Стосовно використання прибутку підприємства, то, як свідчить аналіз функціонування (діяльності) підприємств, наведений у науковій праці [4], рівень ефективності використання прибутку підприємства залежить від товарної стратегії підприємства, досягнення якої характеризує встановлення певної стратегічної зони господарювання, тобто ринкової частки, яка здатна забезпечити підприємству перевищення ефекту маржинального прибутку над витратами.

Крім цього, О.А. Зінченко стверджує, що основними напрямками використання прибутку (чистого) підприємством є [7, с. 110]: власний розвиток (зокрема, реконструкція, модернізація чи технічне пере- озброєння виробництва); споживання власниками підприємства, споживання, спрямоване на збільшення фонду матеріального заохочення та фонду соціального розвитку.

Поряд із цим варто наголосити на тому, що основними особливостями процесу формування і використання прибутку підприємства на сьогодні є [2]:

- встановлення значень доходів та витрат відповідно до певних видів діяльності підприємства, зокрема операційної, інвестиційної, фінансової чи надзвичайної;
- формування собівартості продукції підприємства за неповними витратами, тобто збутовими витратами, адміністративними витратами чи іншими операційними витратами, які не відносяться до собівартості продукції;
- визначення загальних витрат підприємства, тобто витрат, що відносяться на результати діяльності підприємства до оподаткування за винятком формування фондів економічного стимулювання;
- вибір певного методу ведення обліку окремих об'єктів діяльності підприємства;
- наявність права списувати вартість окремих активів на фінансовий результат у разі недоцільного стану їх експлуатації.

Формування прибутку залежить від багатьох чинників, кожний з яких позитивно або негативно впливає на величину прибутку підприємства. Всі фактори, від яких залежить прибутковість можна поділити на зовнішні (фактори, які не залежать від діяльності суб'єктів господарювання) та внутрішні (фактори, які залежать від діяльності підприємства).

Серед зовнішніх факторів можна виокремити три групи: загальноекономічні фактори (побудова на основі власності виробничих відносин, формування організаційно-правових структур ринкового типу, створення інфраструктури ринку), ринкові фактори (суттєве коливання попиту і пропозиції, рівень реальних

доходів населення, нестабільність фінансового ринку) та інші фактори (політична нестабільність, негативні демографічні тенденції та ін.) [7, с.16].

Серед внутрішніх факторів також можна виокремити три групи: виробничі фактори (використання матеріально-технічної бази виробництва, використання трудового потенціалу), інвестиційні фактори (впровадження у виробництво нових засобів праці, витрати інвестиційних ресурсів), фінансові фактори (формування фінансової стратегії, планування діяльності, структура джерел фінансування) [7, с. 16-17].

На сьогодні ключовими факторами формування прибутку підприємства виступають [2]: обсяг виробництва продукції; ціна сировини, матеріалів; ціна реалізованої продукції; рівень та структура витрат.

Також доцільно виділити ще такі фактори, як:

фактори, які визначають інвестиційні можливості підприємства (етап життєвого циклу підприємства, рівень готовності інвестиційних проектів, рівень впливу на реалізацію інвестиційного проекту);

- фактори, які визначають здатність підприємства формувати капітал з альтернативних джерел (рівень власних фінансових ресурсів, можливість залучення додаткового акціонерного капіталу, можливість залучення додаткового позикового капіталу, рівень доступності позикового капіталу на ринку, складність процесу залучення позикового капіталу);

- фактори, які визначають об'єктивні фінансові обмеження підприємства (ступінь оподаткування дивідендів, ступінь оподаткування майна, рівень ефекту фінансового левериджу, рівень рентабельності власного капіталу, розмір одержаного прибутку);

- фактори, до яких доцільно віднести стан циклу кон'юнктури, стан дивідендних виплат, рівень платоспроможності, стан контролю фінансової діяльності.

У ринкових умовах формування чистого прибутку підприємства відбувається на таких етапах [3]:

етап формування валового прибутку чи збитку (визначається як різниця між чистим доходом від реалізації продукції та собівартістю реалізованої продукції);

етап формування фінансового результату від операційної діяльності (визначається як сума валового прибутку та інших операційних доходів за мінусом адміністративних, збутових та інших операційних витрат);

етап формування фінансового результату від звичайної діяльності до оподаткування (визначається як сума фінансового результату від операційної діяльності, доходів.

При визначенні прибутку на підприємстві, в першу чергу, необхідно враховувати величину доходів та витрат. Доходи – це збільшення економічних вигод у вигляді надходження активів або зменшення зобов'язань, які призводять до зростання власного капіталу (крім зростання капіталу за рахунок власників.

Розраховуючи бухгалтерський прибуток після закінчення періоду, враховують всі доходи, які підприємство отримало впродовж цього періоду. Доходи від реалізації продукції, товарів та послуг оцінюють за ціною обміну продукції або послуг підприємства. Така ціна є грошовим еквівалентом прав на грошові кошти, які мають бути отримані внаслідок операції продажу.

Витрати – це зменшення економічних вигод у вигляді вибуття активів або збільшення зобов'язань, які призводять до зменшення власного капіталу [2]. У більшості випадків витрати на продукцію оцінюють за собівартістю, яка склалась на дату її виготовлення. Вона не повинна перевищувати витрат на придбання аналогічної продукції на ринку.

У процесі діяльності підприємства взаємозв'язок між отриманими доходами та здійсненими витратами простежити доволі складно, що зумовило необхідність визначити критерії списання витрат під час їхнього здійснення. Це так звані витрати періоду, більшість яких є важливою складовою у ході забезпечення діяльності підприємства, однак простежити їхній прямий вплив на отримані прибутки доволі складно [8, с.197].

Прибуток підприємства являє собою результуючий фінансовий показник, що унеможлиблює його безпосереднє використання як об'єкт управління і

вимагає формування важелів впливу на величину прибутку через управління факторами його формування та використання. Складовими системи управління прибутком є: управління прибутком на етапі його формування - це вибір підприємством стратегії управління прибутком; управління доходами суб'єкта господарювання - це контроль за окремими складовими сукупного прибутку підприємства; управління затратами суб'єкта господарювання – відіграє провідну роль не лише в управлінні прибутком, а й у структурі фінансового менеджменту взагалі; управління прибутком на етапі його використання – має забезпечувати стабільне зростання ринкової вартості підприємства та доходів акціонерів.

Прибуток виконує ряд функцій. Оціночна функція. Прибуток підприємства використовується як оціночний показник, що характеризує ефект його господарської діяльності. Використання цієї функції повною мірою можливе тільки в умовах ринкової економіки, яка передбачає свободу встановлення цін, свободу ви-бору постачальника і покупця.

Розподільча функція. її зміст полягає в тому, що прибуток використовується як інструмент розподілу чистого доходу суспільства на частину, що акумулюється в бюджетах різних рівнів та залишається в розпорядженні підприємства.

Стимулююча функція. Виконання цієї функції визначається тим, що прибуток є джерелом формування різних фондів стимулювання (фонд заохочення, виробничого та соціально-го розвитку, фонд виплати дивідендів, пайовий фонд, абощо).

Прибуток, як економічний показник, дозволяє поєднувати економічні інтереси держави, підприємства, як господарюючого суб'єкта, робітників і власника підприємства. Вирішення цього завдання перш за все пов'язане з пропорціями в розподілі та використанні прибутку.

Отриманий чистий прибуток є власністю підприємства, розподіляється та використовується на його розсуд.

В процесі управління прибутком підприємства використовують різні класифікації (табл. 1.2).

Залежно від виду діяльності, завдяки якій отримано прибуток, виділяють:

- прибуток від реалізації товарів та платних торговельних послуг (прибуток від торговельної діяльності);
- прибуток від реалізації продукції неторгової діяльності (виробничої, транспортної, посередницької та інше);
- прибуток від реалізації майна, що є власністю підприємства (основних фондів, нематеріальних активів);
- прибуток від проведення позареалізаційних операцій, у складі якого виділяють: прибуток від інвестиційної діяльності; прибуток від орендних операцій; прибуток від інших позареалізаційних операцій.

Таблиця 1.2

#### Класифікація видів прибутку підприємства

| № з/п | Ознака класифікації                                                     | Вид прибутку<br>(за відповідними ознаками класифікації)                                                                                                                                                                                                                                        |
|-------|-------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1     | За характером витрат, які впливають на формування прибутку підприємства | а) бухгалтерський прибуток (явні, достовірні витрати); б) економічний прибуток (загальні витрати, сума явних і альтернативних витрат); в) нормальний прибуток підприємства (альтернативні витрати);                                                                                            |
| 2     | За формою власності підприємства                                        | а) прибуток приватного підприємства; б) прибуток колективного підприємства; в) прибуток комунального підприємства; г) прибуток державного підприємства; д) прибуток підприємства зі змішаною формою власності;                                                                                 |
| 3     | За методикою планування прибутку                                        | а) ресурсний (прибуток, сформований, виходячи з ресурсних можливостей підприємства); б) цільовий (прибуток, сформований виходячи з суми необхідного підприємству обсягу внутрішніх фінансових ресурсів для фінансування виробничого розвитку відповідно до фінансової стратегії підприємства); |
| 4     | За місцем підприємства на ринку товарів і послуг                        | а) монопольний прибуток; б) прибуток конкурентний (одержаний у результаті реалізації конкурентних переваг); в) кон'юнктурний прибуток (як результат зміни кон'юнктури ринку)                                                                                                                   |

Джерело: складено автором на основі [37, с. 154]

Залежно від порядку визначення розрізняють:

- валовий прибуток, який характеризує кінцевий результат проведення всіх видів діяльності та є сумою отриманих прибутків (збитків).

- оподаткований прибуток, обсяг якого визначається як різниця між валовими доходами та валовими витратами підприємства-платника податку на прибуток, зменшений на суму амортизаційних відрахувань.

- чистий прибуток, який характеризує обсяг прибутку, що залишається в розпорядженні підприємства після сплати податку на прибуток та інших податків, обов'язкових платежів та зборів, що сплачуються за рахунок прибутку.

Залежно від методики оцінки визначають номінальний та реальний прибуток.

Номінальний прибуток характеризує фактично одержану величину прибутку. Реальний прибуток – це номінальний прибуток, перерахований з огляду на інфляцію. Він характеризує реальну купівельну спроможність чистого доходу, отриманого підприємством.

Отже, підприємство повинно враховувати всі чинники, які мають вплив на його функціонування і постійно оптимізувати свою діяльність. Тобто, формування і використання прибутку є досить складним механізмом, який охоплює всі сфери діяльності підприємства (рис. 1.2).

На другому етапі валовий прибуток зазнає коригування. Віднімаються витрати та додаються доходи від інших видів звичайної діяльності. Величина фінансових результатів від звичайної діяльності (прибуток) зменшується на суму податку на прибуток від звичайної діяльності. До отриманого результату (прибуток від звичайної діяльності після оподаткування) додають надзвичайні доходи та віднімають надзвичайні витрати (якщо такі мали місце під час звітного періоду), а з надзвичайного прибутку вираховують податок. В результаті залишається чистий прибуток, використання якого становить третій етап механізму.

Такий механізм (порядок) формування чистого прибутку підприємства закріплено законодавчо та покладено в основу форми 2 фінансової звітності «Звіт про фінансові результати».

Планування прибутку – складова частина фінансового планування. Воно проводиться нарізно за видами діяльності підприємства, оскільки розрізняється

методологія обчислення й оподатковування прибутку відрізних видів діяльності.

У процесі розробки фінансових планів враховуються всі фактори, що впливають на розмір прибутку та моделювання цих змін у квартал, півріччя [5].

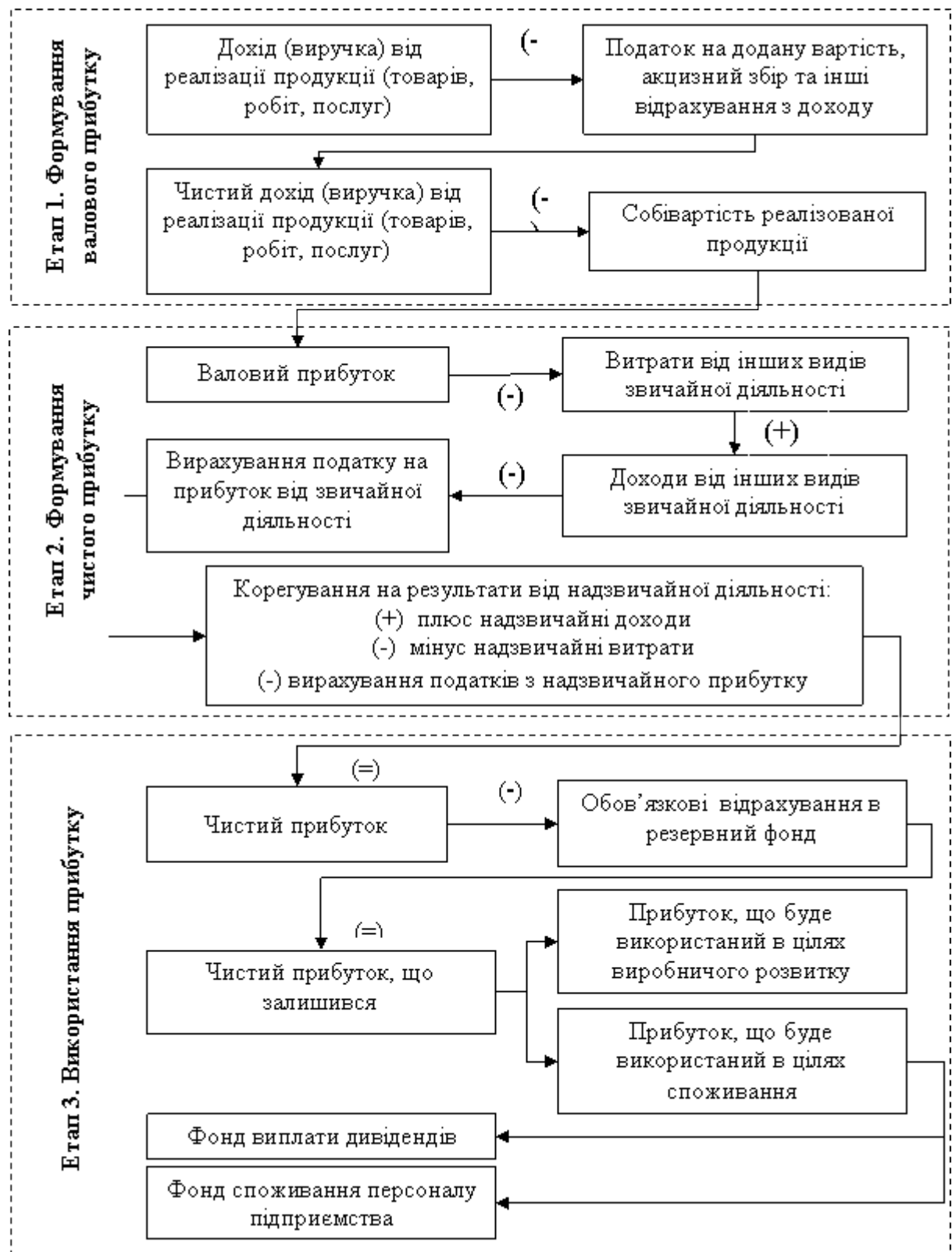


Рис. 1.2. Механізм формування і використання прибутку

Джерело: узагальнено на основі проведених досліджень

Відповідно до даного механізму, на першому етапі відбувається формування валового прибутку підприємства шляхом віднімання від доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) податку на додану вартість, акцизного збору, інших відрахувань з доходу та собівартості реалізованої продукції.

В сучасних умовах господарювання на підприємствах звичайно розробляють не один, а декілька варіантів плану. Показники окремих його розділів (найбільш важливих) мають бути оптимізовані за допомогою економіко-математичного моделювання. На зміну традиційному ручному методу планування з застосуванням найпростіших обчислювальних засобів започатковані і набувають поширення більш сучасні – механізовані і автоматизовані з використанням настільних електронних обчислювачів, персональних комп'ютерів та складних електронно-обчислювальних машин (комплексів). Форма подання розрахованих показників планів (у вигляді таблиць, малюнків, схем, сітьових графіків тощо) відображає культуру і наочність того або іншого методу планування діяльності підприємства

## **1.2. Основні методи планування та прогнозування прибутку підприємства**

Прогнозування, планування отримання прибутку підприємствами необхідне для складання перспективних і поточних фінансових планів.

Існують такі методи планування операційного прибутку: метод екстраполяції, прямий, за показниками витрат на 1 грн продукції, економічний (аналітичний) метод. У процесі планування також визначаються: валовий прибуток, прибуток від операційної діяльності, прибуток від звичайної діяльності та чистий прибуток.

Метод екстраполяції є найбільш простим методом планування формування операційного прибутку підприємства. Він заснований на результатах трендового аналізу динаміки маржинального, валового та чистого операційного прибутку за ряд попередніх періодів і полягає у виявленні «лінії тренда», яка дає змогу спрогнозувати обсяги даних показників.

Разом з тим, цей метод планування операційного прибутку є найменш точним, тому що він не враховує зміну факторів, що впливають на нього. Даний метод може бути використаний лише на попередній стадії планування і тільки на відносно короткий прогностичний період (місяць, квартал) [2].

Метод прямого розрахунку застосовується, як правило, при невеликому асортименті продукції. Сутність його в тому, що прибуток обчислюється як різниця між виручкою від реалізації продукції (у відповідних цінах за винятком ПДВ і акцизів) і повною її собівартістю.

Розрахунок планового прибутку (Пп) ведеться за наступною формулою:

$$\text{Пп} = \text{ВДп} - \text{Вп} - \text{ПДВп} - \text{ППп} \quad (1.1)$$

де ВДп – планова сума валового доходу;

Вп – планова сума валових витрат;

ПДВп – планова сума податків, які сплачуються з доходу.

ППп – планова сума податків, які сплачуються з прибутку.

Аналітичний метод (розрахунково-аналітичний метод) базується на вивченні тенденції змін прибутку і рентабельності та прогнозуванні змін факторів, що впливають на їхню величину.

Величина можливого прибутку визначається за формулою:

$$\text{Пможл} = (\text{Рртп} * \text{Тп}) / 100 + \Delta \text{ПДФ} \quad (1.2)$$

де Рртп – рівень рентабельності товарообороту звітного n-го періоду, %

Тп – плановий товарооборот;

$\Delta \text{ПДФ}$  – прогностичні зміни прибутку підприємства за рахунок змін факторів, що впливають на його величину.

Цей метод застосовується при великому асортименті продукції, який реалізується підприємством, а також як доповнення до прямого методу, тому що він дозволяє виявити вплив окремих факторів на плановий прибуток.

Обчислення прибутку аналітичним методом включає три послідовних етапи:

- 1) визначення рентабельності товарообороту за звітний рік;
- 2) обчислення обсягу товарообороту на плановий період потім визначення прибутку на товарну продукцію виходячи з базової рентабельності;
- 3) облік впливу на плановий прибуток різних факторів: зниження собівартості продукції, підвищення її якості й сортності, зміна асортиментів, цін і т. д.

Після виконання розрахунків по всіх трьох етапах визначається прибуток від реалізації товарної продукції.

Крім прибутку від реалізації товарної продукції в складі прибутку враховується прибуток від реалізації іншої продукції й послуг нетоварного характеру, прибуток від реалізації основних фондів і іншого майна, а також плановані позареалізаційні доходи й видатки.

Прямий метод. Прибуток розраховують за окремими видами продукції, що виробляються й реалізуються, за такою формулою:

$$Pr = \sum_{i=1}^n \Pi_i N_i \quad (1.3)$$

де  $Pr$  – прибуток від реалізації планового обсягу продукції, тис. грн;  $n$  – кількість видів продукції;  $\Pi_i$  – прибуток від реалізації  $i$ -го виробу, який визначають відніманням від оптової ціни виробу його повної собівартості.

Прямий метод планування прибутку використовують на підприємствах масового й великосерійного виробництва, де є планові калькуляції собівартості виробів.

Планування прибутку на основі показника витрат на 1 грн продукції застосовують на підприємствах серійного й одиничного типу виробництва. Це менш точний метод, розрахунок прибутку ведеться по підприємству в цілому від

випуску, реалізації всієї продукції. Передбачається використання даних про виробничі витрати, реалізацію продукції за попередній період, а також очікувану зміну, що прогнозується в наступному періоді.

Економічний (аналітичний) метод використовують на підприємствах різних типів виробництва. Цей метод дає змогу визначити не лише загальну суму прибутку, а й вплив на неї зміни окремих чинників: обсягу виробництва й реалізації продукції, її собівартості, рівня оптових цін і рентабельності продукції, асортименту та якості продукції.

Розрахунок прибутку цим методом здійснюють окремо за порівняною (що вироблялася в попередньому році) і непорівняною ( новою) продукцією.

Планування прибутку за порівняною продукцією здійснюють у такій послідовності:

1. визначають базовий рівень рентабельності стосовно собівартості реалізованої продукції звітного року;
2. розраховують прибуток від реалізації планового обсягу порівняної продукції (за її собівартістю) за базового рівня рентабельності;
3. визначають збільшення прибутку в плановому році за рахунок зниження собівартості на 2 % в результаті впровадження організаційно-технічних заходів.

Прибуток від випуску (реалізації) непорівняної продукції обчислюють методом прямого розрахунку або з використанням показника середньої рентабельності продукції на підприємстві.

Такими методами можна визначити плановий операційний прибуток.

Потім обчислюють плановий прибуток від звичайної діяльності, при цьому враховують доходи й витрати від інвестиційної та фінансової діяльності.

Прибуток від звичайної діяльності, який отримає підприємство у плановому періоді, підлягає розподілу.

У розподілі прибутку можна виокремити два етапи:

- 1) розподіл прибутку; на цьому етапі учасниками розподілу є держава й підприємство, пропорції розподілу складаються під впливом таких чинників: об'єктів і ставок оподаткування, порядку надання податкових пільг;

2) розподіл і використання прибутку, що залишився в розпорядженні підприємств після здійснення платежів до бюджету, тобто чистого прибутку; на цьому етапі можуть створюватися за рахунок прибутку цільові фонди: резервний, розвитку й удосконалення виробництва, соціальних потреб, заохочення; кошти цих фондів використовують для фінансування відповідних витрат.

Важливе значення в розподілі чистого прибутку має досягнення оптимального співвідношення фондів нагромадження та споживання.

Використання чистого прибутку (напрям і пропорції) визначається самостійно кожним підприємством. Їхню величину можна встановити на підставі розрахунків використання прибутку на фінансування певних витрат чи заходів.

Фінансовий результат, прибуток (збиток), залежить від умов прибутковості, головними з яких є: ринкові ціни на продукцію й послуги підприємства, які складаються залежно від попиту й пропозицій; обсяг виробництва й реалізації продукції; витрати на виробництво продукції.

Аналіз «витрати — обсяг — прибуток» (CVP) є досить універсальним методом фінансового планування. Він дає можливість:

- 1) визначати обсяги виробництва й реалізації продукції з погляду їхньої беззбитковості;
- 2) приймати рішення щодо цільових розмірів прибутку;
- 3) визначати граничний обсяг виробництва продукції, подальше збільшення якого зменшує прибуток, тому що починається зниження граничного прибутку.

Суть методу — у знаходженні точки беззбитковості, яка означає мінімальний обсяг продажу продукції, починаючи з якого підприємство не має збитків. При цьому витрати підприємства дорівнюють його доходам, що можна показати формулою

$$\text{Опр} \times \text{Ц} = \text{Спост} + V \times \text{Опр} \quad (1.4),$$

де Опр — обсяг продажу, шт.; Ц — оптова ціна продажу, грн; Спост — величина постійних (фіксованих) витрат, грн; V — величина змінних витрат на одиницю продукції, грн.

$$\text{Окр} = \text{Спост} / (\text{Ц} - V) \quad (1.5),$$

де Окр – точка безбитковості, тобто такий обсяг продажу, починаючи з якого ціна продажу товару перевищує витрати на його виробництво й реалізацію.

Отже, для визначення планової величини обсягу виробництва та продажу, що відповідає безбитковому стану підприємства, необхідно знати три величини:

1) оптову ціну продажу товару;

2) обсяг постійних (фіксованих) витрат, тобто таких витрат, величина яких у короткому періоді часу не пов'язана з обсягом виробництва й реалізації та їхніми змінами. Це витрати на устаткування, його утримання й експлуатацію, амортизаційні відрахування, адміністративні витрати, витрати на оренду, рекламу, соціальне страхування, наукові дослідження, розробки тощо;

3) обсяг змінних витрат, тобто таких витрат, які змінюють свою величину у зв'язку зі зміною обсягу виробництва й реалізації продукції (витрати на сировину й матеріали, заробітну плату основного виробничого персоналу, електроенергію, транспортування тощо) [10].

Нормативний метод. Умовою застосування методу є наявність на підприємстві відповідної нормативної бази. Зазвичай використовуються такі нормативи:

норма прибутку на власний капітал (його мінімальним аналогом може виступати середня норма депозитного відсотка на грошовому ринку).

норма прибутку на операційні активи. Ця норма може бути виражена як валовим, так і чистим операційним прибутком.

норма прибутку на одиницю реалізованої продукції (аналогом може виступати середньогалузева норма прибутку на одиницю реалізованої продукції в останньому передплановому періоді).

Недоліком методу є те, що він не пов'язаний з іншими показниками операційної діяльності (виробничою програмою, операційними витратами, податковими платежами).

Метод цільового формування прибутку дозволяє забезпечити тісний взаємозв'язок його планових показників зі стратегічними цілями управління прибутком в плановому періоді.

Основою цього методу розрахунку є попереднє визначення потреби у власних фінансових ресурсах, що формуються за рахунок чистого операційного прибутку підприємства. Розрахунок ведеться по кожному елементу цієї потреби та охоплює як капіталізовану їхню частину, так і частину, що споживається. Сумарна потреба в засобах, що формуються за рахунок чистого операційного прибутку, являє собою цільову його суму.

На основі цільової суми чистого операційного прибутку визначаються цільові суми відповідно валового та маржинального операційного прибутку.

Метод прогнозування грошового потоку. Його основу становить розроблений на підприємстві поточний план надходжень та витрат коштів по операційній діяльності підприємства. Використання цього методу дозволяє скоординувати планований операційний прибуток з чистим грошовим потоком по операційній діяльності, а також конкретизувати його формування по окремих періодах (поточний план надходження й витрат коштів складається зазвичай щомісячно).

Метод факторного моделювання прибутку вимагає здійснення великих аналітичних і прогнозних розрахунків. Спочатку визначається система основних факторів, що мають прямий логічний взаємозв'язок з формуванням показника чистого операційного прибутку підприємства.

Далі аналізується ступінь впливу окремих факторів на формування чистого операційного прибутку даного підприємства та виконується їхнє ранжування по цьому показнику.

На наступному етапі відбираються фактори, що мають найбільший вплив на суму планового обсягу чистого операційного прибутку, і з урахуванням ступеня їхнього впливу будується багатofакторна модель регресії та прогнозується зміна факторів, включених у модель регресії, у плановому періоді. Прогнозована зміна кожного фактора відображається відповідними кількісними показниками.

Шляхом підстановки прогнозованих значень факторів у модель регресії одержують прогнозований показник чистого операційного прибутку[2].

Для вирішення конкретних задач управління прибутком підприємства застосовується цілий ряд спеціальних систем та методів аналізу, що дозволяють отримати кількісну оцінку окремих аспектів його формування, розподілу та використання.

В залежності від методів, що використовуються, І. А. Бланк та А.Д. Шеремет [7] пропонують такі основні системи проведення аналізу на підприємстві: горизонтальний аналіз, вертикальний аналіз, порівняльний аналіз, аналіз ризиків, аналіз коефіцієнтів, інтегральний аналіз. В таблиці 1.3 визначені переваги та недоліки основних систем аналізу прибутку.

Таблиця 1.3

### Переваги та недоліки основних систем аналізу прибутку

| Система аналізу прибутку          | Переваги                                                                                                                                                                                                                                     | Недоліки                                                                                                                                                            |
|-----------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Горизонтальний (трендовий) аналіз | простий у застосуванні і не потребує великих затрат часу та праці; можливість графічного відображення результатів; результати є основою для побудови факторних моделей; можливість прогнозування.                                            | вивчення окремих показників, а не ситуації взагалі; результати не мають великого значення без дослідження впливу окремих факторів на зміну аналізованих показників. |
| Вертикальний (структурний) аналіз | широкий спектр застосування; дає можливість зробити конкретні висновки; простий у застосуванні; можливість графічного відображення результатів.                                                                                              | трудомісткий; результати відображають ситуацію, яка склалася на момент проведення аналізу; складність у виявленні факторів, що вплинули на результат.               |
| Порівняльний аналіз               | простий у застосуванні; використання для контролю поточного формування прибутку; можливість проведення аналізу на галузевому, регіональному рівні та на рівні підприємства; результати вказують на ефективність функціонування підприємства. | брак інформації або її недостовірність                                                                                                                              |
| Аналіз ризиків                    | результати допомагають у прийнятті управлінських рішень.                                                                                                                                                                                     | мінливість зовнішнього середовища; неточність результатів; трудомісткість.                                                                                          |
| Аналіз коефіцієнтів               | простий у застосуванні; результати дають можливість зробити висновки про ефективність формування, розподілу та використання прибутку.                                                                                                        | трудомісткий.                                                                                                                                                       |
| Інтегральний аналіз               | результати дають найбільш загальну характеристику умов формування прибутку; результати допомагають у                                                                                                                                         | складний у застосуванні; трудомісткий.                                                                                                                              |

Таким чином, в залежності від поставлених завдань необхідно вибирати той чи інший метод аналізу. На прикладі підприємства поліграфічної галузі відобразимо шляхи підвищення прибутковості діяльності за допомогою використання методів економіко-математичного моделювання.

### **1.3. Управління прибутком підприємства. Методичні засади оцінки рівня прибутковості підприємства.**

Процес управління прибутком повинен здійснюватися відповідно до низки принципів, що відповідають вимогам ринкової економіки. Аналіз літератури дав змогу виділити такі принципи управління прибутком підприємства. Перший із загальноприйнятих принципів полягає в тому, що управління прибутком як окремий управлінський процес взаємопов'язане з усім комплексом фінансового менеджменту на підприємстві. Цей факт необхідно враховувати під час здійснення процесу формування, розподілу й використання прибутку. Орієнтованість на стратегічні цілі розвитку підприємства передбачає управління формуванням прибутку таким чином, щоб у разі суперечності між наявним проектом, що дає змогу отримати прибуток, і стратегічними цілями організації проект був відхилений незалежно від рівня прибутку, який очікується під час його реалізації. Це пов'язане з тим, що прагнення отримати максимальний обсяг прибутку, який здійснюється в розрізі з наявною довгостроковою метою розвитку підприємства, може привести до дестабілізації всієї організації та втрати здатності отримувати прибуток у подальшому.

Останній із загальноприйнятих принципів, що стосується комплексного характеру у формуванні управлінських рішень, передбачає взаємозв'язок між прийнятими управлінськими рішеннями щодо управління прибутком і кінцевою метою управління прибутком. Цей факт виходить з того, що не всі операції приносять прибуток, більш того, деякі можуть приводити до дефіциту фінансових

ресурсів та збитків. Однак в комплексі результати всіх операцій повинні приводити до прибутку, що є основою ефективного управління позитивним фінансовим результатом [1, с. 75].

Аналіз літератури дав змогу виділити нові принципи управління прибутком.

Принцип системності управління прибутком. Цей принцип передбачає всебічний аналіз альтернативних фінансових рішень, що впливають на стан фінансової рівноваги економічного суб'єкта в короткостроковому й довгостроковому періодах.

Принцип науковості методів оцінювання прибутковості підприємства. Він передбачає планування прибутку на основі аналізу звітних даних і визначення прогнозних значень фінансових показників.

Принцип обліку оптимальної пропорційності між рівнем прибутку та допустимим рівнем ризику. Цей принцип полягає у виборі з можливих ризикових операцій того варіанта, який дає найбільшу ефективність результату за мінімального або прийняттого для підприємства рівня ризику.

Структурно-логічна схема управління прибутком підприємства представлена на рисунку 1.3.



Рис. 1.3. Структурно-логічна схема управління прибутком підприємства

Джерело: узагальнено на основі проведених досліджень

Ефективність політики управління прибутком на підприємстві полягає в тому, що вона повинна бути спрямована на максимізацію розміру позитивного фінансового результату через виконання цілого комплексу завдань, що забезпечать збільшення обсягу результату його діяльності, скорочення як виробничих, так і реалізаційних витрат, підвищення ефективності використання матеріально-технічної бази, оптимізацію складу та структури обігових коштів, зростання коефіцієнта продуктивності праці та системи управління суб'єктом господарювання.

Щодо політики управління розподілом прибутку підприємства відзначимо, що вона повинна відображати основні вимоги загальної стратегії розвитку підприємства, забезпечувати підвищення його ринкової ціни, формувати необхідні обсяги інвестиційних ресурсів, забезпечувати матеріальні інтереси власників та працівників [2, с. 50-52]. Через те, що прийняття управлінських рішень у будь-якій сфері діяльності підприємства прямо або опосередковано впливає на рівень прибутку, який є основним джерелом фінансування розвитку підприємства та зростання доходів його власників та працівників, система управління прибутком має бути органічно інтегрована із загальною системою управління підприємством.

Розроблення єдиного універсального механізму управління розподілом прибутку ускладнюється тим, що наявні зовнішні й внутрішні фактори, що впливають на здійснення господарської діяльності підприємства, складно врахувати через їх різноманітність (табл. 1.4).

Таблиця 1.4

#### Основні фактори впливу на розподіл прибутку підприємства

| Зовнішні фактори   | Внутрішні фактори                  |
|--------------------|------------------------------------|
| Правові обмеження; | Менталітет власників підприємства; |

|                                                                                                                                                                                                                                         |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| податкова система;<br>середня ринкова норма прибутку на інвестований капітал;<br>альтернативні зовнішні джерела формування фінансових ресурсів;<br>темп інфляції;<br>прозорість фондового ринку;<br>стадія кон'юнктури товарного ринку. | рівень рентабельності діяльності;<br>інвестиційні можливості реалізації високоприбуткових проектів;<br>альтернативні внутрішні джерела формування фінансових ресурсів;<br>стадія життєвого циклу підприємства;<br>рівень ризиків здійснюваних операцій та видів діяльності;<br>чисельність персоналу, діючі програми його участі в розподілі прибутку;<br>рівень поточної платоспроможності. |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

Джерело: узагальнено на основі проведених досліджень

Зовнішні фактори розглядаються як певні обмеження, які визначають кордон формування пропорцій розподілу прибутку. Внутрішні чинники здійснюють визначальний вплив на пропорції розподілу прибутку, оскільки дають змогу формувати їх для конкретних умов [3, с. 375]. Частина цих факторів формулює умови для нарощення темпів капіталізації частини прибутку, а частина – передумови зростання споживаної частини прибутку.

Будучи одним з напрямів планування на підприємстві, розподіл чистого прибутку здійснюється в декілька етапів. На першому етапі відбувається створення резервного фонду, основними завданнями якого є покриття збитків, що виникають в результаті надзвичайних подій, виплата доходу власникам на вкладений капітал в разі недостатнього обсягу отриманого прибутку (якщо це передбачене статутом підприємства), забезпечення виконання зобов'язань перед державою, працівниками та кредиторами в процесі ліквідації організації.

Одними з основоположних елементів управління прибутком є розроблення альтернативних варіантів вирішення тактичних і стратегічних завдань, можливість моделювання альтернативних варіантів в концепції інтегрованості управління прибутком із загальною системою управління підприємством. Система управління витратами й прибутком може бути представлена як елемент загальної системи управління підприємством, що володіє певними властивостями, функціями та зв'язками, реалізація яких спрямована на підвищення ефективності діяльності підприємства за допомогою здійснення комплексу цілеспрямованих дій щодо оптимізації витрат.

Під час розподілу прибутку важливим є оптимальне поєднання таких завдань його ефективного використання: здійснення розподілу прибутку відповідно до стратегії розвитку підприємства; підвищення рівня добробуту власників підприємства, шляхом реалізації дивідендної політики; забезпечення приросту ринкової вартості суб'єкта господарювання у коротко- та довготерміновій перспективах; підвищення інвестиційної привабливості підприємства; забезпечення ефективного впливу на трудову активність працівників, яка здійснюється шляхом участі працівників у розподілі прибутку; реалізація соціального розвитку підприємства; поповнення фінансових ресурсів підприємства; розвиток матеріально-технічної бази внаслідок капіталізованої частини прибутку; підвищення рівня платоспроможності підприємства за рахунок скерування капіталізованого прибутку в обіговий капітал; зменшення ризиків діяльності внаслідок формування та поповнення резервного фонду, фонду резерву виплат дивідендів, інших фондів спеціального призначення.

Для кожної організаційно-правової форми підприємства законодавчо установлений відповідний механізм розподілу прибутку, що залишається в розпорядженні підприємства, заснований на особливостях внутрішнього пристрою і регулювання діяльності підприємств відповідних форм власності. Характер розподілу визначає багато важливих аспектів діяльності підприємства. Розподіл прибутку здійснюється відповідно до розробленої політики (дивідендної політики), формування якої є однією із найскладніших завдань загальної політики управління прибутком підприємства. Дивідендною політикою є набір цілей і завдань, які ставить перед собою керівництво підприємства у галузі виплати дивідендів, а також сукупність методів і засобів їх досягнення. Оптимізація дивідендної політики – це оптимізація співвідношення між прибутком, що виплачується у вигляді дивідендів, і тим, який реінвестується з метою максимізації доходів власників [3, с. 210].

Стратегічними завданнями управління підприємств, з урахуванням яких необхідно виконувати розподіл прибутку, є: забезпечення ефективності діяльності ключових напрямків діяльності; забезпечення додаткового розвитку і отримання

максимальної вартості підприємства; забезпечення стабільної прибутковості діяльності; створення нових і розвиток існуючих напрямків діяльності для забезпечення подальшого розвитку; виконання можливостей і концентрація потужностей, з метою створення потенціалу розвитку; розвиток підприємства шляхом ефективного використання капіталу [4].

Управління розподілом та використанням прибутку підприємства доцільно здійснювати поетапно:

- *Перший етап* – формування інформаційної бази для аналізу ефективності використання підприємства.
- *Другий етап* – визначення об'єктивної оцінки позицій на основі оцінок всіх заключних позицій використання прибутку підприємства.
- *Третій етап* – дослідження внутрішніх та зовнішніх чинників, що впливають на ефективність використання прибутку підприємства.
- *Четвертий етап* – це визначення напрямів розподілу прибутку у поточному період з урахуванням стратегічних і тактичних цілей підприємства.
- *П'ятий етап* – розроблення системи управлінських рішень зі забезпечення повного та ефективного використання розподіленого прибутку.
- *Шостий етап* – забезпечення контролю за виконанням управлінських рішень щодо розподілу та використання прибутку підприємства.
- *Сьомий етап* – коригування окремих управлінських рішень за результатами здійсненого контролю та з урахуванням стратегії розвитку підприємства.

Таким чином, основними шляхами покращення цільової структури використання прибутку підприємства є [5]:

- визначення пріоритетного напрямку використання прибутку – капіталізації коштів, що спричинить до подальшого розвитку підприємства та покращення фінансових результатів від діяльності підприємства;
- оптимізація величини коштів, спрямованих на фонд споживання, зокрема грошових коштів, спрямованих на матеріальне заохочення працівників, що сприятиме підвищенню продуктивності праці та як наслідок розміру прибутку

у майбутніх періодах, а також соціального розвитку підприємства;

- розрахунок оптимальної величини резервного фонду та скерування коштів на забезпечення його збільшення;
- оптимізація коштів, що спрямовуються в інші цільові фонди та з іншою метою;
- забезпечення умов діяльності підприємства, за яких прибуток, який підлягає розподілу підприємства, не буде використовуватися для сплати підприємством штрафних санкцій;
- складання детального плану використання та розподілу прибутку підприємства з визначеними датами та конкретним кошторисом;
- проведення чіткого контролю за виконанням поставлених завдань у плані використання та розподілу прибутку;
- виконання економічної роботи щодо аналізу динаміки та чинників отриманих прибутків у базовому періоді, виявлення резервів, що сприятимуть максимізації прибутку, а також планування формування, розподілу та використання прибутку на наступні періоди.

Отже, прибутковість – це показник, який характеризує ефективність діяльності підприємства з точки зору здатності його приносити прибуток та забезпечувати ефективне відтворення використаних ресурсів [2].

Прибутковість підприємства характеризують два показники: прибуток та рентабельність.

Прибуток виражає абсолютний ефект без урахування використаних ресурсів, а рентабельність є одним із головних вартісних показників ефективності виробництва, який характеризує рівень віддачі активів і рівень використання капіталу в процесі виробництва. Вона безпосередньо пов'язана з отриманням прибутку та показує ефективність діяльності підприємств різних форм власності та характеризує інтенсивність їх роботи. Тому дослідження прибутковості є дуже важливим фактором для подальшого ефективного функціонування та розвитку підприємства.

Щодо прибутковості підприємства, то це багатогранна економічна категорія, що одночасно характеризує як одержані результати діяльності підприємства, так і його можливості отримувати прибуток як головне джерело розширеного відтворення в майбутньому.

Якщо сума прибутку показує абсолютний ефект від діяльності, то рентабельність характеризує міру цієї ефективності, тобто відносний рівень прибутковості підприємства або продукції, що виробляється. Рентабельність як показник дає уявлення про достатність прибутку порівняно з іншими окремими величинами, що впливають на фінансово-господарську діяльність підприємства. Під час визначення показника рентабельності прибуток співвідноситься з чинниками, що мають найзначніший вплив на його отримання: доходами, витратами, ресурсами, капіталом.

Основні показники рентабельності можна об'єднати в такі групи:

- показники рентабельності капіталу (активів);
- показники рентабельності продукції;
- показники, розраховані на основі потоків наявних грошових коштів [1].

С.Б. Довбня, О.Г. Пендик коефіцієнти рентабельності об'єднують у три групи за такими ознаками:

- оцінка ефективності діяльності підприємства в цілому,
- оцінка ефективності за видами діяльності (в тому числі операційної, інвестиційної, фінансової),
- оцінка ефективності використання ресурсів [3].

О.А. Зінченко виділяє такі класифікаційні ознаки показників рентабельності, зокрема, за критерієм:

- часу (моментні, статистичні, динамічні);
- витрат (активи, застосовані ресурси, споживані ресурси);
- результату (загальний прибуток, оподаткований прибуток, чистий прибуток);
- узагальнення (узагальнені, локальні, часткові);
- інфляції [1].

Недоліком цієї класифікації є відсутність показників, що характеризують різні види діяльності підприємства: операційну, інвестиційну та фінансову, що є необхідним, оскільки в періоди нестабільності саме інвестиційна і фінансова діяльність можуть стати джерелом доходу.

На думку Л.А. Лахтіонової всі показники рентабельності можна поділити на чотири основні групи:

- показники рентабельності щодо реалізації;
- показники рентабельності щодо активів;
- показники рентабельності щодо власного капіталу та зобов'язань;
- показники рентабельності витрат і продукції [2].

Для повноцінного аналізу прибутковості підприємства доцільно проводити факторний аналіз чистого прибутку, аби встановити фактори, які мають позитивний та негативний вплив на формування результативного показника найбільшим та найменшим чином.

Найбільш повно проаналізувати прибуток підприємства дає змогу 4-факторна мультиплікативна модель. Для побудови цієї моделі використовуються такі показники: власний капітал підприємства; коефіцієнт оборотності активів; мультиплікатор власного капіталу; чиста рентабельність.

Модель залежності чистого прибутку від наведених вище факторів має такий вигляд (1.6):

$$ЧП = ВК * Коб_A * Мк * Рчиста, \quad (1.6)$$

де ЧП – чистий прибуток, ВК – середньорічні залишки власного капіталу, Коб<sub>А</sub> – коефіцієнт оборотності активів, Мк – мультиплікатор власного капіталу, Рчиста – чиста рентабельність.

Коефіцієнт оборотності активів, показник, за яким оцінюється рівень ефективності використання активів підприємства, розраховується як відношення чистого доходу до загальної вартості активів за такою формулою (1.7):

$$Коб_A = \frac{ЧД}{А}, \quad (1.7)$$

де ЧД – чистий дохід, А – загальна вартість активів.

Мультиплікатор власного капіталу характеризує здатність власного капіталу створювати активи і є відношенням залишків активів (А) до середньорічних залишків власного капіталу (ВК) підприємства, розраховується за формулою (1.8):

$$M_k = \frac{A}{BK}, \quad (1.8)$$

Чиста рентабельність фінансово-господарської діяльності підприємства розраховується як відношення чистого прибутку до чистого доходу за формулою (1.9):

$$P_{\text{чиста}} = \frac{\text{ЧП}}{\text{ЧД}}, \quad (1.9)$$

Перераховані фактори можуть спричинити різний вплив на суму валового прибутку підприємства, як позитивний, так і негативний. Зв'язок між чинниками та результативним показником у наведеній моделі є функціональним, тому факторний аналіз чистого прибутку на її основі може проводитись за допомогою методу ланцюгових підстановок. Усі показники, які необхідні для проведення факторного аналізу чистого прибутку, узагальнено в табл. 1.5.

Таблиця 1.5

## Показники рентабельності підприємства

| Показник                                              | Метод розрахунку                                                                                                         | Характеристика                                                                                           |
|-------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1                                                     | 2                                                                                                                        | 3                                                                                                        |
| Рентабельність видів діяльності та витрат виробництва |                                                                                                                          |                                                                                                          |
| Рентабельність операційної діяльності                 | $R_{\text{оп}} = \frac{\text{ФРОД}}{C + \text{ФВ} + \text{ВЗ} + \text{ІОВ}} * 100$                                       | Показує те, скільки отримано прибутку від операційної діяльності з однієї гривні операційних витрат.     |
| Рентабельність звичайної діяльності                   | $R_{\text{зв}} = \frac{\text{ФРЗДОп}}{C + \text{АВ} + \text{ВЗ} + \text{ІОВ} + \text{ФВ} + \text{ВК} + \text{ІВ}} * 100$ | Показує те, скільки отримано прибутку від звичайної діяльності на одну гривню звичайних витрат.          |
| Рентабельність господарської діяльності               | $R_{\text{госп}} = \frac{\text{ЧП}}{C + \text{АВ} + \text{ВЗ} + \text{ІОВ} + \text{ФВ} + \text{ВК} + \text{ІВ}} * 100$   | Показує те, скільки отримано прибутку від господарської діяльності з однієї гривні загальних витрат.     |
| Рентабельність виробничих витрат                      | Валовий прибуток / собівартість реалізованої продукції                                                                   | Показує те, скільки отримано прибутку з кожної гривні, витраченої на виробництво і реалізацію продукції. |

|                                           |                                                    |                                                                                                      |
|-------------------------------------------|----------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Коефіцієнт загальної рентабельності       | Валовий прибуток/ чистий дохід                     | Показує розмір чистого прибутку з однієї гривні чистого доходу від реалізації продукції.             |
| Рентабельність продажу                    |                                                    |                                                                                                      |
| Рентабельність продажів                   | Чистий прибуток / чистий дохід відреалізації       | Показує, яку величину операційного прибутку одержує підприємство з кожної гривні проданої продукції. |
| Рентабельність реалізованої продукції     | Чистий дохід / собівартість реалізованої продукції | Характеризує прибутковість господарської діяльності підприємства від основної діяльності.            |
| Рентабельність капіталу та його складових |                                                    |                                                                                                      |
| Рентабельність сукупних активів           | Чистий прибуток / сукупні активи                   | Характеризує ефективність використання усіх активів підприємства.                                    |

Продовження табл. 1.5

| 1                                  | 2                                                                                                    | 3                                                                                                                                             |
|------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Рентабельність виробничих активів  | Чистий прибуток / середньорічна вартість основних виробничих засобів і матеріальних оборотних коштів | Показує рівень прибутковості основних і оборотних виробничих активів.                                                                         |
| Рентабельність власного капіталу   | Чистий прибуток / власний капітал                                                                    | Показує, яка віддача (норма прибутку) на вкладений власний капітал. Максимізація цього показника – головне завдання управління підприємством. |
| Рентабельність залученого капіталу | Чистий прибуток / залучений капітал                                                                  | Показує величину прибутку, яка припадає на одну гривню залученого капіталу.                                                                   |

Джерело: узагальнено автором на основі проведених досліджень

Використовуючи модель (1.6), поетапно оцінюємо кількісний вплив кожного із чинників на зміну чистого прибутку.

Спочатку визначається зміна чистого прибутку в результаті зміни величини власного капіталу за формулою (1.10):

$$\Delta ЧП_{ВК} = (BK_3 - BK_n) * Kоб_{An} * M_{Kn} * P_{чиста_n} \quad (1.10)$$

Далі аналізується зміна чистого прибутку в результаті зміни оборотності активів за формулою (1.11):

$$\Delta ЧП_{коб_a} = BK_3 * (Kоб_{A3} - Kоб_{An}) * M_{Kn} * P_{чиста_n} \quad (1.11)$$

Оцінюється зміна чистого прибутку в результаті зміни величини мультиплікатора власного капіталу за формулою (1.12):

$$\Delta ЧП_{M_K} = BK_3 * Kоб_{A3} * (M_{K3} - M_{Kn}) * P_{чиста_n} \quad (1.12)$$

Потім визначається зміна чистого прибутку в результаті зміни величини чистої рентабельності за формулою (1.13):

$$\Delta ЧП_{P_{чиста}} = BK_3 * Kоб_{A3} * M_{K3} * (P_{чиста_3} - P_{чиста_n}) \quad (1.13)$$

В підсумку оцінюється сукупний вплив чинників на зміну чистого прибутку в звітному періоді за формулою (1.14):

$$\Delta ЧП = \Delta ЧП_{ВК} + \Delta ЧП_{коб_a} + \Delta ЧП_{M_K} + \Delta ЧП_{P_{чиста}} \quad (1.14)$$

Застосовуючи цю модель, можна чітко побачити, які фактори призвели до збільшення (зменшення) величини прибутку, а також які з них спричинили

найбільший вплив. В результаті цього можна знайти шляхи збільшення чистого прибутку підприємства.

У зв'язку з тим, що аналіз прибутку підприємства надає повне уявлення про ефективність його роботи, для визначення міри ефективності діяльності господарського суб'єкта оцінюють його показники рентабельності.

Показник рентабельності характеризує ефективність роботи підприємства загалом, прибутковість різних напрямів діяльності, окупність витрат та проводить просторово-часове зіставлення [4].

Показники рентабельності підприємства доцільно об'єднати у такі групи: рентабельність видів діяльності та витрат виробництва; рентабельність продажу; рентабельність капі- талу та його складових.

Оцінивши рентабельність підприємства за усіма вищеперерахованими показниками, можна зробити висновок про ефективність його діяльності, визначити слабкі та сильні сторони, мінімізувати витрати на найменш прибуткові частини діяльності, знайти ефективні шляхи розвитку та зростання господарського суб'єкта.

Фінальним етапом аналізу прибутковості підприємства є визначення шляхів підвищення прибутку та рентабельності. Такого зростання можна досягати за рахунок збільшення обсягу продукції, що випускається та реалізується, залучення інвестицій для розвитку підприємства, використання інновацій у процесі виробничої діяльності.

#### **1.4. Нормативно-правове та інформаційне забезпечення відносин у сфері планування прибутку суб'єктами господарювання**

Для здійснення фінансово-господарської діяльності підприємством необхідно дотримуватися певних законодавчих та нормативних актів, що розроблені урядом, Президентом, міністерствами та відомствами, тобто правове поле, під яким слід розуміти сукупність кодексів та законів України, указів президента України, постанов кабінету міністрів, нормативних актів органів

державного регулювання, що у межах своїх повноважень проводять державне регулювання підприємницької діяльності, а також сукупність внутрішньогосподарських документів. Звичайно, таке законодавче поле не існує відокремлено і являється органічною складовою фінансового права.

Загалом, правове поле управління прибутком проявляється двояко. По-перше, це сукупність нормативно-правових актів, які регулюють фінансово-економічні та організаційно-правові аспекти управління прибутком суб'єкта господарювання. Серед таких нормативно-правових актів, які безпосередньо чи опосередковано регулюють фінансові відносини на підприємстві, що пов'язані із плануванням, контролем, формуванням, розподілом, перерозподілом та споживанням прибутку суб'єкта господарювання, можна виділити наступні групи: (1) законодавчі акти; (2) підзаконні нормативні акти; (3) внутрішньогосподарські документи, по-друге, це сукупність державних органів, які здійснюють реалізацію певних функцій по державному регулюванню фінансів суб'єктів господарювання взагалі та управління прибутком підприємством зокрема, а також об'єктивно сформовані та відтворювані форми та методи участі держави у системі економічних відносин щодо підприємницької діяльності в ринковому середовищі України підприємств шляхом вироблення відповідних фінансових та економіко-правових норм та правил [2].

Законодавче регулювання управління прибутком суб'єктів господарювання в Україні формується як ієрархічна структура, в основі якої стоїть Конституція України. Цивільний кодекс України, Арбітражний кодекс, Арбітражно-процесуальний кодекс, Кодекс про адміністративні правопорушення та Кримінальний кодекс регулюють управління фінансами підприємства через встановлення певних вимог або ж обмежень щодо фінансових відносин, які виникають з приводу формування, розподілу, перерозподілу на споживання прибутку підприємств, – встановлення правовідносин між суб'єктами управління, форм та методів цивільно-правового забезпечення управління прибутком, визначення адміністративної та кримінальної відповідальності за порушення відповідного законодавства України.

Загалом, законодавчу базу управління прибутком підприємств можна умовно розподілити на дві частини – група специфічних та група загальних законодавчих актів. При цьому головним елементом законодавчого поля, своєрідною конституцією управління прибутком суб'єктів господарювання в Україні незалежно від їх фінансово-правової організації являється Податковий кодекс України.

Під групою загальних законодавчих актів як складової законодавчої бази управління прибутком підприємств слід розуміти сукупність кодексів та законів України, які регулюють фінансово-господарську діяльність суб'єктів підприємницької діяльності, визначаючи особливості організації фінансів підприємства відповідно до потреб управління прибутком, у тому числі: (1) грошові розрахунки у готівковій та безготівковій формі; (2) регулювання виникнення, формування та визнання затрат суб'єктів господарювання; (3) регулювання виникнення, формування та визнання доходів суб'єктів господарювання; (4) валютне регулювання; (5) порядок виникнення та виконання договірних зобов'язань та інші.

З іншого боку, підзаконні нормативні акти органів виконавчої влади, по суті, забезпечують виконання сукупності завдань нормативного регулювання підприємницької діяльності суб'єктів господарювання у ринковому середовищі України з метою отримання підприємницького прибутку, зокрема: (1) тлумачення та конкретизація положень законодавчих актів; (2) нормативне регулювання окремих питань, віднесених до компетенції відповідних державних органів; (3) контроль за дотриманням суб'єктами господарювання чинного законодавства України та правозастосування тощо, таким чином, підзаконні нормативні акти у системі нормативно-правового регулювання на підприємстві управління його прибутком являються продуктом державних органів виконавчої влади, які у межах своєї компетенції реалізують функції державного регулювання підприємницької діяльності, у даному випадку – фінансових відносин з приводу управління прибутком суб'єкта господарювання [4]. Регуляторні нормативно-правові акти, що регулюють управління прибутком підприємства наступні:

Податковий кодекс України; Господарський Кодекс України; Положення «Стандарти» бухгалтерського обліку № 3, 16.

Господарський кодекс України встановлює відповідно до Конституції України правові основи господарської діяльності (господарювання), яка базується на різноманітності суб'єктів господарювання різних форм власності. Водночас на основі аналізу літературних джерел та діючої практики функціонування підприємств з'ясовано, що відповідальність керівника підприємства за порушення податкового законодавства регулюється нормами ПКУ [8], КУпАП [9] та ККУ [10].

Так, згідно з ч. 111.1 ст. 111 ПКУ «Види відповідальності за порушення законів з питань оподаткування та іншого законодавства, контроль за дотриманням якого покладено на контролюючі органи» [8], на контролюючі органи, в тому числі на керівника підприємства, за порушення законів, що стосуються питань оподаткування й іншого законодавства, застосовується юридична відповідальність – фінансова, адміністративна та кримінальна відповідальність.

Фінансова відповідальність керівника підприємства стосовно порушення ним податкового законодавства регулюється нормами ПКУ, а також іншими законами. Як покарання на нього можуть накладатися штрафні (фінансові) санкції (штрафи) та/чи пені [8].

Адміністративну відповідальність керівника підприємства за порушення податкового законодавства регулюють норми КУпАП [9]. Так, згідно зі ст. 1641 КУпАП «Порушення порядку подання декларації про доходи та ведення обліку доходів і витрат», ст. 1642 КУпАП «Порушення законодавства з фінансових питань», ст. 1651 КУпАП «Порушення законодавства про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування і загальнообов'язкове державне пенсійне страхування», ст. 1653 КУпАП «Порушення законодавства про загальнообов'язкове державне соціальне страхування на випадок безробіття», ст. 1654 КУпАП «Порушення законодавства про загальнообов'язкове державне соціальне страхування від нещасного випадку на виробництві та професійного захворювання, які

спричинили втрату працездатності», ст. 1655 КУпАП «Порушення законодавства про загальнообов'язкове державне соціальне страхування у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності», на керівника (посадову особу) підприємства накладається штраф.

Виходячи із зазначеного, М.О. Мацелик у власному дослідженні доводить, що застосування адміністративної відповідальності щодо ухилення від сплати податків є більш ефективним, ніж застосування кримінальної відповідальності, оскільки в майбутньому дає змогу знизити рівень правопорушень за рахунок досягнення виконання обов'язку громадян згідно із законодавством у сфері оподаткування.

Так, адміністративна відповідальність у податковому законодавстві – це певний обов'язок правопорушника відповісти за власне протиправне діяння за рахунок застосування заходів адміністративного примусу, які передбачені нормами податкового та адміністративного законодавства.

Згідно з ККУ до керівника підприємства за злочини, що вчинені у сфері оподаткування, застосовується кримінальна відповідальність відповідно до ст. 212 ККУ «Ухилення від сплати податків, зборів (обов'язкових платежів)», ст. 2121 ККУ

«Ухилення від сплати єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування та страхових внесків на загальнообов'язкове державне пенсійне страхування», ст. 216 ККУ «Незаконне виготовлення, підроблення, використання або збут незаконно виготовлених, одержаних чи підроблених контрольних марок».

Застосування фінансової відповідальності за податкове правопорушення можливе також разом із застосуванням адміністративної або кримінальності відповідальності.

Сьогодні у законодавстві існують певні прогалини, за якими правопорушники уникають відповідальності за порушення податкового законодавства. Зокрема, такими пунктами є: ухилення від сплати прибуткового податку суб'єктами за рахунок укладання до- говорів страхування комерційних (фінансових) ризиків;

ухилення від сплати прибуткового податку за рахунок підвищення валових витрат;  
ухилення від сплати земельного податку за рахунок не реєстрації земельної ділянки.

## **Висновки до розділу 1**

Досліджено, що прибуток є об'єктивною економічною категорією, тому на його формування впливають об'єктивні процеси, які відбуваються у суспільстві, у сферах виробництва й розподілу суспільного продукту та національного доходу. Під час формування системи управління важливим є системний підхід, що базується на врахуванні тактичних і стратегічних аспектів управління, спрямованих на максимізацію кінцевого результату як в коротко-, так і в довготерміновому періодах.

Повнота та своєчасність відтворення системи завдань ефективного використання прибутку є необхідною умовою забезпечення керованого ефективного розподілу прибутку підприємства, а встановлення оптимальних обмежень за рівнем його споживання та капіталізації в процесі розвитку стратегічних ресурсів чи їхніх окремих компонентів забезпечить застосування нової парадигми розвитку підприємств у сфері товарного обігу. Охарактеризовано основні показники оцінки рівня прибутковості підприємства.

Встановлено, що законодавче регулювання управління прибутком суб'єктів господарювання в Україні формується як ієрархічна структура, в основі якої стоїть Конституція України. Цивільний кодекс України, Арбітражний кодекс, Арбітражно-процесуальний кодекс, Кодекс про адміністративні правопорушення та Кримінальний кодекс регулюють управління фінансами підприємства через встановлення певних вимог або ж обмежень щодо фінансових відносин, які виникають з приводу формування, розподілу, перерозподілу на споживання прибутку підприємств, – встановлення правовідносин між суб'єктами управління, форм та методів цивільно-правового забезпечення управління прибутком, визначення адміністративної та кримінальної відповідальності за порушення відповідного законодавства України.



## **РОЗДІЛ 2**

### **АНАЛІТИЧНА ОЦІНКА СТАНУ ТА НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ ПЛАНУВАННЯ ПРИБУТКУ ФІЛІЇ «ІРШАНСЬКИЙ ГІРНИЧО- ЗБАГАЧУВАЛЬНИЙ КОМБІНАТ» АТ «ОБ'ЄДНАНА ГІРНИЧО-ХІМІЧНА КОМПАНІЯ»**

#### **2.1. Організаційно-економічна характеристика підприємства**

Філія «Іршанський гірничо-збагачувальний комбінат» АТ «Об'єднана гірничо-хімічна компанія» (далі - Філія «Іршанський гірничо-збагачувальний комбінат») – провідний український комбінат з видобутку та збагачення титанових руд, спеціалізується на розробленні ільменітової руди. Видобуток сировини ІГЗК здійснюється на розсипних родовищах, що розташовані в радіусі від 6 до 21 кілометра від Іршанська. Технологія виробництва є унікальною та передбачає розкриття, видобуток і збагачення руди.

Історія становлення і розвитку підприємства починається з березня-квітня 1954 року.

Місцезнаходження філії: 12110, Україна, Житомирська обл. Володарсько-волинський р-н, смт. Іршанськ, вул. Шевченка, 1.

Метою діяльності філії є розширення сфери діяльності Товариства по виробництву продукції, товарів, надання послуг та отримання прибутку.

Предметом діяльності Філії «Іршанський гірничо-збагачувальний комбінат» є:

- виробництво ільменітового, рутилового, лейкоксеонового концентратів, в тому числі з давальницької мінеральної сировини;
- будівництво та експлуатація кар'єрів та збагачувальних виробництв, ведення робіт з використанням вибухових речовин та їх виробництво;
- промислова експлуатація родовищ корисних копалин;

- видобуток з надр корисних копалин, в тому числі видобуток титанової мінеральної сировини, її збагачення, виробництво концентратів, вилучення з них корисних компонентів та виробництво продукції з їх використанням;
- видобуток і вилучення супутніх корисних компонентів;
- цивільне та промислове будівництво, спорудження інженерних комунікацій;
- пошук та розвідка родовищ нафти і газу, нарощування їх запасів для забезпечення ресурсної бази поточного та перспективного нафтогазовидобування;
- пошук (розвідка) корисних копалин;
- хімічне виробництво (за винятком фармацевтичного виробництва);
- буріння параметричних, пошукових та розвідувальних свердловин на нафту, газ і газовий конденсат та буріння свердловин іншого призначення;
- роздрібна торгівля продукцією власного виробництва через стаціонарні та виїзdnі пункти реалізації;
- постачання та передача електричної енергії на території України;
- митноброкерська діяльність;
- обробка відходів;
- здійснення зовнішньоекономічної діяльності;
- збір та реалізація лому чорних та кольорових металів;
- підготовка та проведення вимірювань складу ільменітового, рутилового, лейкоксенованого, цирконованого, апатитного концентратів, вихідних пісків та відвальних хвостів на усіх об'єктах філій;
- виробництво і продаж електричної та теплової енергії, надання послуг з водопостачання та водовідведення;
- роздрібна та оптова торгівля промисловими та продовольчими товарами, громадське харчування, в тому числі закупка в населення за готівку сільськогосподарської продукції для потреб торгівлі і громадського харчування;
- експлуатація залізничних шляхів та зважування вантажів на залізничних вагах;

- ведення таких видів діяльності, що є допоміжними та необхідними для реалізації цілей та предмету діяльності Товариства, за умови що така діяльність не суперечить чинному законодавству України та інші.

Вказаний вище перелік видів діяльності, якими може займатися Філія, не є вичерпним. Філія «Іршанський гірничо-збагачувальний комбінат», відповідно до чинного законодавства, має право займатися будь-якою підприємницькою діяльністю зазначеною в Статуті Товариства, що прямо та у виключній формі не заборонена законами України.

Види діяльності, які підлягають ліцензуванню можуть бути здійснені лише при наявності спеціального дозволу (ліцензії), отриманої в установленому законодавством порядку.

Роботи, що потребують спеціальних знань і допуску до державної таємниці та іншої конфіденційної інформації, виконуються особами, підготовленими у визначному для таких робіт порядку, та за наявності у них документа відповідної форми.

При здійсненні зовнішньоекономічної діяльності Філії не має статусу юридичної особи і виступає учасником зовнішньоекономічних зв'язків від імені Товариства, здійснюючи зокрема:

- співробітництво з іноземними суб'єктами господарської діяльності як на території України, так і за її межами, в порядку та за умов, передбачених чинним законодавством, статутом Товариства та Положенням;

- експорт та імпорт товарів;

- надання послуг іноземним суб'єктам господарської діяльності;

- різноманітну кооперацію з іноземними суб'єктами господарської діяльності, навчання та підготовка фахівців;

- спільну підприємницьку діяльність Філії «Іршанський гірничо-збагачувальний комбінат» та іноземних партнерів відповідно до предмета діяльності Філії «Іршанський гірничо-збагачувальний комбінат» та Товариства;

- організації та проведення ярмарок, виставок, торгів, аукціонів та інших заходів спільно з іноземними партнерами;

- товарообмінні операції;
- орендні ( лізингові ) операції.

Бухгалтерський та статистичний облік зовнішньоекономічних операцій Філії «Іршанський гірничо-збагачувальний комбінат», а також статистичну звітність веде Філія.

Філія Іршанський ГЗК не є власником майна. Майно, закріплене за Філією Іршанським ГЗК, становлять основні засоби та оборотні кошти, а також інші цінності, вартість яких відображається у неповному балансі Філії.

За Філією Іршанським ГЗК закріплюється майно згідно розпоряджень (рішень) відповідних органів Товариства. Майно, яке закріплюється за Філією Іршанським ГЗК, є власністю Товариства. Філія Іршанський ГЗК користується та розпоряджається майном, яке закріплене за нею за погодженням з Товариством відповідно до мети та предмету своєї діяльності.

Джерелами формування майна Філії Іршанський ГЗК є: кошти та майно, надані Філії Товариством; кошти, отримані Філією в результаті здійснення її діяльності; майно, придбане Філією в процесі її діяльності, а також безкоштовно передане Філії юридичними та фізичними особами; інші джерела, не заборонені законодавством.

Організаційну структуру Філії відображено в додатку А.

Керівник Філії має право здійснювати щодо закріпленого за Філією майна, тільки ті дії та укласти угоди тільки в тих межах, які надані йому на підставі довіреності та не суперечать діючому законодавству України, Статуту Товариства.

Філія Іршанський ГЗК здійснює фінансово-господарську діяльність на умовах, які визначаються Товариством та довіреності, яка видається Генеральному директору Філії.

Фінансування діяльності Філії Іршанський ГЗК здійснюється відповідно до складеного та затвердженого в установленому порядку бюджету (кошторису). Періодичність, порядок складання та затвердження бюджету Філії визначається

Товариством. Фінансування Товариством соціального та технічного розвитку Філії проводиться згідно із затвердженими Товариством програмами.

Бюджет Філії включає в себе кошторис витрат на утримання відділень, що знаходяться у виробничому та адміністративному підпорядкуванні Філії.

В межах, визначених даним положенням, Філія самостійно здійснює фінансово-господарську діяльність. Товариство має право розширити або обмежити повноваження Філії у порівнянні з повноваженнями, які вказано в даному Положенні шляхом внесення відповідних змін та доповнень у довіреність, що видається Товариством Генеральному директору Філії та до Положення Філії.

Інформація про господарську діяльність Філії відображається в неповному балансі та інших бухгалтерських звітах. Контроль за фінансово-господарською діяльністю Філії здійснюється ревізійною комісією Товариства. Ревізійна комісія Товариства перевіряє дотримання Філією законодавчих та інших актів, що регулюють її діяльність, законність здійснюваної Філією діяльності, фінансових та комерційних угод, стан майна Філії.

Ревізійна комісія Товариства подає загальним зборам акціонерів, іншим органам управління та посадовим особам Товариства звіти про проведені перевірки, що супроводжується у необхідних випадках рекомендаціями щодо усунення недоліків, а також висновок щодо достовірності перевіреної фінансової звітності. Ревізія діяльності Філії проводиться за планом, затвердженим ревізійною комісією Товариства, але не рідше одного разу на рік. Ревізійна комісія може проводити позапланові ревізії діяльності Філії згідно із статутом Товариства.

Для здійснення своєї діяльності ревізійна комісія Товариства користується правом доступу до всієї комерційної та фінансової документації Філії. Документи, що містять відомості, віднесені до державної таємниці, надаються Ревізійній комісії за наявності у її членів відповідної форми допуску до державної таємниці.

Доступ представників державних органів, які здійснюють контрольно-ревізійні та наглядові функції до відомостей, що становлять державну таємницю, надається у спеціально визначеному для нього порядку.

Крім ревізійної комісії Товариства контроль фінансово-господарської діяльності Філії можуть здійснювати представники Товариства за дорученням голови Правління.

Керівництво Філією відповідно до статуту Товариства та Положення здійснюється Генеральним директором, який призначається на посаду та звільняється Головою Правління Товариства за походженням з Наглядовою радою Товариства. Організаційна структура підприємства має риси переважно лінійно-функціональної, таким чином маючи відповідні переваги та недоліки (додаток А).

Лінійно-функціональний (комбінований) тип організаційної структури повинен усувати недоліки лінійного та функціонального типів структур управління: функціональні ланки позбавлені права безпосереднього впливу на виконавців; вони готують рішення для лінійного керівника, який здійснює прямий адміністративний вплив на виконавців. Передбачається, що першому (лінійному) керівнику у виробленні конкретних питань і підготовці відповідних рішень, програм, планів допомагає спеціальний апарат, який складається з функціональних підрозділів (відділів, груп, бюро).

На досліджуваному підприємстві лінійна організація представлена Лемнінським родовищем, при цьому інша частина організації повністю функціональна. Але при цьому деякі ланки функціональної частини мають прямий вплив на лінійну частину, наприклад Відділ головного геолога є провідним в роботі родовища. Кожний підлеглий має тільки одного керівника, і в кожному підрозділі виконується весь комплекс робіт, пов'язаних з його управлінням. Перевагою такої оргструктури є чіткість і простота взаємодії (неможливість отримання підлеглим суперечливих розпоряджень та вказівок); відповідальність кожного за виконання свого завдання (надійний контроль та дисципліна); оперативність підготовки і здійснення управлінських рішень; економічність (за умови невеликих розмірів організації, таких як Філія «Іршанський гірничо-збагачувальний комбінат». Основні недоліки це необхідність високої кваліфікації керівників; зростання числа рівнів управління

при збільшенні розмірів організації; обмеження ініціативи у робітників на нижчих рівнях.

На даний момент зв'язки з громадськістю обмежуються безкоштовною консультацією та допомогою у підрахунках, виборі кращої сировини для тих чи інших потреб, хоча це не велика робота, але все ж таки дає позитивний імідж в очах як постійних клієнтів, так і новачків, або ж потенційних споживачів, котрі зацікавились продукцією.

Менеджмент будь-якої організації безпосередньо бере участь у розробці й затвердженні різних варіантів стратегії, визначає шлях розвитку нових і нових ринків, намічає перспективи просування на ринку та ін. Успіх чи провал цих заходів визначається такими чинниками: відповідністю зовнішньому середовищу; ефектом часу; швидкістю й рішучістю; ефективністю організаційної структури тощо. Ці чинники можна назвати також критеріями ефективності менеджменту.

Проведемо аналіз зовнішнього та внутрішнього середовища організації. Аналізу підлягають сильні та слабкі сторони внутрішнього середовища досліджуваного підприємства, а також можливості і загрози зовнішнього середовища організації.

В таблиці 2.1 представлено SWOT-аналіз діяльності підприємства.

Таблиця 2.1

SWOT-аналіз Філії «Іршанський гірничо-збагачувальний комбінат»

| Зовнішні фактори  | Можливості                                                                                                                                                                                                                                                                                          | Загрози                                                                                                                                                                                                                                                                               |
|-------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                   | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Освоєння нових каналів збуту.</li> <li>• Зростання ВВП;</li> <li>• Можливість збільшення виробничих потужностей;</li> <li>• Оновлення основних засобів;</li> <li>• Зростання обсягів виробництва;</li> <li>• Підвищення рівня якості продукції.</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Нестабільна політична ситуація;</li> <li>• Нестабільне законодавство;</li> <li>• Подорожчання пального, енергоносіїв;</li> <li>• Інфляція;</li> <li>• Зміни в ЗЕД.</li> </ul>                                                                |
| Внутрішні фактори | Сильні сторони                                                                                                                                                                                                                                                                                      | Слабкі сторони                                                                                                                                                                                                                                                                        |
|                   | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Безперебійність роботи підприємства;</li> <li>• Наявність потужної інфраструктури;</li> <li>• Високий рівень якості продукції.</li> </ul>                                                                                                                  | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Негативна тенденція деяких показників фінансової діяльності;</li> <li>• Деякі види виробничого обладнання є зношеними;</li> <li>• Відсутність системного управління змінами;</li> <li>• Відсутність системного дослідження ринку;</li> </ul> |

|  |  |                                                                                                                                                    |
|--|--|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Відсутність чітко визначеної маркетингової стратегії;</li> <li>• Неефективна збутова політика.</li> </ul> |
|--|--|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

Джерело: розроблено автором на основі проведених досліджень

Виходячи з аналізу загроз, можливостей, сильних і слабких сторін підприємства можна сказати, що підприємство має досить непоганий потенціал, проте, щоб воно процвітало і в повній мірі розвивалось необхідно запропонувати наступні заходи для покращення функціонального управління на підприємстві: впровадження стратегічного планування на підприємстві управління впроваджуваними змінами на підприємстві; створення та функціонування системи маркетингу; вдосконалення збутової політики; розширення асортименту продукції та послуг; підвищення рівня якості продукції.

## **2.2. Діагностика фінансово-економічного стану Філії «Іршанський гірничо-збагачувальний комбінат»**

Фінансовий стан Філії «Іршанський гірничо-збагачувальний комбінат» визначається її спроможністю забезпечити грошовими ресурсами виконання планових завдань та погашення фінансових обов'язків. Для цього Філії «Іршанський гірничо-збагачувальний комбінат» виділяються оборотні кошти в встановлених нормативах. Надлишок або нестача цих коштів і визначає стійкість фінансового плану Філії «Іршанський гірничо-збагачувальний комбінат».

Задачі аналізу фінансового стану Філії «Іршанський гірничо-збагачувальний комбінат» зводяться до наступного: встановити фактичний обсяг оборотних засобів на початок та кінець звітного періоду, визначити їх структуру, виявити причини відхилень від встановлених нормативів; визначити виконання плану по прибутках, встановити причини відхилень від плану; проаналізувати виконання плану по реалізованих торгових знижках та націнках; виявити невикористані резерви та розробити заходи щодо покращення фінансового стану.

В даному розділі ми проведемо аналіз діяльності підприємства протягом 2019-2021 рр. на основі даних Ф.1 «Баланс» і Ф.2 «Звіт про фінансові результати» за відповідні роки. Основні показники господарської діяльності досліджуваного підприємства представлені в таблиці 2.2.

Використовуючи проведений аналіз основних показників господарювання можна зробити висновок, що підприємство працювало протягом 2019-2021рр. з чіткою метою – збільшення обсягів господарювання будь-якою метою.

Таблиця 2.2

Основні економічні показники діяльності Філії «Іршанський гірничо-збагачувальний комбінат» 2019-2021 рр.

| Показники                                                            | Роки      |           |           | Відхилення 2021р. до 2019р., % (+/-) |          |
|----------------------------------------------------------------------|-----------|-----------|-----------|--------------------------------------|----------|
|                                                                      | 2019      | 2020      | 2021      |                                      |          |
| Валовий дохід, тис.грн.                                              | 109588,5  | 114831,6  | 132604,4  | 121,0                                | 23 015,9 |
| Чистий дохід, тис.грн.                                               | 98299,5   | 101691,5  | 117276,6  | 119,3                                | 18 977,1 |
| Валовий прибуток, тис.грн.                                           | 30149,8   | 19089,0   | 37581,9   | 124,7                                | 7 132,1  |
| Чистий прибуток, тис. грн.                                           | 14926,6   | 4022,1    | 17164,8   | 114,9                                | 2 238,2  |
| Середньоспискова чисельність працівників, чол.                       | 1786      | 1892      | 1946      | 108,9                                | 160      |
| Середньорічна вартість :<br>необоротних активів<br>оборотних активів | 100433,00 | 117525,90 | 126065,30 | 125,5                                | 25 632,3 |
|                                                                      | 27994,70  | 37526,10  | 37700,30  | 134,7                                | 9 705,6  |
| Фондовіддача                                                         | 0,98      | 0,87      | 0,93      | X                                    | -0,05    |
| Коефіцієнт оборотності оборотних активів                             | 3,51      | 2,71      | 3,11      | X                                    | -0,40    |
| Продуктивність праці, тис.грн.                                       | 55,04     | 53,75     | 60,27     | 109,5                                | 5,23     |
| Рентабельність підприємства, %                                       | 16,60     | 6,08      | 14,74     | X                                    | -1,86    |
| Фондомісткість                                                       | 1,02      | 1,16      | 1,07      | X                                    | 0,05     |
| Фондоозброєність                                                     | 56,23     | 62,12     | 64,78     | X                                    | 8,55     |

Джерело: розраховано автором на основі фінансової звітності підприємства

За два роки валова виручка збільшилась на 21% – гарний показник для промисловості, особливо в Житомирській області. Серед причин збільшення обсягів господарювання можна виділити вдалу стратегію розвитку та управління нею на фоні сприятливих ринкових процесів – збільшення ємкості ринку, підвищення попиту на якісну продукцію, практично відсутність конкурентів тощо. Тягар непрямих податків – ПДВ (продукція підприємства не підлягає акцизному збору) – зростав швидшими

темпами і збільшився майже на 36%. Враховуючи саме ці темпи приросту непрямих податків та динаміку зміни інших видів доходів, які відображені у звітності та таблиця нижче, приріст чистого доходу склав 19,3%. Найбільший прибуток підприємство мало в 2021 році – 17164,8 тис.грн., а в 2020 році підприємство мало відносно невеликий прибуток - 4022,1грн. Причиною цього є непропорційність збільшення валової виручки та собівартості.

Динаміка основних коефіцієнтів виглядає хаотичною. Причиною цього є показники 2020р., в якому спостерігається низька прибутковість при високій вартості необоротних і низькій оборотних засобів. В результаті в 2020 році ми отримали набагато вищу фондомісткість, фондоозброєність, коефіцієнт оборотності оборотних засобів і рентабельність підприємства при низькій фондовіддачі у порівнянні з 2021р. та, особливо, 2019 роком. Такі ж тенденції з показником продуктивності праці..

Для управління фінансами використовуються фінансові показники, які відображають зв'язок між статтями балансу та звіту про фінансові результати та дозволяють судити про фінансовий стан підприємства. Тому, доцільно буде проаналізувати агреговані показники балансу підприємства (табл. 2.3)

Таблиця 2.3

Характеристика майна підприємства та джерел його формування за балансом

| Показники                       | 2020 рік  |                | 2021 рік  |                | Відхилення 2021р. до 2020р. |        |                |
|---------------------------------|-----------|----------------|-----------|----------------|-----------------------------|--------|----------------|
|                                 | тис.грн   | питома вага, % | тис.грн   | питома вага, % | + / -                       | %      | Пунктів стр-ри |
| <i>Активи</i>                   |           |                |           |                |                             |        |                |
| I. Необоротні активи            | 100433,00 | 77,81          | 117525,90 | 75,80          | 17092,90                    | 17,02  | -2,01          |
| II. Оборотні активи             | 27994,70  | 21,69          | 37526,10  | 24,20          | 9531,40                     | 34,05  | 2,51           |
| III. Витрати майбутніх періодів | 647,80    | 0,50           | 0,20      | 0,00           | -647,60                     | -99,97 | -0,50          |
| <i>Разом</i>                    | 129075,50 | 100,00         | 155052,20 | 100,00         | 25976,70                    | 20,13  |                |
| <i>Пасиви</i>                   |           |                |           |                |                             |        |                |
| I. Власний капітал              | 118350,80 | 91,69          | 130537,80 | 84,19          | 12187,00                    | 10,30  | -7,50          |
| II. Довгострокові зобов'язання  | 1529,80   | 1,19           | 14876,80  | 9,59           | 13347,00                    | 872,47 | 8,41           |
| III. Поточні                    | 9194,90   | 7,12           | 9637,60   | 6,22           | 442,70                      | 4,81   | -0,91          |

|              |           |        |           |        |          |       |      |
|--------------|-----------|--------|-----------|--------|----------|-------|------|
| зобов'язання |           |        |           |        |          |       |      |
| Разом        | 129075,50 | 100,00 | 155052,20 | 100,00 | 25976,70 | 20,13 | 0,00 |

Джерело: розраховано автором на основі фінансової звітності підприємства

З таблиці 2.3 видно динаміку щорічного зростання питомої ваги необоротних оборотних активів. Це пов'язано з покращенням матеріальної бази підприємства, збільшенням ваги основних засобів, закупівлею нового обладнання, але дуже недовговічного. Дані 2021 по структурі схожі на дані 2020 року, але з поправкою на більші обсяги продаж. Механізм формування фінансових результатів діяльності підприємства представлено в таблиці 2.4.

Таблиця 2.4

#### Механізм формування фінансових результатів діяльності підприємства

| Показники                                                          | Роки    |         |          | Відхилення 2021 р. до 2019 р. |          |
|--------------------------------------------------------------------|---------|---------|----------|-------------------------------|----------|
|                                                                    | 2019    | 2020    | 2021     | +, -                          | %        |
|                                                                    |         |         |          |                               |          |
| Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)     | 95196,7 | 98299,5 | 101691,5 | 6 494,8                       | 106,8    |
| Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)       | 68094,4 | 68149,7 | 82602,5  | 14 508,1                      | 121,3    |
| Валовий: прибуток (збиток)                                         | 27102,3 | 30149,8 | 19089    | -8 013,3                      | 70,4     |
| Інші операційні доходи                                             | 54611,1 | 65309,4 | 49044,8  | -5 566,3                      | 89,8     |
| Адміністративні витрати                                            | 3470,3  | 3083,3  | 3976,4   | 506,1                         | 114,6    |
| Витрати на збут                                                    | 2608,8  | 2439,3  | 2744,2   | 135,4                         | 105,2    |
| Інші операційні витрати                                            | 57131   | 67790,6 | 51711,8  | -5 419,2                      | 90,5     |
| Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток (збиток) | 18503,3 | 22146   | 9701,4   | -8 801,9                      | 52,4     |
| Фінансові витрати                                                  | 433,6   | 79,1    | 532,2    | 98,6                          | 122,7    |
| Інші витрати                                                       | 366,7   | 743,3   | 2390,9   | 2 024,2                       | в 6,5 р. |
| Фінансовий результат до оподаткування: прибуток (збиток)           | 18054,2 | 21323,6 | 9431,2   | -8 623                        | 52,2     |
| Чистий фінансовий результат: прибуток (збиток)                     | 12637,2 | 14926,6 | 4022,1   | -8 615,1                      | 31,8     |

Джерело: розраховано автором на основі фінансової звітності підприємства

Аналіз даних, наведених в таблиці 2.4 свідчить про значне скорочення чистого фінансового результату, зокрема в 2021 р. чистий прибуток скоротився на 68,2%.

Детальніше про коефіцієнти ліквідності підприємства, фінансову стійкість та оцінка рівня ефективності господарської діяльності Філії «Іршанський гірничо-збагачувальний комбінат» наведено, в таблиці 2.5.

Таблиця 2.5

#### Динаміка показників оцінки фінансового стану підприємства

| № з/п | Показники                      | Роки |      |      | Відхилення 2021 р. до 2019 р., (+/-) |
|-------|--------------------------------|------|------|------|--------------------------------------|
|       |                                | 2019 | 2020 | 2021 |                                      |
| 1     | 2                              | 3    | 4    | 5    | 6                                    |
| 1.    | Загальний коефіцієнт покриття  | 3,86 | 3,11 | 3,83 | -0,03                                |
| 2.    | Коефіцієнт швидкої ліквідності | 2,63 | 1,89 | 2,31 | -0,32                                |

Продовження табл. 2.5

|     |                                                          |       |       |      |       |
|-----|----------------------------------------------------------|-------|-------|------|-------|
| 1   | 2                                                        | 3     | 4     | 5    | 6     |
| 3.  | Коефіцієнт незалежної ліквідності                        | -     | 0,03  | 0,17 | -0,17 |
| 4.  | Частка оборотних активів в загальній сумі активів        | 0,24  | 0,21  | 0,23 | -0,23 |
| 5.  | Частка виробничих запасів в оборотних активах            | -     | 0,36  | 0,38 | -0,38 |
| 6.  | Коефіцієнт автономії (концентрації власного капіталу)    | 0,93  | 0,91  | 0,84 | -0,09 |
| 7.  | Маневреність робочого капіталу                           | -     | 0,56  | 0,53 | -0,53 |
| 8.  | Коефіцієнт фінансової залежності                         | 1,07  | 1,09  | 1,18 | 0,11  |
| 9.  | Коефіцієнт маневреності власного капіталу                | 0,17  | 0,16  | 0,20 | 0,03  |
| 10. | Коефіцієнт концентрації залученого капіталу              | 0,07  | 0,08  | 0,15 | 0,08  |
| 11. | Коефіцієнт залучених джерел в необоротних активах        | 0,01  | 0,02  | 0,12 | 0,11  |
| 12. | Коефіцієнт дострокового залучення позикових коштів       | 0,01  | 0,01  | 0,10 | 0,09  |
| 13. | Коефіцієнт довгострокових зобов'язань                    | 0,11  | 0,14  | 0,61 | 0,50  |
| 14. | Коефіцієнт поточних зобов'язань                          | 0,88  | 0,86  | 0,38 | -0,50 |
| 15. | Коефіцієнт співвідношення залученого і власного капіталу | 0,07  | 0,09  | 0,19 | 0,12  |
| 16. | Коефіцієнт забезпечення власними коштами                 | 1,00  | 0,64  | 0,32 | -0,68 |
| 17. | Коефіцієнт фінансової стабільності                       | 14,17 | 11,04 | 5,32 | -8,85 |
| 18. | Рентабельність господарської діяльності                  | 25    | 13    | 13   | -12   |
| 19. | Рентабельність підприємства                              | 13    | 11    | 9    | -4    |
| 20. | Чиста рентабельність виручки від реалізації продукції    | 21    | 15    | 15   | -7    |
| 21. | Рентабельність активів                                   | 18    | 12    | 10   | -8    |

Джерело: розраховано автором на основі фінансової звітності підприємства

Коефіцієнт покриття показує скільки валового доходу створюється на підприємстві за рахунок 1 грн. операційних витрат. Якщо цей показник менше 1 (як у нашому випадку), то вважається, що підприємство не покриває свої витрати, але при цьому потрібно враховувати інші доходи підприємства. Філія

«Іршанський гірничо-збагачувальний комбінат» має досить високі доходи по групі «інші», які покривають недостачу валового доходу та приносять прибуток.

В таблиці 2.8 наведені дані про відносну фінансову стійкість підприємства, наприклад, коефіцієнт автономії, який показує яка частка власного капіталу знаходиться на підприємстві. В умовах філії «Іршанський гірничо-збагачувальний комбінат» коефіцієнт становив в 2019 році – 0,93, а в 2021 році – 0,82, такі значні зменшення коефіцієнту автономії за три роки говорить про те, що частка власного капіталу в загальній сумі капіталу зменшується. Такий висновок наводить на логічну послідовність того, що коефіцієнт концентрації залученого капіталу буде збільшуватись. Отже, ми бачимо зменшення коефіцієнта автономії на 0,11 од. і таке ж підвищення коефіцієнта концентрації залученого капіталу.

Схожий економічний зміст має коефіцієнт окупності виробничих витрат, що відображає скільки виробничих витрат необхідно підприємству, щоб створити 1 грн. валового прибутку. Наприклад, в 2019 році приблизно 3,5 грн. собівартості створювали 1 грн. прибутку. Динаміка цього показника у часі не має тенденції через причини, описані вище – різниця в прибутках 2019-2021рр. і т.д., так само, як і тривалість 1 обороту в днях, частка оборотних активів тощо.

Наймобільнішою частиною оборотних активів є гроші. Оборотні активи в грошах готові до платежу й розрахунків негайно, тому відношення їх до поточних зобов'язань підприємства називають коефіцієнтом абсолютної ліквідності. Теоретично достатнє його значення згідно з визначеними нормами – понад 0,2. Згідно проведеного аналізу досліджуване підприємство не виконує даного нормативу, можливо, цей факт – маркер неправильного керівництва підприємством. З іншого боку, взявши до уваги специфіку української економіки, специфіку та розмір досліджуваного підприємства, є можливість, що дана розбіжність значення не має.

### **2.3. Оцінка системи управління прибутком підприємства**

Система управління прибутком є складовою частиною загальної системи управління підприємством. Ефективність будь-якої управлінської системи в значній мірі залежить від достовірного, повного та своєчасного інформаційного забезпечення. Чим більше диверсифікована операційна, інвестиційна та фінансова діяльність підприємства, тим вища роль відводиться якісній інформації для прийняття управлінських рішень у сфері формування та використання прибутку.

Підбір відповідних інформативних показників здійснюється за рахунок зовнішніх і внутрішніх джерел інформації. До внутрішніх можна віднести систему показників фінансового обліку підприємства (з форми №1 “Баланс”, форми №2 “Звіт про фінансові результати” та форми №3 “Звіт про рух грошових коштів”).

Основною метою економічного механізму формування і розподілу прибутку Філії «Іршанський гірничо-збагачувальний комбінат» є визначення ефективності процесу реалізації продукції та кінцевого результату діяльності – загального прибутку. Він синтезує в собі фінансові результати роботи підприємства від різних сфер діяльності. Тому, розрахунку загального прибутку передують визначення, передусім, чистого доходу, прибутку від продажу продукції, робіт, послуг, тобто валового прибутку, прибутку від операційної діяльності, прибутку від звичайної діяльності та прибутку (збитку) від надзвичайних подій. Потім визначається загальний прибуток та чиста його величина.

Формування чистого доходу на підприємстві відбувається шляхом вирахування з загального доходу непрямих податків та інших відрахувань з доходу. Філія «Іршанський гірничо-збагачувальний комбінат» є платником податку на додану вартість та не є платником акцизного збору (табл. 2.6).

Таблиця 2.6

Формування чистого доходу Філії «Іршанський гірничо-збагачувальний комбінат» в 2019-2021 рр.

| Показники                      | 2019 р.  | 2020 р.  | 2021 р.  | Відхилення<br>2021 р. до<br>2019 р. |       |
|--------------------------------|----------|----------|----------|-------------------------------------|-------|
|                                |          |          |          | +, –                                | %     |
| Доход (виручка) від реалізації | 107201,7 | 109588,5 | 114831,6 | 7629,9                              | 107,1 |

|                                                                          |         |         |          |        |       |
|--------------------------------------------------------------------------|---------|---------|----------|--------|-------|
| продукції (товарів, робіт, послуг)                                       |         |         |          |        |       |
| Податок на додану вартість                                               | 12005,0 | 11289,0 | 13140,1  | 1135,1 | 109,5 |
| Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) | 95196,7 | 98299,5 | 101691,5 | 6494,8 | 106,8 |

Джерело: розраховано автором на основі фінансової звітності підприємства

Чистий дохід Філії «Іршанський гірничо-збагачувальний комбінат» є тим фінансовим результатом, який розподіляється на відшкодування всіх його витрат та формування чистого прибутку.

Валовий прибуток (ВП) – це прибуток, розрахований по реалізованій продукції у вигляді різниці між чистим доходом (виручкою без ПДВ, акцизів тощо) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) і собівартістю реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг). Отже, валовий прибуток Філії в 2021 році склав:

$$\text{ВП} = 114831,6 - 13140,1 - 82602,5 = 19089,0 \text{ тис.грн.}$$

Собівартість продукції (робіт, послуг)(СП) – це виражені в грошовій формі поточні витрати підприємства на її виробництво і збут. СП = 16464,8 тис.грн. На філії «Іршанський ГЗК» ПрАТ «Кримський титан» в 2021 році фінансовий результат від операційної діяльності становить (ПОД):

$$\text{ПОД} = 19089,0 + 49044,8 - 3976,4 - 2744,2 - 51711,8 = 9701,4 \text{ тис.грн.}$$

Прибуток від звичайної діяльності (ПЗД) визначається як сума прибутку від операційної (основної) діяльності, доходів від участі в капіталі (ДУК), фінансових (ДФ) та інших доходів (ДІ) за мінусом витрат від участі в капіталі (ВУК), фінансових (ВФ), інших витрат (ВІ) та податку на прибуток підприємства (ППП).

Фінансовий результат від звичайної діяльності на філії «Іршанський ГЗК» ПрАТ «Кримський титан» в 2021 році становить:

$$\text{ПЗД} = 9701,4 + 217,2 + 2435,7 - 532,2 - 2390,9 - 5409,1 = 4022,1 \text{ тис.грн.}$$

Загальний прибуток являє собою суму прибутку від звичайної діяльності підприємства скориговану на суму надзвичайних доходів та витрат. В таблиці 2.7 наведені всі фінансові показники формування чистого прибутку. Результатом вирахування з валового доходу валових витрат є чистий прибуток, який склав 12637,2 тис. грн. в 2019 році та 4022,1 в 2021 році. Відбулося значне зменшення

чистого прибутку через підвищення собівартості продукції.

Отже, змінні витрати (паливо, матеріали) пропорційні обсягу виробництва продукції. Постійні витрати (амортизаційні відрахування, заробітна плата персоналу підприємства) не зміні, чи змінюються в незначній мірі при зміні обсягу виробництва продукції. В сукупності вони утворюють сумарні або повні витрати підприємства.

Таблиця 2.7

Розрахунок розподілу доходу від реалізації продукції та формування чистого прибутку Філії «Іршанський гірничо-збагачувальний комбінат»

(тис. грн.)

| № з/п | Показник                       | Доходи   |          |          | Витрати |         |         |
|-------|--------------------------------|----------|----------|----------|---------|---------|---------|
|       |                                | 2019     | 2020     | 2021     | 2019    | 2020    | 2021    |
| 1.    | Дохід від реалізації продукції | 107201,7 | 109588,5 | 114831,6 |         |         |         |
| 2.    | Податок на додану вартість     |          |          |          | 12005,0 | 11289,0 | 13140,1 |
| 3.    | Акцизний збір                  |          |          |          |         |         |         |
| 4.    | Чистий дохід від реаліз. прод. | 95196,7  | 98299,5  | 101691,5 |         |         |         |
| 5.    | Собівартість реаліз. продук.   |          |          |          | 68094,4 | 68149,7 | 82602,5 |
| 6.    | Валовий прибуток               | 27102,3  | 30149,8  | 19089    |         |         |         |
| 7.    | Інші операційні доходи         | 54611,1  | 65309,4  | 49044,8  |         |         |         |
| 8.    | Адміністративні витрати        |          |          |          | 3470,3  | 3083,3  | 3976,4  |
| 9.    | Витрати на збут                |          |          |          | 2608,8  | 2439,3  | 2744,2  |
| 10.   | Інші операційні витрати        |          |          |          | 57131,0 | 67790,6 | 51711,8 |
| 11.   | Прибуток від операц. д-ті      | 18503,3  | 22146,0  | 9701,4   |         |         |         |
| 12.   | Дохід від участі в капіталі    |          |          |          |         |         |         |
| 13.   | Інші фінансові доходи          | 15,8     | -        | 217,2    |         |         |         |
| 14.   | Інші доходи                    | 335,4    | -        | 2435,7   |         |         |         |
| 15.   | Фінансові витрати              | 433,6    | 79,1     | 532,2    |         |         |         |
| 16.   | Витрати від участі в капіталі  |          |          |          |         |         |         |
| 17.   | Інші витрати                   |          |          |          | 366,7   | 743,3   | 2390,9  |
| 18.   | Прибуток від звичайної д-ті    | 18054,2  | 21323,6  | 9431,2   |         |         |         |
| 19.   | Податок на прибуток            |          |          |          | 5417,0  | 6397,0  | 5409,1  |

|     |                             |         |         |        |  |  |  |
|-----|-----------------------------|---------|---------|--------|--|--|--|
| 20. | Прибуток від звичайної д-ті | 12637,2 | 14926,6 | 4022,1 |  |  |  |
| 21. | Чистий прибуток             | 12637,2 | 14926,6 | 4022,1 |  |  |  |

Джерело: фінансова звітність підприємства

Важливу роль у прийнятті управлінських рішень відіграє аналіз „витрати-обсяг-прибуток”. Він передбачає системне дослідження взаємозв’язку таких показників як витрати, обсяг реалізації та прибуток. На підставі проведеного аналізу з’являється можливість моделювати співвідношення цих показників з вибором найоптимальнішої моделі. Зокрема, визначається: обсяг реалізації, який забезпечує відшкодування всіх витрат та отримання бажаного прибутку; величина прибутку при певному обсязі реалізації; вплив змін величини витрат, обсягу та ціни реалізації на прибуток підприємства; оптимальна структура витрат тощо.

Результати аналізу „витрати-обсяг-прибуток” є підставою для обґрунтування вибору управлінських рішень щодо асортиментної та маркетингової політики, технології виробництва для мінімізації витрат та максимізації прибутку.

Застосовуючи аналіз „витрати-обсяг-прибуток” необхідно враховувати припущення, покладені в його основу:

- рівень виробництва рівний обсягу продажу;
- постійні витрати однакові для будь-якого обсягу виробництва;
- змінні витрати змінюються пропорційно до обсягу виробництва;
- ціна одиниці продукції і вартість одиниці ресурсів залишаються постійними протягом досліджуваного періоду;
- при дослідженні декількох видів продукції співвідношення між обсягами продукції виробництва повинні залишатися незмінними.

Аналіз взаємозв’язку „витрати-обсяг-прибуток” побудований на підставі розподілу витрат на змінні та постійні, а також розрахунку точки беззбитковості, що визначає критичний обсяг реалізації.

Після проведеного аналізу прибутку підприємства та витрат, звернемося до побудови точки беззбитковості. Для досягнення “точки беззбитковості” своєї операційної діяльності підприємство має забезпечити такий обсяг виробництва

продукції, при якому сума виручки від реалізації за відрахуванням суми непрямих податків (чистий дохід від реалізації продукції) зрівняється із сумою витрат (постійних і змінних видатків).

Через те що при визначенні точки беззбитковості витрати прирівнюються до доходів, такий аналіз звичайно називають рівноважним.

Тепер розрахуємо беззбитковий рівень господарської діяльності. Протягом 2019-2021 рр. Філія «Іршанський гірничо-збагачувальний комбінат» мала тенденцію до зменшення показника фінансової безпеки від 0,66 до 0,37, але в 2021 році відбулося значне збільшення даного коефіцієнта. Така тенденція пояснюється високими темпами зростання постійних витрат порівняно з виручкою від реалізації. Тому для ефективного управління прибутком економічній службі підприємства потрібно звернути увагу на зниження темпів зростання даної статті витрат або швидше нарощувати обсяги реалізації у грошовому виразі.

Зробимо екстраполяційний прогноз на підставі розрахованих показників (табл. 2.8).

Таблиця 2.8

Беззбитковий рівень господарської діяльності Філії «Іршанський гірничо-збагачувальний комбінат»

| №  | Показники                                                   | Роки     |          |          | Відхилення, |       |
|----|-------------------------------------------------------------|----------|----------|----------|-------------|-------|
|    |                                                             | 2019     | 2020     | 2021     | +/-         | %     |
| 1  | Сукупний дохід                                              | 150159,0 | 163608,9 | 153389,2 | 3230,2      | 102,2 |
| 2  | Сукупні витрати                                             | 137521,8 | 148682,3 | 149367,1 | 11845,3     | 108,6 |
| 3  | Змінні витрати                                              | 131442,7 | 143159,7 | 142646,5 | 11203,8     | 108,5 |
| 4  | Постійні витрати                                            | 6079,1   | 5522,6   | 6720,6   | 641,5       | 110,6 |
| 5  | Чистий прибуток                                             | 12637,2  | 14926,6  | 4022,1   | -8615,1     | 31,8  |
| 6  | Валова маржа (п.1-п.3)                                      | 18716,3  | 20449,2  | 10742,7  | -7973,6     | 57,4  |
| 7  | Коефіцієнт валової маржі (п.6/п.1)                          | 0,12     | 0,12     | 0,07     | -0,05       |       |
| 8  | Витратомісткість доходу (п.3/п.1)                           | 0,87     | 0,87     | 0,93     | 0,06        |       |
| 9  | Рівень беззбиткової діяльності (п.4/п.7)                    | 50659,2  | 46021,7  | 96008,6  | 45349,4     | 189,5 |
| 10 | Змінні витрати, що забезпечують нульовий прибуток (п.9/п.8) | 58229,0  | 52898,5  | 103235,0 | 45006,0     | 177,3 |
| 11 | Коефіцієнт фінансової безпеки ((п.1-п.9)/п.1)               | 0,66     | 0,72     | 0,37     | -0,29       |       |

Джерело: розраховано автором на основі фінансової звітності підприємства

Протягом 2019-2021 рр. Філія «Іршанський гірничо-збагачувальний

комбінат» мала тенденцію до зменшення показника фінансової безпеки від 0,66 до 0,37, але в 2021 році відбулося значне збільшення даного коефіцієнта. Така тенденція пояснюється високими темпами зростання постійних витрат порівняно з виручкою від реалізації. Тому для ефективного управління прибутком економічній службі підприємства потрібно звернути увагу на зниження темпів зростання даної статті витрат або швидше нарощувати обсяги реалізації у грошовому виразі.

Графічне відображення проведених розрахунків представлено на рис. 2.2.

Таким чином, метод аналізу співвідношення „витрати-обсяг-прибуток” є теоретичною основою перспективного аналізу, що базується на інтеграції обліку, аналізу, регулювання; є базою для прийняття оптимальних управлінських рішень. Результати такого дослідження дають можливість вирішувати важливі завдання перспективного аналізу діяльності підприємства, щодо: оптимізації обсягу реалізації продукції, витрат і прибутку, що дозволяють обрати правильний стратегічний напрям розвитку підприємства на перспективу; оптимізації структури асортименту продукції.

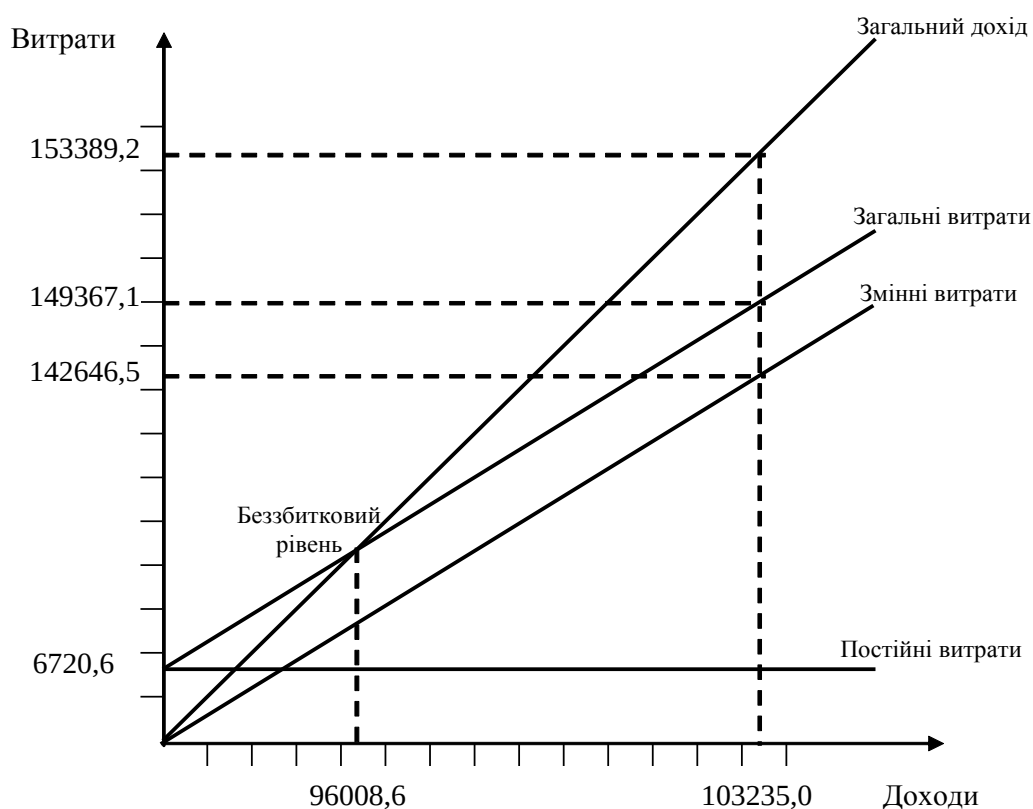


Рис. 2.2. Беззбитковий рівень господарської діяльності (доходи та витрати в тис.

грн.) Філії «Іршанський гірничо-збагачувальний комбінат» в 2021 році

Джерело: розраховано автором на основі фінансової звітності підприємства

Розрахований чистий прибуток господарюючого суб'єкта підлягає розподіленню. При його розподіленні повинно забезпечуватися як формування доходу держави, так і покриття потреб підприємства по розширенню виробництва, матеріальному стимулюванню робітників і вирішенню соціальних питань. В цьому зв'язку механізм розподілення прибутку господарюючих суб'єктів в ринкових умовах господарювання повинен бути побудований таким чином, щоб забезпечити оптимальне співвідношення частини прибутку, акумульованого в доходах бюджету для забезпечення виконання функцій держави, і який залишається в розпорядження підприємств для стимулювання розвитку виробництва і підвищення його ефективності.

Оцінка обсягу беззбитковості, як правило, належить до прийняття рішень на короткостроковий період часу, тобто передбачає незмінну величину постійних витрат і ціни.

Основними принципами розподілу прибутку на Філії «Іршанський гірничо-збагачувальний комбінат» є:

- розподіл прибутку між державою і підприємством, як господарюючим суб'єктом, повинен проводитись з урахуванням інтересів держави в формуванні на відповідному рівні бюджетів і зацікавленості підприємств у стимулюванні їх діяльності;

- вилучення відповідної частини прибутку державою до бюджету у вигляді податків повинно проводитись по твердих, невисоких, ставках, встановлених державою в законодавчому порядку, розмір яких не повинен бути змінений довільно;

- прибуток, який залишається в розпорядженні господарюючого суб'єкта, повинен направлятися, в першу чергу, на нагромадження, яке забезпечуватиме подальший розвиток підприємства, а в частині, яка залишається на задоволення матеріальних і соціальних потреб працівників.

Чистий прибуток Філії «Іршанський гірничо-збагачувальний комбінат» розподіляється на розсуд власників або уповноважених ними органів у відповідності до статуту підприємства і діючого законодавства України.

Отже, прибуток Філії «Іршанський гірничо-збагачувальний комбінат», отриманий за результатами року підлягає розподілу. При цьому процедура розподілу прибутку підприємства виглядає наступним чином:

- сплата податку на прибуток;
- відрахування до резервного фонду підприємства;
- відрахування у фонд виробничого та соціального розвитку;
- відрахування в інші фонди підприємства;
- формування нерозподіленого прибутку підприємства.

Протягом досліджуваного періоду розподіл прибутку Філії «Іршанський гірничо-збагачувальний комбінат» здійснювався до наступних фондів (табл. 2.9).

Таблиця 2.9

Напрями розподілу прибутку Філії «Іршанський гірничо-збагачувальний комбінат»

| Напрямок розподілу          | Частина прибутку |    |          |    |          |    |
|-----------------------------|------------------|----|----------|----|----------|----|
|                             | 2019 р.          |    | 2020 р.  |    | 2021 р.  |    |
|                             | Тис.грн.         | %  | Тис.грн. | %  | Тис.грн. | %  |
| Фонд накопичення, у т.ч.    | 12131,7          | 96 | 14329,5  | 96 | 3861,2   | 96 |
| - резервний фонд            | 631,9            | 5  | 746,3    | 5  | 201,1    | 5  |
| - фонд розвитку виробництва | 11499,8          | 91 | 13583,2  | 91 | 3660,1   | 91 |
| Нерозподілений прибуток     | 505,5            | 4  | 597,1    | 4  | 160,9    | 4  |

Джерело: власні дослідження

З таблиці 2.11 видно, що щороку значна частина коштів чистого прибутку була спрямована у фонд розвитку виробництва, а саме 91 % від чистого прибутку. Найбільший внесок у фонд розвитку виробництва склав 13583,2 тис. грн. в 2020 році, але найменшим виявився цей внесок у 2021 році, він склав 3660,1 тис. грн.

Нерозподілений прибуток – це частина чистого прибутку, яка не розподіляється, а залишається у Філії «Іршанський гірничо-збагачувальний комбінат», як правило, з метою реінвестування в його діяльність. Зазначений прибуток є джерелом власного капіталу внутрішнього походження. Він створюється як залишок чистого прибутку після нарахування дивідендів,

відрахувань у загальні резерви, резервний капітал та інші фонди (резерви), створені у відповідності з рішенням загальних зборів акціонерів (засновників, учасників) підприємства або чинним законодавством.

Отже, на основі проведеного аналізу сучасного стану формування та розподілу прибутку підприємства можна визначити такі основні проблеми: скоротилися обсяги виробництва продукції, а відповідно і чистого прибутку підприємства; збільшилися витрати на виробництво продукції, що пов'язане з використанням матеріалоємного та енергоємного обладнання.

#### **2.4. Напрями підвищення ефективності управління прибутком досліджуваного підприємства**

Так як управління прибутком включає два основні аспекти діяльності підприємства: формування прибутку та його розподіл, то відповідно і напрямки удосконалення даного процесу ми поділили на дві частини: ті, що сприяють зростанню отриманого Філією «Іршанський гірничо-збагачувальний комбінат» фінансового результату, та ті, що могли б підвищити ефективність його використання (табл. 2.10)

Таблиця 2.10

##### **Напрями удосконалення управління прибутком підприємства**

| Удосконалення процесу управління формуванням прибутку підприємства                                                                                     | Удосконалення процесу управління розподілом прибутку підприємства                                                                                                                                   |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Підвищення доходів підприємства (перегляд його цінової політики).                                                                                      | Проведення дивідендної політики:<br>- спрямування на дивіденди встановленої частки чистого прибутку<br>- виплата дивідендів із залишку прибутку;<br>- виплата дивідендів додатковим випуском акцій. |
| Зменшення витрат підприємства:<br>1. управління операційними витратами;<br>2. зменшення тривалості операційного циклу (модернізація обладнання).       |                                                                                                                                                                                                     |
| Здійснення фінансового планування.                                                                                                                     | Стимулювання працівників підприємства:<br>- відрахування на соціальні цілі;<br>- проведення матеріального стимулювання працівників.                                                                 |
| Проведення інвестиційної діяльності:<br>- акціонування;<br>- кредитне фінансування;<br>- венчурне фінансування;<br>- вкладення капіталу в доходні види |                                                                                                                                                                                                     |

|                                                                |  |
|----------------------------------------------------------------|--|
| грошових інструментів;<br>- вкладення капіталу у цінні папери. |  |
|----------------------------------------------------------------|--|

Джерело: розроблено автором

Почнемо з першої групи. Зрозуміло, що прибуток узагальнено можна виразити як різницю між доходами та витратами підприємства, тож можливі напрямки удосконалення тут полягають відповідно або у підвищенні доходів підприємства, або ж у зменшенні його витрат.

Ми вже з'ясували у попередніх розділах, що доходи підприємство отримує від різних видів діяльності. Доходи від операційної діяльності в першу чергу залежатимуть від ціни на товар, що реалізується, тому першим напрямком удосконалення управління прибутком підприємства може бути перегляд його цінової політики. Проаналізуємо даний варіант. Загалом ціни на свою продукцію підприємства формує на основі витрат, понесених на її виготовлення, і прибуток як правило становить 10-15% від собівартості товару. Як бачимо, норма прибутку не є досить високою, тому подальше її збільшення було б вигідним для підприємства. Диференціювати цінову політику у розрізі окремих категорій споживачів не вдасться, так як підприємство або займається виготовленням продукції на замовлення, і в цьому випадку ціна узгоджується з кожним покупцем окремо, або ж реалізує продукцію за допомогою фірм-посередників. Крім того основна маса продукції призначення не для кінцевого споживання, а для подальшого використання у процесі виробництва, тому чисельність споживачів є стабільною і повернути додаткову їх кількість змінами в ціні досить складно. Тож можемо зробити висновок, що даний напрямок удосконалення управління прибутком підприємства є досить перспективним і саме його ми пропонуємо детальніше розглянути.

Другим можливим напрямком є управління операційними витратами підприємства. Ми знаємо, що вони поділяються на дві основні групи: постійні витрати та змінні. Крім цього їх ще можна класифікувати в залежності від змісту операційного процесу на витрати, пов'язані з виробництвом продукції, витрати пов'язані з її збутом та повні операційні витрати. Основним критерієм

економічності операційних витрат підприємства є коефіцієнт витратоємності операційної діяльності, що визначається як відношення повних операційних витрат, тобто витрат на виробництво та збут продукції, до об'єму його реалізації. У 2005 році значення даного коефіцієнту на підприємства становило приблизно 82%, тобто потребує зменшення. Однак слід врахувати, що зниження рівня витратоємності операційної діяльності хоча і є важливим завданням, але не основною метою управління операційними витратами, тому що воно може супроводжуватися зниженням якості продукції. Головною метою для підприємства є оптимізація суми витрат, що забезпечувала б досягнення запланованого обсягу операційного прибутку. Одним із шляхів зменшення витрат є збільшення обсягу виробництва та реалізації продукції. В даному випадку йдеться про зменшення постійних витрат підприємства на одиницю продукції. Та з огляду на те, що попит на даний товар є стабільним, виникає ризик того, що додатково вироблена кількість товару не знайде свого споживача і залишиться на складах підприємства.

Альтернативним шляхом зниження витрат підприємства є зменшення тривалості операційного циклу. Проведення автоматизації виробництва сприяло б не лише збільшенню продуктивності праці робітників, але й зменшенню витрат на зберігання сировини та матеріалів, оплату праці (за рахунок скорочення надлишкової тепер кількості працівників), зменшенню витрат ресурсів від природного убутку та збільшенню швидкості обороту оборотних активів підприємства.

Також на об'єм операційних витрат значно впливає стан основних виробничих фондів підприємства. Модернізація обладнання допомогла б зекономити на його обслуговуванні, адже зрозуміло, що чим вищим є ступінь зносу фондів, тим більшими будуть витрати на їх ремонт, втрати сировини в процесі переробки тощо.

На більшості підприємств не приділяється необхідної уваги фінансовому плануванню через нестабільність фінансової системи, взаємні неплатежі, значний податковий тягар тощо. Разом із тим відмова від фінансового планування

рівнозначна відмові від розробки засобів фінансового забезпечення розвитку підприємства. Розглянемо питання, пов'язане з фінансовим плануванням на нашому підприємстві. Це планування усіх доходів та напрямів витрачання грошових засобів для забезпечення його розвитку. Здійснюється воно шляхом складання фінансових планів різного змісту та призначення залежно від завдань та об'єктів планування підприємства.

Фінансове планування пов'язане з плануванням виробничо-інвестиційної діяльності підприємств і сприяє виявленню внутрішніх резервів для потреб підприємства. Для господарюючого суб'єкта значення фінансового планування полягає в тому, що воно:

- втілює вироблені стратегічні цілі у форму конкретних фінансових показників;
- забезпечує фінансами закладені у виробничому плані економічні пропорції розвитку підприємства;
- дає можливість визначення життєздатності проекту підприємства в умовах конкуренції;
- виконує роль інструменту отримання фінансової підтримки від зовнішніх інвесторів.

У процесі фінансового планування забезпечується необхідний попередній контроль за створенням і раціональним використанням фінансових ресурсів. Фінансове планування підприємства є однією з найважливіших ділянок фінансової діяльності і відображає багатоманітні грошові відносини підприємства зі своїми робітниками, з бюджетом та кредитною системою. Об'єктами планування є доходи підприємства, включаючи нагромадження (прибуток тощо), взаємовідносини з державним бюджетом і державними позабюджетними фондами, обсяг капіталовкладень, інших форм інвестування фінансових ресурсів (зокрема, участь на ринку цінних паперів), обсяг довготермінових кредитів банків на інвестиційні заходи, потреба підприємства у власних обігових коштах і джерелах їх покриття.

На основі проведеного аналізу системи фінансового планування діяльності підприємства можна окреслити загальні напрямки удосконалення цього процесу:

- більш широке використання фінансового планування в складі бізнес-планів;
- уточнення кола фінансових показників та нормативів, що використовуються та розраховуються в фінансових планах;
- залучення всіх підрозділів підприємства до складання планів з метою більшої обґрунтованості їх виконання;
- постійний моніторинг виконання фінансових планів;
- впровадження системи оперативного фінансового управління на основі календарного планування;
- прийняття коригуючи дій не в напрямку коригування вихідних фінансових показників, а в напрямку коригування дій підприємства по досягненню цих показників.

Із метою вдосконалення механізму фінансового планування на підприємстві, на нашу думку, слід звернути увагу на основні положення, що зазначені нижче.

1. Для вдалого здійснення фінансового планування, прогнозування та контролю фінансовому керівнику підприємства рекомендується використовувати достатню інформаційну базу, яка описує індивідуальні особливості фінансової структури підприємства та його стану на ринку, а саме: постанови директивних органів із питань розвитку галузі; державні закони; вихідні дані, які розраховуються відповідними службами підприємства при розробці проекту плану (прибуток, економічні нормативи); результати попередньої роботи зі споживачами із встановлення довгострокових господарських зв'язків та укладення договорів поставок та надання послуг; інформація про використання трудових та матеріально-технічних ресурсів (із досвіду закордонних компаній); матеріали аналізу виробничо-фінансової діяльності з метою виявлення внутрішніх резервів виробництва та збільшення прибутку підприємства та ін. Інформація, яка використовується для управління, повинна бути сконцентрована на ключових

результатах та завжди відповідати обставинам, що склалися. Напрацювання корисної інформації передбачає формування творчого підходу, який допомагає за балансом та бухгалтерським звітом про прибутки та збитки побачити закономірності, які визначають фінансові результати.

2. У період переходу до ринкової економіки важливого значення набуває принцип наукової обґрунтованості фінансового планування, який передбачає економічне обґрунтування фінансових показників, а також відображення в них реальних процесів економічного і соціального розвитку, збалансованості в них усіх фінансових ресурсів.

3. Надання самостійності при розробці фінансового плану та в процесі його виконання; самостійне визначення джерел фінансування та пошук додаткових фінансових ресурсів; оптимізація самого процесу планування. Фінансовий план не є догмою, в умовах становлення ринкової економіки підприємство повинно гнучко реагувати на зміни зовнішніх та внутрішніх умов виробництва та збуту. В кожний відрізок часу співвідношення попиту та пропозиції продукції не є сталим, не залишаються незмінними й інші умови: випуск аналогічної продукції конкуруючими підприємствами, ціни на матеріали, витрати на виробництво та реалізацію готової продукції. Виникає необхідність прослідкувати рух матеріальних та фінансових ресурсів з початку виробництва і до його завершення, щоб дослідити вплив кожного фактору на кінцевий результат.

4. Для досягнення успіху та конкурентоспроможності на ринку підприємства необхідно проводити його аналіз і прогнозування, розробляти цінову політику, постійно перевіряючи її ефективність, вносячи корективи за необхідністю. Тому політика цін є одним з найважливіших елементів фінансового планування діяльності підприємства. Ціноутворення – складний процес, оскільки ціна є величиною принципово нестійкою. На неї впливає стан економіки, кон'юнктура ринку, політика конкурентів, посередники, покупці і т. ін. Процес ціноутворення повинен відображати загальні цілі підприємства, бути тісно пов'язаним із ними. Кожна компанія повинна постійно вести роботу зі збору та аналізу цінової інформації про товари, аналогічні своїм, яка використовується при

виборі цінової політики. При цьому стратегія цін повинна включати систематичні дії з цінами або планування рішень, пов'язаних із ними, а також стратегії, які діють протягом певного часу для досягнення ширших цілей, що є в загальних або маркетингових планах підприємства.

5. Слід приділити увагу проблемі гнучкості та надійності фінансового планування на підприємстві, актуальність якої зростає зі збільшенням обсягу виробництва, розширенням його структури та номенклатури, умовам, які склалися на ринку реалізації товарів та послуг. Гнучке фінансове планування необхідно розглядати як процес визначення фінансових потреб підприємства на плановий період, який дає змогу проводити структурну, організаційну, фінансову адаптацію до внутрішніх або зовнішніх умов, що змінюються. Застосування оптимізаційних розрахунків у практиці фінансового планування дасть можливість підприємству гнучко та швидко реагувати на зміни кон'юнктури ринку, підтримувати свою конкурентоспроможність, прискорювати свій розвиток.

Серед головних напрямків фінансового планування на підприємстві повинна стати розробка платіжного календаря. Платіжний календар є найбільш ефективним інструментом оперативного управління грошовими потоками підприємства.

На основі проведеного аналізу діяльності підприємства та визначення можливих напрямків удосконалення управління прибутком підприємства визначимо шляхи удосконалення управління процесами формування та розподілу прибутку в умовах Філії «Іршанський гірничо-збагачувальний комбінат». Успіх підприємства визначається обсягом чистого прибутку, отриманого ним, тобто різницею між чистим доходом (виручкою) підприємства від усіх видів діяльності і складовими витратними. Обсяг чистого прибутку може бути збільшений, якщо вдасться реалізувати більше одиниць виробленої продукції або продати її на більш високою ціною. Основні шляхи удосконалення управління процесами формування та розподілу прибутку Філії «Іршанський гірничо-збагачувальний комбінат» зображено в таблиці 2.11.

Таблиця 2.11

## Основні шляхи удосконалення управління процесами формування та розподілу прибутку

|                                                                                                                                 |                                                                                    |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------|
| Напрямки удосконалення управління процесами формування та розподілу прибутку Філії «Іршанський гірничо-збагачувальний комбінат» | 1. Визначення оптимального обсягу виробництва.                                     |
|                                                                                                                                 | 2. Визначення оптимальної структури виробництва.                                   |
|                                                                                                                                 | 3. Перегляд цінової політики підприємства.                                         |
|                                                                                                                                 | 4. Управління операційними витратами підприємства.                                 |
|                                                                                                                                 | 5. Зменшення тривалості операційного циклу виготовлення ільменітового концентрату. |

Джерело: власні дослідження

Ефективне виконання завдання збільшення чистого прибутку підприємства забезпечується вирішенням низки завдань.

1. Визначення оптимального обсягу виробництва, тобто такого, при якому б, по-перше, забезпечувався мінімальний з можливих рівень витрат виробництва; по-друге, дотримувалися б умови безбитковості. Останнє означає, що всі вироблені одиниці продукції будуть реалізовуватися за ціною не нижчою від собівартості виробництва і реалізації.

Основними індикаторами при виборі оптимального обсягу виробництва є два види витрат: граничні (їх ще називають маржинальними) витрати на виробництво одиниці продукції і середні питомі витрати.

2. Визначення оптимальної структури факторів виробництва.

Другим кроком в оптимізації характеристик підприємства є розрахунок найбільш ефективного сполучення виробничих факторів. У цьому відношенні до кількості ключових належать два види оцінок:

- а) сполучення постійних і змінних факторів (постійних і змінних витрат).
- б) визначення оптимального сполучення змінних факторів.

3. Перегляд цінової політики підприємства. Загалом ціни на продукцію філія «Іршанський ГЗК» формує на основі понесених витрат на її виготовлення, і прибуток, як правило становить 10 – 15 % від собівартості. Дана норма прибутку є не досить високою, тому можливе в подальшому її збільшення, враховуючи той момент, що підприємство є монополістом в даній галузі в Житомирській області.

4. Управління операційними витратами філії «Іршанський ГЗК»: витрати,

пов'язані з виробництвом продукції та витрати пов'язані з її збутом. Одним з основних критеріїв економічності операційних витрат підприємства можна вважати коефіцієнт витратоємності операційної діяльності, що визначається як відношення повних операційних витрат, тобто витрат на виробництво та збут продукції, до об'єму його реалізації. 5. Зменшення тривалості операційного циклу виготовлення ільменітового концентрату. Проведення автоматизації виробництва сприяло б не лише збільшенню продуктивності праці робітників, але й зменшенню витрат на зберігання сировини та матеріалів, оплату праці (за рахунок скорочення надлишкової тепер кількості працівників), зменшенню витрат ресурсів від природного убутку та збільшенню швидкості обороту оборотних активів підприємства

Перейдемо до напрямків удосконалення управління розподілом прибутку підприємства. Як вже зазначалося раніше усі кошти підприємство використовує на закупівлю обладнання по очистці ільменітового концентрату. Це звичайно позитивний процес, що дозволить прискорити і зробити більш ефективним прийняття рішень з питань управління діяльністю підприємства. Але й зрозуміло, що це підвищить продуктивність праці лише управлінців, ніяк не впливаючи на виробничий персонал. Тому саме з метою стимулювання останнього можна направляти частину коштів на розвиток соціальної сфери або ж на матеріальне заохочення працівників. Проаналізуємо ці два напрямки.

Форми забезпечення соціального розвитку власного персоналу можуть включати: - часткову чи повну оплату харчування робітників, або хоча б відкриття їдальні, яка працювала раніше, та функціонування якої у зв'язку зі значним погіршенням фінансового становища підприємства в період становлення незалежної України було припинене; оплата путівок до санаторіїв, будинків відпочинку, туристичних путівок тощо; навчання та розвиток персоналу і т.п.

Ефективність такої політики полягає у підвищенні зацікавленості персоналу працювати на благо свого підприємства (підвищувати продуктивність праці, а отже і збільшувати прибутки підприємства), адже вони бачать, що підприємство працює на задоволення їхніх потреб.

Основним напрямком дій, що працював би для досягнення тієї ж мети, є проведення матеріального стимулювання виробничих працівників, тобто розробка дієвої програми виплати надбавок та премій робітникам (наприклад, за більш раціональне використання наявних у їхньому розпорядженні ресурсів, або ж за зменшення обсягу браку). В даному випадку чітко прослідковується пряма залежність розміру винагороди від результатів праці.

Проведене дослідження показало, що обладнання на фабриці № 1 та ленінській фабриці застаріле та вимагає негайної заміни. Магнітні та гвинтові сепаратори зношені на 100 %.

Обладнання необхідне для технічного переоснащення виробництва та його вартість наведені в таблиці 2.12.

Філія «Іршанський гірничо-збагачувальний комбінат» надіслала пропозицію генеральній дирекції АТ «Об'єднана гірничо-хімічна компанія» за результатами проведених досліджень та розрахунками витрат на переоснащення та модернізацію обладнання. У відповідь отримала дозвіл на використання 70 % чистого прибутку за 2008 рік на технічне переоснащення даних об'єктів.

Таблиця 2.12

Перелік обладнання, необхідного для технологічного процесу філії  
«Іршанський ГЗК»

| №<br>п/п | Найменування обладнання                           | Кількість,<br>необхідна для<br>технологічного<br>процесу | Вартість<br>одиниці, тис.<br>грн. |
|----------|---------------------------------------------------|----------------------------------------------------------|-----------------------------------|
| 1.       | Обладнання необхідне для дроблення титанової руди | 2                                                        | 150,0                             |
| 2.       | Магнітний сепаратор                               | 10                                                       | 95,0                              |
| 3.       | Гвинтовий сепаратор                               | 10                                                       | 95,0                              |
| 4.       | Вакуумний фільтр                                  | 3                                                        | 187,0                             |
| 5.       | Сушка                                             | 3                                                        | 280,0                             |

Джерело: дані досліджуваного підприємства

З досвіду Вільногірського гірничо-добувного комбінату сучасне обладнання, при впровадженні в технологічний цикл, підвищує випуск ільменітового концентрату на 60 %

Напрямки розподілу чистого прибутку Філії «Іршанський гірничо-збагачувальний комбінат» наведено в таблиці 2.13.

Таблиця 2.13

Напрямки розподілу прибутку філії «Іршанський гірничо-збагачувальний комбінат»

| Напрямок розподілу          | Частина прибутку |    |          |    |          |    |
|-----------------------------|------------------|----|----------|----|----------|----|
|                             | 2019 рік         |    | 2020 рік |    | 2021 рік |    |
|                             | Тис.грн.         | %  | Тис.грн  | %  | Тис.грн  | %  |
| Фонд накопичення, у т.ч.    | 12131,7          | 96 | 14329,5  | 96 | 3861,2   | 96 |
| - резервний фонд            | 631,9            | 5  | 746,3    | 5  | 201,1    | 5  |
| - фонд розвитку виробництва | 11499,8          | 91 | 13583,2  | 91 | 3660,1   | 91 |
| Нерозподілений прибуток     | 505,5            | 4  | 597,1    | 4  | 160,9    | 4  |

Джерело: розрахунки на основі фінансової звітності

Для переобладнання фабрики необхідно придбати 20 магнітних та гвинтових сепараторів. У Філії «Іршанський гірничо-збагачувальний комбінат» склалися на протязі останніх років досить надійні і стабільні зв'язки з Німецькою фірмою “Пфайзер”, яка забезпечувала підприємство високопродуктивним сучасним обладнанням. Тому, в цьому випадку доцільно буде також закупити обладнання у цієї фірми.

Ціна одиниці миючого обладнання при закупці у фірми “Пфайзер” складає (з урахуванням доставки) 95000,00 грн. Тому в цілому витрати на придбання обладнання будуть складати:

$$20 \times 95000,00 = 1900000 \text{ грн.}$$

На основі проведеного аналізу стану обладнання, необхідного для виробництва якісної продукції, було встановлено, що модернізація існуючого обладнання буде коштувати 540000 грн. Також Філія «Іршанський гірничо-збагачувальний комбінат» понесе витрати на пусконаладжувальні роботи, а саме 75000 грн.

Філія «Іршанський гірничо-збагачувальний комбінат» повинна понести витрати на навчання та перекваліфікацію персоналу, який буде працювати на новому комп'ютеризованому обладнанні. Загальні витрати на технічне переоснащення та модернізацію виробництва ільменітового концентрату наведено в таблиці 2.14.

Таблиця 2.14

Загальна сума витрат на технічне переоснащення та модернізацію  
виробництва ільменітового концентрату Філії «Іршанський гірничо-  
збагачувальний комбінат»

| № з/п | Найменування витрат                    | Витрати, тис.грн. |
|-------|----------------------------------------|-------------------|
| 1     | Придбання нового обладнання            | 1900,0            |
| 2     | Модернізація існуючого обладнання      | 540, 0            |
| 3     | Пусконаладжувальні роботи              | 75,0              |
| 4     | Навчання та перекваліфікація персоналу | 300,0             |
|       | ВСЬОГО                                 | 2815,0            |

Джерело: власні дослідження

З таблиці 2.14 видно, що загальна сума витрат на модернізацію та технічне переоснащення виробництва складають 2815,0 тис. грн. Дані витрати ми можемо покрити за рахунок чистого прибутку підприємства.

В 2019 році обсяги виробництва ільменітового концентрату склали 218 тон на добу. Річний бсяг виробництва ільменітового концентрату становив:

$$218 \times 365 = 79570 \text{ тон}$$

Виходячи з того, що застосування сучасних технологій у виробництві ільменітового концентрату дозволяє збільшити випуск продукції на 60 % можна порахувати обсяги виробництва філії «Іршанський гірничо-збагачувальний комбінат» ПрАТ «Кримський титан» після проведення запропонованих заходів:

$$79570 \times 1,60 = 127312 \text{ тон ільменітового концентрату.}$$

Розрахуємо економічний ефект від запропонованих заходів.

Ситуація яка склалася на ринку реалізації ільменітового концентрату свідчить про можливе збільшення ціни на 1 тону ільменітового концентрату, але в розрахунках ми будемо використовувати попередню ціну. Дохід (виручка) від реалізації продукції:

$$127312 \times 1270 = 161686,24 \text{ тис. грн.}$$

Податок на додану вартість:

$$161686,24 \times 20 \% = 32337,25 \text{ тис. грн.}$$

Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції:

$161686,24 - 32337,25 = 129348,99$  тис. грн.

Собівартість реалізованої продукції:

$127312 \times 823 = 104777,78$  тис. грн.

Валовий прибуток:

$129348,99 - 104777,78 = 24571,21$  тис. грн.

Інші операційні доходи та витрати не пов'язані з основним виробництвом враховуємо на рівні 2021 року.

Інші операційні доходи: 49044,8 тис. грн. (виготовлення та реалізація будівельного щебеню дрібної та великої фракції, реалізація піску для будівельних потреб споживачів).

Адміністративні витрати: 3976,4 тис. грн. Витрати на збут: 2744,4 тис. грн. Інші операційні витрати: 51711,8 тис. грн. Інші фінансові доходи: 217,2 тис. грн. Інші доходи: 2435,7 тис. грн. Фінансові витрати: 532,2 тис. грн. Інші витрати: 2390,0 тис. грн.

Фінансові результати від звичайної діяльності до оподаткування:

$24571,21 + 49044,8 - 3976,4 - 2744,4 - 51711,8 + 217,2 + 2435,7 - 532,2 - 2390,9 = 14913,21$  тис. грн.

Податок на прибуток від звичайної діяльності:

$14913,21 \times 0,30 = 4473,96$  тис. грн.

Чистий прибуток :

$14913,21 - 4473,96 = 10439,25$  тис. грн.

Формування чистого прибутку філії «Іршанський гірничо-збагачувальний комбінат» ПрАТ «Кримський титан» наведено в таблиці 2.15.

Таблиця 2.15

Розрахунок формування чистого прибутку на філії «Іршанський ГЗК» ПрАТ «Кримський титан» на 2022 рік (прогноз), тис. грн.

| № з/п | Показник                       | Доходи    | Витрати  |
|-------|--------------------------------|-----------|----------|
| 1.    | Дохід від реалізації продукції | 161686,24 |          |
| 2.    | Податок на додану вартість     |           | 32337,25 |

|    |                                |           |           |
|----|--------------------------------|-----------|-----------|
| 3  | Чистий дохід від реаліз. прод. | 129248,99 |           |
| 4  | Собівартість реаліз. продук.   |           | 104777,78 |
| 5  | Валовий прибуток               | 24571,12  |           |
| 6  | Інші операційні доходи         | 49044,8   |           |
| 7  | Адміністративні витрати        |           | 3976,4    |
| 8  | Витрати на збут                |           | 2744,2    |
| 9  | Інші операційні витрати        |           | 51711,8   |
| 10 | Інші фінансові доходи          | 217,2     |           |
| 11 | Інші доходи                    | 2435,7    |           |
| 12 | Фінансові витрати              |           | 532,2     |
| 13 | Інші витрати                   |           | 2390,9    |
| 14 | Прибуток від звичайної д-ті    | 14913,21  |           |
| 15 | Податок на прибуток            |           | 4473,96   |
| 16 | Чистий прибуток                | 10439,25  |           |

Джерело: власні дослідження

Отже, в результаті проведених досліджень було з'ясовано, що чистий прибуток збільшиться більше ніж в 2 рази, а саме 259,55 % порівняно з чистим доходом 2021 року. Ми пропонуємо АТ «Об'єднана гірничо-хімічна компанія» внести зміни щодо фінансової політики стосовно філії, а саме надати можливість частину чистого прибутку використовувати на власні потреби. Філія «Іршанський гірничо-збагачувальний комбінат» може використовувати дані кошти на: розвиток соціальної інфраструктури підприємства; покращення екологічного стану як підприємства, так і навколишнього середовища; матеріальне заохочення персоналу (підвищення заробітної плати, виплата премії) надання путівок на відпочинок до санаторіїв для працівників філії; оздоровлення працівників, що в кінцевому результаті вплине на підвищення продуктивності праці.

## Висновки до розділу 2

Дослідження показали, що Філія «Іршанський гірничо-збагачувальний комбінат» АТ «Об'єднана гірничо-хімічна компанія» – провідний український комбінат з видобутку та збагачення титанових руд, спеціалізується на розробленні ільменітової руди. Видобуток сировини ІГЗК здійснюється на розсипних родовищах, що розташовані в радіусі від 6 до 21 кілометра від Іршанська. Технологія виробництва є унікальною та передбачає розкриття, видобуток і збагачення руди.

Визначено основні проблеми формування та розподілу прибутку підприємства: скоротилися обсяги виробництва продукції, а відповідно і чистого прибутку підприємства; збільшилися витрати на виробництво продукції, що пов'язане з використанням матеріалоємного та енергоємного обладнання.

Розроблено напрями удосконалення управління прибутком підприємства за двома ключовими напрямками: удосконалення процесу управління формуванням прибутку підприємства (підвищення доходів підприємства, зменшення витрат підприємства, здійснення фінансового планування, проведення інвестиційної діяльності.) та удосконалення процесу управління розподілом прибутку підприємства (проведення дивідендної політики, стимулювання працівників підприємства).

Основні шляхи удосконалення управління процесами формування та розподілу прибутку, зокрема: визначення оптимального обсягу виробництва, визначення оптимальної структури виробництва, перегляд цінової політики підприємства, управління операційними витратами підприємства, зменшення тривалості операційного циклу виготовлення ільменітового концентрату.

Розраховано економічний ефект від запропонованих заходів. В результаті проведених досліджень було з'ясовано, що чистий прибуток збільшиться більше ніж в 2 рази, а саме 259,55 % порівняно з чистим доходом 2021 року.



## ВИСНОВКИ

Узагальнення теоретичних основ та дослідження особливостей планування прибутку підприємства надало можливість зробити наступні висновки.

1. Визначено, що прибуток як економічна категорія виступає активним доходом, який представляє собою виражену в грошовій формі, реалізовану і готову до розподілу частку доданої вартості, що створюється в процесі виготовлення товарів і послуг за допомогою трьох факторів виробництва: землі, праці, капіталу підприємницьких здібностей.

2. Окреслено риси прибутку підприємства, зокрема основними з них є наступні: виступає формою доходу суб'єкта господарювання; відображає фінансовий результат від використання капіталу підприємством; характеризує плату за діяльність в умовах ризику та невизначеності; визначає рівень конкурентоспроможності діяльності підприємства; є джерелом забезпечення розвитку підприємства; є джерелом формування державних бюджетних та позабюджетних фондів з метою забезпечення задоволення соціальних потреб.

3. Охарактеризовано складові системи управління прибутком, зокрема: управління прибутком на етапі його формування - це вибір підприємством стратегії управління прибутком; управління доходами суб'єкта господарювання - це контроль за окремими складовими сукупного прибутку підприємства; управління затратами суб'єкта господарювання – відіграє провідну роль не лише в управлінні прибутком, а й у структурі фінансового менеджменту взагалі; управління прибутком на етапі його використання – має забезпечувати стабільне зростання ринкової вартості підприємства та доходів акціонерів.

4. Проаналізовано наступні методи планування операційного прибутку: метод екстраполяції, прямий, за показниками витрат на 1 грн продукції, економічний (аналітичний) метод. Охарактеризовано переваги та недоліки основних систем аналізу прибутку підприємства.

5. Встановлено, що одним з основоположних елементів управління прибутком є розроблення альтернативних варіантів вирішення тактичних і стратегічних завдань, можливість моделювання альтернативних варіантів в

концепції інтегрованості управління прибутком із загальною системою управління підприємством. Система управління витратами й прибутком може бути представлена як елемент загальної системи управління підприємством, що володіє певними властивостями, функціями та зв'язками, реалізація яких спрямована на підвищення ефективності діяльності підприємства за допомогою здійснення комплексу цілеспрямованих дій щодо оптимізації витрат.

6. Визначено, що законодавчу базу управління прибутком підприємств можна умовно розподілити на дві частини – група специфічних та група загальних законодавчих актів. При цьому головним елементом законодавчого поля, своєрідною конституцією управління прибутком суб'єктів господарювання в Україні незалежно від їх фінансово-правової організації являється Податковий кодекс України.

7. Дослідження показали, що Філія «Іршанський гірничо-збагачувальний комбінат» АТ «Об'єднана гірничо-хімічна компанія» – провідний український комбінат з видобутку та збагачення титанових руд, спеціалізується на розробленні ільменітової руди. Видобуток сировини ІГЗК здійснюється на розсипних родовищах, що розташовані в радіусі від 6 до 21 кілометра від Іршанська. Технологія виробництва є унікальною та передбачає розкриття, видобуток і збагачення руди.

8. Проведено діагностику фінансово-господарської Визначено основні проблеми формування та розподілу прибутку підприємства, зокрема: скорочення обсягів виробництва продукції, а відповідно і чистого прибутку підприємства; збільшення витрат на виробництво продукції, що пов'язане з використанням матеріалоємного та енергоємного обладнання.

9. Розроблено напрями удосконалення управління прибутком підприємства за двома ключовими напрямками: удосконалення процесу управління формуванням прибутку підприємства (підвищення доходів підприємства, зменшення витрат підприємства, здійснення фінансового планування, проведення інвестиційної діяльності.) та удосконалення процесу управління розподілом

прибутку підприємства (проведення дивідендної політики, стимулювання працівників підприємства).

10. Розроблено шляхи удосконалення управління процесами формування та розподілу прибутку, зокрема: визначення оптимального обсягу виробництва, визначення оптимальної структури виробництва, перегляд цінової політики підприємства, управління операційними витратами підприємства, зменшення тривалості операційного циклу виготовлення ільменітового концентрату. Розраховано економічний ефект від запропонованих заходів, впровадження яких дозволить збільшити чистий прибуток підприємства більше ніж в 2 рази.

### Список використаних джерел

1. Антонюк Р. Прибутковість сільськогосподарських підприємств: природа категорії. *Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства*. 2021. № 126. С. 50-55.
2. Бабич М. С. Максимізація прибутку підприємства та його роль у процесі відтворення. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2017. № 2, Том 1. С. 22-25.
3. Беляєв О. О. Економічна політика : навч. посіб. К.: КНЕУ. 2019. С. 38-40.
4. Бланк І.А. Основи фінансового менеджменту. К.: Ніка-Центр, Ельга, 2021. 669 с.
5. Бойчук В.А. Моделювання адаптивного управління прибутком підприємства. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2022. № 1. т. 2. с. 71-76.
6. Воронкова Т.Є. Шляхи підвищення прибутковості підприємства в умовах нестабільного середовища. *Інвестиції: практика та досвід*. 2016. №19. С. 42-44.
7. Галушка О. Р. Особливості формування прибутку підприємства. *Управління розвитком*. 2013. № 14. С. 131-134.
8. Гладка Л. І., Домашенко М.О., Ковальова М.В. Управління прибутком в сучасних умовах. *Економіка і регіон: наук. вісник Полтавського національного технічного університету ім. Ю. Кондратюка*. 2021. №1(32). 18-23 с.
9. Говорушко Т.А. Теоретичні аспекти сутності управління фінансово-економічними результатами діяльності підприємства. *Економічний аналіз: збірник наукових праць*. 2021. №11. С. 117- 121.
10. Головніна О. Г. Основи соціальної економіки : підручник. К.: Центр учбової літератури. 2013. С. 153-157.
11. Господарський кодекс України: кодекс України від 16 січ. 2003 р. № 436-IV – [із змінами станом на 04.07.2013 р]. : [http:// zakon2.rada.gov.ua](http://zakon2.rada.gov.ua)

12. Грещак М.Г., Гребешкова О.М., Коцюба О.С. Внутрішній економічний механізм підприємства : навч. пос. — К.: КНЕУ, 2006. 228 с.
13. Гуменюк В. Фактори зростання прибутку підприємства. *Молодий вчений*. 2016. № 7 (34). С. 46-49.
14. Дема Д. І., Дорохова Л. М., Віленчук О. М. Фінансовий менеджмент : підручник. Житомир : ЖНАЕУ, 2018. 320 с.
15. Дзюбенко Л.М. Організаційно-економічне забезпечення прибутковості підприємства : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.04. К. : Вид-во «Либідь», 2019. 22 с.
16. Донець Л.І., Баранцева С.М. Управління формуванням прибутку підприємства в умовах ринкових формування господарювання : монографія. Донецьк: Вид-во ДНУЕТ, 2021. 255 с.
17. Думенков В. В. Формування і розподіл прибутку на підприємстві. *Економіка та управління: історії, реалії та перспективи*. 2016. Вип. №1. С. 256-277.
18. Єпіфанова І.Ю., Гуменюк В.С. Прибутковість підприємства: сучасні підходи до визначення сутності. *Економіка та суспільство*. 2016. Вип. 3. С. 189-192.
19. Жадько К. С. Теоретико-методичні підходи до формування прибутку підприємства і шляхів його збільшення. *Молодий вчений*. 2016. № 10. С. 373-376.
20. Жигалевич Ж.М. Система управління прибутком як умова ефективного функціонування підприємства. *Економіка і суспільство*. 2016. №4. С. 145-148
21. Зінченко О.А. Показники і критерії якості прибутку підприємства на етапі його використання. *Актуальні проблеми економіки*. 2021. № 7 (97). С. 106-111.
22. Кирилов О.Д. Інформаційне забезпечення управління прибутком підприємства. URL: [http://www.confcontact.com/2019mart/7\\_kirill.php](http://www.confcontact.com/2019mart/7_kirill.php)
23. Коваль О.А. Рентабельність як показник економічної ефективності діяльності сільськогосподарських підприємств. *Економіка. Управління. Інновації*. 2022. № 1. С. 225-227.
24. Кодекс України про адміністративні правопорушення від 07 грудня 1984 р.

№ 8073-X. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/80731-10>.

25. Кривицька О.Р. Формування прибутку підприємств у ринкових умовах : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит». Тернопіль, 2022. 20 с.

26. Кримінальний кодекс України від 05 квітня 2001 р. № 2341-III URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2341-14>.

27. Лойко В.В. Шляхи збільшення обсягу прибутку та підвищення дієвості управління прибутком промислового підприємства в сучасних умовах господарювання. *Міжнародний науковий вісник*. 2015. №7. С. 122-126.

28. Мазаракі А.А., Ушакова Н.М. Економіка торговельного підприємства. К.: Хрещатик, 2021. 800 с.

29. Мец В.О. Аналіз фінансових результатів та фінансового стану підприємства. К.: «Вища школа», 2005. 278 с.

30. Нагайчук В.В. Показники оцінки якості прибутку та їх залежність від обраної стратегії. *Науковий вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту КНТЕУ*. Сер. Економічні науки. 2020. Вип. 2 (42), ч.1. С. 139-146.

31. Нагрецькіс А. Ю. Управління прибутком підприємства. *Ефективна економіка*. 2017. Вип. №2. С. 125-131.

32. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: наказ Міністерства фінансів України від 07.02.2013 р. № 73. *Офіційний вісник України*. 2013. № 19. 97 с.

33. Николишин С. Є. Прибуток підприємства та особливості управління ним. *Молодий вчений*. 2017. № 2 (42). С. 299-303.

34. Нікіфорова Є. В. Економічний потенціал як сукупність ресурсів фінансово-господарської діяльності. *Азимут наукових досліджень: економіка та управління*. 2013. Вип. №1. С. 20-22.

35. Новицький А.М. Особливості застосування відповідальності за правопорушення у податковій сфері. *Науковий вісник Національного університету ДПС України*. 2013. № 2(61). С. 23-28.

36. Огійчук М. Ф. Фінансовий та управлінський облік : підручник. К.: Алерта. 2016. С. 550-571.

37. Оніщик Ю.В. Актуальні питання відповідальності за порушення податкового законодавства. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. 2015. Вип. 1. Том 2. С. 66-69.

38. Орлов О.О., Є.Г. Рясних Є.Г., Гавловська Н.І. Планування прибутку підприємства в умовах ринкової економіки : монографія. Хмельницький : Вид-во ХНУ, 2021. 155 с.

39. Осадча О. О. Вплив елементів методики бухгалтерського обліку на результативність аналізу формування та використання прибутку. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Економіка*. 2013. Вип. 22. С. 115-118.

40. Пазинич В. І., Шулешко А. В. Фінансовий менеджмент: навч. посіб. К. : Центр учб. л-ри, 2020. 406 с.

41. Паутова Т. О. Теоретичні аспекти формування прибутку підприємств в Україні. *Економіка. Управління. Інновації*. 2013. № 1. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/eui\\_2013\\_1\\_47](http://nbuv.gov.ua/UJRN/eui_2013_1_47)

42. Пігуль Н. Г. Управління прибутком підприємства. К. : КНЕУ, 2021. 198 с.

43. Податковий Кодекс України: кодекс України від 02 груд. 2022 р. № 2755 – [із змінами станом на 04.07.2013 р]. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua>

44. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні. Закон України від 16 липня № 966-XIV – [із змінами станом на 16.10.2021 р.]. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/>

45. Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом. Закон України від 14 трав. 1992 р. № 2343 - XII – [із змінами станом на 11.08.2013 р.]. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/>

46. Про зовнішньоекономічну діяльність. Закон України від 16 квіт. 1991 р. № 959 - XII – [із змінами станом на 11.08.2013 р.]. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/>

47. Про охорону атмосферного повітря. Закон України від 16 жовтня 1992 р. № 2707- XII – [із змінами станом на 18.11.2021 р.]. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/>

48. Про охорону навколишнього середовища. Закон України від 25 черв. 1991 р. № 1264- XII – [із змінами станом на 18.11.2021 р.]. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/>

49. Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг. Закон України від 12 липня 2001 р. № 2664. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/>

50. Сидяга Б.В., Ониськів В.О. Проблеми формування та використання прибутку комерційних підприємств. *Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту*. Економічні науки. 2022. Вип. 3. С. 144-152.

51. Сковородкина Л.В. Фінансовий менеджмент : навч.-метод. посіб. для сам. вивч. дисципліни. 2020. Ч.2. С. 137.

52. Суліма Н. М. Економіка і фінанси підприємства : підручник. К.: «ЦП «КОМПРИНТ». 2015. С.124-127.

53. Терещенко О.О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання : навч. пос. К. : Вид-во КНЕУ, 2003. 554 с.

54. Тищенко Т.Ю. Особливості управління прибутком підприємства в сучасних умовах URL: [http://www.rusnauka.com/29\\_DWS\\_2021/Economics/10\\_120784.doc.htm](http://www.rusnauka.com/29_DWS_2021/Economics/10_120784.doc.htm)

55. Тульчинська С. О. Визначення доцільності фінансового оздоровлення підприємства на підставі оцінки фінансового потенціалу. *Ефективна економіка*. № 4. 2022. URL:: <http://www.economy.nayka.com.ua>

56. Цивільний кодекс України [Електронний ресурс ]: кодекс України від 16.01.2003 р. № 435-IV – [із змінами станом на 04.07.2013 р.]. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/>

57. Шелудько В. М. Фінансовий менеджмент : підручник. К. : Знання, 2006. 439 с.

58. Школьник І. О. Фінансовий менеджмент : навч. посіб. Суми : Унів. кн., 2021. 301 с.

59. Шляга О. Прибуток та рентабельність як показники ефективності виробництва. Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії. 2022. № 8. С. 75-81.

60. Юрій С. І., Федосова В.М. Фінанси : підручник. К.: Знання, 2020. 611 с.

## ДОДАТКИ