

Київський національний торговельно-економічний університет

Кафедра економіки та фінансів підприємства

# **ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА**

на тему:

## **Управління прибутком підприємства**

за матеріалами ТОВ Управляюча компанія «Пром-сила»

м. Київ

Студента 2 курсу 5 м групи,  
заочної форми навчання  
спеціальності 073 «Менеджмент»,  
спеціалізації «Фінансове  
управління»

Лимаренка Павла  
Вікторовича

Науковий керівник –  
канд. екон. наук, доцент

Вавдійчик Ірина  
Миколаївна

Гарант освітньої програми  
д-р екон. наук, проф.

Ситник Ганна  
Вікторівна

Київ 2019

## ЗМІСТ

<b>ВСТУП</b>	<b>3</b>
<b>РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ПІДПРИЄМСТВА</b>	<b>5</b>
<b>РОЗДІЛ 2. ДОСЛІДЖЕННЯ ПРОЦЕСУ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ПРИБУТКУ ТОВ УПРАВЛЯЮЧА КОМПАНІЯ «Пром-сила»</b>	<b>16</b>
2.1. Аналіз динаміки прибутку та рентабельності підприємства	16
2.2. Дослідження впливу факторів на розмір прибутку підприємства	24
2.3. Аналіз прибутку підприємства за напрямками використання	28
<b>РОЗДІЛ 3. РОЗРОБКА ПОЛІТИКИ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ У ПЛАНОВОМУ ПЕРІОДІ</b>	<b>37</b>
<b>ВИСНОВКИ</b>	<b>48</b>
<b>СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ</b>	<b>51</b>
<b>ДОДАТКИ</b>	<b>56</b>

## ВСТУП

Визначальною ознакою ринкової економіки є функціонування різноманітних суб'єктів господарювання, незалежне підприємництво, конкуренція різних форм, вільне ціноутворення, незалежність отримання прибутку та інші категорії, притаманні товарно-ринковій економіці. У системі різних термінів ринкової економіки визначальне місце займає прибуток, який має достатньо складну структуру і досі недостатньо вивчений економічною наукою.

У період трансформаційної економіки відбуваються значні зміни у методичній основі показника прибутку - зростає його роль в економічному механізмі. В умовах поточного економічного розвитку держави і формування реальної автономії підприємства, прибуток одержав оновлений зміст, тому що в ринкових умовах він служить не тільки головним джерелом економічного розвитку суб'єктів господарювання, але і стимулює розвиток їх діяльності. Прибуток задовольняє інтереси країни, власників підприємств, їх робітників та є головним важелем ринкової економіки.

Підприємство має прагнути, якщо не до максимального прибутку, то принаймні до суми прибутку, що дозволило б йому утримувати своє становище на ринку продажів своїх товарів і послуг, а також забезпечити динамічний розвиток свого виробництва в конкурентному середовищі. Це передбачає знання джерел прибутків і методів їх кращого використання, а тому вимагає від керівництва компанії мати довгострокову стратегію управління прибутками підприємства.

Ефективне управління створенням прибутку підприємства передбачає побудову відповідних організаційно-методичних механізмів для забезпечення управління підприємством, знання основних напрямків формування прибутку, використання новітніх методів його аналізу та прогнозування. Разом з створенням прибутку на кожному підприємстві повинно бути забезпечено і ефективне управління напрямками його використання. Тобто, дослідження особливостей

управління прибутком підприємства та визначення напрямків його удосконалення є актуальною темою.

**Метою випускної кваліфікаційної роботи** є дослідження теоретико-методичних основ планування та розподілу прибутку підприємства.

Досягнення поставленої мети обумовило необхідність вирішення таких **завдань**:

- визначення теоретичних засад управління прибутком підприємства;
- аналіз динаміки прибутку та рентабельності підприємства;
- дослідження впливу факторів на розмір прибутку підприємства;
- аналіз прибутку підприємства за напрямками використання
- розробка політики управління прибутком.

**Об'єктом дослідження** є процес формування і розподілу прибутку підприємства.

**Предметом дослідження** є теоретичні засади та практичні розробки політики управління прибутком.

Емпіричною базою дослідження є діяльність та матеріали фінансової звітності ТОВ Управляюча компанія «Пром-сила».

Методи дослідження: аналіз, синтез, конкретизація, абстрагування, індукція, узагальнення, системний аналіз, формалізація.

Інформаційним забезпеченням дослідження є матеріали наукових видань, а саме: підручники, навчальні посібники, монографії, автореферати дисертацій, законодавчі та нормативні акти, матеріали періодичних видань, нормативні матеріали діяльності ТОВ Управляюча компанія «Пром-сила» та матеріали його фінансової звітності.

## РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ПІДПРИЄМСТВА

Процеси сучасних ринкових відносин в Україні вимагають від підприємств раціонального та обґрунтованого підходу до прогнозування своєї економічної і фінансової діяльності, визначення фінансової та виробничої політики, аналізу та оцінки їх прибутковості.

Кінцевою ознакою, результатом фінансово-господарської діяльності підприємств як суб'єктів господарювання є прибуток, максимізація якого є основною метою здійснення діяльності підприємства в умовах самооплати і самофінансування підприємств.

У сучасній економіці прибуток стає найважливішим показником діяльності підприємства, джерелом матеріального процвітання самої компанії та її працівників, держави в цілому.

В українській економічній літературі проблеми управління прибутком на підприємстві розглядаються науковцями: А. М. Поддєрьогін [34], С.Ф. Покропивний [35], Бланк І. О. [11, 12, 13], Г. М. Азаренкова [1], К. А. Бердник та Ю. В. Гончаров [9], В.С. Гуменюк [20] та інші. Однак думки цих вчених щодо особливостей теоретичних засад управління прибутком дещо різняться, тому у своїй роботі ми намагатимуся узагальнити ці думки.

Прибуток відносять до основних категорій матеріального виробництва. Це перш за все матеріальна категорія, що характеризує відносини, які формуються в процесі матеріального виробництва. Створення прибутку пов'язане з виникненням категорії «виробничі витрати».

Прибуток – це частина додаткової вартості продукту, що продається підприємством, яка залишається у підприємства після покриття виробничих витрат. Поділ частини собівартості продукції у вигляді витрат виявляється в матеріальному вираженні як собівартість товарів (робіт, послуг) [34, С. 88].

Додатковим продуктом є витрати, створені виробниками над вартістю обов'язкового продукту. Додатковий продукт притаманний всім соціально-економічним формаціям і є одним з важливих напрямків для їх діяльності.

Прибуток є частиною доданої вартості, виробленої та проданої, узгодженої до розподілу. На підприємство надходить прибуток після того, як він реалізується у виготовленому продукті, вартість її буде реалізована і отримана у грошовій формі [17, С. 67].

Отже, прибуток можна відобразити як форму вартості додаткового продукту. Якщо казати про об'єктивну основу існування прибутку, то вона взаємопов'язана з первинним розподілом додаткового продукту. Тобто можливо сказати, що прибуток – це об'єктивна економічна категорія. На її створення впливають відповідні об'єктивні процеси суспільства у сфері виробництва та створення валового внутрішнього продукту.

У той же час, прибуток є показником, який є результатом фінансово-господарської діяльності підприємства за визначений період. Тому прибуток створює його фінансові результати і залежить від багатьох впливових факторів. Розрізняють особливості створення прибутку підприємства з урахуванням сфери його діяльності, галузі промисловості, форми власності, стану розвитку ринкових відносин держави взагалі.

На створення прибутку як фінансового показника підприємства, відображеного в бухгалтерському обліку, в офіційному статистичному обліку суб'єкта господарювання, впливає нормативний порядок визначення фінансового результату діяльності підприємства; обраний метод розрахунку вартості продукції (робіт, послуг); загальні витрати підприємства; особливості та напрямки визначення прибутків (збитків) від фінансових операцій підприємства [20].

Слід звернути увагу, що, на формування абсолютної суми прибутку підприємства перш за все впливають: кінцеві результати, тобто за визначений період ефективність його фінансово-господарської діяльності; сфера діяльності; галузь економіки; умови та методи обліку фінансових результатів, які встановлені законом.

Прибуток є індикатором, який формується на макрорівні. Прибуток національної економіки є результатом діяльності окремих підприємств, галузей економіки, розвитку окремих сфер, структурних змін в економіці, змін у порядку обліку фінансових результатів.

Уся сума прибутку, отримана підприємством, є дуже важливим показником. Однак вона не може характеризувати рівень ефективності його управління. При інших однакових умовах більша сума прибутку буде отримана підприємством, яке має більше капіталу, використовує більше праці робітників, більше виробляє і продає продукції (робот, послуг) [6, С. 23].

Таким чином, прибуток є частиною загального чистого доходу підприємства, отриманого на інвестований капітал, що характеризує його винагороду за його діловий ризик.

Різноманітність визначень величини прибутку посилюється при переході економіки держави до новітніх умов господарювання. Підприємства приватної форми власності, які отримали фінансову незалежність і самостійність, мають право вирішувати в яких обсягах розподіляти прибуток, що залишився після сплати податків і інших відрахувань [34, С. 250].

Враховуючи сутність прибутку, у світлі сучасної економічної парадигми фахівці відзначають такі характеристики прибутку:

- прибуток є формою доданої вартості підприємця, який здійснює свій означений вид діяльності. Ця найпростіша форма прибутку, водночас, недостатня для своїх повноцінних характеристик, тому що в випадках активної суспільної діяльності підприємств не може бути пов'язана з прибутком (наприклад, політичним, благодійним тощо);
- прибуток – це форма доходу підприємця, який інвестував свій капітал для досягнення власного комерційного успіху. У цьому випадку доходи нерозривно пов'язані з категорією капіталу і в середньому вигляді характеризують ціну капіталу, який здійснює рух;
- прибуток не є означеним доходом підприємця, який його інвестував в якийсь вид бізнесу. Це результат просто вмілої та успішної реалізації цього

бізнесу. Якщо дій підприємця будуть невмілими, то він може позбутися вкладеного капіталу та не отримати свій прибуток. У цьому випадку прибуток є певною мірою і платою за ризик підприємницької діяльності. При цьому, рівень прибутку та рівень підприємницького ризику будуть знаходитись в прямому пропорційному відношенні [14];

- прибуток не характеризує всі доходи, отримані в процесі діяльності підприємства, а лише ту частину доходу, яка «очищається» від витрат на здійснення цієї діяльності.

Таким чином, прибуток – це грошова вартість, виражена готівкою. Це практика узагальненого обліку витрат для всіх ключових показників, пов'язаних з прибутком: інвестований капітал, отриманий дохід, понесені витрати, діюче податкове регулювання [3, С. 20].

Беручи до уваги основні характеристики прибутку, поняття його в найбільш узагальненій формі, можна надати наступне визначення: прибуток виражається в грошовому чистому доході підприємця на вкладеному капіталі, що є винагородою за ризик бізнесу, і є різницею між сукупним доходом і сукупними витратами в ході цієї діяльності.

У сучасній економіці країни основним джерелом інвестицій повинні бути внутрішні матеріальні ресурси суб'єктів господарювання. У зв'язку з цим підприємцям необхідно знайти внутрішні резерви фінансування, це можливо здійснити за умови високорентабельного виробництва. Також цьому сприятиме раціональне використання ресурсного обсягу підприємства шляхом створення ефективних інструментів управління доходами та використання новітніх методів управління видатками.

Таким чином, вивчення ролі і значення прибутку в діяльності підприємства показує, що прибуток є важливим показником діяльності підприємства. Це зумовлює необхідність впровадження ефективних та постійних заходів щодо його управління. Управління прибутками, за інформацією І.О Бланка [11, С. 25], є процесом пошуку та впровадження управлінських рішень з усіх основних аспектів його створення, розподілу та використання підприємством. Напрямки



управління прибутком можливо розглядати з позиції взаємного зв'язку основних процесів управління на підприємстві, а також з позиції основного об'єкта управління.

Пітер Ф. Друкер – визначний теоретик в області управління й організації пропонує таке визначення: «управління – це визначний напрям діяльності підприємства, що перетворює неорганізовану юрбу в ефективну і продуктивну групу», маючи на увазі, що в процесі управлінських дій трудові ресурси ефективно перетворюють інші ресурси у заданий результат [22, С. 123].

Підприємство крім загальноприйнятих принципів управління прибутком, вимагає розробки конкретних принципів для кожного окремого підприємства окремо, виходячи з системного підходу та всебічного аналізу його діяльності.

Аналіз теорії та практики управління економікою різних економічних об'єктів дозволив встановити необхідність управління прибутком наступних наукових підходів: системні, комплексні, інтеграційні, маркетингові, функціональні, динамічні, репродуктивні, нормативні, кількісні (математичні), адміністративні, поведінкові, ситуаційні.

При системному підході прибуток підприємства є сукупністю взаємопов'язаних елементів, що мають наступні складові: зв'язок із зовнішнім середовищем, вхід, зворотний зв'язок, вихід (мету). При застосуванні інтегрованого підходу слід враховувати економічні, організаційні, соціальні, психологічні та, при необхідності, інші аспекти управління прибутком та їх взаємні дії.

Інтеграційний підхід спрямований на дослідження та посилення взаємозв'язків: між елементами прибутку; між етапами формування та розподілу прибутку; між рівнями управління прибутком по вертикалі; між суб'єктами господарювання, які управляють прибутком підприємства горизонтально.

Маркетинговий підхід має орієнтацію інструменту управління прибутком підприємства на клієнтів підприємства. Пріоритети вибору маркетингових критеріїв: поліпшення якості об'єкта відповідно до потреб споживачів; економія ресурсів за рахунок підвищення якості; економія ресурсів у виробництві за

рахунок масштабного фактора виробництва, науково-технічного прогресу [29, С. 26].

Суть функціонального підходу в управлінні прибутком підприємства полягає в тому, що процес управління прибутком розглядається як набір необхідних функцій. Після встановлення функцій створюються кілька альтернативних об'єктів для виконання цих функцій і вибирається один з них, що вимагає мінімальних сукупних витрат за один цикл формування і розподілу прибутку.

За альтернативного підходу, існуючий об'єкт удосконалюється, в нашому дослідженні – прибуток, що дозволяє радикально поліпшити структуру об'єкта, напрямок формування і розподілу.

При застосуванні динамічного підходу прибуток розглядається в діалектичному розвитку, розглядаються причинно-наслідкові зв'язки його формування, проводиться ретроспективний аналіз протягом 5-10 і більше років минулих років та робиться перспективний аналіз (прогноз).

Репродуктивний підхід до управління прибутком – це підхід, орієнтований на постійне оновлення власного капіталу компанії, і, головним чином, розширене відтворення цього ресурсу.

Сутність кількісного підходу полягає в переході від якісних оцінок прибутку до кількісних з використанням математичних, статистичних методів, розрахунків, експертних оцінок, системи балів тощо.

Суть адміністративного підходу полягає в регулюванні функцій, прав, обов'язків, стандартів якості, витрат, тривалості, елементів нормативних актів (законів, наказів, інструкцій, стандартів, інструкцій, положень тощо) в процесі управління прибутком [38, С. 29].

Новим підходом до прийняття управлінських рішень в області управління прибутком є ситуаційний підхід, який концентрується на тому, що придатність різних методів управління визначається різною ситуацією.

Узагальнена схема управління прибутком підприємства представлена на рис. 1.1.

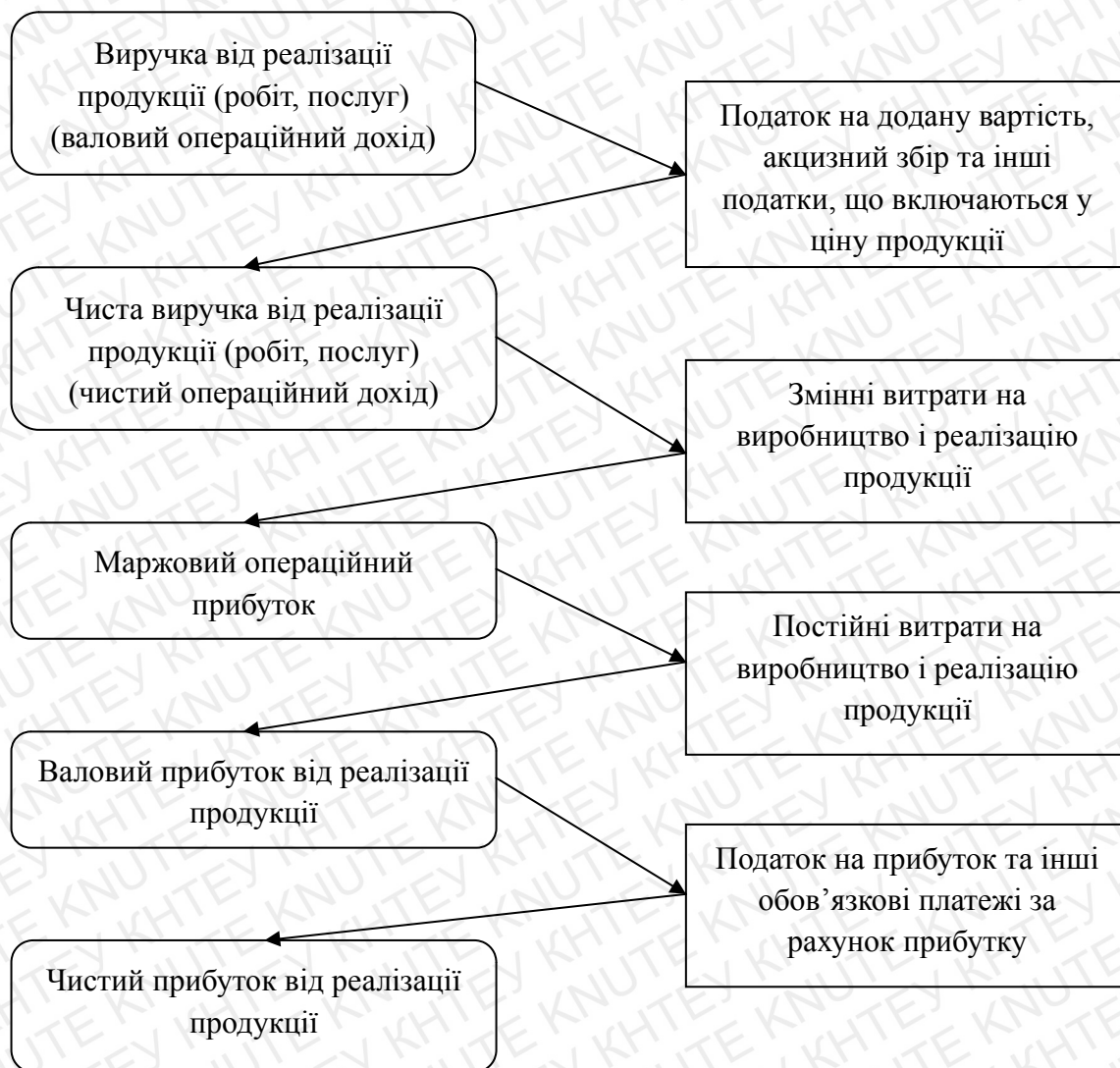


Рис. 1.1. Складові елементи структурних напрямків управління прибутком підприємства

На наш погляд, прибуток настільки складний, інтегральний, багатоаспектний економічний об'єкт, що залежить від впливу великої кількості факторів, що система формування і розподілу прибутку має враховувати всі перераховані вище підходи, однак особливу увагу слід приділити комплексному, системному і ситуаційному підходам. Це зумовлено складністю входження в ринкові відносини і необхідністю врахування крім основних факторів виробництва, ризикових ситуацій і зовнішніх загроз.

Таким чином, на підставі проведених досліджень можна зробити висновок, що прибуток підприємства повною мірою піддається управлінським діям, оснований на певних принципах і наукових підходах.

Це ще раз підкреслює, що для управління прибутком підприємства як економічним об'єктом, який має велике значення для підприємства і покликаний виконувати стимулюючу функцію в його діяльності, необхідно застосувати дієві інструменти управління.

Взагалі управління здійснюється відповідно до його установчих документів на основі поєднання прав власника та самоврядування трудового колективу. Рішення з соціально-економічних питань діяльності підприємства розробляються і приймаються органами його управління за участю трудового колективу або уповноважених органів. Не існує окремої роботи з планування доходів, але кожен співробітник підсвідомо бере участь у цій роботі, а прибуток залежить від успішного та ефективного виконання їх прямих функцій. Основними завданнями і завданнями планування підприємства є досягнення максимально можливого соціально-економічного ефекту з найменшими витратами економічної діяльності.

Згідно з Господарським кодексом України, порядок використання прибутку визначається власником (власниками) підприємства або уповноваженого органу відповідно до статуту товариства та чинного законодавства. У цьому випадку вплив держави на напрям і обсяг використання прибутку здійснюється через встановлені норми, податки тощо [10, С. 133].

Об'єктом розподілу є сукупний прибуток підприємства. Використання – це передача прибутку до бюджету підприємства і впровадження на підприємстві і за його межами. Таким чином, управління прибутком – це сукупність напрямків: формування, розподіл, використання.

Кожна з цих підсистем має свої специфічні цілі, завдання, інструменти для їх досягнення. У той же час на кожну з цих підсистем впливають інші. Наприклад, обсяг прибутку, що генерується на першому етапі, визначає напрямок його розподілу. Чим більший прибуток підприємства, тим більш економічні, технічні, соціальні плани він може вирішити, розподіляючи кошти в певних сферах використання. У той же час ефективність використання впливає на майбутні можливості збільшення прибутку на етапі його формування.

На підприємстві існує система організаційного забезпечення управління прибутком, яка є взаємопов'язаним набором внутрішніх структурних служб і підрозділів підприємства, які забезпечують розробку та прийняття управлінських рішень з певних аспектів формування, розподілу та використання прибутку і несуть повну відповідальність за результати цих рішень.

Системний підхід до управління прибутком підприємства передбачає вивчення шляхів організації підсистем в єдине ціле та вплив процесів функціонування системи в цілому на окремі її складові. Загальна схема механізму управління прибутком наведена на рис. 1.2.

У процесі управління прибутком основна роль відводиться формуванню прибутку для операційної діяльності. Основою операційної діяльності підприємства є виробнича діяльність, яка доповнюється здійснюваною ним інвестиційною та фінансовою діяльністю [15, С. 74].

У системі управління операційними доходами їх планування є центральним. Воно підпорядковано основній меті політики управління прибутком компанії та забезпечено комплексом заходів для розрахунку певних видів операційних



Рис. 1.2. Загальна схема механізму управління прибутком підприємства.

доходів за поточний період. Слід зазначити, що основними вихідними передумовами для планування операційного доходу є: розроблена виробнича програма, що визначає обсяги і склад продукції, що реалізується на поточний період; цільовий розмір операційного прибутку, що забезпечує умови для ефективного розвитку підприємства в плановому періоді; розробляється цільова політика підприємства. Програма виробництва продукції підприємства розроблена з урахуванням показників діяльності підприємства за минулий період та зростанням потужності підприємства.

Таким чином, окреслено поняття прибутку різних науковців та виявлено, що прибуток є однією з основних категорій товарного виробництва. Прибуток є

частиною додаткової вартості продукту, що продається підприємством, який залишається після покриття виробничих витрат, тобто є формою прояву вартості додаткового продукту. Окреслено узагальнене поняття прибутку, яке наголошує, що прибуток являє собою виражені чисті грошові доходи підприємця на вкладений капітал, що характеризує його винагороду за діловий ризик, і являє собою різницю між сукупним доходом і сукупними витратами в процесі здійснення цієї діяльності. Визначена необхідність ефективного і безперервного управління прибутком. При цьому окреслена необхідність застосування наступних наукових підходів: системного, комплексного, інтеграційного, маркетингового, функціонального, динамічного, відтворювального, нормативного, кількісного (математичного), адміністративного, поведінкового, ситуаційного.

## **РОЗДІЛ 2. ДОСЛІДЖЕННЯ ПРОЦЕСУ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ПРИБУТКУ ТОВ УПРАВЛЯЮЧА КОМПАНІЯ «ПРОМ-СИЛА»**

### **2.1. Аналіз динаміки прибутку та рентабельності підприємства**

ТОВ Управляюча компанія «Пром-сила» є юридичною особою з моменту його державної реєстрації. Основним видом господарської діяльності підприємства є будівництво житлових і нежитлових будівель.

Для аналізу динаміки прибутку та рентабельності ТОВ Управляюча компанія «Пром-сила» необхідно перш за все провести аналіз загальної фінансово-господарської діяльності підприємства. При цьому скористаємось спеціальною методикою, заснованою на класичному аналізі фінансово-господарської діяльності з використанням моментів, що враховують особливості українських підприємств.

Основні методи аналізу, які бажано використовувати:

- горизонтальний аналіз – це порівняння кожної позиції звітних показників підприємства з попереднім періодом;
- вертикальний аналіз – це розрахунок питомої ваги кожного показника у загальній структурі показників з оцінкою впливу різних факторів на кінцевий результат;
- аналіз відносних показників (коефіцієнтів) - розрахунок залежності між окремими показниками або показниками різних форм звітності, визначення взаємозв'язків між ними.

Скористаємось горизонтальним та вертикальним аналізом балансових показників за активами та пасивами ТОВ Управляюча компанія «Пром-сила» за 2016 – 2018рр., який проведено за допомогою дод. А, Б, В та результати його наведені у табл. 2.1, 2.2, 2.3, 2.4.



Таблиця 2.1

**Горизонтальний аналіз балансу за активами ТОВ Управляюча компанія «Пром-сила» за 2016-2018 рр.**

№ з/п	Показники	Значення за роками, тис. грн..			Абсолютний приріст, тис. грн.		
		2016	2017	2018	2018/2017	2017/2016	2018/2016
1.	Необоротні активи	19,1	96,9	696,4	599,5	77,8	677,3
1.1	Основні засоби	19,1	96,9	696,4	599,5	77,8	677,3
1.1.1	Первісна вартість	38,3	235,0	1010,6	775,6	196,7	972,3
1.1.2	Знос	19,2	138,1	314,2	176,1	118,9	295,0
2	Оборотні активи	79,8	494,2	990,9	496,7	414,4	9829,2
2.1	Запаси	11,7	38,8	116,0	77,2	27,1	104,3
2.2	Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	32,3	332,5	302,3	-30,2	300,2	270,0
2.3	Інша поточна дебіторська заборгованість	23,3	27,1	547,6	520,5	3,8	524,3
2.6	Гроші та їх еквіваленти	12,5	95,8	25,0	-70,8	83,3	12,5
	Баланс	98,9	591,1	1687,3	1096,2	492,2	1588,4

Горизонтальний аналіз балансу активів ТОВ Управляюча компанія «Пром-сила» за 2016 – 2018рр. (табл. 2.1) показав, що компанія має необоротні активи у вигляді основних засобів, які мали добре поповнення у 2018 р., а саме збільшились на 677,3 тис. грн. Оборотні активи також мають добру тенденцію до збільшення за 2016-2018 рр., особливо цьому сприяло поповнення запасів. У загальному обсязі активи підприємства збільшились у 2018 р. майже в три рази. У порівнянні із 2017 р., а у порівнянні із 2016 р. – у 17 разів. Це вказує на сталий розвиток підприємства за роками.

Таблиця 2.2

**Горизонтальний аналіз балансу за пасивами ТОВ Управляюча компанія «Пром-сила» за 2016-2018 рр.**

№ з/п	Показники	Значення за роками, тис. грн..			Абсолютний приріст, тис. грн.		
		2016	2017	2018	2018/2017	2017/2016	2018/2016
1.	Власний капітал	-25,5	65,9	88,4	22,5	91,4	113,9
1.1	Зареєстрований (пайовий) капітал	10,0	10,0	10,0	0	0	0
1.2	Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	-35,5	55,9	78,4	22,5	91,4	113,9
2.	Поточні зобов'язання	124,4	525,2	1598,9	1073,7	400,8	1474,5
2.1	Короткострокові кредити банків	-	-	55,3	55,3	-	55,3
2.2	Поточна кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	123,4	293,9	1157,7	863,8	170,5	1034,3
2.3	Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками зі страхування	0,6	1,3	-	-1,3	0,7	-0,6
2.4	Інші поточні зобов'язання	0,4	230,0	385,9	155,9	229,6	385,5
	Баланс	98,9	591,1	1687,3	1096,2	492,2	1588,4

Горизонтальний аналіз балансу пасивів ТОВ Управляюча компанія «Пром-сила» за 2016 – 2018рр. (табл. 2.2) показав, що власний капітал підприємства зріс у 2018 р. на 113,9 тис. грн. і цьому сприяло більшою мірою збільшення нерозподіленого прибутку на 113,9 тис. грн. Однак поточні зобов'язання також мали тенденцію до збільшення у 2018 р. При цьому підприємство скористалось короткостроковими кредитами банків та зросла кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги. Це вказує на недосконалу роботу підприємства із своїми боржниками.

Таблиця 2.3

**Вертикальний аналіз балансу за активами ТОВ Управляюча компанія «Пром-сила» за 2016-2018 рр.**

№ з/п	Показники	Значення за роками, %			Абсолютний приріст, %		
		2016	2017	2018	2018/2017	2017/2016	2018/2016
1.	Необоротні активи	19,31	16,39	41,27	24,88	-2,92	21,96
1.1	Основні засоби	19,31	16,39	41,27	24,88	-2,92	21,96
1.1.1	Первісна вартість	38,73	39,75	59,89	20,14	1,02	21,16
1.1.2	Знос	19,42	23,36	18,62	-4,74	3,94	-0,8
2	Оборотні активи	80,69	83,61	58,73	-24,88	2,92	-21,96
2.1	Запаси	11,83	6,56	6,88	0,32	-5,27	-4,95
2.2	Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	32,66	56,25	17,92	-38,33	23,59	-14,74
2.3	Інша поточна дебіторська заборгованість	23,56	4,59	32,45	27,86	-18,97	8,89
2.6	Гроші та їх еквіваленти	12,64	16,21	1,48	-14,73	3,57	-11,16
	Баланс	100	100	100	0	0	0

Вертикальний аналіз балансу показав (табл. 2.3), що частка необоротних активів у структурі балансу підприємства у 2018 р. збільшилась на 24,88% у порівнянні із 2017 р. та у порівнянні із 2016 р. цей показник також збільшився на 21,96%. Це вказує на те, що підприємство збільшило долю необоротних активів у структурі балансових активів і вийшла на доволі низькі показники оборотності активів.

Тобто підприємство вважає більш доцільним використання активів на формування необоротних засобів, що в цілому вказує на не зважену фінансову політику підприємства, але при певних обставинах вона сприятиме розвитку підприємства пізніше.

Таблиця 2.4

**Вертикальний аналіз балансу за пасивами ТОВ Управляюча компанія «Пром-сила» за 2016-2018** рр.

№ з/п	Показники	Значення за роками, %			Абсолютний приріст, %		
		2016	2017	2018	2018/2017	2017/2016	2018/2016
1.	Власний капітал	-25,78	11,15	5,24	-5,91	36,93	31,02
1.1	Зареєстрований (пайовий) капітал	10,11	1,69	0,59	-1,1	-8,42	-9,52
1.2	Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	-35,89	9,46	4,65	-4,81	45,35	40,54
2.	Поточні зобов'язання	125,78	88,85	94,76	5,91	-36,93	-31,02
2.1	Короткострокові кредити банків	-	-	3,28	3,28	-	3,28
2.2	Поточна кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	124,77	49,72	68,61	18,89	-75,05	-56,16
2.3	Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками зі страхування	0,61	0,22	-	-0,22	-0,39	-0,61
2.4	Інші поточні зобов'язання	0,40	38,91	22,87	-16,04	38,51	22,47
	Баланс	100	100	100	0	0	0

Оборотні активи у структурі балансових показників зменшили свою частку на 24,88 % у 2018 р. На ці показники більш за все вплинуло зменшення показника «дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги», що у 2017 р. збільшився на 2,92 % у порівнянні із 2016 р. Також у 2018 р. суттєво знизилась доля показника «гроші та їх еквіваленти» у порівнянні із попередніми роками. Це вказує на достатність коштів на рахунках підприємства для утримання підприємства та для задоволення потреб споживачів та також на те, що підприємство не проводить діяльність у напрямку роботи з дебіторською заборгованістю.

Проведений горизонтальний та вертикальний аналіз балансу ТОВ Управляюча компанія «Пром-сила» дозволив сформулювати висновок, що підприємство має проблеми з грошами та боржниками за товари та використовує запозичення у вигляді короткострокових кредитів банків.

Фінансовий аналіз є важливим елементом фінансового менеджменту і є процесом вивчення фінансового стану та основних результатів фінансової діяльності підприємства. Необхідність своєчасної та об'єктивної оцінки фінансового стану підприємства полягає у визначенні ефективності використання фінансових ресурсів, пошуку потенційних можливостей для збільшення прибутку, а також виявлення проблем підприємства та розробці заходів для їх усунення та вдосконалення, та сприяє економічній роботі підприємства в цілому.

Забезпечення аналізу фінансової діяльності можливе за наявності оптимального переліку показників. При оцінці фінансового стану слід зосередитися на наборі показників, які всебічно характеризують майновий і фінансовий потенціал (ліквідність і платоспроможність, фінансову стабільність), розвиток і ефективність діяльності підприємства (ділова активність, фінансові результати) і оцінка ймовірність банкрутства.

Проаналізуємо фінансові показники діяльності ТОВ Управляюча компанія «Пром-сила» для визначення кількісного впливу факторів на зміну чистого прибутку підприємства у вигляді таблиці 2.5.

*Таблиця 2.5*

**Формування чистого прибутку за 2016-2018 роки  
ТОВ Управляюча компанія «Пром-сила»**

Показники	Роки			Темпи зростання (+), зменшення (-), %		
	2016	2017	2018	2018 до 2017	2017 до 2016р.	2018 до 2016 р.
	1. Чистий дохід (виручка від реалізації)	374,3	9095,0	9334,9	102,64	2429,87
2. Собівартість реалізованої продукції	288,4	7926,0	9107,9	114,91	2748,27	3158,08
3. Інші операційні доходи	101,7	1,3	-	-	1,28	-
4. Інші операційні витрати	223,1	1114,4	148,6	13,33	499,51	66,61
5. Чистий прибуток	-35,5	55,9	78,4	140,25	157,46	220,85

Провівши аналіз формування чистого прибутку за 2016-2018 роки підприємства ТОВ Управляюча компанія «Пром-сила» за допомогою даних дод. А, Б, В у табл. 2.5 можна зробити висновок, що підприємство є прибутковим та прибуток зростає із ріка в рік.

Прибуток найбільший зріст мав у 2018 р. – на 40,25% у порівнянні із 2017р. У 2017 р. він також зростає, але менше ніж у наступному періоді – на 57,46 % у порівнянні із 2016 р. Однак взагалі за три роки він має непогані показники росту, а саме зростання на 120,85%. Це зростання відбулось перш за все за рахунок росту чистого доходу за три роки.

Далі за допомогою таблиці 2.6 доцільно провести аналіз показників рентабельності за 2016-2018 роки на ТОВ Управляюча компанія «Пром-сила».

*Таблиця 2.6*

**Аналіз показників рентабельності за 2016-2018 роки  
ТОВ Управляюча компанія «Пром-сила»**

Показники	Роки			Відхилення(+,-)		
	2016	2017	2018	2018 до 2017	2017 до 2016р.	2018 до 2016 р.

1. Рентабельність ресурсів (активів), %	-20,82	16,20	6,88	-9,32	37,02	27,7
2. Рентабельність власного капіталу, %	-33,96	122,32	101,62	-20,7	156,28	135,58
3. Коефіцієнт рентабельності оборотних активів	-0,25	0,19	0,11	-0,08	0,44	0,36

Як видно з даних розрахунків табл. 2.6, показники мають різну спрямованість, отже важко зробити коректний загальний висновок щодо динаміки показників рентабельності підприємства протягом аналізованого періоду.

Коефіцієнт рентабельності оборотних активів (майна) показує, який прибуток одержує підприємство з кожної гривні, вкладеної в активи. Згідно розрахунків коефіцієнт рентабельності активів на підприємстві дорівнював у 2017 році – 0,19 грн., а у 2018 р. – 0,11 грн., тобто на кожен вкладену гривню підприємство отримало прибуток у розмірі 0,19 грн. та 0,11 грн.

Таким чином, показники формування прибутку та рентабельності ТОВ Управляюча компанія «Пром-сила» є задовільними та потенційними до максимізації у майбутньому.

## **2.2. Дослідження впливу факторів на розмір прибутку підприємства**

Аналіз факторів на розмір прибутку підприємства є методом комплексного дослідження системи та вимірювання впливу факторів на величину ефективного показника, а саме прибутку підприємства.

Фактори, які складають кінцеву суму прибутку від реалізації продукції або послуг, такі:

1. Зміна обсягу продажів - збільшення продажів продукції, яка користується попитом у споживачів, сприяє збільшенню суми прибутку, а збитковість - навпаки, знижує її.

2. Розширення асортименту продукції у сторону прибуткової - якщо частка прибуткової продукції в загальному обсязі продажів зростає, то прибуток, відповідно, зростає.

3. Сума собівартості продукції - її зростання є причиною зниження прибутку, а зниження собівартості - сприяє збільшенню прибутку.

4. Зміна ціни продажів - при зростанні цін збільшується сума прибутку, якщо собівартість є незмінною, а якщо ціна знижується, то прибуток також зменшується.

5. Чисельність та штатний розклад персоналу - кількість працівників, достатня для повного підтримання технологічного процесу, забезпечує зростання прибутку, а також кваліфікація працівників також має велике значення.

6. Економічні стимули для працівників - вплив цього фактора можна оцінити за допомогою показників заробітної плати та продуктивності праці. Чим ефективніше стимулювання персоналу, тим краще їх робота, а як наслідок - вищий вихід продукції і прибуток.

7. Загальна продуктивність праці - її зростання викликає збільшення вартості прибутку.

8. Рівень матеріально-технічної бази підприємства – використання сучасних засобів праці підвищує його продуктивність, а, отже, і прибуток.

9. Рентабельність активів - збільшення прибутковості активів збільшує обсяги продукції на 1 грн. вкладених ресурсів, що також сприяє збільшенню прибутку.

Проаналізуємо складові фактори прибутку ТОВ Управляюча компанія «Пром-сила» у 2017-2018 рр., використовуючи «Звіт про фінансові результати» (дод. А, Б, В). Для цього сформуємо таблицю вихідних даних в табл. 2.7.

Таблиця 2.7

**Динаміка прибутку ТОВ Управляюча компанія «Пром-сила» у 2017-2018 рр.**

№ з/п	Показник	2017	2018	Відхилення
-------	----------	------	------	------------



				тис. грн.	%
1.	Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) (ЧД)	9095,0	9334,9	239,9	2,64
2.	Інші доходи (ДІ)	1,3	-	-1,3	-
3.	Собівартість продукції (С)	7926,0	9107,9	1181,9	14,91
4.	Витрати на управління та збут (ВУЗ)	1114,4	148,6	-965,8	-86,64
5.	Чистий прибуток (ЧП)	55,9	78,4	22,5	40,25

У цьому випадку формула впливу факторів на чистий прибуток підприємства виглядає наступним чином:

$$\text{ЧП} = \text{ЧД} + \text{ДІ} - \text{С} - \text{ВУЗ} \quad (2.1)$$

Сума надходжень від продажів враховує наступні фактори, як то ціна реалізації, асортимент продукції та обсяг її продажів. Це можна навести у такому вигляді:

$$\text{ЧД} = \text{О} \cdot \text{НП} \cdot \text{Ц} \quad (2.2)$$

де О – обсяг продажу продукції;

НП – номенклатура продукції;

Ц – ціна за одиницю виробленої продукції.

Таким чином, факторну модель загальної собівартості проданої продукції можна подати у наступному виді:

$$\text{С} = \text{НП} \cdot \text{О} \cdot \text{З}_{\text{змн}} \quad (2.3)$$

де  $\text{З}_{\text{змн}}$  – змінні витрати на один вид продукції підприємства.

Якщо використовувати дані тільки «Звіту про фінансові результати», то немає змоги розрахувати вплив всіх перерахованих факторів на чистий прибуток підприємства, оскільки ми не знаємо таких показників, як частка реалізованої і виробленої продукції, обсяги виробництва підприємства та обсяги продажів, а також ціну і собівартість одиниці готової продукції. Однак, якщо знати середній індекс цін, то можна розрахувати вплив зміни ціни, обсягу продажів і випуску на суму чистого прибутку.

За даними Держкомстату України у 2018 р. проти 2017 р. (грудень до грудня) індекс цін становив 109,1%.

Розрахуємо вплив факторів на зміну доходу від продажів підприємства. З табл. 2.7 видно, що дохід від реалізації ТОВ Управляюча компанія «Пром-сила» у 2018 р. був на 239,9 тис. грн. більшим, ніж у 2017 р., або на 2,64%. Це зростання є наслідком впливу двох факторів: ціни продажу та обсягу продукції підприємства, яка була реалізована. Визначити суму впливу кожного з цих факторів можна за наступними розрахунками:

$$\Delta \text{ДР}_{\text{ц}} = \text{ДР}_{2018} - \text{ДР}_{2017} : 1,091 = 9334,9 - 9095,0 : 1,091 = 239,9 \text{ тис. грн.}$$

$$\Delta \text{ДР}_{\text{о}} = \text{ДР}_{2018} : 1,091 - \text{ДР}_{2017} = 9334,9 : 1,091 - 9095,0 = -538,72 \text{ тис. грн.}$$

Таким чином збільшення ціни продукції сприяло росту виручки від реалізації на 239,9 тис. грн., а зростання обсягу випуску продукції сприяло її зниженню – на 538,72 тис. грн.

Далі визначаємо вплив факторів на зміну собівартості проданої продукції. З табл. 2.7 видно, що собівартість у 2018 р. становила 9107,9 тис. грн., а у 2017 р. – 7926,0 тис. грн., що на 1181,9 тис. грн. або 14,91 % більше.

$$\Delta \text{С}_{\text{ц}} = \text{С}_{2018} - \text{С}_{2017} : 1,091 = 9107,9 - 7926,0 : 1,091 = 759,7 \text{ тис. грн.}$$

$$\Delta \text{С}_{\text{о}} = \text{С}_{2018} - \text{С}_{2017} - \Delta \text{С}_{\text{ц}} = 9107,9 - 7926,0 - 759,7 = 422,2 \text{ тис. грн.}$$

Так, за рахунок ціни продукції, собівартість зросла на 759,7 тис. грн., а внаслідок зміни обсягу емісії - на 422,2 тис. грн.

Також ціна продажу впливає на чистий прибуток за двома факторами: витратами та виручкою від реалізації. У той же час ефект в плані вартості знижує прибуток, а в доходах від продажів - збільшується. З огляду на це, загальний ефект від продажних цін на чистий прибуток можна розрахувати таким чином:

$$\Delta \text{ЧП}_{\text{ц}} = \Delta \text{ДР}_{\text{ц}} - \Delta \text{С}_{\text{ц}} = 239,9 - 759,7 = -519,8 \text{ тис. грн.}$$

Через зростання цін чистий прибуток компанії зріс на 18,92 тис. грн.

При визначенні впливу на управління прибутком і витрат на продаж слід пам'ятати, що це фактори зворотного ефекту, тобто формулу слід замінити на знак мінус:

$$\Delta \text{ХГ}_{\text{Д}} = \text{ДЕР}_{2018} - \text{ДЕР}_{2017} = 14876 - 111474 = -965,8$$

Отже, збільшення цих витрат у 2018 р., порівняно з 2017 р., призвело до зменшення прибутку на суму 965,8 тис. грн.

Розрахувати вплив вартості інших доходів на суму чистого прибутку можна наступним чином:

$$\Delta \text{ЧП}_i = \text{ДП}_{2018} - \text{ДП}_{2017} = 0 - 1,3 = -1,3 \text{ тис. грн.}$$

Таким чином, за рахунок зменшення суми інших доходів прибуток зменшився на 1,3 тис. грн.

Отримані дані наведено у вигляді табл. 2.8.

Таблиця 2.8

**Узагальнена таблиця впливу факторів на величину прибутку**

№ з/п	Показник	Сума, тис. грн.
1.	Зміна ціни	18,92
2.	Обсяг реалізації	- 538,72
3.	Обсяг випуску	- 422,2
4.	Витрати на управління та збут	965,8
5.	Інші доходи	- 1,3
6.	Усього	22,5

Таким чином, у останньому рядку таблиці 2.8 на суму 22,5 тис. грн. підтверджено зміну чистого прибутку з таблиці 2.7, тобто розрахунки факторного аналізу правильні. Збільшення прибутку є наслідками підвищення цін і зниження витрат на управління та продаж. Зменшення обсягів продажів і випуску продукції можна розглядати як резерви для їх подальшого зростання, що вплине на збільшення чистого прибутку.

Таким чином, факторний аналіз дозволяє оцінити якість чистого прибутку та запропонувати можливі напрямки його максимізації. Сума прибутку від основної діяльності вважається достатньою, якщо її зростання відбувається за рахунок збільшення продажів, зниження собівартості готової продукції. Низька сума прибутку відбувається через зростання продажів та зростання цін на продукцію без збільшення обсягів продажів продукції та зниження вартості продукції на одну гривню.

Таким чином, зростання прибутку можливе за рахунок: росту обсягів реалізації готової продукції; заходів щодо підвищення робітничої продуктивності праці; скорочення виробничих витрат; кваліфіковане впровадження цінової політики; грамотної побудови ділових відносин з постачальниками;

удосконалення продукції з середньою рентабельністю та низькими прибутковими вилученнями з виробництва та аналізу поведінки споживачів та конкурентів.

### **2.3. Аналіз прибутку підприємства за напрямками використання**

Прибуток, отриманий компанією, використовується для задоволення різних потреб. По-перше, він спрямовується на створення фінансових ресурсів підприємства, фінансування витрат його бюджету. По-друге, прибуток є джерелом формування матеріальних ресурсів підприємств і використовується ними для забезпечення власних економічних потреб.

Під використанням прибутку розуміють його направлення до бюджету держави і використання на підприємстві та за його межами. Об'єктом розподілу є валовий прибуток підприємства.

Юридично розподіл прибутку регулюється в частині, що надходить до бюджетів різних рівнів у вигляді податків та інших обов'язкових платежів. Визначаючи напрями витрачання прибутку, що залишається у розпорядженні підприємства, структура статей його використання знаходиться в компетенції підприємства.

Основними принципами розподілу прибутку підприємств в ринковій економіці є: усунення відповідної частини доходу держави у вигляді податків, що має здійснюватися за твердими, низькими ставками, розмір яких не повинен змінюватися вільно; прибуток, що залишається у підприємства, має бути спрямований насамперед на накопичення, яке забезпечить подальший розвиток підприємства, а в іншій частині - на споживання для задоволення матеріальних і соціальних потреб працівників.

Розподіл прибутку можна розділити на два етапи:

Першим етапом є розподіл загального прибутку. На даному етапі учасниками поділу є держава і підприємство. У результаті розподілу кожен з учасників отримує свою частку прибутку

Другий етап характеризується розподілом і використанням прибутку, що залишається у розпорядженні підприємства після здійснення платежів до бюджету.

Якість управлінських рішень щодо використання отриманого прибутку значною мірою залежить від ефективності компанії. Приймаючи ці рішення, власники бізнесу повинні ретельно зважувати напрямок пріоритетних інвестицій фінансових ресурсів [32, С. 66].

Фонд розвитку та вдосконалення виробництва витрачається на задоволення потреб, пов'язаних із збільшенням обсягів виробництва, технічного переозброєння, вдосконалення технології виробництва та інших потреб, що забезпечують зростання та поліпшення матеріально-технічної бази підприємства.

Ці витрати вкладені у капітальне будівництво, у реконструкцію виробничих площ, закупівлю та встановлення нового обладнання, інші капітальні витрати, включаючи охорону навколишнього середовища, та ті, які спрямовані на покращення умов праці та безпеки. Це також кошти на дослідження і розробку, підготовку і розробку нових передових технологій і продуктів. Можна представити тривалий період (під час якого проходять зміни обсягів не тільки змінних, але й постійних витрат, необхідних для підприємства, рівень ринкової ціни продукції підприємства і безпосередньо змінюються значення порога рентабельності) як певну послідовність окремих короткострокових періодів.

Методи максимізації та збільшення прибутку є характерними для фінансового менеджменту, а саме:

1) метод граничного аналізу з оптимізацією витрат, обсягу виробництва та прибутку, який ґрунтується на порівнянні граничного доходу з граничними витратами;

2) метод операційного важеля.

Метод операційного важеля заснований на порівнянні доходів від реалізації з загальними витратами, а також змінних і постійних витрат. Її сенс у тому, що будь-яка зміна доходів від реалізації продукції призводить до ще більших змін у

прибутках. Це явище називається виробничим (операційним) важелем, сила дії якого визначається за формулою:

$$(2.4) \quad \text{Сила дії виробничого важеля} = \frac{\text{Результат від реалізації після відшкодування змінних витрат}}{\text{Прибуток}}$$

Проте ступінь такої зміни залежить від співвідношення між постійними та змінними витратами підприємства, що називається коефіцієнтом операційного левериджу:

$$\text{Коефіцієнт операційного левериджу} = \frac{\text{Постійні витрати на виробництво та реалізацію продукції}}{\text{Змінні витрати на виробництво та реалізацію продукції}} \quad (2.5)$$

Чим більша частка постійних витрат у загальній вартості (для постійних надходжень від продажу), тим сильніше дія важеля, і навпаки. Проте слід враховувати втрату еластичності в управлінні витратами підприємства, які мають високий коефіцієнт операційного левериджу - через завищені постійні витрати на скорочення доходів призведуть до значно більшої втрати прибутку. При управлінні прибутками, фінансове управління підприємством має прагнути до економії як постійних, так і змінних витрат [33, С. 211].

Коефіцієнт збільшення суми валового прибутку та обсягу продажів, що досягається за допомогою певного коефіцієнта операційного левериджу, називається ефектом операційного левериджу:

$$(2.6) \quad \text{Ефект операційного лівериджу} = \frac{\text{Темп приросту валового прибутку, \%}}{\text{Темп приросту обсягу реалізації продукції, \%}}$$

При застосуванні методу операційного важеля необхідно враховувати ряд особливостей:

- позитивний вплив операційного важеля може бути досягнутий лише в тому випадку, якщо підприємство переходить на межу прибутковості основної діяльності;
- чим вище значення коефіцієнта операційного левериджу, тим вищий його ефект при збільшенні обсягу реалізації продукції;
- якщо обсяг продажів зменшиться, валовий прибуток значно зменшиться;
- ефект операційного важеля може бути повністю проявлений лише в короткостроковому періоді.

Вплив на прибуток звітного періоду збиткових результатів попереднього періоду управління підприємством визначається балансовим методом його визначення, що призводить до часткової втрати прибутку, отриманого внаслідок раніше передбачених витрат.

Завдяки цій частині чистого прибутку підприємства сплачують заборгованість за довгостроковими банківськими кредитами для інвестиційних цілей, а також відсотки за цими кредитами. Відсотки за всіма іншими банківськими кредитами є елементом витрат на виробництво і обіг, тому прибуток від їх оплати не фіксується.

Фонд виплати дивідендів сплачується акціонерними товариствами за рахунок дивідендів чистого прибутку власникам акцій - засновникам і акціонерам [27, С. 98].

Фонд матеріальних стимулів використовується для стимулювання інтересу трудящих до досягнення високих результатів роботи.

У цьому напрямку прибуток використовується для виплати винагороди за загальні результати роботи на кінець року, за одноразову премію окремих працівників за виконання особливо важливих виробничих завдань, виплату премій за інші досягнення в роботі а також надання одноразової матеріальної допомоги працівникам.

Фонд коштів, спрямованих на соціальні потреби, використовується переважно для таких витрат, які сприяють соціальному розвитку колективу підприємства:

- утримання об'єктів побутової сфери (дитячі дошкільні установи, лікарні, будинки та бази відпочинку, клуби та палаци культури тощо);
- проведення рекреаційних, культурних та громадських заходів, включаючи придбання путівок для відпочинку та лікування;
- інші необхідні витрати (наприклад, зниження витрат на харчування працівників і працівників у їдальнях компанії, оснащення клубів, кімнат відпочинку, їдалень телевізійної та радіообладнання, іншого обладнання, придбання подарунків для ветеранів тощо).

Прибуток, що залишається на підприємстві після сплати податків та інших обов'язкових платежів, може також використовуватися для інших цілей його власниками або трудовим колективом.

Як вже зазначалося, підприємства мають право інвестувати свої фінансові ресурси у створення спільних підприємств, у тому числі за участю іноземних інвесторів, для придбання акцій, облігацій та інших цінних паперів юридичних осіб.

З прибутку компанії кошти можуть бути перераховані на спеціально відкриті рахунки благодійних фондів, внески в культурні, освітні, медичні, фізичні та спортивні організації, громадські організації для людей з обмеженими можливостями тощо. Внески та благодійні цілі (в межах 4% від загального оподаткованого прибутку) звільняються від оподаткування. Під розподілом прибутку необхідно розуміти напрямок прибутку до бюджету у вигляді податків і визначення чистого прибутку, який залишається в розпорядженні підприємства (рис. 2.1).



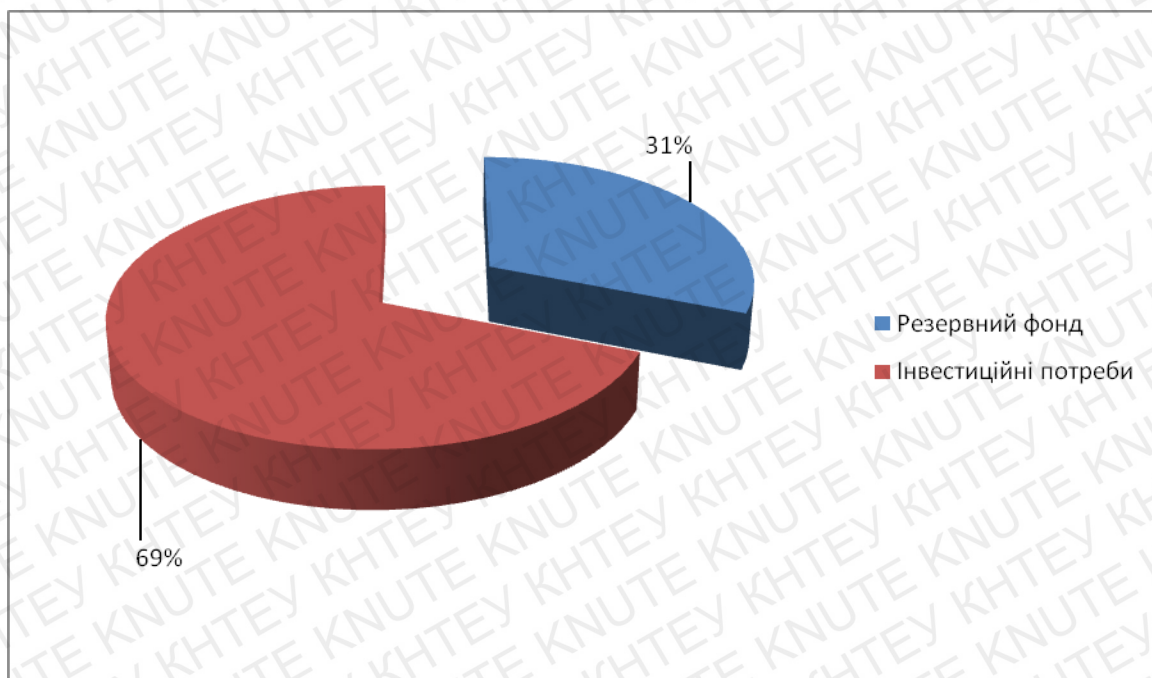


Рис. 2.1. Розподіл суми нерозподіленого прибутку ТОВ Управляюча компанія «Пром-сила» у 2018 р.

Отже аналіз рис. 2.1 показав, що найбільшу суму ТОВ Управляюча компанія «Пром-сила» з отриманого прибутку направляє на інвестиційні потреби (69 %).

В умовах ринкових відносин обґрунтування відносин у напрямку прибутку до цілей промислово-технічного розвитку, соціального розвитку, формування фінансового резерву, виплати засновникам (власникам), дивідендів акціонерам тощо це дуже важливо. Водночас, прибуток є джерелом штрафів, накладених підприємством, відрахувань на благодійну діяльність, а також з метою погашення кредитів, отриманих для інвестиційних цілей [36, С. 251].

Стратегічними завданнями управління підприємствами з урахуванням того, який розподіл прибутку має здійснюватися, є: забезпечення ефективності діяльності ключових сфер діяльності; забезпечення додаткового розвитку та максимізації вартості підприємства; забезпечення стабільної прибутковості діяльності; створення нових та розвиток існуючих заходів для подальшого розвитку; розбудова спроможності та потужності; розвиток підприємства шляхом ефективного використання капіталу.

Управління розподілом і використанням прибутку підприємства доцільно здійснювати поетапно:

Першим етапом є формування інформаційної бази для аналізу ефективності використання підприємства.

Другий етап - визначення об'єктивної оцінки позицій на основі оцінки всіх кінцевих позицій використання прибутку підприємства.

Третій етап - вивчення внутрішніх і зовнішніх факторів, що впливають на ефективність використання прибутку підприємства.

Четвертий етап - визначення напрямів розподілу прибутку в поточному періоді з урахуванням стратегічних і тактичних цілей підприємства.

П'ятий етап - це розробка системи управлінських рішень для забезпечення повного та ефективного використання розподілених прибутків.

Шостий крок полягає у забезпеченні контролю за виконанням управлінських рішень щодо розподілу та використання прибутку підприємства.

Сьомий етап - коригування індивідуальних управлінських рішень на основі результатів контролю та врахування стратегії розвитку підприємства.

Таким чином, основними шляхами поліпшення цільової структури використання прибутку компанії є:

- визначення пріоритетного напрямку використання прибутку - капіталізація коштів, що призведе до подальшого розвитку підприємства та поліпшення фінансових результатів від діяльності підприємства;

- оптимізація обсягу коштів, спрямованих на фонд споживання, зокрема, грошових коштів, спрямованих на матеріальне стимулювання працівників, що сприятиме підвищенню продуктивності праці і як наслідок майбутніх прибутків, а також соціального розвитку підприємства;

- розрахунок оптимального розміру резервного фонду та перерахування коштів для забезпечення його збільшення;

- оптимізація коштів, спрямованих до інших цільових фондів та з іншою метою;

- забезпечення умов для підприємства, в якому прибуток, що виділяється підприємству, не буде використаний для сплати штрафів;
- складання детального плану використання та розподілу прибутку підприємства з визначеними датами та конкретними коштами;
- жорсткий контроль за виконанням завдань з точки зору використання та розподілу прибутку;
- виконання економічних робіт з аналізу динаміки і факторів прибутку в базовому періоді, виявлення резервів, які допоможуть максимізувати прибуток, а також планування формування, розподілу і використання прибутку на наступні періоди.

Таким чином, проведений аналіз динаміки прибутку та рентабельності підприємства ТОВ Управляюча компанія «Пром-сила» дозволив зробити висновок, що підприємство є прибутковим. Воно є юридичною особою з моменту його державної реєстрації. Основним видом економічної діяльності підприємства є будівництво житлових і нежитлових будівель.

Проведений горизонтальний та вертикальний аналіз балансових показників за активами та пасивами ТОВ Управляюча компанія «Пром-сила» за 2016 – 2018 рр. дозволив сформулювати висновок, що підприємство має проблеми з грошами та боржниками за товари та використовує запозичення у вигляді короткострокових кредитів банків.

Проаналізовані фінансові показники діяльності підприємства для визначення кількісного впливу факторів на зміну чистого прибутку підприємства та зроблено висновок, що підприємство є прибутковим та прибуток зростає із рік в рік. Збільшення прибутку виникло за рахунок підвищення ціни та зменшення витрат на управління та збут. А зменшення обсягу реалізації та випуску продукції можна вважати резервами для подальшого їх збільшення, що буде впливати на збільшення чистого прибутку.

Аналіз показників рентабельності за 2016-2018 роки на ТОВ Управляюча компанія «Пром-сила» показав, що важко зробити коректний загальний висновок щодо динаміки показників рентабельності підприємства протягом аналізованого

періоду.

Аналіз прибутку підприємства за напрямками використання виявив, що ТОВ Управляюча компанія «Пром-сила» всю суму чистого прибутку направляє у нерозподілений прибуток. Далі він розподілявся у 2018 р. наступним чином: найбільшу суму з отриманого прибутку підприємство направляє на інвестиційні потреби (69 %), що є добрим знаком для загального розвитку та максимізації прибутку.

### **РОЗДІЛ 3. РОЗРОБКА ПОЛІТИКИ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ У ПЛАНОВОМУ ПЕРІОДІ**

Загальна стратегія розвитку підприємства пов'язана з діяльністю підприємства в цілому, використанням матеріально-технічної бази і виконанням її основної мети - отримання прибутку за рахунок максимального задоволення потреб споживачів. Стратегія підприємства повинна бути розроблена таким чином, щоб плани були занадто гнучкими, щоб при необхідності були внесені зміни та переорієнтації.

Діяльність компанії на ринку спрямована на досягнення певних стратегічних цілей і тактичних завдань, які забезпечать ефективну роботу, прибутковість, виживання та конкурентоспроможність на ринку. У ринковій економіці компанія повинна розробити стратегію свого бізнесу в найближчому майбутньому, а також подивитися на майбутнє, щоб виконати свою головну місію. Керівництво компанії вважає, що правильна стратегія є запорукою успіху в майбутньому. Приймаючи аргументовані та систематизовані планові рішення, знаючи зовнішнє середовище, яке може впливати на діяльність компанії, компанія знижує ризик конкуренції на ринку.

Відома прямо пропорційна залежність прибутку від обсягів продажів - великий обсяг реалізації - великий прибуток. Такий взаємозв'язок дозволяє враховувати, скільки прибутку збільшиться з ростом обсягу продажів.

У ринковому середовищі підприємство стикається з проблемою: визначити оптимальний варіант ціни продукції, виходячи з конкретних ринкових умов. У ринковій економіці підприємство не завжди отримує бажаний результат. Результат може бути негативним, позитивним, нульовим. Втрати розглядаються як негативне значення прибутку. Іноземні економісти вважають, що реальні доходи пов'язані з невизначеністю, а невизначеність породжує ризик.

У системі управління підприємством основна увага приділяється прибутку, а для управління ним необхідно визначити взаємозв'язок продажів, витрат і прибутку. Планування дозволяє створити єдність спільної мети на підприємстві.

Стратегічне планування на сьогоднішній стадії ринку стає правилом, а не винятком.

Виходячи з місії підприємства можна визначити наступні цілі його діяльності:

1. Основною метою є збільшення прибутку.

Практика розвинених економік показує, що основною метою діяльності будь-якої компанії є отримання прибутку, що відображає ефективність економічної та фінансової діяльності підприємства. Саме прибуток визначає економічний результат економічної діяльності і вимірюється порівнянням результатів з витратами.

2. Конкретні цілі - відображення системи цілей, які є передумовою досягнення основної мети підприємства:

- життєво необхідною метою підприємства є отримання мінімального прибутку, що забезпечить збереження статутного капіталу підприємства;
- перспективною метою є досягнення максимально можливого прибутку;
- поточною метою є отримання необхідного прибутку для забезпечення задовільного фінансового стану підприємства;
- метою торгівлі є збільшення обсягів продажів, ефективна асортиментна політика.
- метою комерційної діяльності є збільшення продажів за рахунок ефективних відносин з постачальниками, стабілізація цін, зниження оборотних витрат;
- соціальна мета - це створення умов праці, які сприяють високоприбутковій праці, забезпечують соціальний розвиток колективу, створюють ефективну заробітну плату;
- інноваційною метою є впровадження нових передових технологій;

- модернізація та реконструкція об'єктів підприємства, впровадження нових видів високопродуктивного обладнання.

На рис. 3.1. представлено основні і конкретні завдання підприємства та їх взаємозалежність, а також залежність прибутку від підприємства.



Рис. 3.1. Стратегія формування діяльності та прибутку

Кожне підприємство, як у ринковій економіці, так і в економіці з перехідною економікою, має мати комплексну методологію управління власними прибутками. Однак, на жаль, сьогодні дуже рідко можна знайти підприємство, керівництво якого вважає за необхідне розробити методологічні підходи до планування та розподілу чистого прибутку.

З метою підтримки ефективності підприємства істотну роль відіграє процес планування прибутку. Запланований прибуток може бути джерелом оренди, збитків і т.д. При плануванні прибутку підприємства планують і створюють власні кошти накопичення і споживання, резервний фонд, іншими словами, планується розвивати виробництво, формувати виробничі фонди, які можуть перевищувати встановлені ліміти оборотного капіталу.

Визначення планової величини прибутку може бути здійснено двома способами (на рівні одиниці):

- шляхом прямого розрахунку прибутку (як різниця між обсягом продажів і його повною вартістю);
- по факторному методу (розрахунковий прибуток розраховується шляхом коригування його базової вартості з урахуванням впливу змін обсягу виробництва, її вартості та цін).

План прибутку та збитку компанії формується після прогнозування балансу. У цьому плані сума податків, а також балансовий прибуток разом з чистим прибутком слід виділяти окремо. Це робиться для того, щоб показати здатність компанії створювати резервний фонд і окупність капітальних вкладень. Крім того, з цього плану компанія бачить потребу в додатковому фінансуванні.

Таким чином, з метою підвищення ефективності діяльності компанії та її стратегічного розвитку в майбутньому, необхідно розробити стратегію управління підприємством, спрямовану на вдосконалення механізму формування та планування прибутку. Ефективне управління прибутком дозволить компанії досягти бажаного рівня прибутковості.

Функціональна організаційна модель фінансового менеджменту суб'єкта господарювання - це фінансовий менеджмент, спрямований на забезпечення



стабільності його фінансово-економічної діяльності та підтримання конкурентоспроможності в короткостроковій і довгостроковій перспективі, це можна досягти, насамперед, шляхом забезпечення прийняттого і стабільного рівня самофінансування, потреби підприємства в капіталі для фінансування операційної та інвестиційної діяльності.

Тому, враховуючи той факт, що основним джерелом самофінансування підприємств є прибуток, важливим напрямом фінансового менеджменту залишається управління прибутком.

У свою чергу, результативність і ефективність моделі управління прибутком суб'єкта господарювання в ринковому середовищі безпосередньо залежить від рівня адекватності інформаційно-методичного забезпечення такої моделі, яка повинна розумітися як сукупність інформаційних каналів для отримання, ініціалізації, розподілу та обробки фінансової інформації з метою покриття потреб планування та контролю за процесом формування, розподілу та споживання прибутку суб'єкта господарювання як інтегрального показника його ефективності в умовах підприємництва.

За моделлю управління прибутком суб'єкта господарювання необхідно розуміти сукупність фінансово-правових та організаційно-технічних механізмів і методів прогнозування, планування і контролю витрат і доходів підприємства з метою забезпечення прийняттого рівня рентабельності довгострокової перспективи бізнесу, а також досягнення інших цілей, визначених корпоративною стратегією.

При визначенні концепції управління прибутком необхідно чітко розуміти, що прибуток не є прямим об'єктом управління, оскільки його абсолютна величина є результатом показника і безпосередньо залежить від зміни абсолютних значень інших фінансових показників економічної діяльності суб'єкта господарювання - доходів і витрат суб'єкта господарювання.

Хоча кожен з визначених блоків має свої завдання, їх реалізація спрямована на досягнення загальних спільних цілей, що стоять перед моделлю управління прибутком суб'єкта господарювання, тому, виходячи з функціональних і

організаційних особливостей і основних характеристик моделі управління прибутком як складової частини фінансового менеджменту, можна виділити набір чітких, узгоджених і логічно взаємозалежних цілей, зокрема:

- максимізація добробуту власників;
- максимізація ринкової вартості підприємства;
- стійкість у довгостроковій перспективі;
- забезпечення ліквідності підприємства та його платоспроможності;
- забезпечення прийняттого рівня самофінансування суб'єкта господарювання;
- збереження інвестиційної привабливості підприємства та інших цілей.

Відповідно до поставлених цілей, досягнення, які ставляться перед моделлю управління прибутком суб'єкта господарювання, сформулювали завдання управління прибутками як форми поточної специфікації цілей такого управління, подальшого уточнення завдань управління прибутком, що виконуються на рівень функціональних та організаційних одиниць моделі управління прибутком суб'єкта господарювання, основні з яких були визначені вище.

Управління прибутком на підприємстві ТОВ Управляюча компанія «Промсила» здійснюється відповідно до ієрархічного типу управлінських структур підприємства, що передбачає рух управлінських рішень і інформаційних потоків, які чітко вертикальні, в яких нижчий орган управління представляє і контролює керівників. Відповідно, це передбачає виділення різних рівнів управління.

На підприємстві існує система інформаційного та організаційного забезпечення управління прибутками, що є взаємопов'язаним набором внутрішніх структурних служб та підрозділів підприємства, які забезпечують розробку та прийняття управлінських рішень з певних аспектів формування, розподілу та використання прибутку і несе повну відповідальність за результати цих рішень перед головою правління.

Основою інформаційно-організаційного управління прибутком є структура цього відділу, що формується на підприємстві, елементами якого є окремі служби, відділи (планово-економічний відділ, бухгалтерія) та інші організаційні

підрозділи апарату управління. Система управління прибутком на підприємстві, хоча вона є невід'ємною частиною системи підприємства, але спрямована на безумовне виконання замовлень керівництва підприємства.

У плановому періоді обсяг чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) збільшиться на 3% і становитиме 9614,9 тис.грн.

Плановий обсяг собівартості реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) доцільно визначати виходячи з середньорічної питомої ваги даного показника в загальному обсязі чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), який становить 87%. Таким чином, плановий обсяг собівартості реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) становитиме 8389,5 тис.грн. Плановий обсяг інших операційних доходів становить 1,8 тис. грн. Плановий обсяг інших операційних витрат розрахований виходячи із їх середньорічного розміру і становить 495,3 тис.грн.

Добре розроблена стратегія є запорукою успіху компанії. Управляючій компанії ТОВ «Пром-Сила» пропонується постійно планувати свою діяльність у майбутньому з метою отримання прибутку, враховуючи всі фактори, які можуть вплинути як на зовнішнє, так і на внутрішнє середовище підприємства.

З метою максимізації прибутку компанії ТОВ Управляюча компанія «Пром-сила» повинна в першу чергу виконати комплекс завдань для збільшення обсягу діяльності, ефективного управління витратами, підвищення ефективності використання матеріально-технічної бази, оптимізації складу і структури оборотних коштів, підвищення продуктивності праці та управління підприємством.

Наступним кроком є безпосередня розробка плану доходів та витрат, який наведено у табл. 3.1.

Розмір чистого фінансового результату визначено методом прямого розрахунку.

*Таблиця 3.1*

## План доходів та витрат на 2019 рік

тис.грн.

Показники	2018 рік	2019 рік (план)
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	9334,9	9614,9
Собівартість реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	9107,9	8389,5
Валовий прибуток	227,0	1225,4
Інші операційні доходи	0,0	1,8
Операційні витрати	118,6	495,3
Фінансовий результат від операційної діяльності (прибуток)	108,4	730,1
Витрати (дохід) з податку на прибуток	19,5	131,4
Чистий фінансовий результат (прибуток)	88,9	598,7

Враховавши прогнозне значення валового прибутку інших операційних доходів, операційних витрат та очікувану ставку податку на прибуток, обчислимо суму чистого фінансового результату в плановому періоді (ЧПпл) за такою формулою :

$$\text{ЧПпл} = 9614,9 - 8389,5 + 1,8 - 495,3 - 131,4 = 598,7$$

Таким чином, у 2019 році чистий прибуток дорівнюватиме 598,7 тис.грн.

У плановому періоді 60% обсягу чистого прибутку (359, 2 тис.грн.) буде спрямоване на споживання, а 40% обсягу чистого прибутку – 239,5 тис.грн. на накопичення.

В умовах світової фінансової кризи та негативних реалій української економіки відбувалося формування деструктивних змін у більшості галузей національної економіки та зниження прибутковості суб'єктів господарювання. Недоліки систем управління, засновані виключно на поточних цілях досягнення максимального кінцевого результату в короткостроковому періоді, відсутність елементів стратегічного управління, зокрема у розподілі та використанні прибутку, відсутність систем планування та прогнозування на вітчизняних підприємствах, а також як ігнорування неприпустимо низької платоспроможності

та високих фінансових ризиків, є основним каталізатором збиткової діяльності значної частини вітчизняних підприємств.

Загалом, управління прибутком компанії має розуміти побудову системи управління, яка враховує тактичні та стратегічні аспекти управління, спрямовані на підвищення кінцевих результатів діяльності суб'єкта, що розглядається як сутність взаємопов'язаних елементів, кожна з яких виконує певну роботу, спільна дія якої забезпечує досягнення механізму отримання прибутку даної кількості.

Операційна система управління прибутком відповідає поточним управлінським проблемам і повинна забезпечити прибуткову діяльність підприємства в короткостроковому періоді. Натомість система стратегічного управління спрямована на формування процесу стратегічних змін, які створюють умови для необхідності зміни існуючої стратегії управління прибутками компанії, враховуючи відповідність її внутрішніх можливостей навколишньому середовищу.

Структура механізму управління прибутком підприємства охоплює ринковий механізм регулювання, формування і використання прибутку, нормативно-правове регулювання формування і розподілу прибутку, внутрішній механізм регулювання окремих аспектів формування, розподілу і використання прибутку, система конкретних методів управління прибутком.

Система організаційного забезпечення управління прибутком є взаємопов'язаним набором внутрішніх структурних служб та підрозділів підприємства, що передбачає розробку та прийняття управлінських рішень з певних аспектів формування та використання прибутку та несе відповідальність за результати цих рішень. Останнім часом організаційне управління прибутком базується на формуванні більш ефективних структурних підрозділів підприємства - центрів відповідальності. Відправною точкою для створення системи управління прибутком, заснованої на розподілі центрів відповідальності, є персоніфікація відповідальності за прийняття рішень. Існують чотири типи центрів відповідальності: витрати, доходи, прибутки, інвестиції.

Рентабельність підприємств за економічною сутністю пов'язана з отриманням прибутку і оцінюється різними зв'язками з капіталом, витратами, доходами, які є основними орієнтирами і в той же час критеріями стану і ефективності виробництва.

Таким чином, прибуток є об'єктивною економічною категорією, тому на її формування впливають об'єктивні процеси, що відбуваються в суспільстві, у сферах виробництва і розподілу суспільного продукту і національного доходу. Під час формування системи управління важливим є системний підхід, що ґрунтується на розгляді тактичних і стратегічних аспектів правління, спрямованих на максимізацію кінцевого результату як в короткостроковому, так і в довгостроковому періодах. Повнота та своєчасність системи завдань ефективного використання прибутку є передумовою забезпечення керованого ефективного розподілу прибутку підприємства, встановлення оптимальних обмежень щодо рівня його споживання та капіталізації в процесі розробки стратегічних напрямків. Ресурси або їх окремі компоненти забезпечать застосування нової парадигми розвитку підприємства у сфері товарного обігу.

Проблема управління прибутком і розробка шляхів її максимізації надзвичайно актуальна для діяльності вітчизняних підприємств. З метою вдосконалення економічного механізму управління прибутком для вітчизняних фірм можна запропонувати такі заходи.

1. Провести ефективну політику у сфері підготовки кадрів.
2. Підвищення ефективності реалізації продукції товариством.
3. Зменшення непродуктивних витрат шляхом оцінки, планування та аналізу.
4. Підвищення якості продукції.
5. Застосування найсучасніших механізованих та автоматизованих засобів для аналізу прибутку та прибутковості підприємства.
6. Впровадження в практику системи оперативного обліку витрат підприємства.

7. Впровадження управління прибутками державних підприємств у формі чіткої та стабільної податкової політики.

Виходячи з місії компанії, визначаються наступні цілі її діяльності: головна мета і конкретні цілі.

Таким чином, з метою підвищення ефективності діяльності компанії та її стратегічного розвитку в майбутньому, необхідно розробити стратегію управління підприємством, спрямовану на вдосконалення механізму формування та планування прибутку. Ефективне управління прибутком дозволить компанії досягти бажаного рівня прибутковості.

У розподілі прибутку важливим є оптимальне поєднання наступних завдань ефективного використання: розподіл прибутку відповідно до стратегії розвитку підприємства; підвищення рівня добробуту власників підприємства, забезпечення зростання ринкової вартості суб'єкта господарювання в короткостроковій і довгостроковій перспективі; підвищення інвестиційної привабливості підприємства; зниження ризику діяльності.

Було зроблено висновок, що для максимізації прибутку підприємства ТОВ Управляюча компанія «Пром-сила» необхідно, насамперед, виконати комплекс завдань щодо зростання обсягів діяльності, ефективного управління витратами, підвищення ефективності використання матеріально – технічної бази, оптимізації складу та структури обігових коштів, підвищення продуктивності праці та системи управління підприємства.

## **ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ**

У даній роботі окреслено поняття прибутку різних науковців та виявлено, що прибуток є однією з основних категорій товарного виробництва. Прибуток є частиною додаткової вартості продукту, що реалізується підприємством, яка залишається після покриття витрат виробництва, тобто він є формою прояву вартості додаткового продукту. Окреслено узагальнене поняття прибутку, яке

наголошує, що прибуток являє собою виражений у грошовій формі чистий доход підприємця на вкладений капітал, що характеризує його винагороду за ризик здійснення підприємницької діяльності, та представляє собою різницю між сукупним доходом і сукупними витратами в процесі здійснення цієї діяльності. Визначена необхідність ефективного і безперервного управління прибутком. При цьому окреслена необхідність застосування наступних наукових підходів: системного, комплексного, інтеграційного, маркетингового, функціонального, динамічного, відтворювального, нормативного, кількісного (математичного), адміністративного, поведінкового, ситуаційного.

Проведений аналіз динаміки прибутку та рентабельності підприємства ТОВ Управляюча компанія «Пром-сила» дозволив зробити висновок, що підприємство є прибутковим. Воно є юридичною особою з моменту його державної реєстрації. Основним видом економічної діяльності підприємства є будівництво житлових і нежитлових будівель.

Проведений горизонтальний та вертикальний аналіз балансових показників за активами та пасивами ТОВ Управляюча компанія «Пром-сила» за 2016 – 2018 рр. дозволив сформулювати висновок, що підприємство має проблеми з грошами та боржниками за товари та використовує запозичення у вигляді короткострокових кредитів банків.

Проаналізовані фінансові показники діяльності підприємства для визначення кількісного впливу факторів на зміну чистого прибутку підприємства та зроблено висновок, що підприємство є прибутковим та прибуток зростає із рік в рік. Збільшення прибутку виникло за рахунок підвищення ціни та зменшення витрат на управління та збут. А зменшення обсягу реалізації та випуску продукції можна вважати резервами для подальшого їх збільшення, що буде впливати на збільшення чистого прибутку.

Аналіз показників рентабельності за 2016-2018 роки на ТОВ Управляюча компанія «Пром-сила» показав, що важко зробити коректний загальний висновок щодо динаміки показників рентабельності підприємства протягом аналізованого періоду.



Аналіз прибутку підприємства за напрямками використання виявив, що ТОВ Управляюча компанія «Пром-сила» всю суму чистого прибутку направляє у нерозподілений прибуток. Далі він розподілявся у 2018 р. наступним чином: найбільшу суму з отриманого прибутку підприємство направляє на інвестиційні потреби (69 %), що є добрим знаком для загального розвитку та максимізації прибутку.

Таким чином, з метою підвищення ефективності діяльності компанії та її стратегічного розвитку в майбутньому, необхідно розробити стратегію управління підприємством, спрямовану на вдосконалення механізму формування та планування прибутку. Ефективне управління прибутком дозволить компанії досягти бажаного рівня прибутковості.

Прибуток, отриманий компанією, використовується для задоволення різних потреб. Якість управлінських рішень щодо використання отриманого прибутку значною мірою залежить від ефективності компанії. У розподілі прибутку важливим є оптимальне поєднання наступних завдань ефективного використання: розподіл прибутку відповідно до стратегії розвитку підприємства; підвищення рівня добробуту власників підприємства, забезпечення зростання ринкової вартості суб'єкта господарювання в короткостроковій і довгостроковій перспективі; підвищення інвестиційної привабливості підприємства; зниження ризику діяльності.

Було зроблено висновок, що для максимізації прибутку підприємства ТОВ Управляюча компанія «Пром-сила» необхідно, насамперед, виконати комплекс завдань щодо зростання обсягів діяльності, ефективного управління витратами, підвищення ефективності використання матеріально – технічної бази, оптимізації складу та структури обігових коштів, підвищення продуктивності праці та системи управління підприємства.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Азаренкова Г. М. Ефективність управління прибутком акціонерного товариства / Г. М. Азаренкова, М. В. Іванова // Вісник Університету банківської справи НБУ. - 2018. - № 1. - С. 49 - 53.
2. Азаренкова Г. М. Фінансове забезпечення сталого економічного зростання підприємства / Г. М. Азаренкова, М. В. Семенова // Вісник Університету банківської справи. - 2016. - № 2. - С. 80-83.
3. Антонюк О.О. Оцінка рівня прибутковості як важлива складова діагностики кризових явищ підприємства / О.О. Антонюк // Вісник «ХНУ». Економічні науки. – 2013. – № 5. – Т. 2. – С. 20–24.
4. Андрієць В. С. Забезпечення економічного зростання підприємства за допомогою оптимізації грошових потоків підприємства / В.С. Андрієць // Економіка. Фінанси. Право. - 2008. - № 11. - С. 16-18.
5. Афанасьєв А. Управління структурою капіталу / Афанасьєв А., Кравченко С. // Економіка, фінанси, право. - 2009. - № 1. - с.25-27.
6. Афанасьєв А. Планування структури капіталу / Афанасьєв А. // Банківська справа. - 2018. - № 2. - с.23-24.
7. Баканов М.И. Теория экономического анализа: Учебник / М.И. Баканов., А.Д. Шеремет - М.: Финансы и статистика, 2008. - 416 с.
8. Балабанов И.Т. Анализ и планирование финансов хозяйствующего субъекта / И.Т. Балабанов - М.: Финансы и статистика, 2009.- 278 с.
9. Бердник К. А. Управління прибутком на підприємстві та шляхи поліпшення цього процесу / К. А. Бердник, Ю. В. Гончаров // Вісник Київського національного університету технологій та дизайну. - 2014. - № 1. - С. 170-176. – [Електронний ресурс] - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vknutd\\_2014\\_1\\_26](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vknutd_2014_1_26)
10. Бердар М. М. Управління процесом формування і використання фінансових ресурсів підприємства на основі логістичного підходу / Бердар М.М. // Актуальні проблеми економіки. – 2010. - № 5. - С. 133-138.

11. Бланк И.А. Управление использованием капитала / Бланк И.А. — К.: Ника-Центр, 2004. - 656с.
12. Бланк И.А. Финансовый менеджмент: Учебный курс. / И.А. Бланк— К.: Эльга-Н, Ника-центр, 2009. – 528 с.
13. Бланк И.А. Управление прибылью / И.А. Бланк – К.: «Ника-Центр», 2010. – 544 с.
14. Бойетт Дж.Г. Лучшие идеи мастеров управления изменениями / Бойетт Дж.Г., Бойетт Дж.Т. // <http://www.management.com.ua>
15. Бойчук В.А. Моделювання адаптивного управління прибутком підприємства / В.А. Бойчук, О.В. Проскурович // Вісник хмельницького національного університету. – 2018. – № 1. – Т. 2. – С. 71–76.
16. Бутко М.П. Фінансові ресурси регіону в умовах ринкової трансформації / Бутко М.П., Білокур К.О. // Фінанси України. К.: Фінанси, 2008 – №10 - С. 23-32.
17. Ван Хорн Дж. К. Основы управления финансами / Ван Хорн Дж. К.- М.:Финансы и статистика, 2007. – 803 с.
18. Воробйов Ю.М. Особливості формування фінансового капіталу підприємства / Воробйов Ю.М. // Фінанси України. — 2002. — № 2. — С. 77-85.
19. Герасимович А.М. Практикум з курсу «Аналіз фінансової діяльності підприємства»: Навч. посібник / А.М. Герасимович, О.І. Самсонова— К.: КНЕУ, 2008. – 102 с.
20. Гуменюк В.С. Прибутковість підприємства як результат його розвитку / В.С. Гуменюк // Науково-технічна конференція факультету менеджменту. – 2017 р. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://conferences.vntu.edu.ua/index.php/all-fm/all-fm-2017/schedConf/presentations>
21. Дмитренко М.О. Управління фінансами підприємства / М.О. Дмитренко // Вісник НБУ. – 2010. – № 11. – С. 29 -31.
22. Друкер Питер. Ф. Эффективное управление / Питер. Ф. Друкер. – М.: АСТ: Астрель: Ермак, 2004. – 285 с.

23. Івахненко В.М. Курс економічного аналізу: Навч. посіб / В.М. Івахненко–К.: Знання, 2010. -261 с.
24. Кириченко О., Банківський менеджмент: Навч. посіб. / О.Кириченко, І.Гіленко, А.Ятченко. – К.: Основи, 2009. – 671 с.
25. Ковалев А.И. Анализ финансового состояния предприятия / Ковалев А.И., Привалов В.П. – М.: Центр экономики и маркетинга, 2008. – 354 с.
26. Колеватова А.В. Напрями вдосконалення процесу формування та управління прибутком на підприємствах / А.В. Колеватова // Молодий вчений – 2018. – № 5 (57) – С. 717-720.
27. Коробов М.Я. Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємств: Навч. посіб / Коробов М.Я. — К.: Т-во «Знання», КОО, 2010. — 378 с.
28. Кочетков В.Н. Анализ предприятия: теоретико-прикладной аспект / Кочетков В.Н. – К.: МАУП, 2009. – 190 с.
29. Кривицька О.Р. Формування прибутку підприємства у ринкових умовах: автореферат / О.Р. Кривицька. – Тернопіль: Тернопільський НЕУ, 2018. – С. 20 – 28.
30. Любушин Н.П. Теория экономического анализа: Курс лекций / Любушин Н.П. -Н.Новгород: НКИ, 2007. - 81 с.
31. Мазурова И.И. Лекции по анализу финансово - хозяйственной деятельности предприятия / Мазурова И.И., Астапенко З.Н., Брылева Н.Д. - СПбУЭФ, 2008. – 452 с.
32. Масленченков Ю.С. Стоимостной анализ структурно-функциональной организации бизнес-процессов / Масленченков Ю.С.// Аналитический банковский журнал: – 2008. – № 9. – С. 66–74.
33. Митрофанов Г.В. Фінансовий аналіз: Навчальний посіб. / Митрофанов Г.В., Кравченко Г.О., Барабаш Н.С. та ін. – К.: Київ нац. торг.-екон. ун-т.: 2008, - 301с.
34. Поддєрьогін А.М. Фінансовий менеджмент: підручник / кер. кол. авт. і наук. ред. проф. А.М. Поддєрьогін. – К. : КНЕУ, 2005. – 536 с.
35. Покропивний С.Ф. Економіка підприємства: Підручник. – К.: КНЕУ,

2008. – 528 с

36. Родионова В.М. Финансовая устойчивость предприятия в условиях инфляции / Родионова В.М., Федотова М.А. – М.: Перспектива, 2008.- 305с.

37. Рясних Є.Г. Основи фінансового менеджменту. Навчальний посібник / . Рясних Є.Г. –К.: Скарби, 2003. -238 с.

38. Савчук В.П. Управление финансами предприятия / Савчук В.П. - М: «Бином» - 2008, 480 с.

39. Самойлов Л.Л. Практические выводы по результатам анализа финансовых показателей / Самойлов Л.Л. // Статья с сервера «Корпоративные финансы» - <http://www.cfin.ru>

40. Свиноус І. Проблеми підвищення прибутковості виробництва молока в сільськогосподарських підприємствах України / І. Свиноус, Л. Іванова, В. Радько // Економіст. - 2014. - № 6. - С. 61-63.

41. Середні ціни реалізації продукції сільського господарства сільськогосподарськими підприємствами [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2006/sg/sg\\_rik/sg\\_u/scr\\_sp\\_u.html](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2006/sg/sg_rik/sg_u/scr_sp_u.html)

42. Сидяга Б. Механізми управління формуванням і використанням прибутку підприємства / Б. Сидяга // Галицький економічний вісник. – 2012. – № 1(26). – С. 41–45.

43. Скибенко С. Т. Формування стратегії управління прибутком підприємства / С. Т. Скибенко, М. В. Чемерис // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. Серія : Економічні науки. - 2011. - № 6(2). - С. 152-160.

44. Федонін О. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: Навч. посібник / Федонін О. С, Репіна І. М., Олексюк О. І. —К.:КНЕУ, 2008. —316с.

45. Ціхановська В. М. Стан та перспективи розвитку ринку молока та молочних продуктів України / В. М. Ціхановська. // Економіка. Управління. Інновації. Серія : Економічні науки- 2017. - № 1.

46. Шеремет А.Д. Методика финансового анализа / Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С. - М.: ИНФРА-М, 2009. – 423с.

47. Шило В. П., Верхоглядова Н. І., Ільїна С. Б., Темченко А. Г. Аналіз фінансового стану виробничої та комерційної діяльності підприємства: Навчальний посібник. К.: Кондор, 2005-240 с.

48. Шляга О. В. Прибуток та рентабельність як показники ефективності виробництва / О. В. Шляга, Л. І. Шипуля // Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії. – 2014. – № 8. – С. 75-81.

49. Шуляк П.Н. Ценообразование: учебно-практическое пособие. - 6-е изд. перераб. и доп. - М.: Дашкови Ко, 2003. - 192 с.

50. Ядин Д. Маркетинговые коммуникации. Современная креативная реклама. - М.: Гранд, 2003. - 480 с.

## ДОДАТКИ

### Додаток А

Фінансова звітність ТОВ Управляюча компанія «Пром-сила» за 2016 р.

Додаток І  
до положення (стандарту) бухгалтерського обліку 25  
"Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва"

**ФІНАНСОВИМ ЗВІТ**  
суб'єкта малого підприємництва

Підприємство

**Товариство з обмеженою відповідальністю "Управляюча компанія "Пром-сила"**

Територія Дарницький

Організаційно-правова форма господарювання ТОВ

Вид економічної діяльності Будівництво житлових і нежитлових будівель

Середня кількість працівників, осіб 4

Одиниця виміру: тис. грн. з одним десятковим знаком

Адреса, телефон Ревуцького, буд. 16а, ДАРНИЦЬКИМ р-н, м. КИЇВ, М. КИЇВ, 02068

Дата(рік,місяць,число)

за ЄДРПОУ

за КОАТУУ

за КОПФГ

за КВЕД

Коди

2016	01	01
37116243		
8036300000		
240		
41.20		

**1.Баланс на 31 грудня 2016 р.**

Форма № 1-м Код за Д КУД

1801006

Актив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
<b>I. Необоротні активи</b>			
Незавершені капітальні інвестиції	1005	-	-
Основні засоби	1010	44,9	19,1
первісна вартість	1011	144,3	38,3
знос	1012	( 99,4 )	( 19,2 )
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	-	-
Інші необоротні активи	1090	-	-
<b>Усього за розділом I</b>	<b>1095</b>	44,9	19,1
<b>II. Оборотні активи</b>			
Запаси	1100	34,3	11,7
у тому числі готова продукція	1103	-	-
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	77,4	32,3
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	-	-
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	74,5	23,3
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	17,1	12,5
Витрати майбутніх періодів	1170	-	-
Інші оборотні активи	1190	-	-
<b>Усього за розділом II</b>	<b>1195</b>	203,3	79,8
<b>III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття</b>			
<b>Баланс</b>	<b>1300</b>	248,2	98,9

**Продовження додатку А**

Пасив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
<b>І. Власний капітал</b>			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	10,0	10,0
Додатковий капітал	1410		
Резервний капітал	1415		
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	173,6	(35,5)
Неоплачений капітал	1425	( - )	( - )
<b>Усього за розділом І</b>	<b>1495</b>	<b>183,6</b>	<b>(25,5)</b>
<b>ІІ. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення</b>			
<b>ІІІ. Поточні зобов'язання</b>			
Короткострокові кредити банків	1600		
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610		
товари, роботи, послуги	1615	61,8	123,4
розрахунками з бюджетом	1620		
у тому числі з податку на прибуток	1621		
розрахунками зі страхування	1625		0,6
розрахунками з оплати праці	1630		
Доходи майбутніх періодів	1665		
Інші поточні зобов'язання	1690	2,8	0,4
<b>Усього за розділом ІІІ</b>	<b>1695</b>	<b>64,6</b>	<b>124,4</b>
<b>ІV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття</b>	<b>1700</b>		
<b>Баланс</b>	<b>1900</b>	<b>248,2</b>	<b>98,9</b>

## 2. Звіт про фінансові результати за

Рік 2016

Керівник

(підпис)

Гайдамаха Микола Дмитрович

(ініціали, прізвище)

Головний бухгалтер

(підпис)

Залорова Катерина Петрівна

(ініціали, прізвище)

Форма № 2-м Код за ДКУД

1801007

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	374,3	1 495,3
Інші операційні доходи	2120	101,7	
Інші доходи	2240		
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	476,0	1 495,3
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	( 288,4 )	( 1 299,0 )
Інші операційні витрати	2180	( 233,1 )	( 155,0 )
Інші витрати	2270	( - )	( - )
<b>Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)</b>	<b>2285</b>	<b>( 511,5 )</b>	<b>( 1 454,0 )</b>
Фінансовий результат до оподаткування (2280 - 2285)	2290	(35,5)	41,3
Податок на прибуток	2300	( - )	( - )
<b>Чистий прибуток (збиток) (2290 - 2300)</b>	<b>2350</b>	<b>(35,5)</b>	<b>41,3</b>

Додаток Б



# Фінансова звітність ТОВ Управляюча компанія «Пром-сила» за 2017 р.

Додаток 1

до доложення (стандарту) бухгалтерського обліку 25  
"Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва"

## ФІНАНСОВИМ ЗВІТ суб'єкта малого підприємництва

Підприємство

Дата(рік,місяць,число)

Товариство з обмеженою відповідальністю "Управляюча компанія "Пром-сила"

за ЄДРПОУ

Територія Дарницький

за КОАТУУ

Організаційно-правова форма господарювання ТОВ

за КОПФГ

Вид економічної діяльності Будівництво житлових і нежитлових будівель

за КВЕД

Середня кількість працівників, осіб 4

Одиниця виміру: тис. грн. з одним десятковим знаком

Адреса, телефон Ревуцького, буд. 16а, ДАРНИЦЬКИМ р-н, м. КИЇВ, М. КИЇВ, 02068

Коди		
2017	01	01
37116243		
8036300000		
240		
41.20		

### 1.Баланс на 31 грудня 2017 р.

Форма № 1-м

Код за Д КВД

1801006

Актив	Код рядка	На початок звітної року	На кінець звітної періоду
1	2	3	4
<b>I. Необоротні активи</b>			
Незавершені капітальні інвестиції	1005	-	-
Основні засоби	1010	19,1	96,9
первісна вартість	1011	38,3	235,0
знос	1012	( 19,2 )	( 138,1 )
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	-	-
Інші необоротні активи	1090	-	-
<b>Усього за розділом I</b>	<b>1095</b>	19,1	96,9
<b>II. Оборотні активи</b>			
Запаси	1100	11,7	38,8
у тому числі готова продукція	1103	-	-
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	32,3	332,5
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	-	-
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	23,3	27,1
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	12,5	95,8
Витрати майбутніх періодів	1170	-	-
Інші оборотні активи	1190	-	-
<b>Усього за розділом II</b>	<b>1195</b>	79,8	494,2
<b>III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття</b>	<b>1200</b>	-	-
<b>Баланс</b>	<b>1300</b>	98,9	591,1

Продовження додатку Б

Пасив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
<b>І. Власний капітал</b>			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	10,0	10,0
Додатковий капітал	1410		
Резервний капітал	1415		
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	(35,5)	55,9
Неоплачений капітал	1425	( - )	( - )
<b>Усього за розділом І</b>	<b>1495</b>	<b>(25,5)</b>	<b>65,9</b>
<b>ІІ. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення</b>			
<b>ІІІ. Поточні зобов'язання</b>			
Короткострокові кредити банків	1600		
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610		
товари, роботи, послуги	1615	123,4	293,9
розрахунками з бюджетом	1620		
у тому числі з податку на прибуток	1621		
розрахунками зі страхування	1625	0,6	1,3
розрахунками з оплати праці	1630		
Доходи майбутніх періодів	1665		
Інші поточні зобов'язання	1690	0,4	230
<b>Усього за розділом ІІІ</b>	<b>1695</b>	<b>124,4</b>	<b>525,2</b>
<b>ІV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття</b>			
<b>Баланс</b>	<b>1900</b>	<b>98,9</b>	<b>591,1</b>

## 2. Звіт про фінансові результати за Рік 2017

Керівник

(підпис)

Гайлаха Микола Дмитрович

(ініціали, прізвище)

Головний бухгалтер

(підпис)

Задорова Катерина Петрівна

(ініціали, прізвище)

Форма № 2-м Код за ДКУД

1801007

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	9095,0	374,3
Інші операційні доходи	2120	1,3	101,7
Інші доходи	2240		
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	9096,3	476,0
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	( 7 926,0)	( 288,4 )
Інші операційні витрати	2180	( 1114,4)	( 223,1 )
Інші витрати	2270	( - )	( - )
<b>Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)</b>	<b>2285</b>	<b>( 9040,4)</b>	<b>( 511,5)</b>
Фінансовий результат до оподаткування (2280 - 2285)	2290	(55,9)	35,5
Податок на прибуток	2300	( - )	( - )
<b>Чистий прибуток (збиток) (2290 - 2300)</b>	<b>2350</b>	<b>(55,9)</b>	<b>35,5</b>

## Додаток В

## Фінансова звітність ТОВ Управляюча компанія «Пром-сила» за 2018 р.

Пасив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
<b>І. Власний капітал</b>			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	10,0	10,0
Додатковий капітал	1410	-	-
Резервний капітал	1415	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	(55,9)	78,4
Неоплачений капітал	1425	( - )	( - )
<b>Усього за розділом І</b>	<b>1495</b>	<b>65,9</b>	<b>88,4</b>
<b>ІІ. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення</b>			
<b>ІІІ. Поточні зобов'язання</b>			
Короткострокові кредити банків	1600	-	55,3
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями			
товари, роботи, послуги	1610	-	-
товари, роботи, послуги	1615	293,9	1157,7
розрахунками з бюджетом	1620	-	-
у тому числі з податку на прибуток	1621	-	-
розрахунками зі страхування	1625	1,3	-
розрахунками з оплати праці	1630	-	-
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	230,0	385,9
<b>Усього за розділом ІІІ</b>	<b>1695</b>	<b>525,5</b>	<b>-</b>
<b>ІV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття</b>			
<b>Баланс</b>	<b>1900</b>	<b>591,1</b>	<b>1687,3</b>

## 2. Звіт про фінансові результати за Рік 2018

Керівник

(підпис)

Гайдамаха Микола Дмитрович

(ініціали, прізвище)

Головний бухгалтер

(підпис)

Задорова Катерина Петрівна

(ініціали, прізвище)

Форма № 2-м Код за ДКУД

1801007

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	9334,9	9095,0
Інші операційні доходи	2120	-	1,3
Інші доходи	2240	-	-
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	9334,9	9096,3
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(9107,9)	(7926,0)
Інші операційні витрати	2180	(148,6)	(1114,4)
Інші витрати	2270	( - )	( - )
<b>Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)</b>	<b>2285</b>	<b>(9256,5)</b>	<b>(9040,4)</b>
Фінансовий результат до оподаткування (2280 - 2285)	2290	(78,4)	55,9
Податок на прибуток	2300	( - )	( - )
<b>Чистий прибуток (збиток) (2290 - 2300)</b>	<b>2350</b>	<b>(78,4)</b>	<b>55,9</b>

## Продовження додатку В

Пасив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
<b>І. Власний капітал</b>			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	10,0	10,0
Додатковий капітал	1410	-	-
Резервний капітал	1415	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	(55,9)	78,4
Неоплачений капітал	1425	( - )	( - )
<b>Усього за розділом І</b>	<b>1495</b>	<b>65,9</b>	<b>88,4</b>
<b>ІІ. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення</b>			
<b>ІІІ. Поточні зобов'язання</b>			
Короткострокові кредити банків	1600	-	55,3
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	-
товари, роботи, послуги	1615	293,9	1157,7
розрахунками з бюджетом	1620	-	-
у тому числі з податку на прибуток	1621	-	-
розрахунками зі страхування	1625	1,3	-
розрахунками з оплати праці	1630	-	-
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	230,0	385,9
<b>Усього за розділом ІІІ</b>	<b>1695</b>	<b>525,5</b>	<b>-</b>
<b>ІV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття</b>			
<b>Баланс</b>	<b>1900</b>	<b>591,1</b>	<b>1687,3</b>

## 2. Звіт про фінансові результати за Рік 2018

Керівник

(підпис)

Гайдамаха Микола Дмитрович

(ініціали, прізвище)

Головний бухгалтер

(підпис)

Задорова Катерина Петрівна

(ініціали, прізвище)

Форма № 2-м Код за ДКУД

1801007

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	9334,9	9095,0
Інші операційні доходи	2120	-	1,3
Інші доходи	2240	-	-
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	9334,9	9096,3
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	( 9107,9)	( 7926,0)
Інші операційні витрати	2180	( 148,6)	( 1114,4 )
Інші витрати	2270	( - )	( - )
<b>Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)</b>	<b>2285</b>	<b>(9256,5)</b>	<b>( 9040,4)</b>
Фінансовий результат до оподаткування (2280 - 2285)	2290	(78,4)	55,9
Податок на прибуток	2300	( - )	( - )
<b>Чистий прибуток (збиток) (2290 - 2300)</b>	<b>2350</b>	<b>(78,4)</b>	<b>55,9</b>