

Київський національний торговельно-економічний університет  
Кафедра економіки та фінансів підприємства

# **ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА**

на тему:

## **Управління формуванням прибутку підприємства**

за матеріалами ТОВ «Стандарт будівельний», м. Умань

Студента 2 курсу 1 м групи,  
спеціальності 051  
«Економіка», спеціалізації  
«Економіка та безпека бізнесу»  
заочної форми навчання

Полова Руслана  
Андріївна

Науковий керівник –  
канд. екон. наук, доцент

Зубко Тетяна  
Леонідівна

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

Блакита Ганна  
Владиславівна

Київ 2020

**ЗМІСТ**

ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ 1. ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ФОРМУВАННЯ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА ТОРГІВЛІ.....	6
РОЗДІЛ 2. ОЦІНКА ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ПРИБУТКУ ТОВ «СТАНДАРТ БУДІВЕЛЬНИЙ».....	17
2.1 Дослідження обсягів та джерел формування прибутку .....	17
ТОВ «Стандарт будівельний» .....	17
2.2 Аналіз факторів, що впливають на обсяг формування прибутку ТОВ «Стандарт будівельний» .....	22
2.3 Оцінка динаміки та структури прибутку ТОВ «Стандарт будівельний» .....	25
РОЗДІЛ 3. ЕКОНОМІЧНЕ ОБГРУНТУВАННЯ ОБСЯГУ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА НА ОЧІКУВАНИЙ ПЕРІОД.....	39
ВИСНОВКИ І ПРОПОЗИЦІЇ.....	59
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ .....	62
ДОДАТКИ.....	67

## ВСТУП

**Актуальність теми.** Фінансові результати діяльності підприємств торгівлі характеризується такими економічним показником, як чистий прибуток. На сьогодні прибуток створює фінансову базу для самофінансування, розширеного відтворення, вирішення проблем соціальних та матеріальних потреб трудових колективів. За рахунок прибутку виконується також частина зобов'язань підприємства перед бюджетом, банками тощо.

Питанню формування моделі оптимальної системи обліку, аналізу та контролю фінансових результатів підприємства приділялася досить велика увага. Але його галузева спрямованість залишилася нерозкритою, що потребує систематизування основних аспектів обліку, аналізу та аудиту фінансових результатів саме в торгівлі, як і найбільш динамічно розвиваючій галузі сьогодення.

В роботі були використані результати наукових праць Бутинця Ф.Ф., Бланк І.О., Волков О.И., Голов С.Ф., Семенов В.М., Ушакова Н.М., Устенко О.Л., Ляшенко С.І., Мельник І.М., Панченко І.А., Правдюк Н.Л., Хачатрян В.В., Мазаракі А.А., Л.Фішер, Е.Дж.Долан, Роберт Н. Холт, К.Р.Макконелл, Дж.М.Кейнс та ін.

Разом із тим вивчення наукових праць і практика господарської діяльності свідчать про те, що досі є дискусійними безліч теоретичних положень, а цілий ряд принципово важливих питань, пов'язаних з формуванням і використанням прибутку підприємства торгівлі потребують суттєвого вдосконалення.

Наявність, теоретичне й практичне рішення названих проблем на сучасному етапі обумовили вибір і цільову спрямованість дослідження.

**Метою роботи** є розвиток теоретичних положень та розробка практичних рекомендацій з політики формування і використання прибутку.

Для досягнення поставленої мети в роботі вирішуються такі завдання:

- дослідити сутність прибутку підприємства, методику його визначення;
- провести оцінку системи формування прибутку підприємства на ТОВ «Стандарт Будівельний»;
- проаналізувати систему використання прибутку підприємства на ТОВ «Стандарт Будівельний»;
- запропонувати напрями підвищення прибутковості та рентабельності ТОВ «Стандарт Будівельний».

**Предметом дослідження** є сукупність теоретичних, методичних, організаційних та практичних аспектів форсування та використання прибутку підприємства торгівлі.

**Об'єктом дослідження** є процес управління формуванням прибутку ТОВ «Стандарт Будівельний».

Емпіричною базою дослідження є компанія «Стандарт Будівельний», яка почала свою роботу в 1999 році з невеликого магазину, який займався продажем фарб, зараз має мережу будівельних магазинів, велику оптово-роздрібну базу, сервісний центр по ремонту електроінструменту і окреме відділення, що займається інтернет-магазином.

Місцезнаходження товариства: Україна, 20300, Черкаська обл., місто Умань, вулиця Дерев'янка, будинок 7А.

Види діяльності компанії за КВЕД:

- 46.90 Неспеціалізована оптова торгівля
- 16.29 Виробництво інших виробів з деревини; виготовлення виробів з корка, соломки та рослинних матеріалів для плетіння
- 46.19 Діяльність посередників у торгівлі товарами широкого асортименту
- 47.19 Інші види роздрібної торгівлі в неспеціалізованих магазинах.

**Для досягнення визначеної мети було використано:** історичний та системний підходи, методи теоретичного узагальнення та порівняння, елементи методів економічного аналізу та групування. А допомогою синтезу

були розроблені рекомендації щодо вдосконалення шляхів контролю фінансових результатів підприємства торгівлі.

**Наукова новизна** дослідження полягає в теоретичному обґрунтуванні та розробленні практичних заходів щодо розробки програми заходів щодо аспектів управління та формування прибутку підприємства. Проведено систематизацію визначень наукового поняття «прибуток».

**Практичне значення роботи.** Аналіз публікацій з даної проблеми і практичної діяльності з питань управління та формування прибутку дозволив виявити ряд невирішених проблем і завдань. Цим фактором обумовлена мета нашого наукового дослідження, яка створила підґрунтя для розв'язання важливого завдання – узагальнення теоретико-методичних підходів до управління формуванням прибутком підприємства торгівлі та розробка заходів щодо його зростання..

**Апробація.** Методичні підходи, що використовуються у випускній кваліфікаційній роботі висвітлені у наукових статтях «Шляхи підвищення прибутковості підприємства в умовах нестабільного середовища» та опубліковано у збірнику наукових статей студентів «Економіка та фінанси підприємства», частина друга, Київ 2020.

**Структура роботи:** Випускна кваліфікаційна робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків і пропозицій, списку використаних джерел та додатків. Робота містить 23 таблиці, 12 рисунків, 19 формул, список використаних джерел з 43 найменування та 6 сторінок додатків.

## РОЗДІЛ 1

### ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ФОРМУВАННЯ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА ТОРГІВЛІ

Найбільш проста і одночасно складна категорія ринкової економіки - прибуток. Його простота визначається тим - що він є стержнем і головною рушійною силою економіки ринкового типу, основним пробуджуючим мотивом діяльності підприємців у сучасній економіці. В той же час його складність визначається різноманітністю сутнісних сторін, які він відображує, багатогранністю облич, в яких він виступає та роллю, яку він відіграє у розвитку ринкової економіки.

В умовах сучасної економіки отримання прибутку та забезпечення рентабельної діяльності є необхідним чинником існування будь-якого суб'єкта підприємництва. Як основний узагальнюючий показник фінансових результатів діяльності прибуток, у той же час, є найважливішим джерелом формування капіталу, забезпечення фінансової стійкості та платоспроможності. Таким чином, отримання прибутку є однією із стратегічних цілей управління та найважливішим об'єктом фінансового аналізу діяльності підприємства [27].

Прибуток – головний показник, який відображає фінансові результати діяльності підприємства, мету його діяльності. Прибуток є основним фінансовим джерелом розвитку підприємства. І одним з головних питань економіки та фінансів є визначення фінансового результату діяльності підприємства. Прибуток виступає головною рушійною силою економічних процесів та основною метою діяльності підприємства. Він є джерелом забезпечення не лише внутрішньогосподарських потреб підприємства, а і джерелом формування бюджетних ресурсів держави.

Американський економіст Ф. Найт зазначає, що жоден економічний термін або поняття не використовується в такій величезній кількості значень,

як «прибуток», це стосується і категорії «доходу».

Досить часто поняття «прибутку» ототожнюють з поняттям «доходу». Але на нашу думку, поняття «дохід» ширше поняття «прибуток». Дохід широко використовується на загальному, економічному та побутовому рівні. Можна говорити про національний дохід держави, дохід громадян, дохід підприємства. Дохід - це загальна сума грошових надходжень підприємства від реалізованої продукції, виконаних робіт або послуг. Загальний дохід підприємства - це сума доходу, отриманого фірмою від продажу певної кількості продукції. Валовий дохід підприємства становить грошову виручку від реалізації продукту (виконання робіт чи послуг), інших матеріальних цінностей і майна підприємства (включаючи основні фонди) тощо, зменшену на суму постійних витрат підприємства [8].

У працях багатьох вчених-економістів поняття «прибуток» нерозривно пов'язується з доходом, працею, капіталом, відсотком, рентою і багатьма іншими категоріями. Виходячи з великої кількості різноманітних трактувань поняття «прибуток» є необхідним визначення його економічної сутності. Тому з'ясування суті прибутку, його функцій та видів має важливе значення для визначення джерел його формування, розподілу та механізму безперервного зростання. Наведемо основні визначення прибутку, які наводять економісти (табл. 1.1).

Таблиця 1.1

**Існуючі підходи до визначення категорії «прибуток» з точки зору економіки**

№	Джерело	Визначення
1	2	3
1	Олексієнко Л.М., Олексієнко В.М. [1]	Прибуток (earnings, profit, прибыль) - виражений у грошовій формі чистий дохід підприємства на викладений капітал, який характеризує його винагороду за ризик здійснення підприємницької діяльності і представляє собою різницю між сукупним доходом і сукупними затратами у процесі виконання цієї діяльності.
2	Біла О.Г. [3]	Прибуток - позитивний фінансовий результат господарської діяльності підприємства, характеризує ефективність виробництва і свідчить про рівень товару, рівень собівартості.
3	Панченко І. А. [30]	Прибуток: 1) є результатом капіталу як обов'язкового фактора будь-якого виробництва; 2) винагорода капіталіста за відстрочку

## Продовження табл. 1.1

1	2	3
		особистого споживання власного капіталу, за ризик в очікуванні ефекту від вкладених у виробництво засобів;
4	Гальчинський А.С. [27,с.407]	Прибуток - різниця між продажною ціною товару або послуги і витратами виробництва. Виражає вартість додаткового і частково необхідного продукту.
5	Емельянов А.М., Воронов В.В., Кушлин В.И. [42]	Нерозподілений прибуток складається із тієї частини прибутку компанії, який зберігається, а не витрачається на виплати у вигляді дивідендів.
6	Загородній А.Г., Вознюк Г.Л., Смовженко Т.С.[12,с.179]	Прибуток: 1) сума, на яку доходи перевищують пов'язані з ними витрати; 2) перевищення сукупних доходів над сукупними витратами.
7	Мазаракі А.А. [21]	Прибуток як економічний показник являє собою різницю між ціною реалізації та собівартістю продукції (товарів, послуг), між обсягом отриманої виручки та сумою витрат на виробництво та реалізацію продукції.
8	Мочерний С.В. [11]	Прибуток - одна з форм чистого доходу в умовах розвинутих товарно- грошових відносин, що виражає вартість додаткового частково необхідного продукту. За своєю величиною прибуток - це різниця між продажною ціною товару і витратами на його виробництво.
9	Осовська Г.В., Юшкевич О.О. [28,с.285]	Прибуток - перевищення доходів від продажу товарів та послуг над витратами на виробництво і продаж цих товарів; один із найважливіших показників фінансових результатів господарської діяльності підприємства, підприємця. Прибуток обчислюється як різниця між виручкою від реалізації продукту господарської діяльності та сумою витрат факторів виробництва на цю діяльність у грошовому вираженні.
10	Буряковський В. А. [5]	Прибуток є одним з узагальнюючих показників діяльності і окремого підприємця, і підприємства, і галузі, і економіки у цілому.

Узагальнення наукових досліджень дало змогу виокремити кілька відмінних позицій, зокрема рекомендовано його розглядати з урахуванням: соціальних відносин – як засіб задоволення інтересів суб'єктів ринкових відносин, задіяних у його формуванні; економічних відносин – як частину доданої вартості, що закладається у виробництві, а фактично надходить на підприємства як складова частина виручки від реалізації продукції; фінансових відносин – як вид фінансового результату діяльності підприємств (поряд зі збитком та нульовим результатом), що визначається позитивним сальдо між отриманими доходами і здійсненими витратами підприємств [26].

Прибуток підприємства є складовою частиною доходу, що залишається



після відшкодування всіх витрат на виробничу і комерційну діяльність підприємства. Він характеризує перевищення надходжень над витратами, мету підприємницької діяльності і вважається одним з головних показників результативності діяльності підприємства.

З точки зору бухгалтерського обліку найчастіше застосовується визначення «фінансовий результат». Прибуток відноситься до позитивного фінансового результату, збиток – до від'ємного. Поняття фінансового результату пов'язано із відображенням прибутку у звітності.

Підходи до класифікації фінансових результатів за різними ознаками містять суперечливі моменти, навіть на законодавчому рівні, так, наприклад, у 2013 році втратив чинність П(С)БО 3 «Звіт про фінансові результати», в якому визначались основні види фінансових результатів, а у новому стандарті запропоновано інший перелік показників, який досить сильно відрізняється від того, який застосовувався (табл. 1.2).

Таблиця 1.2

**Порівняння переліку показників фінансового результату, які використовуються у нормативних документах**

П(С)БО 3 «Звіт про фінансові результати» (втратив чинність)	НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»
1	2
Валовий прибуток	Валовий прибуток;
Прибуток від операційної діяльності	Фінансовий результат від операційної діяльності;
Фінансовий результат	Фінансовий результат до оподаткування;
Чистий прибуток	Чистий фінансовий результат;
	Інший сукупний дохід до оподаткування;
	Інший сукупний дохід після оподаткування;
	Сукупний дохід

При цьому жодним нормативним документом не визначена сутність поняття «сукупний дохід», а тільки наведений алгоритм його розрахунку.

Крім того, відповідно до НП(С)БО 1, який не передбачає відображення надзвичайних фінансових результатів з Плану рахунків виключено відповідні рахунки, але не запропоновано відповідних прийомів для відображення таких

витрат і доходів у разі їх виникнення.

Проведемо порівняльний аналіз визначення сутності поняття «прибуток» з бухгалтерської точки зору в таблиці 1.3.

Таблиця 1.3

**Визначення терміна «прибуток» з бухгалтерської точки зору**

Автор	Сутність поняття «фінансові результати»
Бугинець Ф. Ф.[6]	Прибуток або збиток організації. Співставлення доходів та витрат підприємства відображених у звіті
Сопко В.В.[37]	Різниця між доходами та витратами підприємства чи його окремого підрозділу за певний час. Приріст чи зменшення вартості власного капіталу підприємства внаслідок діяльності у звітному періоді
Голов С. [9]	Перевищення доходів над витратами становить прибуток, зворотнє явище характеризує збиток.
Садовська І. Б. [13]	Різниця між доходами та витратами підприємства
Хачатрян, В. В. [35]	Підсумки господарської діяльності підприємства або його підрозділів, приріст (зменшення) вартості власного капіталу. Визначаються шляхом співставлення витрат з отриманими доходами
НПсБО [22]	Прибуток – сума, на яку доходи перевищують пов'язані з ними витрати;
Ткаченко Н. М.[38]	Доходи діяльності підприємства за вирахуванням витрат діяльності
Худолій Л. М.[40]	Зіставлення доходів і витрат, регламентованих податковим законодавством
Чебанова М. С., Василенко С. С.[41]	Прибуток або збиток, одержаний від діяльності підприємства

З проведеного аналізу, можна зробити висновок про те, що стосовно поняття «фінансовий результат» на сьогоднішній день сформовано декілька точок зору:

- 1) зміна величини (приросту чи зменшення) власного капіталу,
- 2) результат зіставлення доходів і витрат,
- 3) прибуток або збиток, тобто форма вираження фінансового результату)
- 4) результат статутної діяльності підприємства (виручка мінус витрати на виробництво і реалізацію продукції);

5) зміна величини чистих активів підприємства.

б) додаткова вартість, створена у процесі виробництва та здійснення операцій фінансово - кредитного характеру.

В українському законодавстві відсутнє визначення поняття фінансового результату, натомість прибуток розглядається в НП(С)БО 1, Податковому та Господарському кодексах України (табл. 1.4).

Таблиця 1.4

### Характеристика поняття «прибуток» у законодавстві України

№ п/п	Законодавчо-нормативний Документ	Сутність категорії «прибуток»
1	Податковий кодекс України (ст. 134) [33]	Прибуток, який визначається шляхом коригування (збільшення або зменшення) фінансового результату до оподаткування (прибутку або збитку), визначеного у фінансовій звітності підприємства відповідно до національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку або міжнародних стандартів фінансової звітності, на різниці, які виникають відповідно до положень цього Кодексу.
2	Господарський кодекс України (ст. 142)[10]	Прибуток (доход) суб'єкта господарювання є показником фінансових результатів його господарської діяльності, що визначається шляхом зменшення суми валового доходу суб'єкта господарювання за певний період на суму валових витрат та суму амортизаційних відрахувань.

Законодавство України переважно трактує прибуток як різницю між доходами та витратами звітного періоду, при чому в Податковому кодексі детально представлено порядок визначення податкових різниць підприємства. В основі оподаткованого прибутку лежить фінансовий результат, який визначений у бухгалтерському обліку і відображений у фінансовій звітності у ф.№2.

Одним з досить важливих аспектів організації аналітичного обліку фінансових результатів на підприємстві є їх обґрунтована класифікація. напрямки інвестицій [16].

Поняття «фінансовий результат» для підприємства торгівлі буде мати свою специфіку, оскільки прибуток від продажу формується в результаті процесу перепродажу товарів і нарахування торгівельної націнки (надбавок)

на ці самі товари, тому доцільним вважається надання наступного визначення терміну: «чистий прибуток – це частина прибутку, отриманого внаслідок нарахування торгівельної націнки на товар, що реалізується, після оплати податків, зборів і можливих штрафів»[1].

Фінансові результати в практиці господарювання підприємств торгівлі являють собою комплекс (систему) взаємозалежних стандартизованих показників, що формуються поетапно як різниця між доходами та відповідними їм витратами за видами діяльності. У таблиці 1.5 представлені основні характеристики розглянутих показників фінансових результатів.

Таблиця 1.5

### Методи розрахунку та деякі характеристики фінансових результатів підприємства торгівлі

Види фінансових результатів	Формула розрахунку	Позначення	Відбиває інтереси	Відбиває результати	Пов'язані в основному з ефективністю
Чиста виручка (ЧВ)	$ЧВ = Т - Пн$	Т – товарообіг; Пн – непрямі податки в роздрібній ціні	Підприємства, покупців, постачальників товарів, держави й ін. Контрагентів	Основної діяльності	Збутової, маркетингової діяльності
Валовий (маржинальний) доход (ВД)	$ВД = ЧВ - СВ$	СВ – собівартість реалізованої продукції	Керівництва підприємства, кредиторів	Основної діяльності	Закупівельної діяльності
Фінансовий результат від реалізації (ФРр)	$ФРр = ВД - (Ва + Вз)$	Ва – адміністративні витрати; Вз – витрати на збут	Керівництва підприємства	Основної діяльності від реалізації товарів	Реалізації товарів
Чистий фінансовий результат (ЧФН)	$ЧП = ФРр + ФРі - ПП$		Керівництва й власників підприємства		
Нерозподілений прибуток ЧПнр	$ЧПнр = ЧП + ЧПр$	ЧПрі – реінвестуємий прибуток; ЧФР – чистий фінансовий результат	Керівництва, власників, колективу підприємства		Дивідендної й реінвестиційної політик

Чітке представлення про характер фінансових результатів на кожному етапі їх формування дає можливість підприємству правильно оцінювати їх структуру та динаміку, впливати на процеси генерування доходів й оптимізації витрат, погоджувати їх зміни з фінансовим станом.

Джерелом отримання прибутку (збитку) разом з реалізацією продукції може бути також діяльність підприємства, не пов'язана з реалізацією продукції. Такими джерелами можуть виступати:

- прибуток від пайової участі в спільних підприємствах;
- прибуток від здачі в оренду землі і основних фондів;
- одержані і виплачені пені, штрафи;
- збитки від списання безнадійної дебіторської заборгованості, по якій закінчилися терміни позовної давності;
- доходи по акціях, облігаціях, депозитах;
- доходи і збитки від валютних операцій;
- прибутки (збитки) минулих років, виявлені в поточному році;
- фінансова допомога від інших організацій;
- збитки від стихійних лих.

До функцій прибутку можна віднести:

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

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

3. Стимулююча функція. Виконання цієї функції визначається тим, що прибуток є джерелом формування різних фондів стимулювання (фонд

заохочення, фонд виробничого та соціального розвитку, фонд виплати дивідендів, пайовий фонд тощо)[26].

Важливим чинником, що ускладнює управління прибутком, який залишився у розпорядженні підприємства є певна невизначеність напрямів його використання, відповідно до чинного законодавства, установчих документів та з врахуванням соціальної відповідальності бізнесу, що унеможлиблює виконання прибутком стимулюючої функції. Стимулююча функція ґрунтується на тому, що прибуток як результат діяльності, слугує стимулом для управлінського персоналу та працюючих підприємства здійснювати свою діяльність з найвищою ефективністю, що дозволить забезпечити стабільне отримання винагороди за вкладену працю та (або) прийняти участь у розподілі отриманого прибутку.

На підприємстві розподілу підлягає чистий фінансовий результат, тобто прибуток, що залишився в розпорядженні підприємства після сплати податків та інших обов'язкових платежів (рис.1.1.).

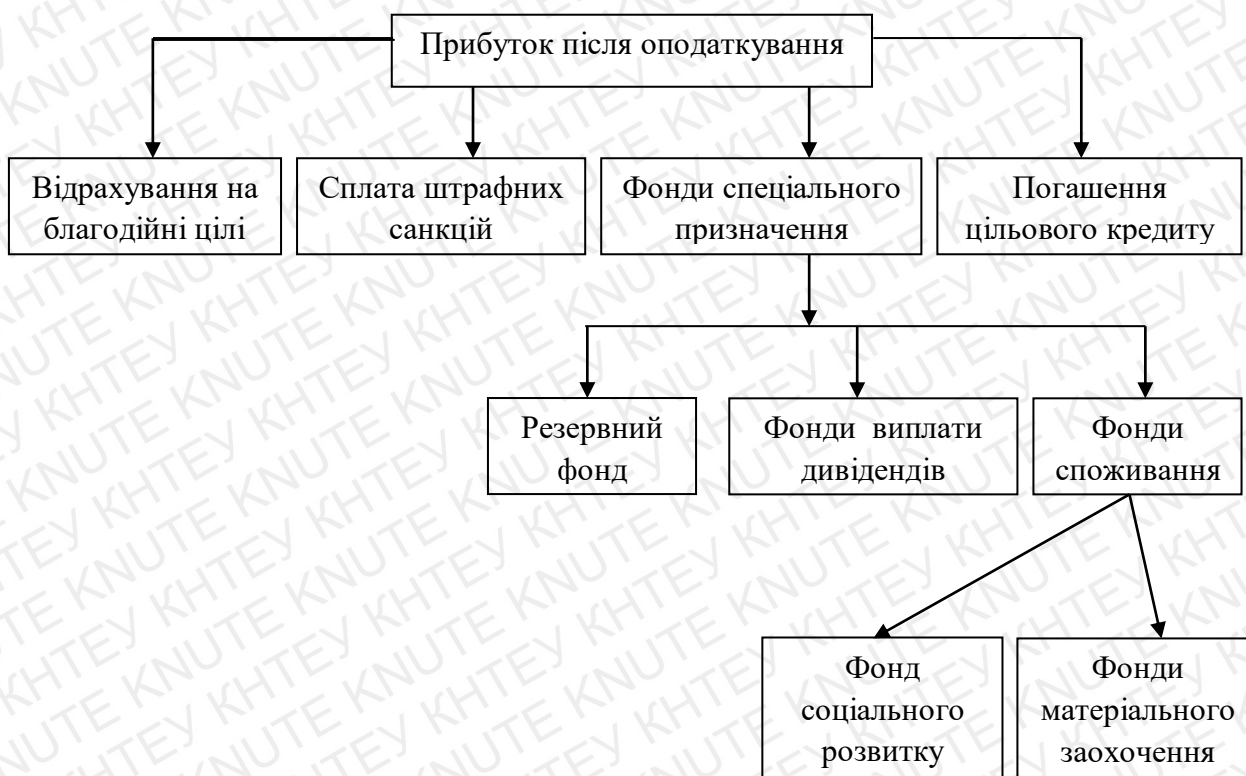


Рисунок 1.1. Розподіл чистого фінансового результату на підприємствах [31]

Розподіл чистого фінансового результату – один з напрямів внутрішньо фірмового планування, значення якого в ринкових умовах зростає. Порядок розподілу і використання чистого фінансового результату не підприємстві фіксується в статуті підприємства.

При прийнятті рішень про розподіл чистого фінансового результату підприємство повинно знайти оптимальне співвідношення у спрямуванні додаткових фінансових ресурсів на цілі виробничо-технічного розвитку, соціального розвитку, матеріального заохочення працівників та інші цілі.

Кошти, що спрямовуються на соціальні потреби, використовуються, в основному, на такі витрати, які сприяють соціальному розвитку колективу підприємства:

- будівництво, реконструкцію і капітальний ремонт житлових будинків і об'єктів соціально-культурної сфери;
- проведення оздоровчих, культурно-масових заходів, в тому числі придбання путівок на відпочинок і лікування;
- інші подібні витрати.

Кошти матеріального заохочення використовуються для стимулювання зацікавленості працівників підприємства в досягненні високих результатів праці. В даному напрямку прибуток використовується на виплату винагороди за загальні результати роботи за підсумком року, на одноразове преміювання окремих працівників, виплату премій за інші досягнення в роботі, а також надання одноразової матеріальної допомоги працівникам.

До принципів розподілу прибутку можна віднести:

- сплата частки до бюджету;
- поповнення статутного фонду;
- виплата дивідендів;
- розширення виробництва;
- сплата штрафів;
- соціальний розвиток;

- стимулювання/мотивація працівників та інші напрямки, передбачені статутом.

Забезпечуючи виробничі, матеріальні і соціальні потреби за рахунок чистого фінансового результату, підприємство повинне прямувати до встановлення оптимального співвідношення між накопиченням і споживанням з тим, щоб враховувати умови ринкової кон'юнктури і, разом з тим, стимулювати і заохочувати результати праці робітників підприємства.

Розкриття економічної сутності дозволило дослідити еволюцію розвитку поняття прибутку підприємства та виявити, що прибуток підприємства - це форма комплексного доходу, що утворюється в результаті реалізації права власності на капітал у різних сферах його застосування, яка виступає одночасно об'єктом і інструментом управління фінансами.

Визначено, що ефективна діяльність підприємства неможлива без раціональних механізмів формування фінансових результатів і їх усебічного дослідження.

У свою чергу ефективне формування фінансових результатів – це такий варіант прийняття рішень щодо генерування доходів і оптимізації витрат, який забезпечує підвищення рівня ефективності суб'єкта господарювання в цілому.

Отже, ефективність функціонування вітчизняних підприємств залежить не лише від обсягу створеного прибутку, а й від пропорцій його розподілу та напрямів використання. Важливо досягнути консенсусу у задоволенні інтересів держави та підприємства, найманих працівників та власників.



## РОЗДІЛ 2

### ОЦІНКА ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ПРИБУТКУ ТОВ «СТАНДАРТ БУДІВЕЛЬНИЙ»

#### 2.1 Дослідження обсягів та джерел формування прибутку ТОВ «Стандарт будівельний»

ТОВ «Стандарт Будівельний» є офіційними дистриб'юторами нашого регіону, багатьох торгових марок, таких як - Ceresit, Sniezka, Polifarb, Майстер, Makita, Елпром, Gross, МТХ, Вахі, Ariston, Biasi, Kerama Marazzi.

Кожному підприємству необхідно систематично проводити аналіз формування, використання і розподілу прибутку, щоб знати величину чистого фінансового результату, його складові частини та основні тенденції їх зміни.

Основними цілями аналізу прибутку є:

1. Перевірка обґрунтованості і напруженості планового прибутку.
2. Загальна оцінка виконання плану, прогнози, динаміка.
3. Визначення відхилення фактичного прибутку від передбаченого планом. Вивчення динаміки прибутку за звітний період.
4. Визначення основних напрямків розподілу прибутку.

Зважаючи на відсутність участі у затвердженні облікової політики ряду соціально-економічних партнерів (існує конфлікт інтересів), необхідним є колегіальний вплив власників, управлінського персоналу, представників трудового колективу у її розробці та затвердженні: виборі елементів облікової політики, критеріїв відображення в обліку доходів і витрат згідно принципів обачності, нарахування та відповідності доходів і витрат.

Конфлікт інтересів соціально-економічних партнерів пов'язаний з існуванням інформаційної асиметрії, яка є характерною для будь-якого акціонерного товариства. У зв'язку з цим доцільним є формування

додаткових розділів в Примітках до річної фінансової звітності, які б містили показники щодо розподілу та використання прибутку (прибуток для покриття непередбачуваних витрат та збитків, прибуток для розвитку виробництва, прибуток для соціального розвитку, прибуток для виплати дивідендів), розкривали б вплив облікових факторів на формування фінансових результатів в інформації, яка оприлюднюється (у форматі пояснювальної записки із зазначенням співвідношення скоригованих фінансових результатів та фінансових результатів звітного періоду), що відповідатиме принципу повного висвітлення (бухгалтерський облік) та принципу розкриття інформації з усіх суттєвих питань (корпоративне управління) при складанні та затвердженні фінансової звітності акціонерних товариств.

Нерозподілений прибуток відображається в балансі включає в себе результати від реалізації продукції, робіт та послуг, від іншої реалізації, доходи та витрати від позареалізаційних операцій. Дані для аналізу беруться із додатків А, Б, В, Г.

Отже, горизонтальний аналіз формування фінансового результату показав наступне (табл. 2.1).

Таблиця 2.1

**Формування чистого фінансового результату ТОВ «Стандарт  
будівельний» за 2017-2019 рр.**

№ п/п	Показники	2017 рік	2018 рік	2019 рік	Відхилення 2017 до 2019	
					+/-	%
1	Чистий дохід від реалізації	50961,9	83262,1	112068,2	61106,3	119,9
2	Інші операційні доходи	922	357,8	550,1	-371,9	-40,3
3	Інші доходи	-	50	-		
4	Разом доходи	51884,8	83669,9	112616,3	60731,5	117,1
5	Собівартість реалізованої продукції	47108	75744,9	104030,2	56922,2	120,8
6	Інші операційні витрати	3589,1	6111,2	6273,2	2684,1	74,8

## Продовження табл. 2.1

7	Інші витрати	-	-	-		
8	Разом витрати	50697,1	91856,1	110303,4	59606,3	117,6
9	Фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування ( 8-9 )	1187,7	1813,8	2314,9	1127,2	194,9
10	Податок на прибуток	213,8	326,5	416,7	202,9	90,2
11	Чистий фінансовий результат	973,9	1487,3	1898,2	924,3	410,9

Наведені дані свідчать, що у підприємства, яке аналізується, є істотні резерви збільшення чистого фінансового результату. Про це свідчить той факт, що чистий фінансовий результат підприємства збільшився майже вдвічі за останні 3 роки. Основним фактором зростання стало зростання чистого фінансового результату на 61106,3 тис.грн або на 119,9%. Негативно вплинуло зменшення інших операційних доходів на 40,3% та відсутність інших доходів. Також негативно вплинуло зростання витрат. Лише витрати зменшувалися меншим темпом, 117,6% проти 120,8% зростання доходів.

Можна зробити висновок, що діяльність підприємства за досліджуваний період була прибутковою, але присутня тенденція значного підвищення витрат, що є загрозою для подальшої діяльності.

Проаналізуємо динаміку прибутку від операційної діяльності підприємства(табл. 2.2).

Таблиця 2.2

**Порівняння динаміки операційного прибутку ТОВ «Стандарт будівельний» за 2017– 2019 рр.**

№ п/п	Показники	2017 рік	2018 рік	2019 рік	Відхилення 2017 до 2019	
					+/-	%
1	Чистий дохід від реалізації	50961,9	83262,1	112068,2	61106,3	119,9
2	Інші операційні доходи	922	357,8	550,1	-371,9	-40,3

Продовження табл. 2.2

3	Собівартість реалізованої продукції	47108	75744,9	104030,2	56922,2	120,8
4	Інші операційні витрати	3589,1	6111,2	6273,2	2684,1	74,8
5	Операційний прибуток (п 1+п 2 –п 3-п4)	1186,8	1763,8	2314,9	1128,1	95,0

З даних таблиці видно, що протягом аналізованого періоду операційний прибуток підприємства зріс на 1128,1 тис. грн або на 95% за рахунок чистого доходу від реалізації на 119.9% та собівартості реалізованої продукції 120%.

Зобразимо динаміку показника графічно (рис.2.1).

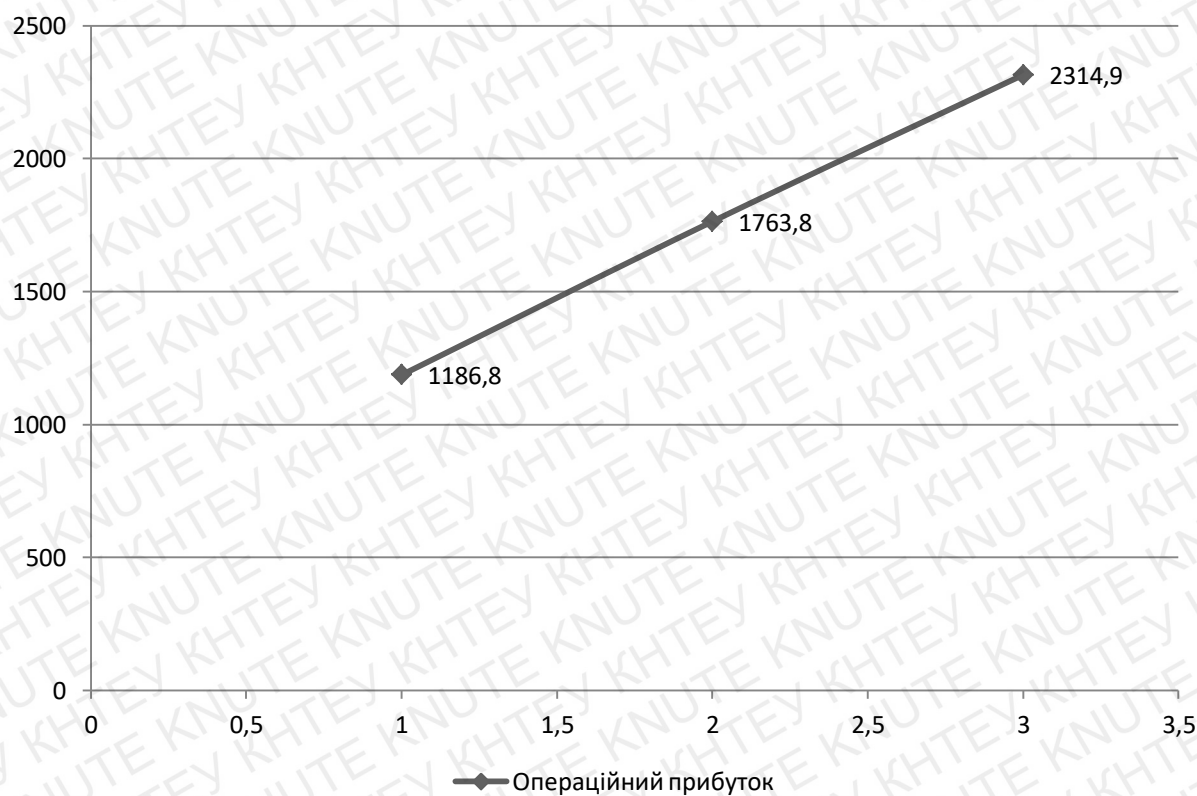


Рис.2.1. Динаміка операційного прибутку

ТОВ «Стандарт будівельний» за 2017– 2019 рр.

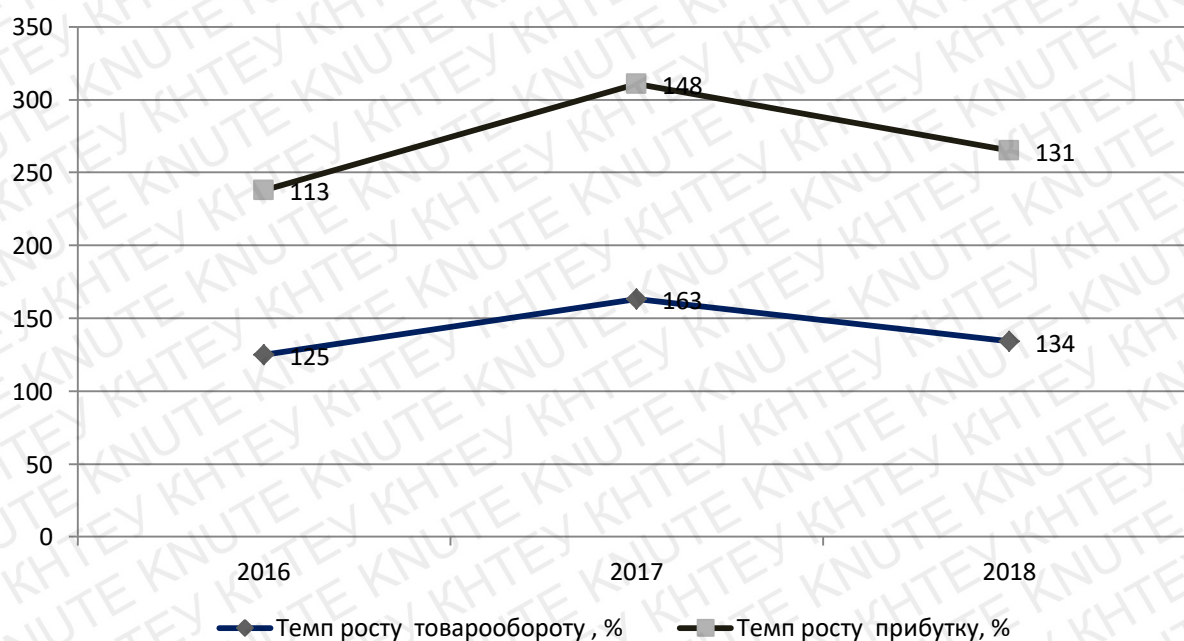
Проаналізуємо співвідношення темпів зростання операційного прибутку та товарообороту підприємства ТОВ «Стандарт будівельний» (табл. 2.3).

Таблиця 2.3

**Порівняння темпів з росту операційного прибутку та товарообороту підприємства ТОВ «Стандарт будівельний» за 2017– 2019 рр.**

№	Показники	2017 рік	2018 рік	2019 рік
1	Чистий дохід від реалізації	50961,9	83262,1	112068,2
2	Темп росту товарообороту , %	125	163	134
4	Операційний прибуток	1186,8	1763,8	2314,9
5	Темп росту прибутку, %	113	148	131

З даних таблиці видно, що темпи зростання товарообороту більші, ніж операційного прибутку – це свідчить про збільшення витрат підприємства, що не дають прибутку зростати ти ми ж темпами, що і прибуток. Зобразимо дану динаміку графічно (рис.2.2).



*Рис.2.2. Динаміка темпу росту операційного прибутку та товарообороту підприємства ТОВ «Стандарт будівельний» за 2017– 2019 рр.*

Розрахуємо показники прибутковості товарообороту. Прибутковість товарообігу відображає залежність між операційним прибутком та товарообігом і показує величину прибутку, отриману з одиниці проданого товару. (табл. 2.4)

Таблиця 2.4

**Динаміка росту операційного прибутку та товарообороту підприємства  
ТОВ «Стандарт будівельний» за 2017– 2019 рр.**

№	Показники	2017 рік	2018 рік	2019 рік
1	Чистий дохід від реалізації	50961,9	83262,1	112068,2
2	Операційний прибуток	1186,7	1763,8	2314,9
3	Прибутковість товарообороту, %	2,3	2,11	2,0

Динаміка прибутковості товарообороту показує зменшення, що пов'язано зі збільшенням витрат.

Можна зробити висновок, що діяльність підприємства ефективна, але спостерігається відставання темпів зростання операційного прибутку від товарообороту.

**2.2 Аналіз факторів, що впливають на обсяг формування прибутку  
ТОВ «Стандарт будівельний»**

Аналіз факторів, що впливають на обсяг формування прибутку є важливим кроком аналізу прибутку підприємства. Факторний аналіз прибутку – це методика комплексного системного вивчення та виміру впливу факторів на величину результативного показника, а саме прибутку підприємства. Це дає нам змогу визначити особливості формування прибутку підприємства.

Для аналізу впливу факторів на обсяг формування прибутку визначимо ефект операційного левериджу для ТОВ «Стандарт будівельний» (табл. 2.5).

Таблиця 2.5

**Обсяг формування прибутку на ТОВ «Стандарт будівельний»**

Показник	Значення за період			Абсолютне відхилення, +/-	
	2017 рік	2018 рік	2019 рік	2018 рік	2019 рік
1	2	3	4	5	6
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції т.,р.,п (TR), тис.грн.	50961,9	83262,1	112068,2	32300,2	28806,1
Собівартість реалізованої продукції (ТС), тис.грн.	47108	75744,9	104030,2	28636,9	26285,3
Маржинальний дохід (MP), тис.грн.	1187,7	1813,8	2314,9	626,1	501,1
Умовно-постійні витрати, тис. грн.	-	-	-	-	-
Інші операційні доходи, тис. грн.	922	357,8	550,1	-564,2	192,3
Інші операційні витрати, тис. грн.	3589,1	6111,2	6273,2	2522,1	162
ЕВІТ (прибуток до сплати процентів та податку на прибуток (earnings before interests and tax), тис. грн.	1187,7	1813,8	2314,9	629,1	501,1
Ефект операційного левериджу (DOL)	1,94	2,17	2,06	0,23	-0,11

За даним табл. 2.5 можна побачити, що протягом аналізованого періоду коефіцієнт операційного левериджу спочатку збільшився, отже обсяг операційного прибутку збільшив свою залежність від обсягів реалізації продукції. Збільшення коефіцієнту операційного левериджу викликано зростанням витрат підприємства та оцінюється позитивно. А потім зменшився у зв'язку з епідеміологічним станом у країні.

Ефект операційного левериджу має позитивне значення, що свідчить про те, що ТОВ «Стандарт Будівельний» працює прибутково, але при збільшенні обсягу реалізації на 1% операційний прибуток збільшиться на 1,52% (на кінець аналізованого періоду). Зменшення цього показника свідчить про зменшення прибутковості підприємства на одиницю реалізації продукції. Зменшення цього показника викликано зростанням коефіцієнту

операційного левериджу та збільшенням питомої ваги витрат.

Наступним кроком аналізу є оцінка впливу на прибуток від операційної діяльності зміни обсягу та рівня комерційного доходу.

Рівень комерційного доходу розраховується за формулою:

$$Р_{КД} = \frac{КД}{ТО} \quad (2.1)$$

де КД – обсяг комерційного доходу.

Вплив на зміну фінансового результату зміни обсягу комерційного доходу визначається наступним чином:

$$\Delta П_{КД} = К_{Д1} - К_{Д0} \quad (2.2)$$

Вплив на зміну фінансового результату зміни рівня комерційного доходу визначається наступним чином:

$$\Delta Пр_{КД} = Т_{01} (Р_{КД1} - Р_{КД0}) \quad (2.3)$$

$Р_{КД1}, Р_{КД0}$  – рівень комерційного доходу у звітному та базисному періоді.

Результати розрахунків представлено в таблиці 2.6.

Таблиця 2.6

**Вплив операційної діяльності зміни обсягу та рівня комерційного доходу на прибуток ТОВ «Стандарт будівельний» за 2017-2019 рр.**

Показники	Значення за період			Абсолютне відхилення, +/-	
	2017 рік	2018 рік	2019 рік	2018 рік	2019 рік
Комерційний дохід, тис.грн.	1187,7	1813,8	2314,9	626,1	501,1
Товарооборот, тис.грн.	61175,7	83588,6	112484,9	22412,9	28896,3
Прибуток від операційної діяльності, тис.грн.	1187,7	1813,8	2314,9	629,1	501,1
Рівень комерційного доходу	0,02	0,03	0,02	0,01	-0,01
Вплив на зміну операційного прибутку зміни обсягу комерційного доходу				626,1	501,1
Загальна зміна				626,1	501,1



За даними таблиці 2.6 можна оцінити вплив зміни обсягу і рівня комерційного доходу на обсяг прибутку від операційної діяльності. У 2018 р. по відношенню до 2017 р. в результаті зміни обсягу комерційного доходу на 22412,9 тис.грн., прибуток від операційної діяльності підприємства збільшився на 626,1 тис.грн. Загальний обсяг операційного прибутку у цьому періоді зріс на 626,1 тис.грн. У 2019 р. по відношенню до 2011 р. в результаті зміни обсягу комерційного доходу на 28896,3 тис.грн., прибуток від операційної діяльності підприємства збільшився на 28896,3 тис.грн. Загальний обсяг операційного прибутку у цьому періоді збільшився на 501,1 тис.грн.

### **2.3 Оцінка динаміки та структури прибутку ТОВ «Стандарт будівельний»**

Велика кількість показників, що характеризують фінансові результати діяльності підприємства, створює методичні труднощі їх системного розгляду. Розходження у призначенні показників ускладнює вибір кожним учасником товарного обміну тих з них, які найбільшою мірою задовольняють його потреби в інформації про реальний стан підприємства. Наприклад, адміністрацію підприємства цікавить кількість отриманого прибутку і його структура, фактори, що впливають на його величину. Податкові інспекції зацікавлені в одержанні достовірної інформації про весь склад доходу діяльності підприємства. Аналіз кожного показника, з якого складається прибуток, має цілком конкретний характер, тому що дає змогу засновникам і акціонерам вибрати значимі напрямки активізації діяльності підприємства. Іншим учасникам ринкових відносин аналіз прибутку допомагає виробити необхідну стратегію поведіння, спрямовану на мінімізацію втрат і фінансового ризику.

Відтепер нам необхідно провести аналіз динаміки та структури прибутку ТОВ «Стандарт будівельний» для визначення основи для планових

розрахунків.

Аналіз динаміку прибутку ТОВ «Стандарт будівельний» наведено в таблиці 2.7.

Таблиця 2.7

**Динаміка чистого фінансового результату ТОВ «Стандарт будівельний» за 2017-2019 рр.**

Показники	Значення за період			Абсолютне відхилення, +/-	
	2017 рік	2018 рік	2019 рік	2018 рік	2019 рік
Прибуток від операційної діяльності, тис.грн.	1187,7	1813,8	2314,9	629,1	501,1
Прибуток до оподаткування, тис.грн.	1187,7	1813,8	2314,9	626,1	501,1
Податок на прибуток, тис.грн.	213,8	326,5	416,7	112,7	90,2
Чистий фінансовий результат, тис.грн.	973,9	1487,3	1898,2	924,3	410,9

Дані табл. 2.7 та рис. 2.3. свідчать про те, що обсяг чистого фінансового результату ТОВ «Стандарт будівельний» у 2017-2019 рр. зріс з 973,9 тис.грн. до 1898,2 тис.грн., що є позитивною тенденцією і свідчить про підвищення ефективності діяльності підприємства.

Зростання прибутку відбувається більш швидкими темпами, ніж зростання товарообороту підприємства, що оцінюється позитивно. Зростання прибутку викликано зростанням обсягів діяльності підприємства.

Поточний показник прибутку, що характеризує результат діяльності підприємства, виражає економічний ефект, – це основний критерій безбиткової роботи підприємства. Однак за ізольовано узятому показнику не можна зробити обґрунтовані висновки про рівень ефективності. Прибуток у 100 тис. грошових одиниць може бути прибутком по-різному вагомим за масштабом діяльності і розміру вкладеного капіталу підприємств. Відповідно і ступінь відносної вагомості цієї групи буде неоднаковим. Тому наступним етапом дослідження буде оцінка відносних показників, що виражають

економічну ефективність діяльності підприємства. Такими показниками виступають коефіцієнти рентабельності, що порівнюють отриманий ефект із витратами чи ресурсами, використаними для досягнення цього ефекту.

Рентабельність виступає оціночним показником ефективності використання ресурсів і дає узагальнюючу оцінку ефективності роботи підприємства; відбиває збільшення вартості всього капіталу; стимулює працівників до ефективної праці; регулює темпи розширеного відтворення і розвиток різних сфер і галузей економіки.

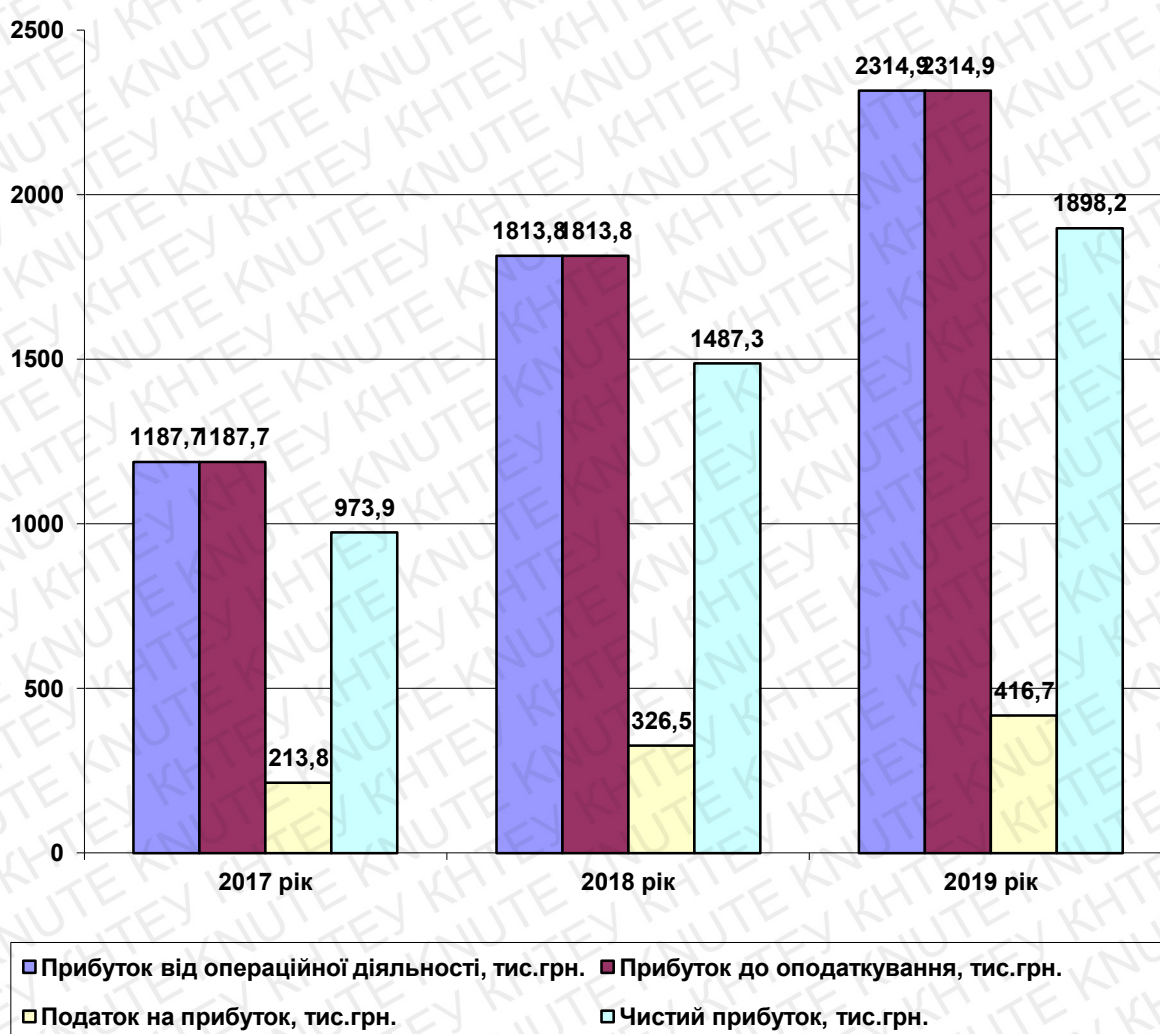


Рис. 2.3. Динаміка чистого фінансового результату за 2017-2019 рр.

Зростання прибутку відбувається більш швидкими темпами, ніж зростання товарообороту підприємства, що оцінюється позитивно. Зростання прибутку викликано зростанням обсягів діяльності підприємства.

Абсолютний, показник прибутку, що характеризує результат

діяльності підприємства, виражає економічний ефект, – це основний критерій безбиткової роботи підприємства. Однак за ізольовано узятому показнику не можна зробити обґрунтовані висновки про рівень ефективності. Прибуток у 100 тис. грошових одиниць може бути прибутком по-різному вагомим за масштабом діяльності і розміру вкладеного капіталу підприємств. Відповідно і ступінь відносної вагомості цієї групи буде неоднаковим. Тому наступним етапом дослідження буде оцінка відносних показників, що виражають економічну ефективність діяльності підприємства. Такими показниками виступають коефіцієнти рентабельності, що порівнюють отриманий ефект із витратами чи ресурсами, використаними для досягнення цього ефекту.

Рентабельність виступає оціночним показником ефективності використання ресурсів і дає узагальнюючу оцінку ефективності роботи підприємства; відбиває збільшення вартості всього капіталу; стимулює працівників до ефективної праці; регулює темпи розширеного відтворення і розвиток різних сфер і галузей економіки.

Аналіз показників рентабельності товарообороту та використання ресурсів підприємства має за мету визначити їх існуючий стан, наявні та потенційні проблеми, пов'язані з ефективністю діяльності підприємства і використанням його ресурсів. Головним завданням проведення цього аналізу є визначення ефективності управління оборотом та ресурсами підприємства торгівлі. Рівень рентабельності може бути визначений як процентне відношення суми одержаного прибутку до будь-якого показника: обсягу виручки від реалізації продукції, величини поточних витрат, середнього розміру основних фондів і оборотних коштів, суми коштів фонду оплати праці тощо. В умовах ринкової економіки та різноманітних форм власності виникає потреба в оцінці рентабельності капіталу. У межах даної роботи проведено оцінку рентабельності обороту та ефективності використання прибутку підприємства по відношенню до прибутку підприємства від операційної діяльності підприємства (табл. 2.8 – 2.14).

Таблиця 2.8

**Динаміка рентабельності реалізації продукції та прибутковості поточних витрат ТОВ «Стандарт будівельний» за 2017-2019 рр.**

Показники	Значення за період			Абсолютне відхилення, +/-	
	2017 рік	2018 рік	2019 рік	2018 рік	2019 рік
1. Чистий фінансовий результат, тис.грн.	973,9	1487,3	1898,2	924,3	410,9
2. Товарооборот, тис.грн.	61175,7	83588,6	112484,9	22412,9	28896,3
3. Поточні витрати, тис.грн.	3589,1	6111,2	6273,2	2522,1	162
4. Прибутковість обороту, %	1,6	1,8	1,7	0,2	-0,1
5. Прибутковість поточних витрат, %	23,1	24,3	30,3	1,2	6

Показник рівня рентабельності обороту орієнтує підприємство на виробництво та продаж продукції з високою надбавкою, що в умовах дефіцитного ринку стимулює звуження асортименту продукції, яка реалізується, погіршення ступеня задоволення попиту покупців.

За рівнем рентабельності витрат неможливо визначити, при якому обсязі основних засобів і оборотних коштів підприємство спроможне одержати певний обсяг прибутку, наскільки ефективно використовуються ці кошти, як швидко вони окупаються.

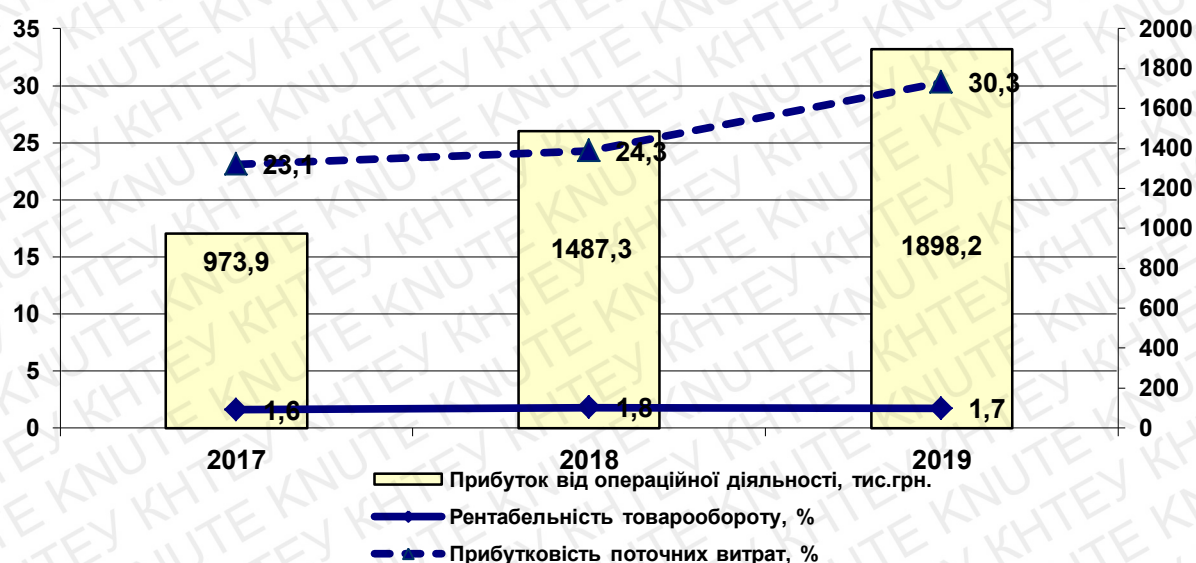


Рис. 2.4. Динаміка рентабельності реалізації продукції та прибутковості поточних витрат ТОВ «Стандарт будівельний» за 2017-2019 рр.

За даними табл. 2.8 та рис. 2.4 можна визначити, що рентабельність товарообороту зросла з 1,6% до 1,8% причиною зростання рентабельності товарообороту є зростання обсягів прибутків підприємства, які за темпом росту випереджають зростання обсягів товарообороту підприємства; прибутковість поточних витрат за період, що досліджується вона зросла з 23,1% до 30,3%, що оцінюється позитивно і свідчить про зростання ефективності діяльності підприємства. Зростання прибутковості поточних витрат викликано зростанням обсягу прибутку підприємства .

За даними рис. 2.5 та табл. 2.9 можна визначити, що протягом аналізованого періоду рентабельність основних засобів підприємства також є високою, її значення зросло з 64,5% до 81,5%, що оцінюється позитивно. Також слід зазначити, що зростання рентабельності основних засобів відбулося за рахунок зростання обсягу прибутку підприємства, а не за рахунок зменшення вартості основних засобів, що також заслуговує позитивної оцінки.

Таблиця 2.9

**Динаміка прибутковості основних засобів ТОВ «Стандарт будівельний»  
за 2017-2019 рр.**

Показники	Значення за період			Абсолютне відхилення, +/-	
	2017 рік	2018 рік	2019 рік	2018 рік	2019 рік
1. Чистий фінансовий результат, тис.грн.	973,9	1487,3	1898,2	924,3	410,9
2. Середня сума основних засобів, тис.грн.	1510,0	1976,5	2329,3	466,5	352,8
3. Рентабельність основних засобів, %	64,5	75,3	81,5	10,8	6,2

За даними таблиці 2.9 спостерігаємо, що зростання рентабельності основних засобів відбулося за рахунок зростання обсягу прибутку підприємства.

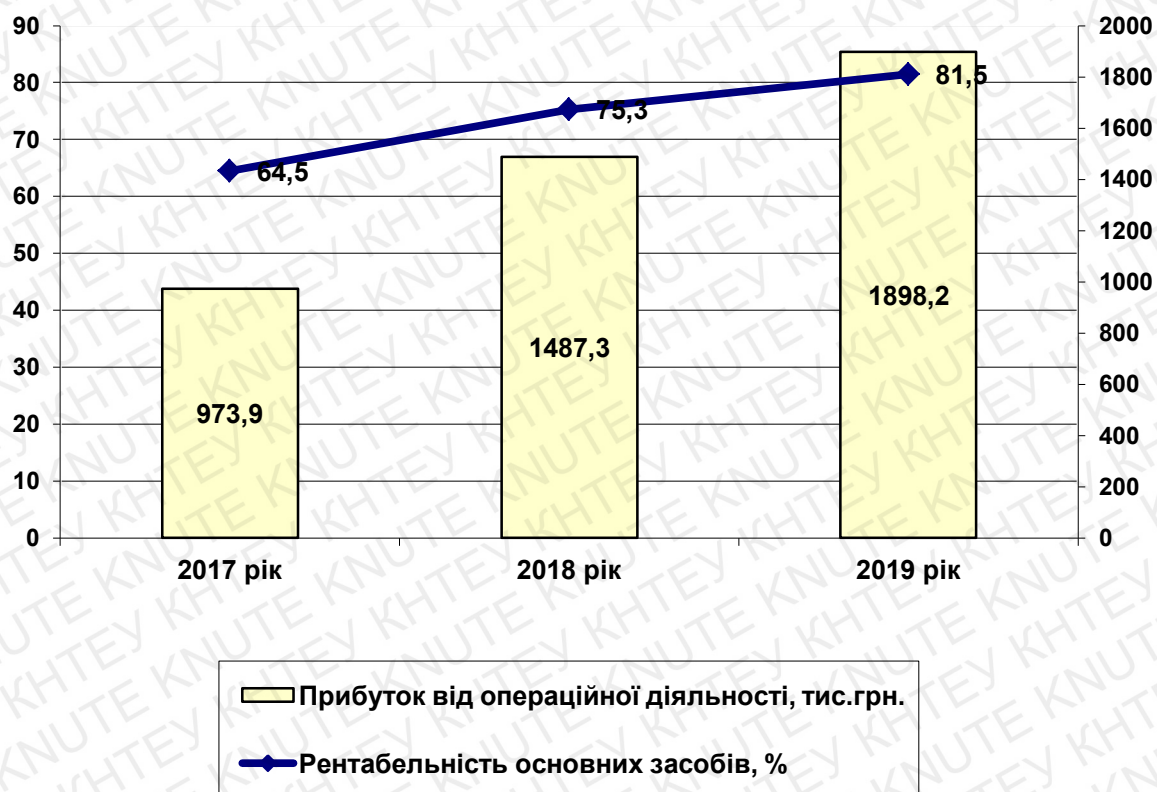


Рис. 2.5. Динаміка прибутковості основних засобів ТОВ «Стандарт будівельний» за 2017-2019 рр.

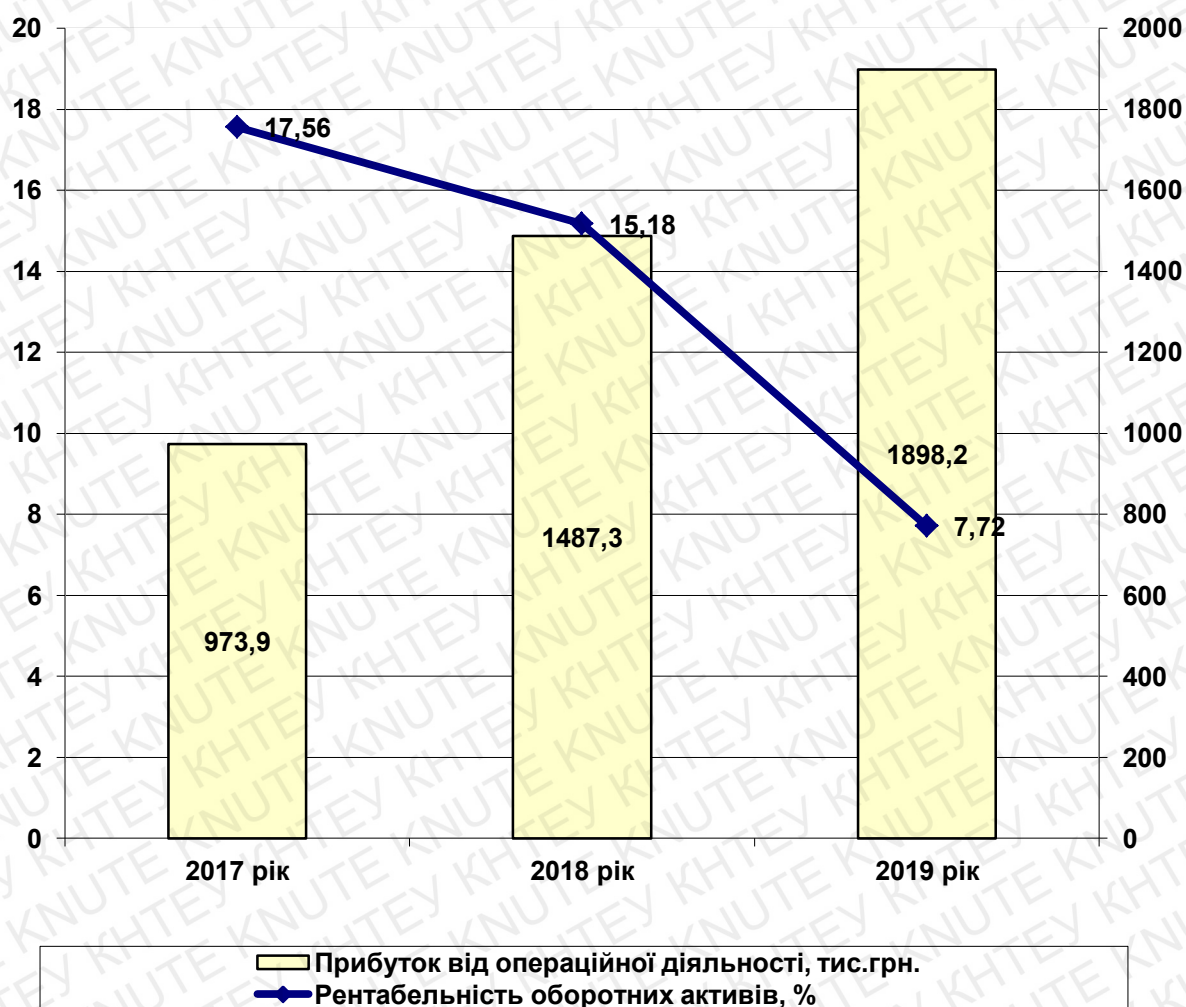
Темп зростання прибутку підприємства випереджає темп зростання основних засобів, за рахунок цього і зростає рентабельність основних засобів.

Таблиця 2.10

Динаміка прибутковості оборотних активів ТОВ «Стандарт будівельний» за 2017-2019 рр.

Показники	Значення за період			Абсолютне відхилення, +/-	
	2017 рік	2018 рік	2019 рік	2018 рік	2019 рік
1. Чистий фінансовий результат, тис.грн.	973,9	1487,3	1898,2	924,3	410,9
2. Середня вартість оборотних активів, тис.грн.	5545,8	9800,1	24593	4254,3	14792,9
3. Рентабельність оборотних активів, %	17,56	15,18	7,72	-2,38	-7,46

За даними табл. 2.10 можна визначити, що протягом аналізованого періоду рентабельність оборотних активів підприємства у 2018 році зменшилась з 17,56% до 15,18%, а вже у 2019 році на 7,72% .



*Рис. 2.6. Динаміка прибутковості оборотних активів ТОВ «Стандарт будівельний» за 2017-2019 рр.*

В 2019 році темп зростання обсягу оборотних активів підприємства не випереджає темп зростання прибутку, за рахунок цього відбувалося зниження рентабельності оборотних активів підприємства.



Таблиця 2.11

**Динаміка прибутковості трудових ресурсів активів ТОВ «Стандарт будівельний» за 2017-2019 рр.**

Показники	Значення за період			Абсолютне відхилення, +/-	
	2017 рік	2018 рік	2019 рік	2018 рік	2019 рік
1. Чистий фінансовий результат, тис.грн.	973,9	1487,3	1898,2	924,3	410,9
2. Фонд оплати праці, тис.грн.	20,4	36,3	89,1	15,9	54,8
3. Рентабельність трудових ресурсів, %	47,74	40,97	21,30	-6,77	-19,67

За даними табл. 2.11 можна визначити, що на підприємстві досить ефективно використовуються трудові ресурси. Динаміку зобразимо на рис.2.7.

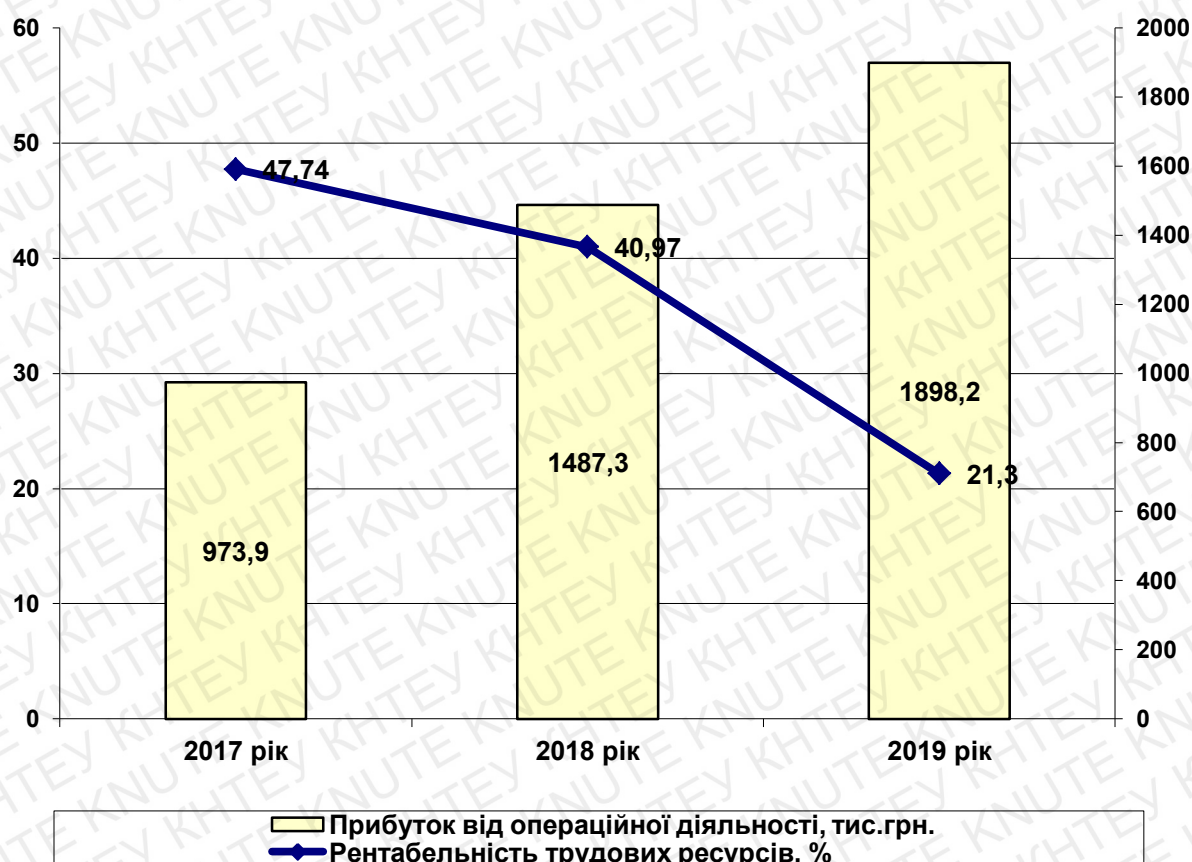


Рис. 2.7. Динаміка прибутковості трудових ресурсів ТОВ «Стандарт будівельний» за 2017-2019 рр.

Прибуток на 100 грн. фонду оплати праці у грошовому виразі у 2017 р. становив 47,74 грн., у 2018 р. – 40,97 грн., у 2019 р. – 21,3 грн. Спадання показника є наслідком спадання обсягу прибутку підприємства.

Таблиця 2.12

**Динаміка прибутковості активів  
ТОВ «Стандарт будівельний» за 2017-2019 рр.**

Показники	Значення за період			Абсолютне відхилення, +/-	
	2017 рік	2018 рік	2019 рік	2018 рік	2019 рік
1.Чистий фінансовий результат, тис.грн.	973,9	1487,3	1898,2	924,3	410,9
2.Середня сума активів підприємства, тис.грн.	11881,6	27232,5	35942,4	15350,9	8709,9
3.Рентабельність активів, %	8,9	5,5	5,3	-3,4	-0,2

Таблиця 2.12 та рис. 2.8 свідчать, що рентабельність активів підприємства знизилась з 8,9% до 5,3 %, що заслуговує негативної оцінки. Протягом аналізованого періоду темп зростання обсягу активів підприємства випереджає темп зростання прибутку, за рахунок цього відбувається зниження рентабельності активів підприємства.

Порівняння рентабельності вкладень в підприємство (активів) з рентабельністю власного капіталу дозволяє визначити ефективність умов залучення позикових коштів.

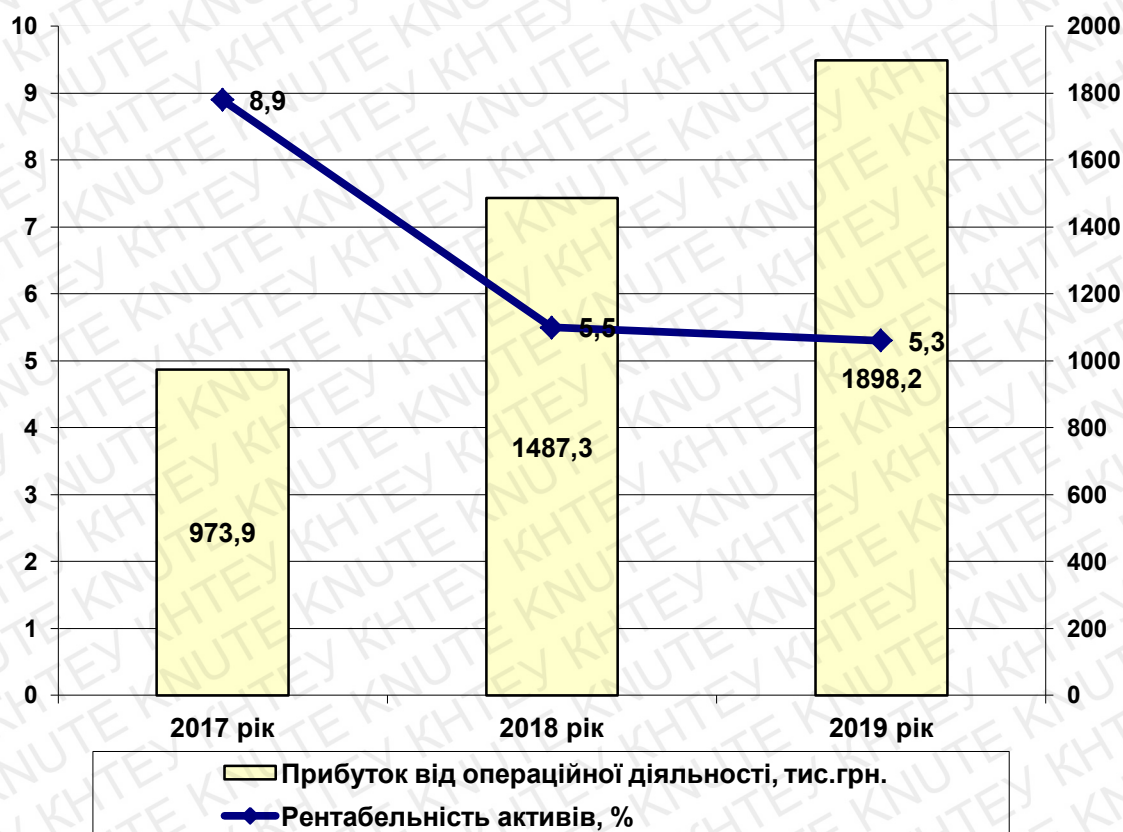


Рис. 2.8. Динаміка прибутковості вкладень у підприємство (активів)  
ТОВ «Стандарт будівельний» за 2017-2019 рр.

Якщо різниця в рівні рентабельності менша за розмір процентів за позикові фінансові кошти, що використовуються, то залучення позикових коштів недоцільне, оскільки це торкається інтересів власників підприємства.

Таблиця 2.13

Динаміка прибутковості власного капіталу ТОВ «Стандарт будівельний» за 2017-2019 рр.

Показники	Значення за період			Абсолютне відхилення, +/-	
	2017 рік	2018 рік	2019 рік	2018 рік	2019 рік
1. Чистий фінансовий результат, тис.грн.	973,9	1487,3	1898,2	924,3	410,9
2. Середньорічна вартість власного капіталу підприємства, тис.грн.	5004,7	7471,5	9369,7	2466,8	1898,2
3. Рентабельність власного капіталу, %	19,46	19,90	20,26	0,44	0,39

Дані табл. 2.13 свідчать про те, що на ТОВ «Стандарт будівельний» відбулися позитивні зміни у показниках рентабельності операційної діяльності підприємства, рентабельність власного капіталу зростає з 19,46 % до 20,26%.

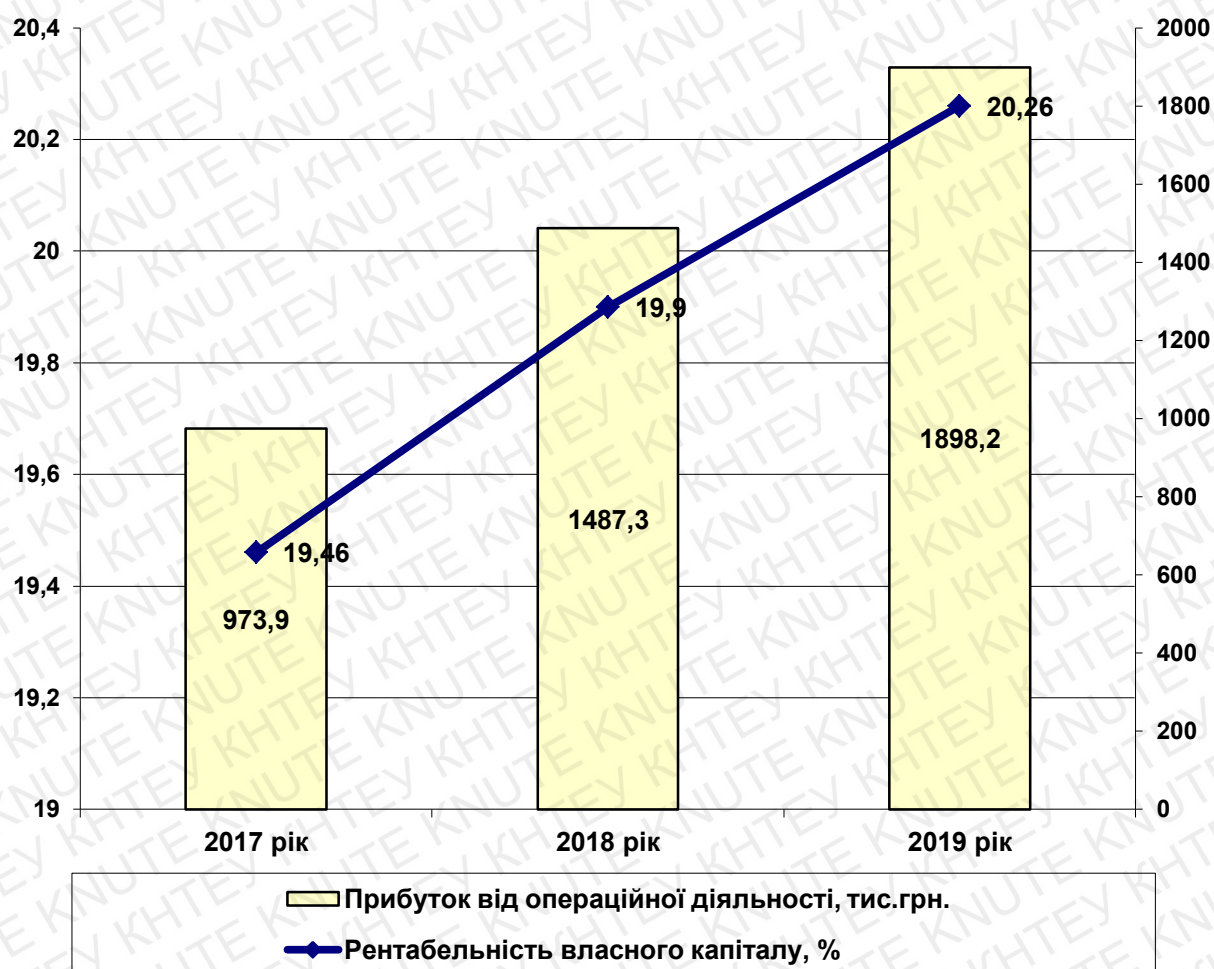


Рис. 2.9. Динаміка прибутковості власного капіталу ТОВ «Стандарт будівельний» за 2017-2019 рр.

Проведений аналіз доповнимо моделлю Дюпона. (Табл.2.14)

Модель Дюпона представляє собою схему факторного аналізу, в якій органічно ув'язані показники, що характеризують діяльність підприємства за кожним з напрямів: основна, інвестиційна, фінансова діяльність.

Розрахуємо рентабельність підприємства торгівлі ТОВ «Стандарт будівельний» згідно факторної моделі Дюпона (табл. 2.14).

Таблиця 2.14

## Розрахунок показників факторної моделі Дюпона

Показники	Значення за період			Абсолютне відхилення, +/-	
	2017 рік	2018 рік	2019 рік	2018 рік	2019 рік
1	2	3	4	5	6
Виручка від реалізації продукції	61175,7	83588,6	112484,9	22412,9	28896,3
Фінансовий результат	973,9	1487,3	1898,2	924,3	410,9
Активи	11881,6	27232,5	35942,4	15350,9	8709,9
Залучений капітал	11881,6	27232,5	35942,4	15350,9	8709,9
Власний капітал	5004,7	7471,5	9369,7	2466,8	1898,2
Рентабельність продаж	0,016	0,018	0,017	0,002	-0,001
Оборотність активів	5,14	3,07	3,13	-2,07	0,06
Авансований капітал	11881,6	27232,5	35942,4	15350,9	8709,9
Рентабельність активів	8,9	5,5	5,3	-3,4	-0,2
Фінансова залежність	2,4	3,6	3,8	1,2	0,2
Рентабельність власного капіталу	19,46	19,90	20,26	0,44	0,39

За даними табл. 2.14 можна побачити, що на діяльність підприємства торгівлі ТОВ «Стандарт будівельний» суттєво вплинув залучений капітал. Зменшення залученого капіталу дозволить збільшити рентабельність власного капіталу, що дозволить збільшити рентабельність активів, що приведе до збільшення прибутковості підприємства.

Узагальнюючи проведений аналіз визначимо:

Порівнюючи темпи зростання товарообороту та прибутку від операційної діяльності ТОВ «Стандарт будівельний» можна зробити висновки про те, що на підприємстві прибуток зростає повільніше, ніж товарооборот, що є негативною зміною та свідчить про зниження ефективності управління операційною діяльністю підприємства. Фінансовий результат діяльності підприємства від операційної діяльності протягом усього періоду, що аналізується, був позитивним.

Протягом аналізованого періоду коефіцієнт операційного левериджу

зменшувався, отже обсяг операційного прибутку зменшив свою залежність від обсягів реалізації продукції. Зменшення показника оцінюється негативно і свідчить про проблеми у прибутковості підприємства.

Ефект операційного левериджу має позитивне значення, що свідчить про те, що ТОВ «Стандарт будівельний» працює прибутково, але при збільшенні обсягу реалізації на 1% операційний прибуток збільшиться на 0,2% (на кінець аналізованого періоду). Зменшення цього показника свідчить про зменшення прибутковості підприємства на одиницю реалізації.

Проведений в роботі факторний аналіз дає змогу судити про те, що найбільший вплив на обсяг отриманого підприємством торгівлі прибутку від операційної діяльності справляє обсяг товарообороту та обсяг операційних витрат підприємства.

На ефект операційного левериджу для ТОВ «Стандарт будівельний» відбулися зміни у показниках рентабельності операційної діяльності підприємства, а саме: рентабельність товарообороту зросла з 1,6% до 1,8%, а потім зменшилась до 1,7%; прибутковість поточних витрат за період, що досліджується вона зросла з 23,1% до 30,3%; рентабельність основних засобів підприємства також є високою, її значення зросло з 64,5% до 81,5%; рентабельність оборотних активів підприємства знизилась з 17,56% до 7,72%. Рентабельність активів підприємства знизилась з 8,9% до 5,3 %, а рентабельність власного капіталу зросла з 19,46 % до 20,26%.

Тобто, в цілому протягом періоду, що аналізується, підприємство не досить ефективно використовувало свої ресурси. Негативним є спадання майже усіх показників у 2019 р.

На діяльність підприємства торгівлі ефект операційного левериджу для ТОВ «Стандарт будівельний» суттєво вплинув залучений капітал. Зменшення залученого капіталу дозволить збільшити рентабельність власного капіталу, що дозволить збільшити рентабельність активів, що приведе до збільшення прибутковості підприємства.

### РОЗДІЛ 3

## ЕКОНОМІЧНЕ ОБГРУНТУВАННЯ ОБСЯГУ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА НА ОЧІКУВАНИЙ ПЕРІОД

Планування прибутку являє собою процес розробки системи заходів щодо забезпечення його формування в необхідному обсязі й ефективному використанні відповідно до задач розвитку підприємства в майбутньому періоді. Планування прибутку базується на використанні трьох основних його систем:

- прогнозування формування і розподілу прибутку підприємства;
- поточне планування формування, розподілу і використання прибутку підприємства;
- оперативне планування формування і використання прибутку підприємства.

Кожній з цих систем планування прибутку властиві свої форми реалізації результатів. Усі системи планування прибутку підприємства знаходяться у взаємозв'язку і реалізуються у визначеній послідовності.

Система планових розрахунків охоплює наступні напрямки робіт (рис. 3.1).



Рис. 3.1. Процес планування формування прибутку

Обґрунтування обсягу формування прибутку підприємства на плановий період передбачає з одного боку, визначення цільової величини прибутку, що забезпечує умови самофінансування підприємства і вирішення стратегічних і тактичних задач, що стоять перед ним, з другого – розрахунок можливості отримання прибутку при прогнозованому обсязі товарообороту, доходу і витрат.

В Україні за даний час період спостерігається взаємний конфлікт між суб'єктами, які здійснюють роздрібну торговельну діяльність та державними органами. Підприємства незадоволені впровадженням заходів по жорсткому обліку виручки від торговельної діяльності, а податкова адміністрація не може знайти реальних способів забезпечення податкової дисципліни. Тому такі спірні питання треба вирішувати на державному рівні шляхом законодавчого вдосконалення. На рівні підприємства шляхами підвищення рентабельності є збільшення темпів зростання доходу від реалізації товарів, до яких можна віднести покращення торгового сервісу та стимулювання розвитку сучасних типів магазинів.

Резерви підвищення прибутковості діяльності ТОВ «Стандарт будівельний» можуть бути класифіковані на:

1. Резерви підвищення обсягів господарської діяльності (товарообороту).

2. Резерви зростання рівня торговельної надбавки (маржі), в тому числі за рахунок:

- зниження цін закупівлі товарних ресурсів;
- зростання цін реалізації товарів.

3. Резерви удосконалення управління поточними витратами, в тому числі за рахунок:

- скорочення обсягу постійних витрат;
- скорочення рівня умовно-змінних витрат;
- удосконалення структури поточних витрат (зростання питомої ваги умовно-змінних витрат).

4. Резерви удосконалення використання прибутку підприємства.



Якісний та кількісний взаємозв'язки між переліченими групами резервів можуть бути досліджені за допомогою моделі беззбитковості діяльності з урахуванням особливостей її побудови та застосування в торгівлі.

Конкретний перелік основних резервів підвищення прибутковості діяльності наведено у таблиці 3.1.

Процес бюджетування є основою планування витрат отриманого прибутку в майбутньому періоді і одночасно є планом по досягненню цільових орієнтирів по прибутку на планований період, тобто процесу визначення майбутніх дій по формуванню і використанню фінансових ресурсів і в тому числі прибутку. Фінансові плани забезпечують взаємозв'язок доходів і витрат на підставі взаємозв'язків показників розвитку підприємства з його фінансовими ресурсами.

Процес бюджетування на підприємстві поєднує роботу зі складання оперативного, фінансового і загального бюджетів, управління і контролю за виконанням бюджетних показників. На основі оперативних бюджетів складається бюджетний звіт про прибутки і збитки. Інформація про доходи береться з бюджету продажів.

Мета фінансового планування – забезпечення відтворювального процесу відповідними як по обсягу, так і за структурою фінансовими ресурсами. У ході досягнення цієї мети виділяються наступні основні задачі фінансового планування:

*Таблиця 3.1*

**Система резервів зростання ефективності операційної діяльності підприємства торгівлі**

Група резервів	Перелік резервів
1	2
1.Резерви зростання обсягу товарообороту	здійснення ефективної маркетингової політики у сфері збуту товарів; удосконалення вивчення та прогнозування споживчого попиту;

*Продовження табл.3.1*

	<p>використання ліберальної цінової політики, гнучкої системи цінових знижок, що стимулюють зростання обсягу реалізації товарів;</p> <p>диверсифікація асортименту шляхом внесення до переліку взаємодоповнюючих та взаємозамінних товарів;</p> <p>удосконалення складу товарообороту (дрібний гурт, товарообмінні операції, торгівля за валютні кошти);</p> <p>регіональна диверсифікація діяльності;</p> <p>наближення місць продажу товарів до потоків споживачів;</p> <p>оптимізація графіка роботи підприємства;</p> <p>надання споживчого кредиту при реалізації товарів тривалого зберігання;</p> <p>розширення системи додаткових послуг, пов'язаних з реалізацією товарів;</p> <p>вжиття ефективних рекламних заходів;</p> <p>постійне оновлення та доповнення асортименту товарів; тощо;</p>
<p>2.Резерви зростання рівня доходу від реалізації товарів:</p> <p>2.1. За рахунок зниження ціни закупівлі товарів</p>	<p>скорочення кількості посередників при закупівлі товарів;</p> <p>використання системи цінових знижок у процесі закупівлі товарів;</p> <p>здійснення зовнішньоекономічної діяльності із закупівлі товарів (при сприятливому співвідношенні курсів національної та іноземної валюти);</p> <p>здійснення товарообмінних операцій (при відповідному попиті та сприятливому співвідношенні цін);</p> <p>закупівля товарів на сезонних розпродажах, створення сезонних товарних запасів;</p> <p>розвиток власного виробництва товарів; тощо;</p>
<p>2.2. За рахунок збільшення цін реалізації товарів</p>	<p>здійснення ефективної цінової політики;</p> <p>використання сприятливої кон'юнктури в окремі періоди роки, дні, тижні, часи роботи підприємства;</p> <p>збільшення частки в товарообороті нових, особливо модних та престижних товарів;</p> <p>розширення продажу сезонних товарів на початку сезону; використання нетрадиційних форм та каналів збуту товарів (біржі, аукціони, продаж за каталогом, електронна торгівля);</p> <p>організація виїзної торгівлі в іноземних представництвах, місцях дозвілля та відпочинку; тощо.</p>

*Продовження табл.3.1*

<p>3.Резерви удосконалення управління поточними витратами</p> <p>3.1. За рахунок скорочення обсягу постійних витрат</p>	<p>скорочення чисельності працівників з погодинною формою оплати праці, перш за все управлінської ланки;</p> <p>зменшення розміру посадових окладів та фіксованих надбавок; скорочення розміру орендованої торговельної та складської площі;</p> <p>пошук альтернативних варіантів оренди необхідних основних фондів з мінімальною ставкою орендної плати;</p> <p>мінімізація вартості залучених зовнішніх фінансових ресурсів;</p> <p>зниження обсягу витрачання матеріальних ресурсів для забезпечення торговельно - оперативного процесу;</p> <p>скорочення бюджету рекламних заходів;</p> <p>скорочення витрат на обслуговування автотранспортних засобів, обмеження та раціоналізація використання автотранспорту;</p> <p>впровадження режиму економії використання електроенергії, топливно-паливних та інших видів ресурсів, введення нормування їх споживання;</p> <p>зростання термінів використання спецодягу;</p> <p>раціоналізація графіка проведення поточного та профілактичного ремонту обладнання;</p> <p>введення матеріальної відповідальності за збитки від браку, псування та розкрадання матеріальних цінностей, стягнення збитків з винних осіб; тощо.</p>
<p>3.2. За рахунок зниження рівня умовно-змінних поточних витрат</p>	<p>скорочення розміру відрядних розцінок, рівня преміальних виплат, інших видів виплат персоналу, що залежать від обсягу діяльності;</p> <p>зниження рівня втрат товарів у процесі зберігання, передпродажної підготовки, реалізації;</p> <p>вибір оптимальних умов залучення зовнішніх автотранспортних засобів для перевезення товарів за критерієм мінімізації відрядних ставок оплати, раціоналізація внутрішніх перевезень, скорочення часу розвантажувально-навантажувальних робіт;</p> <p>раціоналізація використання фасувального обладнання, пакувальних матеріалів;</p> <p>удосконалення управління товарними запасами для скорочення часу їх зберігання, підтримка обсягів товарних запасів на нормативному рівні;</p>

*Продовження табл.3.1*

3.3. За рахунок удосконалення структури поточних витрат	забезпечення зростання питомої ваги в загальному складі витрат їхньої умовно-змінної частини за рахунок посилення взаємозв'язків "обсяг реалізації => доходи => витрати"; узгодження в часі отримання доходів та здійснення поточних витрат; скорочення обсягу авансових витрат та витрат майбутніх періодів;
4. Резерви удосконалення використання прибутку	здійснення ефективної податкової політики, в тому числі – перехід на спрощену систему оподаткування, повне використання можливостей отримання податкових пільг; дотримання податкової дисципліни з метою усунення економічних санкцій за порушення податкового законодавства; вживання заходів щодо отримання бюджетного відшкодування в разі переплати окремих видів податків; обмеження використання коштів на соціальний розвиток та "інші" цілі, що зменшують обсяги прибутку, що капіталізується; сприяння обмеженню дивідендних виплат, використання залишкового методу виплати дивідендів; тощо.

Процес бюджетування на підприємстві поєднує роботу зі складання оперативного, фінансового і загального бюджетів, управління і контролю за виконанням бюджетних показників. На основі оперативних бюджетів складається бюджетний звіт про прибутки і збитки. Інформація про доходи береться з бюджету продажів.

Безпосередньо для збільшення товарообороту ТОВ «Стандарт будівельний» буде доцільне проведення рекламної кампанії. Відзначимо, що організація рекламних кампаній ТОВ «Стандарт будівельний» є складним багатоступінчастим процесом, що включає аналіз і складання портретів покупців товарів, вибір носіїв реклами, визначення характеру рекламних кампаній, складання графіків виходу реклами, планування рекламного бюджету а також проведення оцінки ефективності рекламних кампаній.

Першим етапом в організації рекламних кампаній є визначення портрету споживача, на якого буде спрямований рекламний вплив. Визначення портрету споживача дозволяє визначитися з оптимальними каналами поширення реклами, що дозволить найбільш ефективно використовувати рекламний бюджет і виключити неефективну витрату коштів. У випадку, коли визначений портрет споживачів і погоджені цілі рекламної кампанії, складається графік виходу реклами (графік у більшій мірі визначається цілями рекламної кампанії) і визначає канали поширення реклами (вони головним чином визначаються портретом споживачів).

Ціль рекламної кампанії – сформувати стійку позицію підприємства на ринку Києва і київської області, привернути увагу потенційних покупців до продукції підприємства та закріпити свій позитивний імідж фірми в очах покупців.

Задача кампанії – залучення покупців до продукції підприємства.

Метою проектування рекламної кампанії є:

- формування стійкого іміджу переваги продукції ТОВ «Стандарт будівельний» у порівнянні з конкурентами.
- формування кола постійних покупців
- підвищення поінформованості потенційних покупців про підприємство.

Задачі проектування рекламної кампанії:

- Визначення рекламних носіїв
- Визначення способів реклами
- Визначення сюжетного ряду реклами
- Розробка медіа - плану рекламної кампанії

Під час проведення рекламної кампанії ТОВ «Стандарт будівельний» на ринку Умані активно використовуватиметься реклама в спеціалізованих друкованих ЗМІ галузевої тематики, зовнішня-реклама, реклама на телебаченні а також буде розповсюджуватись друкована рекламна продукція.

Стратегія і тактика рекламної кампанії для ТОВ «Стандарт будівельний» базується на результатах попередніх досліджень переваг покупців і результатах останніх медіа-досліджень. Запропоновані для впровадження типи і жанри рекламної продукції, по більшій частині, відповідають тим вимогам, що пред'являються до реклами подібного продукту. А саме: функціональність, динамічність, мультиплікаційність.

Застосовані ідеї в рекламній кампанії у достатній мірі відповідають вимогам, що пред'являють споживачі до продукції: помірні ціни, якість товарів.

Особливу увагу ми пропонуємо приділити саме участі у виставках та ярмарках. Виставки і ярмарки мають дуалістичний зв'язок з каналами збуту товарів (магазини, дилери, представництва торгівлі, прямий продаж, багаторівневий маркетинг, дистриб'ютори). Багато українських компаній відвідують виставки і ярмарки, з одного боку, для укладання контрактів, а з другого - сама сутність виставок і ярмарків полягає в одночасному ефективному поєднанні усіх цих каналів збуту. Підкреслимо, що результативність участі в виставках та ярмарках не завжди проявляється миттєво, а тому сприймати це як марнування часу і витрачання коштів.

Зазначимо, що оскільки важливе місце в стратегії просування продукції ТОВ «Стандарт будівельний» на ринки належить участі у виставках та ярмарках, то ми вважаємо, що підприємству слід приділити серйозну увагу рекламуванню себе та своєї продукції під час цих заходів. Для цього йому потрібні презентаційні рекламні матеріали. Відзначимо, що поліграфічні рекламні матеріали просто необхідні фірмі, коли вона бере участь у виставках або проводить презентації. Не рідко у фірми виникає потреба в проведенні презентацій - для того щоб мати можливість представити товар кінцевому споживачу, найбільш повно інформувати його про властивості, переваги, особливості, дати потенційному покупцю можливість оцінити переваги товару і т.д. При проведенні презентацій товарів в залежності від виду продукції можливе проведення демонстрації товару, семплінгу,

розіграшу призів і т.д. У ході підготовки презентації необхідно заздалегідь підготувати рекламну продукцію, яка допоможе провести намічені заходи з найбільшою ефективністю. До них можна віднести рекламні буклети і листівки, які відбивають всю інформацію про товар. Крім того, на основі буклету можна зробити різні варіанти спонукання покупця до здійснення покупки, починаючи від купонів на одержання знижки і закінчуючи лотереєю. Ефективність проведення презентації прямо залежить від кількості присутніх на ній людей, тому бажано ще в процесі підготовки до проведення презентації виготовити наочні рекламні матеріали. Це можуть бути плакати, штендери, спеціальне устаткування. Їх корисно використовувати як до початку презентації, розміщаючи в місцях де будуть проходити презентації листівки з анонсами майбутніх заходів, так і під час їхнього проведення, установлюючи штендери з рекламною інформацією. Так само гарну допомогу роблять розміщені в місці проведення презентації всілякі стенди, стійки, парасольки, прапори і т.д.

Використання поліграфічної рекламної продукції є одним із способів просування продукції сучасної компанії на ринок. Звичайно в сучасних умовах використовуються такі види друкованої рекламної продукції як плакати, листівки, листівки-закладки, каталоги, буклети і кишенькові табель-календарі. Друкована реклама є одним з основних засобів реклами, розрахованих винятково на сприйняття за допомогою зору. Взагалі існують наступні види рекламно-інформаційних матеріалів: інформаційний лист, комерційна пропозиція, інформаційний листок, рекламний листок, буклет, проспект, каталог, прес-реліз.

Також шляхом підвищення рентабельності є зниження темпів зростання операційних витрат. Можна здійснити такі заходи, як упровадження ефективних інструментів менеджменту для управління витратами (бенчмаркінг, бюджетування) та вибір оптимальної конкурентної стратегії[14].

Роздрібні підприємства торгівлі в ринкових умовах господарювання незалежно від їх бажання є постійними учасниками конкурентної боротьби на споживчому ринку. Конкуренція проявляється в боротьбі за залучення і розширення контингенту клієнтів. Чим кращим буде торговий сервіс у магазинах сучасних форматів, тим вище буде в них виручка від реалізації товарів.

З метою підвищення результативності діяльності підприємства та його стратегічного розвитку у перспективі, виникає потреба у розробці стратегії управління підприємством спрямованої на вдосконалення механізму формування та використання прибутку. Для максимізації прибутку підприємства необхідно, насамперед, виконати комплекс завдань щодо забезпечення 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.

Розглянемо основні методи планування прибутку підприємства :

1. Обґрунтування планового обсягу прибутку методом екстраполяції. Метод екстраполяції є найбільш простим методом планування операційного прибутку підприємства. Він заснований на результатах горизонтального (трендового) аналізу динаміки маржинального, валового і чистого операційного прибутку за ряд попередніх періодів і виявленні "лінії тренда", що переноситься і на плановий період.

Разом з тим, цей метод планування операційного прибутку є найменш точним, тому що він не враховує зміни, що впливають на прибуток не тільки з боку факторів зовнішнього середовища, але і факторів внутрішнього розвитку підприємства в майбутньому періоді. З огляду на найбільшу похибку результатів використання цього методу при планових розрахунках розміру операційного прибутку, він може бути використаний лише на попередній стадії планування (коли плани операційної діяльності підприємства ще не сформовані) і тільки на відносно короткий прогностичний



період (місяць, квартал).

2. Планування прибутку методом прямого рахунку. Метод прямого рахунку є відносно простим і досить надійним методом планування формування операційного прибутку, але може бути використаний тільки в тому випадку, якщо на попередній стадії вже сформовані плани операційного доходу, операційних витрат і податкових платежів. При використанні цього методу розрахунки планової суми операційного прибутку здійснюються за наступними формулами:

$$\text{Мопп} = \text{Водп} - \text{Пизмін} - \text{Ндсп} \quad (3.1)$$

$$\text{Вопп} = \text{Водп} - \text{Пио} - \text{Ндсп} \quad (3.2)$$

$$\text{Чопп} = \text{Водп} - \text{Пио} - \text{Ндсп} - \text{Нпл} \quad (3.3)$$

де : Мопп – планова сума маржинального операційного прибутку;

Вопп – планова сума валового операційного прибутку;

Чопп – планова сума чистого операційного прибутку;

Водп – планова сума валового операційного доходу;

Пио – планова сума сукупних операційних витрат (витрат);

Пизмін – планова сума змінних операційних витрат (витрат);

Ндсп – планова сума податкових платежів, що сплачуються за рахунок доходу ( що входять у ціну продукції);

НПп – планова сума податкових платежів, що сплачуються за рахунок прибутку (податок на прибуток і інші обов'язкові платежі).

Дозволяючи одержати досить точні результати планової суми операційного прибутку, метод прямого розрахунку має певні недоліки.

Насамперед, він недостатньо орієнтований на досягнення цільових (нормативних) показників рівня операційного прибутку. Крім того, цей метод дозволяє здійснювати тільки одноваріантний розрахунок планованих показників.

3. Нормативний метод планування прибутку. Нормативний метод також відноситься до числа простих методів планування формування операційного прибутку, але умовою його застосування є наявність на підприємстві

відповідної нормативної бази. Як такі нормативи звичайно використовуються:

а) норма прибутку на власний капітал (якщо такий норматив на підприємстві не розроблений, його мінімальним аналогом може виступати середня норма депозитного відсотка на грошовому ринку). Розрахунок валового операційного прибутку в цьому випадку може бути здійснений по наступній формулі:

$$\text{Вопп} = \text{Ско} * \text{Нвп} \quad (3.4)$$

де Вопп – планова сума валового операційного прибутку;

Ско – середня сума власного капіталу підприємства, задіяна в його операційній діяльності в плановому періоді;

Нвп – норма валового прибутку на власний капітал, у %.

Скоректована на розмір суми податків, що сплачуються за рахунок прибутку, отримана величина буде характеризувати планову суму чистого операційного прибутку;

б) норма прибутку на операційні активи. Ця норма може бути виражена як валовим, так і чистим операційним прибутком. Розрахунок планового операційного прибутку здійснюється в цьому випадку по наступним формулах:

$$\text{Вопп} = \text{Опад} * \text{Нвп} \div 100 \quad (3.5)$$

$$\text{Чопп} = \text{Опад} * \text{Нчп} \div 100 \quad (3.6)$$

де Вопп – планова сума валового операційного прибутку;

Чопп – планова сума чистого операційного прибутку;

Нвп – норма валового прибутку на одиницю операційних активів, у %;

Нчп – норма чистого фінансового результату на одиницю операційних активів, у %;

Опад – середня вартість операційних активів підприємства в плановому періоді;

в) норма прибутку на одиницю реалізованої продукції (якщо такий

норматив на підприємстві не розроблений, його аналогом може виступати середньогалузева норма прибутку на одиницю реалізованої продукції в останньому передплановому періоді). Ця норма також може бути виражена як валовим, так і фінансовим результатом. Розрахунок планової суми операційного прибутку в цьому випадку здійснюється за наступною формулою:

$$\text{Вопп} = \text{Орп} * \text{Нвп} \div 100 \quad (3.7)$$

$$\text{Чопп} = \text{Орп} * \text{Нчп} \div 100 \quad (3.8)$$

де Вопп – планова сума валового операційного прибутку;

Чопп – планова сума чистого операційного прибутку;

Нвп – норма валового прибутку на одиницю реалізованої продукції, у %;

Нчп – норма чистого фінансового результату на одиницю реалізованої продукції, у %;

Орп – планований обсяг реалізації продукції.

Нормативний метод планового розрахунку суми операційного прибутку одержав визначене поширення в процесі його визначення для знову створених підприємств (центрів прибутку). Його недоліком є те, що він не пов'язаний з іншими показниками операційної діяльності (виробничою програмою, операційними витратами, податковими платежами), внаслідок чого також не може бути використаний у різноманітних розрахунках суми прибутку.

4. Розрахування планового обсягу прибутку методом взаємозв'язку витрат, обсягу реалізації та прибутку.

Метод "CVP" чи метод планування операційного прибутку з використанням системи "взаємозв'язок витрат, обсягу реалізації і прибутку" дозволяє визначати усі види цього прибутку при наявності тієї ж інформації, що використовується при застосуванні "методу прямого рахунка". Планові розрахунки ведуться в такій послідовності:

На першому етапі визначається точка беззбитковості реалізації продукції в плановому періоді. У цих цілях використовується формула:

$$\text{ОРтб} = \text{ОВпост} * 100 \div (\text{ПРчд} - \text{ПРзмін}) \quad (3.9)$$

де ОРтб – обсяг реалізації продукції, що забезпечує досягнення крапки беззбитковості в плановому періоді;

ОВпост – планована сума постійних операційних витрат (витрат);

Пчд – планований рівень чистого операційного доходу до обсягу реалізації продукції, %;

ПРзмін – планований рівень змінних операційних витрат (витрат) до обсягу реалізації продукції, %;

На другому етапі визначається планова сума валового операційного прибутку. Її розрахунок ведеться за наступною формулою:

$$\text{Вопп} = (\text{ОРп} - \text{ОРтб}) * (\text{ПРчд} - \text{ПРзмін}) \div 100 \quad (3.10)$$

де Вопп – планова сума валового операційного прибутку;

ОРп- плановий обсяг реалізації продукції;

ОРтб – обсяг реалізації продукції, що забезпечує досягнення точки беззбитковості в плановому періоді;

ПРчд – планує рівень чистого операційного доходу до обсягу реалізації продукції, %;

ПРзмін – планований рівень змінних операційних витрат (витрат) до обсягу реалізації продукції, %;

На третьому етапі визначається планова сума маржинального операційного прибутку. Для її розрахунку використовуються наступні формули:

$$\text{МОПп} = \text{ОРп} * (\text{ПУчд} - \text{ПРзмін}) \div 100 \quad (3.11)$$

$$\text{МОПп} = \text{Вопп} + \text{ПІпост.} \quad (3.12)$$

де МОПп – планова сума маржинального операційного прибутку;

ОРп – плановий обсяг реалізації продукції;

ПУчд – планований рівень чистого операційного доходу до обсягу реалізації продукції, %;

ПРЗмін – планований рівень змінних операційних витрат до обсягу реалізації продукції, %;

ВОПп – планова сума валового операційного прибутку;

ПІпост – планована сума постійних операційних витрат.

На четвертому етапі визначається планова сума чистого операційного прибутку. Його розрахунок здійснюється за наступною формулою:

$$\text{ЧОПп} = \text{ВОПп} * (100 - \text{Снп}) \div 100 \quad (3.13)$$

де ЧОПп – планова сума чистого операційного прибутку;

ВОПп – планова сума валового операційного прибутку;

Снп – середня ставка податкових платежів за рахунок прибутку, %.

Побудований на основі планових значень, графік "CVP" дозволяє використовувати цей метод як імітаційну модель різноманітних розрахунків з розкладанням і варіюванням окремих показників (обсягу реалізації продукції в натуральному вираженні, планованого середнього рівня цін і т.п.). У процесі імітаційного моделювання операційного прибутку можуть бути розглянуті всі прогностні варіанти операційної діяльності підприємства - від вкрай песимістичного до вкрай оптимістичного. Крім того, така модель може використовуватися для оперативного корегування планових показників операційного прибутку при зміні окремих поточних показників операційної діяльності.

#### 5.Метод цільового формування прибутку.

Метод цільового формування прибутку дозволяє забезпечити найбільше ув'язування планових його показників зі стратегічними цілями управління прибутком в майбутньому періоді. Основою цього методу розрахунку є попереднє визначення потреби у власних фінансових ресурсах, формованих за рахунок чистого операційного прибутку підприємства. Розрахунок ведеться по кожному елементу цієї потреби й охоплює як капіталізовану, так і споживану його частину. Сумарна потреба в коштах,

формованих за рахунок чистого операційного прибутку, являє собою цільову її суму .

На основі цільової суми чистого операційного прибутку визначаються цільові суми відповідно валового і маржинального операційного прибутку. Їх розрахунок проводиться за наступними формулами:

$$\text{ВОПп} = \text{Чопп} * 100 \div (100 - \text{Снд}) \quad (3.14)$$

$$\text{МОПп} = \text{ВОПп} + \text{ПВпост.} \quad (3.15)$$

де ВОПц – цільова сума валового операційного прибутку в майбутньому періоді;

МОПц – цільова сума маржинального операційного прибутку в майбутньому періоді;

Чопц – цільова сума чистого операційного прибутку в майбутньому періоді;

ПВпост – планована сума постійних операційних витрат (витрат);

Снп – середня ставка податкових платежів за рахунок прибутку, у відсотках.

Особлива роль цього методу розрахунку полягає в тому, що отримані на його основі показники операційного прибутку розглядаються як найважливіші цільові орієнтири розвитку всієї операційної діяльності підприємства і служать базовими елементами планування інших найважливіших економічних показників цієї діяльності – суми чистого операційного доходу, обсягу реалізації продукції й інших. Іншими словами, задачі планування стратегічного розвитку операційної діяльності підприємства в майбутньому періоді через цільову суму чистого операційного прибутку одержують своє відображення у всій системі основних планових показників.

У процесі планування прибутку підприємства можуть використовуватися різноманітні методи прогнозування.

Для побудови прогнозу на основі методу екстраполяції було обрано показник обсягу чистого фінансового результату та операційного прибутку,

оскільки їх спадання відбувалося лише у нисхідному напрямку, що є обов'язковим для використання методу екстраполяції.

Лінійна функція прогнозу прибутку за методом простої екстраполяції тренду має вигляд:

$$Y = a + b * t \quad (3.16)$$

де  $t$  – період спостереження.

Отримаємо рівняння тренду в програмі Ексель (рис.3.16)

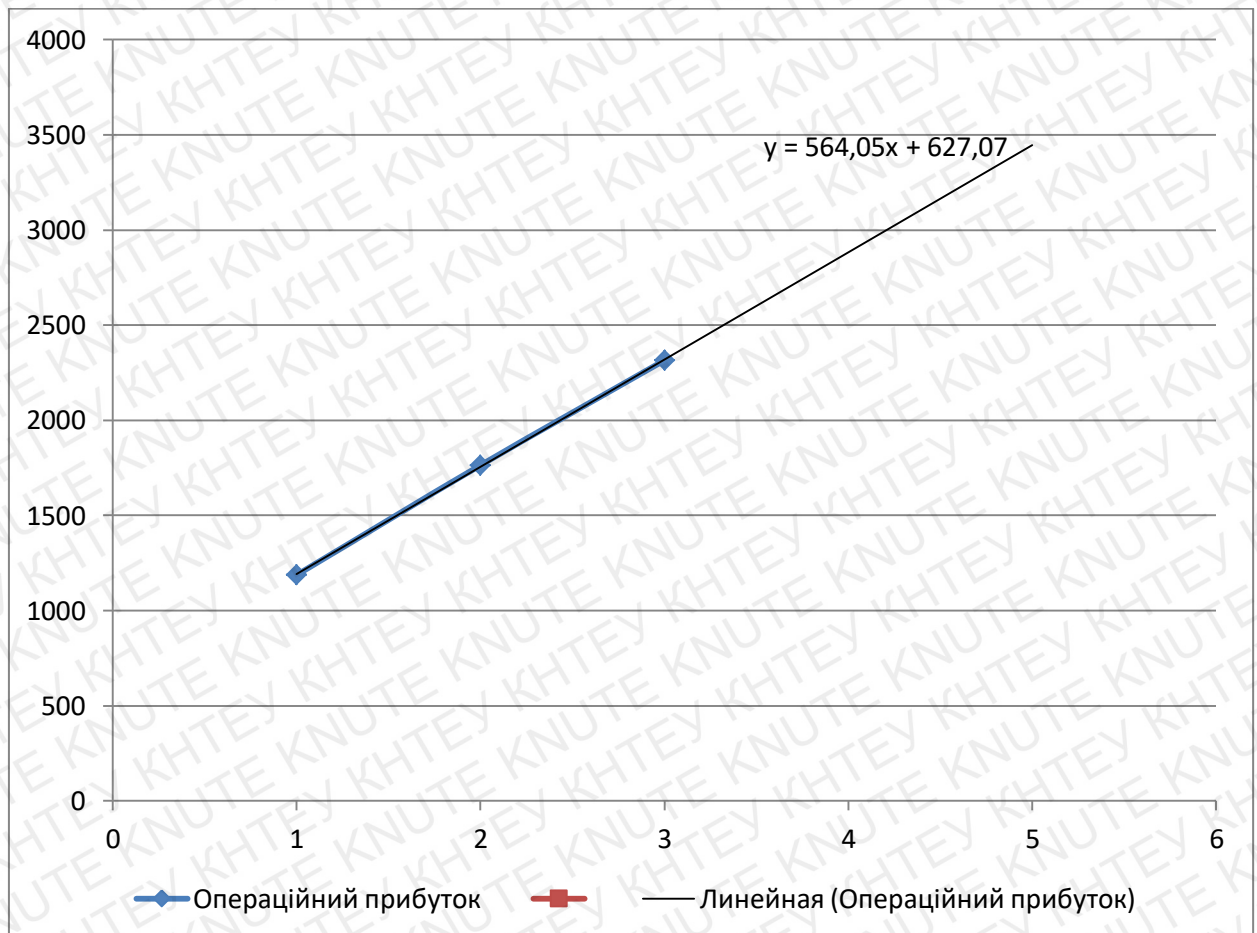


Рис.3.1. Лінійна функція і рівняння тренду операційного прибутку

Отже, у 2020 або 4 році розмір операційного прибутку буде становити

$$Y = 564,05 * 4 + 627,07 = 2883,27 \text{ тис.грн}$$

Метод прямого розрахунку полягає в тому, що планований прибуток на продукцію, що підлягає реалізації в майбутньому періоді, визначається як різниця між планованим виторгом від реалізації продукції в діючих цінах і повною собівартістю продукції, реалізованої в майбутньому періоді.

Отже, якщо планується в майбутньому періоді підняти ціну реалізації на 2%, а собівартість товарів зросте на 1,5%, то плановий розмір операційного прибутку буде становити при інших незмінних даних (табл. 3.2)

Таблиця 3.2

**Прогнозний розрахунок планового рівня операційного прибутку  
за методом прямого розрахунку**

Показники	2019 рік	2020 рік
Чистий дохід від реалізації	112068,2	114309,6
Інші операційні доходи	550,1	550,1
Собівартість реалізованої продукції	104030,2	105590,7
Інші операційні витрати	6273,2	6273,2
Операційний прибуток (п. 1+п2 –п 3-п4)	2314,9	2995,81

Нормативний метод. Умовою застосування метода є наявність на підприємстві відповідної нормативної бази. Можна використати такі нормативи, як норма прибутку на власний капітал (його мінімальним аналогом може виступати середня норма депозитного відсотка на грошовому ринку).

Середня ставка % - 17%.

Тоді в прогнозному році за інших незмінних даних обсяг операційного прибутку буде становити  $112068,2 * 0,17 = 19052$  тис.грн

Планування прибутку від операційної діяльності методом цільового формування прибутку.

Встановлення цільового прибутку. Величина цільового прибутку повинна відповідати очікуванням менеджменту підприємства і його інвесторів. Норма цільового прибутку на новий продукт визначається: на основі попереднього досвіду визначення рівня прибутковості продуктів



підприємства, що вже мають збут; за даними бюджетів, з урахуванням концепції життєвого циклу продукту

Тобто, якщо підприємство хоче отримати прибуток наступного року в обсязі 2500000 грн, змінні витрати на одиницю становлять 50 грн на одиницю, постійні витрати - 6273200 грн в рік, ціна продажу - 55 грн за одиницю. Який повинен бути обсяг продажу продукції, щоб отримати заданий обсяг прибутку?

Потрібно знайти рівень маржинального прибутку у %  $(55-50) / 55 * 100\% = 9\%$

Обсяг продажу у гривнях =  $(\text{Постійні витрати} + \text{Цільовий прибуток}) / \% \text{ Маржинального прибутку} = (6273200 + 2500000) / 0,09 = 97480 \text{ тис.грн}$

Отже, щоб отримати цільовий прибуток у розмірі 2500 тис.грн, потрібно при вказаних цінах досягти обсягу реалізації 97480 тис.грн.

Економіко-статистичний метод планування прибутку полягає у наступних етапах:

1. Визначається розмір прибутку за поточний період.
2. Розраховуються середньорічні темпи зростання операційного прибутку за декілька років.
3. Шляхом множення операційного прибутку поточного року і розрахованих темпів зростання прибутку отримують його прогнозне значення.

Для розрахунку прогнозного значення порівнюємо темп росту операційного прибутку ТОВ «Стандарт будівельний» (табл.3.3).

Таблиця 3.3

**Темпи зростання операційного прибутку ТОВ «Стандарт будівельний» за 2017-2019 рр.**

Показники	2017 рік	2018 рік	2019 рік
Операційний прибуток, тис.грн	1186,8	1763,8	2314,9
Темп росту прибутку, %	1,13	1,48	1,31

Середньорічний темп росту =  $\sqrt[3]{1,13 * 1,48 * 1,31} = 1,48$

Отже, в середньому операційний прибуток щорічно зростання на 48%.

Прогнозне значення операційного прибутку =  $2314,9 * 1,48 = 3426$   
тис.грн

Узагальнимо отримані дані у табл. 3.4

Таблиця 3.4

**Планові показники суми прибутку, визначені різними методами  
ТОВ «Стандарт будівельний» за 2017-2019 рр.**

Показники	Планова сума операційного прибутку, тис.грн
Метод екстраполяції	2883,27
Метод прямого розрахунку	2995,81
Метод визначення норми прибутку	19052
Метод цільового формування прибутку	2500
Економіко-статистичний метод	3426

З даних таблиці видно, що найбільший розмір планової суми прибутку визначено при нормативному методі, але він не може застосовуватися до великих підприємств торгівлі, оскільки вони торгують не унікальним товаром, і високий рівень конкуренції на ринку не дозволить встановлювати таку норму прибутку. На наш погляд, самим оптимальним є економіко-статистичний метод прогнозування прибутку.

## ВИСНОВКИ І ПРОПОЗИЦІЇ

Розкриття економічної сутності дозволило дослідити еволюцію розвитку поняття прибутку підприємства та виявити, що прибуток підприємства - це форма комплексного доходу, що утворюється в результаті реалізації права власності на капітал у різних сферах його застосування, яка виступає одночасно об'єктом і інструментом управління фінансами.

Прибуток є головною метою та критерієм ефективної діяльності сучасного підприємства, безпосередньо впливає на його фінансовий стан та є захисним механізмом від банкрутства, а також – основним джерелом забезпечення фінансування внутрішніх потреб та подальшого його розвитку. В умовах розвитку ринкової економіки України прибуток є основним спонукальним мотивом здійснення будь-якої підприємницької діяльності, оскільки він забезпечує зростання добробуту власників та працівників підприємства через дохід на вкладений капітал.

Визначено, що ефективна діяльність підприємства неможлива без раціональних механізмів формування фінансових результатів і їх усебічного дослідження. У свою чергу ефективне формування фінансових результатів – це такий варіант прийняття рішень щодо генерування доходів і оптимізації витрат, який забезпечує підвищення рівня ефективності суб'єкта господарювання в цілому.

Ефективність функціонування вітчизняних підприємств залежить не лише від обсягу створеного прибутку, а й від пропорцій його розподілу та напрямів використання. Тут важливо досягнути консенсусу у задоволенні інтересів держави та підприємства, найманих працівників та власників.

Об'єктом дослідження виступає промислове підприємство ТОВ «Стандарт будівельний», яке належить до торговельної галузі.

Наведені дані свідчать, що у підприємства, яке аналізується, є істотні резерви збільшення чистого фінансового результату. Про це свідчить той факт, що істинний прибуток підприємства збільшився майже вдвічі за

останні 3 роки. Основним фактором зростання стало зростання чистого фінансового результату на 61106,3 тис.грн або на 119,9%. Негативно вплинуло зменшення інших операційних доходів на 40,3% та відсутність інших доходів. Також негативно вплинуло зростання витрат. Лише витрати зменшувалися меншим темпом, 117,6% проти 120,8% зростання доходів.

Можна зробити висновок, що діяльність підприємства за досліджуваній період була прибутковою, але присутня тенденція значного підвищення витрат, що є загрозою для подальшої діяльності. Показники рентабельності активів і рентабельності реалізації зменшилися. Це було спричинено зростанням активів і доходу. Рентабельність капіталу і основних фондів зростала.

Величина оподаткованого прибутку у 2019 році збільшилася на 1127,2 тис.грн або на 94,9%. Сума податку на прибуток збільшилася на 202,9 тис. грн. або на 94,9%. Також змінився і чистий фінансовий результат.

Протягом аналізованого періоду відрахування з прибутку проводилися лише на дивіденди - у 2017 році. В 2018-2019рр розподіл прибутку не проводилися навіть у резервний фонд.

Найбільший вплив на рентабельність власного капіталу здійснює зростання фінансової залежності підприємства. Негативно на показник впливає зростання оборотності активів.

Можна зробити висновок, що на ТОВ «Стандарт будівельний» не проводиться розподіл прибутку в порушення внутрішньо фірмового нормативного документу - Положення про розподіл та використання прибутку. Нерозподілені кошти нагромаджуються, що негативним чином впливає на ефективність діяльності підприємства.

В подальшому, для забезпечення безперервного функціонування підприємства як суб'єкта господарювання, необхідною є діяльність керівництва із підвищення обсягів реалізації продукції, пошуку резервів підвищення активності та розширення напрямів і сфер господарської діяльності в умовах ринкових відносин

Однією з основних функцій управління прибутком на ТОВ «Стандарт будівельний» є його аналіз, в якому виділяється порядок розрахунку відхилення фактичного прибутку від передбаченого планом, вивчення динаміки прибутку за звітний період та визначення основних напрямків розподілу прибутку.

Для удосконалення шляхів розподілу прибутку та підвищення рентабельності запропонована модель визначення пріоритетності напрямків розподілу прибутку із врахуванням інтересів груп працівників-співвласників із різною часткою участі у капіталі та різним рівнем трудового внеску у діяльність підприємства

Аналіз методик прогнозування прибутку показав, що найбільший розмір планової суми прибутку визначено при нормативному методі, але він не може застосовуватися до великих підприємств торгівлі, оскільки вони торгують не унікальним товаром, і високий рівень конкуренції на ринку не дозволить встановлювати таку норму прибутку. Отже у нашому випадку оптимальним є економіко-статистичний метод прогнозування прибутку за яким сума планового операційного прибутку буде складати 3426 тис.грн.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Алексеєнко Л.М. Економічний тлумачний словник: власність, приватизація, ринок цінних паперів / Л.М. Алексеєнко, В.М. Олексієнко. - Тернопіль: Астон, 2017. - 672 с.
2. Атамас П. Й. Бухгалтерський облік у галузях економіки : навч. Посіб. / П. Й. Атамас. – К. : ЦУЛ, 2018. – 390 с.
3. Біла О.Г. Фінанси підприємств : навч. посібник / О.Г. Біла. - Львів: Магнолія, 2017. - 383 с.
4. Блонська В. І. Стратегічне управління прибутком підприємства / В. І. Блонська, А. Я. Нагірна // Науковий вісник НЛТУ України. – 2019. – № 20.5. – С. 145-152.
5. Буряковський В. В. Фінанси підприємств : [навч. посібник] / Буряковський В.В., Кармазин В.Я., Каламбет С.В. / За ред. В.В. Буряковського. - Дніпропетровськ : Пороги, 2018. - 246 с.
6. Бухгалтерський облік в Україні. Навч. посібник. За ред. Ф.Ф.Бутинця. — 8-ге вид., Житомир: ПП „Рута”, 2017. — 912 с.
7. Волошан І. Г. Методична складова організації обліку фінансових результатів діяльності підприємства / І. Г. Волошан // Вісник Львівської комерційної академії. Серія економічна. – 2020. – Вип. 46. – С. 152-157. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vlca\\_ekon\\_2020\\_46\\_31](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vlca_ekon_2020_46_31).
8. Гладка Л. І. Управління прибутком в сучасних умовах / Л. І. Гладка, М. О. Домашенко, М. В. Ковальова // Економіка і регіон : наук. вісник Полтавського національного технічного університету ім. Ю. Кондратюка. – 2018. – № 1(32). – С. 195-198.
9. Голов С. МСФЗ у форматі Мінфіну / С. Голов // Бухгалтерський облік і аудит. — 2019. — № 4. — С. 3—9.
10. Господарський кодекс України ВРУ № 436-IV від 13.01.2003 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua>
11. Економічний словник-довідник / За ред. С.В. Мочерного. - Київ: Феміна,

2018. - 368 с.

12. Загородній А.Г. Фінансовий словник. - 4-те вид., випр. та доп. / Загородній А.Г., Вознюк Г.Л., Смовженко Т.С. - К. : Т-во «Знання», КОО; Л.: Вид-во Львів. банк. ін.-ту НБУ. - 566 с.

13. Закон України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні" від 16.07.1999 № 996-XIV (зі змінами і доповненнями) [Електронний ресурс]. Режим доступу до джерела: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=996-14>

14. Ілюхіна Н. П. Шляхи вдосконалення обліку доходів та витрат на торговельних підприємствах / Н. П. Ілюхіна // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2018. – Вип. 2. – С. 61-64. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vsed\\_2018\\_2\\_12](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vsed_2018_2_12).

15. Карп'як Я. С. Організація бухгалтерського обліку витрат, доходів і фінансових результатів суб'єкта господарювання / Я. С. Карп'як // Вісник Національного університету "Львівська політехніка". Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. - 2020. - № 794. - С. 172-180. -Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/VNULPM\\_2020](http://nbuv.gov.ua/UJRN/VNULPM_2020)

16. Кашена Н. Б. Інформаційно-аналітичне забезпечення управління прибутком підприємства / Н. Б. Кашена, О. О. Горошанська // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг. - 2018. - Вип. 2. - С. 27-39. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/esprstp\\_2015\\_2\\_5](http://nbuv.gov.ua/UJRN/esprstp_2015_2_5).

17. Лігоненко Л.О. Дискусійні питання щодо трактування сутності та співвідношення понять «ефективність» і «результативність» управління підприємством [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://eco-science.net/archiveprint:page,1,75--1088.html>

18. Ляшенко С. І. Особливості управління прибутком в інформаційній системі торговельних підприємств на сучасному етапі / С. І. Ляшенко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/ecnof\\_2019\\_10\(3\)\\_79.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/ecnof_2019_10(3)_79.pdf).

19. Мазур В.П. Економічний зміст поняття фінансових результатів сільськогосподарської діяльності [Електронний ресурс] - Режим доступу: [http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/Oif\\_apk/2011\\_3/9\\_Mazur.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Oif_apk/2011_3/9_Mazur.pdf)
20. Мельник І. М. Удосконалення процесу управління прибутком торговельних підприємств / І.М.Мельник // Торгівля, комерція, підприємництво. - 2018. - Вип. 17. - С. 44-47. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Torg\\_2014\\_17\\_11](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Torg_2014_17_11).
21. Мазаракі А.А. Економіка підприємства торгівлі. Підручник для вузів / Під ред. проф. Н.М. Ушакової. – К.: Хрещатик, 2019. – 800 с.
22. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: наказ Міністерства фінансів України від 07.02.2013 р. № 73 // Офіційний вісник України. - 2013. - № 19. - 97 с.
23. Нестерова С.В. Аналіз пріоритетності розподілу прибутку в акціонерних товариствах інсайдерського типу / С. В. Нестерова // Економічні науки. Сер. : Облік і фінанси. - 2018. - Вип. 9(4). - С. 258-264. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/escnof\\_2015\\_9\(4\)\\_30](http://nbuv.gov.ua/UJRN/escnof_2015_9(4)_30)
24. Ногіна С., Свіридова М. Шляхи вдосконалення формування та розподілу прибутку. / С. Ногіна, М. Свіридова // Економічний аналіз. – 2018. – № 2. – Вип. 8. – С. 283–286.
25. Олексюк О.І., Дзюбенко Л.М. Прибутковість в управлінні результативністю діяльності сучасних компаній// Фінанси України. – 2017, № 12. – С. 101-111.
26. Орехова А. І. Економічна сутність категорії прибуток / А. І. Орехова, А. І. Костюченко // Інноваційна економіка. - 2018. - № 7. - С. 313-316. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/inek\\_2013\\_7\\_74](http://nbuv.gov.ua/UJRN/inek_2013_7_74)
27. Основи економічних знань: навч. посіб. / А.С.Гальчинський, П.С. Єщенко, Ю.І. Палкін. - 2-ге вид., перероб. і допов. - К. : Вища школа, 2019. - 543 с
28. Осовська Г.В. Економічний словник / Г.В. Осовська, О.О. Юшкевич, Й.С. Завадський. - К. : Кондор, 2017. - 358 с.



29. Отпущеннікова О. Н. Вибір методів управління прибутком / О. Н. Отпущеннікова // Економіка. Менеджмент. Підприємництво. Зб. наук. праць Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. – Вип. 9. – Луганськ : СНУ ім. В. Даля, 2018. – С. 37-43.
30. Панченко І. А. Класифікація прибутку для цілей бухгалтерського обліку, аналізу та контролю: критичний аналіз існуючих підходів [Текст] / І. А. Панченко // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. – 2018. – Вип. 1 (22). – С. 224 – 236.
31. Панченко І. А. Функції прибутку: значення для забезпечення економічного розвитку суб'єктів господарювання / І. А. Панченко : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://eztuir.ztu.edu.ua/3475/1/71.pdf>.
32. Петрович Й.М. Економіка та фінанси підприємства: підручник / Й. М. Петрович, Л. М. Прокопишин-Рашкевич. – Львів, 2019. – 408 с.
33. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
34. Правдюк Н. Л. Обліково-аналітичне забезпечення управління прибутком підприємства / Н. Л. Правдюк // Облік і фінанси. - 2018. - № 4. - С. 53-60. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Oif\\_apk\\_2015\\_4\\_10](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Oif_apk_2015_4_10).
35. Садовська І. Б. Бухгалтерський облік : навч. Посіб. / І. Б. Садовська. – К. : ЦУЛ, 2018. – 688 с.
36. Сопко В.В. Бухгалтерський облік в управлінні підприємством: Навч. посіб. — К., 2017. — 526 с.
37. Сопко В. В. Технології визначення фінансового результату в інформаційній системі бухгалтерського обліку / В. В. Сопко, М. М. Бенько // Наук. пр. Нац. ун-ту харч. технологій. - 2019. - № 34. - С. 111-114.
38. Ткаченко Н.М. Бухгалтерський фінансовий облік на підприємствах України: Підруч. для студ. екон. спец. вищ. навч. закл. – 6-те вид./ Н.М. Ткаченко– К.: А.С.К., 2018. – 784 с.
39. Хачатрян, В. В. Торговельний прибуток підприємства та особливості управління ним [Текст] / Валентина Валентинівна Хачатрян // Економічний

аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету “Економічна думка”, 2018. – Том 19. – № 2. – С. 158-163.

40. Худолій Л. М. Вдосконалення механізму оподаткування фінансових результатів з метою їх детінізації / Л. М. Худолій, Л. В. Барабаш // Збірник наукових праць Уманського національного університету садівництва. - 2020. С.416-426.- Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/zhrpumus\\_2020](http://nbuv.gov.ua/zhrpumus_2020).

41. Чебанова Н. В. Фінансовий облік : Підруч. / Н. В. Чебанова, Т. І. Єфіменко. - К. : Вид. центр "Акад.", 2018. - 704 с. - (Альма-матер). - Бібліогр.: с. 702-703.

42. Энциклопедия финансового менеджмента: сокр. пер. с англ./ Ред. кол.: А.М. Емельянов, В.В. Воронов, В.И. Кушлин и др. - 5-е. изд. - М. : РАГС: ОАО «Изд-во Экономика», 2019. - 823 с.

43. Юр'єв О. В. Особливості аудиту ефективності торговельних підприємств / О. В. Юр'єв // Економічні науки. Сер. : Облік і фінанси. – 2018. – Вип. 9(3). – С. 489-494. – Режим доступу: <http://nbuv.gov.ua/UJRN/2018>.

# ДОДАТКИ