

Київський національний торговельно-економічний університет
Кафедра економіки та фінансів підприємства

ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему:

Політика формування та розподілу прибутку підприємства

за матеріалами товариства з обмеженою відповідальністю «Бебі»,
м. Київ

Студентки 2 курсу 1 групи,
спеціальності 051 «Економіка»,
спеціалізації «Економіка та
безпека бізнесу»
денної форми навчання

Давиденко Анни
Олександрівни

Науковий керівник
д-р екон. наук, професор

Височин Ірина
Володимирівна

Гарант освітньої програми
д-р екон. наук, професор

Блакита Ганна
Владиславівна

Київ 2021

ЗМІСТ

ВСТУП	3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ РОЗРОБКИ ПОЛІТИКИ ФОРМУВАННЯ ТА РОЗПОДІЛУ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА.....	7
РОЗДІЛ 2. ОЦІНКА СТАНУ ФОРМУВАННЯ ТА РОЗПОДІЛУ ПРИБУТКУ ТОВ «БЕБІ»	
2.1. Організаційно-економічна характеристика ТОВ «Бєбі»	16
2.2. Аналіз обсягів та джерел формування прибутку ТОВ «Бєбі».....	21
2.3. Аналіз розподілу прибутку ТОВ «Бєбі»	31
РОЗДІЛ 3. РОЗРОБКА ПОЛІТИКИ ФОРМУВАННЯ ТА РОЗПОДІЛУ ПРИБУТКУ ТОВ «БЕБІ»	36
ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ	49
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	53
ДОДАТКИ.....	59

ВСТУП

Актуальність дослідження. В сучасних умовах господарювання прибуток є і основним джерелом розвитку господарської діяльності будь-якого підприємства, і стимулом практично будь-якої господарської діяльності. Як показник прибуток відображає економічну ефективність підприємства, його фінансовий стан, успіхи та можливості у виконанні розробленої програми економічного та соціального розвитку. За цих умов підприємство своїми ресурсами має забезпечити всю свою діяльність, розвиток і технічні вдосконалення матеріально-технічної бази, соціальне та матеріальне заохочення працівників.

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

Прибуток є головним джерелом зростання ринкової вартості підприємства. Спроможність самозростання вартості капіталу забезпечується шляхом капіталізації частини отриманого підприємством прибутку.

Дослідженню проблем формування прибутку і його використання приділяли свою увагу практично усі засновники сучасних наукових теорій: А. Сміт, Д. Рікардо, К. Маркс, С. Кейнс, Ф. Маршал, Р. Коуз та інші. Серед сучасних науковців, що досліджували проблеми розробки окремих складових політики управління прибутком підприємств, слід виділити Ф. Бутинця, І. Баканова, І. Бланка, П. Друрі, Г. Кірейцева, А. Лафера, Р. Мертона, С. Самсонова, Дж. В. Хорна, В. Чумаченка, А. Шеремета та інших. Зазначені науковці зробили багатогранне теоретичне обґрунтування системи управління прибутком підприємства, проте специфіка цих процесів у сфері охорони здоров'я практично не розглянута. Тому в сучасних умовах пандемії коронавірусу COVID-19 досліджувана проблематика набуває великої актуальності.

Мета написання випускної кваліфікаційної роботи полягає в обґрунтуванні резервів зростання обсягу прибутку підприємства та напрямів його розподілу на основі визначення теоретико-методичних засад розробки політики формування та використання прибутку підприємства та проведення відповідних аналітичних і планових розрахунків.

У відповідності до поставленої мети під час написання випускної кваліфікаційної роботи повинні бути вирішені такі *завдання*:

- 1) розкрити теоретико-методичні засади розробки політики формування та використання прибутку підприємства;
- 2) проаналізувати обсяги та джерела формування прибутку досліджуваного підприємства;
- 3) визначити напрями розподілу прибутку досліджуваного підприємства;
- 4) обґрунтувати інформаційну модель процесу формування та розподілу прибутку досліджуваного підприємства;
- 5) розрахувати обсяги формування прибутку досліджуваного підприємства на плановий період та напрями його розподілу;
- 6) обґрунтувати резерви зростання обсягу прибутку досліджуваного підприємства на плановий період.

Об'єктом дослідження виступає процес формування та використання прибутку підприємства.

Предметом дослідження є теоретико-методичні засади та практичні аспекти розробки політики формування та використання прибутку підприємства.

Теоретичною і методологічною базою дослідження стали роботи сучасних вчених-економістів з питань управління прибутком підприємств, нормативно-законодавчі акти органів влади України.

Інформаційною базою для здійснення аналізу та розробки політики формування та використання прибутку підприємства слугувала його фінансова звітність, дані управлінського обліку ТОВ «Бєбі», матеріали

Державної служби статистики України та публічні аналітичні матеріали щодо розвитку ринку медичних послуг в Україні.

Емпіричною базою дослідження є товариство з обмеженою відповідальністю «БЕБІ», яке є дитячим медичним центром, що заснований в 2002 році і розташовується на базі КНП «Центр первинної медико-санітарної допомоги №1 Дніпровського району м.Києва» (філія) по вул. Курнатовського, 7. З 2020 року у м.Ірпінь була відкрита філія підприємства.

Пацієнтами центру переважно є діти від народження до 18 років.

ТОВ «Бєбі» є малим підприємством і належить до 3-ї групи платників єдиного податку. Сума активів підприємства на кінець 2020 року складає 1509 тис. грн., сума чистого доходу у 2020 році склала 4436 тис.грн., чистий прибуток за цей рік склав 763,5 тис.грн.

Кількість штатних працівників підприємства – 4 особи, проте можна записатися на прийом до 37 лікарів.

При проведенні аналітичних розрахунків у роботі були використані наступні *методи*: для аналізу зміни показників прибутку у динаміці - методи горизонтального та вертикального (структурного) аналізу, для оцінки кількісного впливу факторів на результативний показник – метод ланцюгових підстановок, для оцінки достатності сформованого прибутку коефіцієнтний метод та метод порівнянь. Планові розрахунки здійснені за допомогою експертного, економіко-статистичного, розрахунково-аналітичного методів та методу прямого розрахунку.

Планово-аналітичні розрахунки здійснювались за допомогою програмного продукту MS Excel.

Практичне значення результатів дослідження полягає в тому, що розроблена політика формування та використання прибутку, а також інформаційна модель цих процесів дозволяють комплексно управляти фінансовими результатами підприємства, відстежувати основні фактори, що їх визначають, а також забезпечувати гнучкість цієї політики за рахунок

наявності 3-х сценаріїв розвитку подій. Запропоновані резерви зростання прибутку прийнято до уваги керівництвом ТОВ «Бєбі».

Апробація результатів. Основні положення та результати наукового дослідження було оприлюднено в науковій статті «Комплексна діагностика стану управління прибутком підприємства на основі симптоматичного підходу», яка опублікована в Збірнику наукових статей магістрів Київського національного торговельно-економічного університету «Економіка і фінанси бізнесу», ч.2, 2021. - С. 14-19.

Структура та обсяг роботи. Роботу викладено на 58 сторінках друкованого тексту, що включає 16 таблиць, 4 рисунки, 13 додатків. Список використаних джерел включає 60 найменувань, які займають 6 сторінок.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ РОЗРОБКИ ПОЛІТИКИ ФОРМУВАННЯ ТА РОЗПОДІЛУ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА

Початок розуміння змісту категорії «прибуток», мабуть, має свої корені ще з часів третього суспільного поділу праці, коли відбувалося виокремлення торгівлі як самостійного виду економічної діяльності. Саме можливість отримати прибуток і було рушійною силою появи людей, що забезпечували своє існування не за рахунок сільського господарства, скотарства чи ремісництва, а за рахунок саме відмінної вартості одного і того самого продукту на різних територіях. На перших етапах розуміння змісту прибутку мало інтуїтивний характер, що було пов'язано із відсутністю та малим рівнем розвитку писемності, відносно невеликими обсягами торгівлі. З часом, ускладнення економічних відносин, розвиток писемності, виокремлення економіки, як окремої науки, розвиток капіталістичного способу виробництва обумовили більш ґрунтовне дослідження змісту цього терміну. Різні дослідники в різні часи розглядали прибуток як форму підприємницького доходу, як ренту на капітал, як плату за ризик, як обліковий показник, як економічну категорію, як об'єкт оподаткування тощо. З якого боку дослідники не розглядали б зміст прибутку, всі сходяться на одному: «прибуток є головним кінцевим результативним показником діяльності підприємства».

У сучасних дослідженнях прибуток розглядається здебільшого як економічний показник та як економічна категорія (додаток А).

Прибуток як економічний показник визначається різницею між ціною та собівартістю продукції (робіт, послуг); між обсягом виручки від реалізації та сумою витрат на виробництво і реалізацію продукції (робіт, послуг).

Прибуток як економічна категорія характеризує:

- кінцевий результат діяльності підприємства, отримання якого є

необхідною умовою його розширеного відтворення;

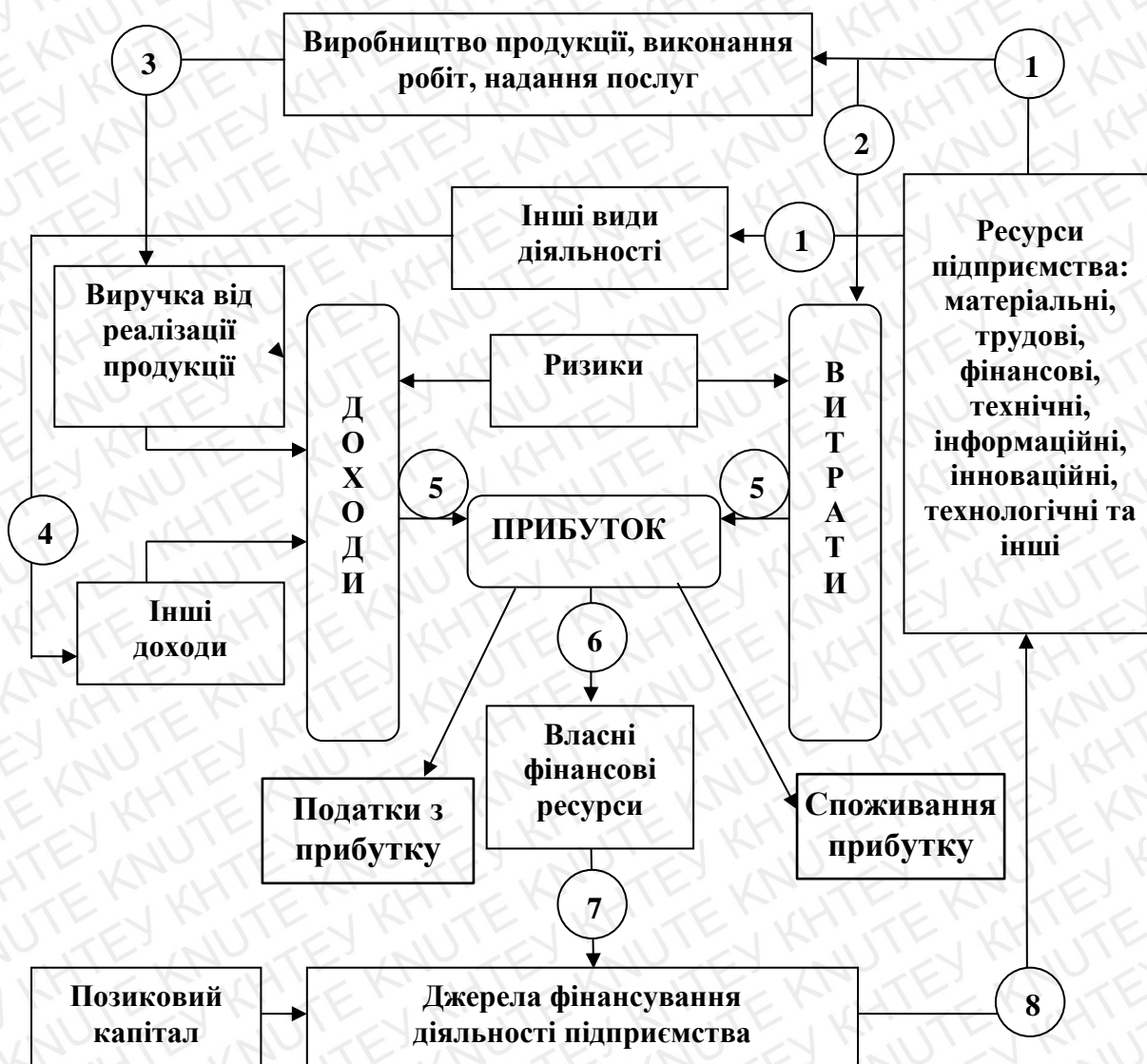
- гармонізацію економічних інтересів держави, підприємства як господарюючого суб'єкта, його працівників і власників, що визначає пропорції в розподілі та споживанні прибутку [32].

Найбільш ґрунтовно, на нашу думку, розглянув сутність прибутку Бланк І.О. [8], який виокремив наступні ознаки прибутку:

- прибуток підприємства є головною метою підприємницької діяльності;
- прибуток підприємства створює базу економічного розвитку держави в цілому;
- прибуток є основним внутрішнім джерелом формування фінансових ресурсів підприємства;
- прибуток є головним джерелом зростання ринкової вартості підприємства;
- прибуток підприємства є важливим джерелом задоволення соціальних потреб суспільства (через механізм його оподаткування);
- прибуток є основним захисним механізмом підприємства від загрози банкрутства.

Отже, *прибуток* характеризує підсумковий результат діяльності підприємства, і без формування його позитивного значення неможливе розширене відтворення основних засобів підприємства, підтримання необхідного рівня самофінансування і зміцнення конкурентоспроможності на ринку.

Прибуток є джерелом задоволення потреб власників, джерелом формування власних фінансових ресурсів підприємства, об'єктом оподаткування, джерелом фінансування витрат, що пов'язані з реалізацією програм соціальної відповідальності бізнесу. Формування та використання прибутку – це складний багатоетапний процес, узагальнену схему якого можна побачити на рис. 1.1.



- 1 – спрямування ресурсів для забезпечення всіх видів діяльності підприємства;
- 2 – вартісна оцінка використаних у діяльності підприємства ресурсів;
- 3 – реалізація продукції підприємства та отримання виручки;
- 4 – здійснення операцій щодо отримання доходів від інших видів діяльності та надходження цих доходів на підприємство;
- 5 – визнання доходів та витрат у межах звітного періоду та оцінка прибутку підприємства;
- 6 – оцінка обсягу прибутку підприємства, що спрямовується на фінансування розширеного відтворення підприємства;
- 7 – поповнення фінансових ресурсів підприємства за рахунок прибутку;
- 8 – формування ресурсного забезпечення діяльності підприємства.

Рис 1.1. Характеристика процесу формування прибутку підприємства [18, с. 456]

Процес формування прибутку на підприємстві розпочинається з моменту спрямування у виробництво (чи на здійснення інших видів діяльності) матеріальних, нематеріальних, трудових та інших ресурсів у

певному співвідношенні та за певною вартісною і кількісною оцінкою. Вартісна оцінка використаних у процесі господарювання ресурсів становить витрати підприємства. Останні компенсуються після реалізації виробленої продукції чи отримання доходів від інших видів діяльності.

Після ідентифікації доходів та витрат підприємства за окремими їх статтями та елементами у межах звітного періоду обчислюється прибуток, що залишається у розпорядженні підприємства як різниця між доходами, витратами і податковими платежами з прибутку. Частина із загального обсягу якого, залежно від бачення власників підприємства, може бути використана на поповнення власних фінансових ресурсів, що спрямовуються на фінансування приросту інших складових ресурсного потенціалу підприємства і забезпечують його розширене відтворення. Формування доходів та витрат підприємства пов'язано з певними ризиками, які супроводжують реалізацію кожного етапу цього процесу.

Під ризиком в підприємстві прийнято розуміти ступінь невизначеності результату певного рішення або господарської операції, а також вірогідність можливих втрат внаслідок настання ризикових подій. Такі події впливають на обсяг отримуваних підприємством доходів та витрат і, відповідно, зменшують обсяг прибутку [5, с. 22].

Центральне місце прибутку у системі показників діяльності підприємства, багатоетапність його формування, вагомість у формуванні власних фінансових ресурсів фірми зумовлює необхідність розробки спеціальної політики управління цими процесами.

Під *політикою формування та використання прибутку підприємства* необхідно розуміти відображення системи цілей формування, розподілу та використання прибутку у відповідності із завданнями розвитку підприємства та найбільш ефективних шляхів їх досягнення [8, 21].

До організаційних елементів політики формування та використання прибутку підприємства можна віднести її об'єкт; суб'єкти її розробки та реалізації; мету, завдання та принципи розробки (додаток Б).

Об'єктом політики формування та використання прибутку підприємства є економічні відносини, що виникають у процесі формування та використання прибутку.

Розробниками політики формування та використання прибутку є вище керівництво підприємства та його власники. Реалізують цю політику менеджери усіх рівнів управління, які відповідають за формування доходів та витрат підприємства.

Практично усі дослідники сходяться на думці, що головною метою управління прибутком є забезпечення добробуту власників підприємства у поточному та перспективному періоді [8, 21, 33, 23, 34, 55]. Для досягнення цієї головної мети необхідно вирішити наступні завдання:

- забезпечення максимізації розміру формування прибутку;
- забезпечення оптимальної пропорційності між рівнем формування прибутку та припустимим рівнем ризику;
- забезпечення високої якості формування прибутку;
- забезпечення виплати необхідного рівня доходу на інвестований капітал власникам підприємства;
- забезпечення формування достатнього обсягу фінансових ресурсів за рахунок прибутку для розвитку підприємства;
- забезпечення постійного зростання ринкової вартості підприємства;
- забезпечення ефективних програм участі персоналу в прибутку [8].

Розробка політики формування та використання прибутку підприємства повинна базуватися на наступних принципах:

1. Системності (обумовлений взаємозв'язком управлінських рішень у сфері управління прибутком та наявністю ресурсних обмежень).
2. Безперервності (пояснюється необхідністю постійного функціонування системи управління прибутком, оскільки діяльність підприємств має безперервний характер).
3. Інтеграції (узгодженість цілей управління прибутком і стратегічних цілей розвитку підприємства, адже процес управління прибутком

охоплює всі аспекти діяльності підприємства та є результатом його фінансово-господарської діяльності).

4. Динамічності (проявляється у необхідності швидкої корекції політики у відповідності до змін зовнішнього й внутрішнього середовища).
5. Варіативності (полягає у розробленні та аналізі альтернативних сценаріїв розвитку господарської діяльності підприємства) [41, с.102].

Процес розробки політики формування та використання прибутку підприємства проходить низку етапів (додаток В) [8, 21, 33, 23, 34, 55] і визначається системою стратегічних цілей управління прибутком, яка повинна бути підпорядкована головній меті управління ним - максимізації добробуту власників підприємства в поточному і перспективному періоді.

Першим етапом формування політики формування та використання прибутку підприємства є визначення цільової його суми.

Величина цього прибутку залежить від стадії життєвого циклу підприємства, стратегічних завдань, які стоять перед підприємством в майбутньому періоді, тактики їх вирішення. При цьому величина цього прибутку може знаходитись в інтервалі від точки беззбитковості до точки рівноваги, яка відповідає одержанню максимального прибутку.

Головними складовими цільового прибутку підприємства є потреба у поповненні власних оборотних активів, потреба у власних фінансових ресурсах для інвестиційних цілей, цільова сума дивідендів власникам, потреба у фінансуванні програм соціальної відповідальності бізнесу (благодійності), потреба в коштах для стимулювання праці окремих категорій працівників за рахунок прибутку.

На другому етапі здійснюється аналіз прибутку та прибутковості підприємства.

У практиці управління прибутком у залежності від використовуваних методів розрізняють такі основні системи проведення аналізу на підприємстві: горизонтальний аналіз; вертикальний аналіз; порівняльний

аналіз; аналіз коефіцієнтів; інтегральний аналіз [8, 37]. Більш докладно про ці системи аналізу написано у додатку Г

На наступному (третьому) етапі обґрунтування політики управління прибутком визначають обсяг діяльності, який забезпечує одержання цільової суми прибутку [33].

Для цього, з одного боку, розраховують необхідний обсяг виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) (виходячи із величини цільового прибутку), а з другого — оцінюють можливий обсяг діяльності, який відповідає попиту населення на товари і ресурсозабезпеченості діяльності (можливий обсяг закупівлі матеріальних ресурсів, розміри запасів, потужність підприємства і її використання, чисельність робітників і продуктивність їх праці).

Розробка асортиментної (продуктової) політики підприємства (**4 етап**) має бути спрямована на оптимальну асортименту структуру відповідно до структури попиту споживачів та спеціалізації підприємства.

Обґрунтування цінової політики (**5 етап**) має бути спрямоване на визначення оптимальних цін реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), при яких досягається оптимальний обсяг діяльності, і як наслідок, максимальний прибуток. Підприємство при укладанні комерційних угод з закупівлі сировини та матеріалів мусить виходити із залежності між прибутком, обсягом діяльності і ціною реалізації продукції, що дозволяє йому оптимізувати асортимент і ціни реалізації.

Формування ресурсної політики підприємства, яка здійснюється у перебігу **6 етапу** обґрунтування політики управління прибутком, має передбачати залучення ресурсів, які забезпечують досягнення необхідного обсягу діяльності із найменшими затратами.

Сьомий та восьмий етапи розробки політики пов'язані з вирішенням завдань управління доходом та поточними витратами підприємства [7, 8, 16]. Результатом розробки політики є визначення можливого (реального) обсягу

отримання доходів та здійснення поточних витрат на плановий період, порівняння яких дозволяє оцінити можливий обсяг прибутку підприємства.

Розрахунок можливого розміру одержання прибутку, який проводиться на 3-8 етапах формування політики управління прибутком, може здійснюватися на базі методу прямого розрахунку або розрахунково-аналітичного методу.

На дев'ятому етапі можливий обсяг отримання прибутку (Пможл) необхідно порівняти з його цільовим розміром (Пціл). Якщо відповідність досягнута, тобто $Пможл > Пціл$, план з формування прибутку приймається до виконання, здійснюються заходи з контролю за ходом його реалізації.

Якщо відповідність не досягнута, необхідно виявити можливі резерви збільшення прибутку за рахунок раціонального використання ресурсів, зниження витрат та збільшення доходів, або ж варто відкоригувати (зменшити) цільову суму прибутку.

На наступному (десятому) етапі здійснюється остаточне формування плану розподілу прибутку.

При проведенні цієї роботи необхідно враховувати значну кількість факторів, найважливішими з яких є: стадія життєвого циклу підприємства та стратегічні цілі його розвитку, темпи зростання обсягу діяльності, передбачені стратегічним планом розвитку підприємства, наявна структура капіталу підприємства та ступінь її оптимальності, можливість залучення капіталу з альтернативних джерел, необхідність здійснення реального інвестування з метою раціональної диверсифікації, впровадження нових технологій, розширення, оновлення та модернізація основних засобів тощо, необхідність здійснення проектів фінансових інвестицій з метою отримання додаткових, в тому числі спекулятивних доходів, переливу капіталу в більш ефективні та прибуткові сфери бізнесу, прийнята на підприємстві система матеріального заохочення персоналу, потреба у використанні різних форм участі персоналу в капіталі підприємства, обсяги соціальної сфери підприємства, потреба в її поточному фінансуванні та подальшому розвитку,

економічні інтереси власників підприємства на короткостроковий та довгостроковий періоди, рівень оподаткування дивідендних виплат [34].

Оцінка впливу перелічених факторів дозволяє здійснити ранжування потреб у використанні прибутку.

Кінцевим (одинадцятим) етапом розробки політики формування та використання прибутку є побудова ефективних систем контролю за її реалізацією.

Отже, політика формування та використання прибутку підприємства є основною складовою його фінансової політики, що дозволяє збалансувати завдання збільшення доходів, раціоналізації витрат, інвестицій та споживання прибутку. Впровадження на підприємствах цієї політики дозволяє стандартизувати цей процес та забезпечує можливість вчасного виявлення проблем, запобігання негативному їх впливу на діяльність підприємства, коригування планів діяльності з метою підвищення ефективності господарювання.

РОЗДІЛ 2

ОЦІНКА СТАНУ ФОРМУВАННЯ ТА РОЗПОДІЛУ ПРИБУТКУ ТОВ «БЕБІ»

2.1. Організаційно-економічна характеристика ТОВ «Бєбі»

Товариство з обмеженою відповідальністю «БЕБІ» є дитячим медичним центром, що заснований в 2002 році і розташовується на базі КНП «Центр первинної медико-санітарної допомоги №1 Дніпровського району м.Києва» (філія) по вул. Курнатовського, 7. Пацієнтами центру переважно є діти від народження до 18 років.

Основне місце роботи фахівців підприємства - це стаціонар Клінічної міської дитячої лікарні №2, багато є співробітниками кафедри педіатрії НМУ ім. Богомольця, зокрема, практикуючі хірурги, ортопеди-травматологи, отоларингологи. Деякі фахівці неодноразово проходили стажування в Німеччині, США, що забезпечує їх рівень кваліфікації.

Пандемія COVID-19 зумовила різке покращення інвестиційної привабливості сфери надання медичних послуг і з 2020 року підприємство відкрило ще один медичний центр у м. Ірпінь.

У відповідності до штатного розкладу на ТОВ «Бєбі» працює 4 людини.

Головним засновником (90%) та керівником медичного центру «Бєбі» є Роговий О.Ю. – лікар вищої кваліфікації, ортопед-травматолог.

Бухгалтером і власником 10% частки підприємства є дружина керівника, яка працює лікарем УЗД.

У філії у м.Ірпінь працює також кілька адміністраторів.

Більше офіційних працівників на підприємстві немає. Проте на сайті є пропозиція записатися на прийом до 37 фахівців, які працюють за договорами, а також є можливість здати різноманітні аналізи.

Для здійснення своєї господарської діяльності ТОВ «Бєбі» залучає матеріальні та фінансові ресурси (додаток Д). Майно ТОВ «Бєбі»

відображається у Балансі (Звіт про фінансовий стан) (форма № 1). Аналіз ТОВ «Бєбі» необхідно почати з горизонтального аналізу, тобто дослідити динаміку у часі статей та їх груп в активі й пасиві. Результати проведення горизонтального аналізу майна та джерел його утворення ТОВ «Бєбі» подано у додатку Е та проілюстровано на рис. 2.1.

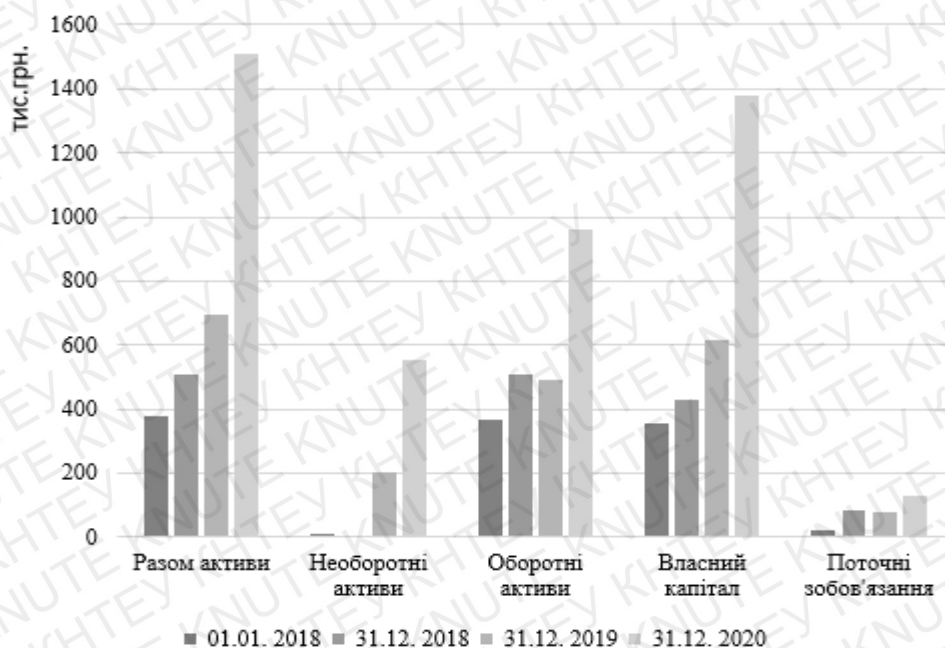


Рис 2.1. Динаміка основних статей балансу ТОВ «Бєбі» за 2018-2020 рр.

Як видно з додатку Е, загальна сума активів підприємства досить стрімко збільшується, особливо у 2020 році, коли приріст активів склад 117%. В підсумку сума активів досягає значення на кінець 2020 року 1509 тис. грн., що в 4 рази більше за їх суму на початок 2018 року.

Суттєве збільшення активів за останні два роки було обумовлено суттєвою інвестиційною активністю, протягом цього періоду було інвестовано в підприємство понад 800 тис. грн., це свідчить про високі темпи розвитку підприємства, що є позитивним фактором можливостей нарощення прибутку у майбутньому.

Серед окремих видів активів підприємства досить високими темпами збільшуються усі види активів, але необоротні активи збільшуються швидше

– у 55 разів за 3 роки (хоча це пов'язано більше із незначною їх сумою на початок періоду дослідження – 10 тис. грн.).

Щодо джерел фінансування можна побачити, що переважають власні кошти, не залучаються довгострокові позикові ресурси, а поточні борги складають менше 10% від загальної суми капіталу.

Власний капітал підприємства складається з двох елементів: статутного капіталу (14 тис.грн.) та нерозподіленого прибутку (збільшився за 3 роки з 342,4 тис. грн. до 1364,3 тис.грн). По суті можна зробити висновок, що підприємство працює на базі самофінансування.

Головним елементом позикового капіталу досліджуваного підприємства є кредиторська заборгованість, виникнення якої зумовлена розрахунками з постачальниками та бюджетом. Найбільш інтенсивне збільшення майже усіх видів капіталу припадає саме на 2020 рік.

У складі активів підприємства переважає оборотна частина, частка якої на 31.12.2020 склала 64% (рис 2.2), тобто активи підприємства є ліквідними. При цьому частка грошових коштів у складі активів складає 37%, з чого можна зробити висновок, що підприємство має надмірну ліквідність.

Необоротні активи - 36%		Власний капітал - 91%
Оборотні активи - 64%		
у т.ч.		Поточні зобов'язання - 9%
- Запаси	17%	
- Дебіторська заборгованість	10%	
- Грошові кошти	37%	

Рис. 2.2. Структура балансу ТОВ «Бєбі» станом на 31.12.2020 р.

У складі джерел фінансування підприємства переважає власний капітал – 91%, відповідно поточні борги складають 9%. Такі співвідношення окремих видів активів та капіталу свідчить про високий рівень фінансової стійкості підприємства.

Порівняти динаміку зміни ресурсних та результативних показників діяльності підприємства дозволяє додаток Ж.

Як видно з додатку Ж, ТОВ «Бєбі» було весь час прибутковим, що в умовах кризи розвитку економіки, яка зумовлена карантинними обмеженнями, є позитивним явищем, хоча сфера охорони здоров'я в цій ситуації, можна так сказати, фінансово тільки виграла, тому прибутковість є закономірним явищем. Зміна чистого прибутку була більш рівномірною і складала 26-29% щороку, що є досить низьким показником в умовах збільшення доходів у 2020 році на 71%.

Дані додатку Ж дозволяють попередньо оцінити результативність діяльності ТОВ «Бєбі» шляхом порівняння темпів росту окремих його показників (за «Золотим правилом економіки»):

$$\text{Тр ЧП} > \text{Тр ЧД} > \text{Тр Активів} > 100 \%, \quad (2.1)$$

де Тр ЧП – темп росту чистого прибутку;

Тр ЧД – темп росту чистого доходу від реалізації;

Тр Активів – темп росту середньої суми активів.

Результати аналізу показників господарської діяльності ТОВ «Бєбі» за «Золотим правилом економіки» можна побачити у табл. 2.1.

Таблиця 2.1

Збалансованість розвитку ТОВ «Бєбі» у 2018-2020 рр.

Показники	2019р з 2018р	2020р з 2019р
Тр ЧП > Тр ЧД	+	-
Тр ЧД > Тр Активів	-	-
Тр Активів > 100%	+	+
Висновок	Частково розбалансований розвиток	Розбалансований розвиток

Отже, за даними табл. 2.1 можна зробити висновок про погіршення збалансованості розвитку ТОВ «Бєбі», що є фактором зменшення значень показників ефективності його діяльності.

Проаналізувати основні показники фінансового стану ТОВ «Бєбі» дозволяє табл. 2.2.

Таблиця 2.2

**Динаміка основних показників фінансового стану ТОВ «Бєбі»
у 2018-2020 роках**

Показник	2018р	2019р	2020р	Абсолютна зміна, тис.грн.		Темпи приросту, %	
				2019р з 2018р	2020р з 2019р	2019р з 2018р	2020р з 2019р
Коефіцієнт фінансової автономії	0,88	0,87	0,90	-0,02	0,04	-1,9	4,5
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	5,8	4,2	4,2	-1,6	0,0	-27,1	-1,1
Загальний коефіцієнт покриття	8,4	6,2	6,9	-2,2	0,7	-26,1	11,7
Період обороту оборотних активів, дні	73	70	60	-3	-11	-4,3	-15,0
Тривалість операційного циклу, дні	63	70	75	6	5	10,0	7,0
Тривалість фінансового циклу, дні	38	32	41	-6	9	-15,5	26,9
Продуктивність активів, грн.	4,9	4,3	4,0	-0,6	-0,3	-11,9	-6,5
Коефіцієнт самофінансування оборотних активів	0,88	0,84	0,86	-0,04	0,02	-4,8	2,0

Дані табл. 2.2, розраховані за усередненими показниками балансу ТОВ «Бєбі» за відповідний рік, свідчать, що досліджуване підприємство має дуже значний рівень фінансової стійкості, оскільки коефіцієнт фінансової автономії наближається до 1 (при критичному значенні 0,5). Про незалежність операційної діяльності підприємства від кредиторів свідчить також значення коефіцієнта самофінансування оборотних активів, який хоча і дещо зменшився, але залишається дуже суттєвим – 0,86 (при мінімальному рівні 0,1).

Рівень ліквідності майна ТОВ «Бєбі» є надмірним, про що свідчать значення коефіцієнтів абсолютної ліквідності та покриття, які хоча і зменшились, але залишаються дуже великими; наприклад, грошових коштів на підприємстві більше за поточні борги у 4,2 рази. Це обумовлює недоцільність використання платних джерел позикових ресурсів.

Ділова активність досліджуваного підприємства характеризується деяким уповільненням, що проявляється у збільшенні показників тривалості операційного та фінансового циклів. Можливо цим і пояснюється відносно повільне збільшення прибутку.

Зменшується також і продуктивність активів ТОВ «Бєбі», хоча така динаміка є нормальною в умовах різкого збільшення інвестиційної активності.

Отже, підсумовуючи загальну характеристику господарсько-фінансової діяльності ТОВ «Бєбі», можна зробити висновок, що підприємство постійно розвивається, що проявляється у збільшенні його доходів від надання медичних послуг та активів; структура активів є ліквідною (переважають оборотні активи), а значне домінування власних джерел фінансування зумовлює надвисокий рівень фінансової стійкості та платоспроможності. Також слід зазначити, що підприємство є прибутковим, сума прибутку щороку збільшується відносно рівномірними темпами, що повільніше за збільшення обсягу наданих послуг. Проте збільшення окремих показників господарської діяльності у відповідності до «Золотого правила економіки» є розбалансованим. Така ситуація вимагає більш докладного дослідження стану формування та використання прибутку підприємства.

2.2. Аналіз обсягів та джерел формування прибутку ТОВ «Бєбі»

Прибуток будь-якого підприємства є основним показником, який характеризує ефективність його діяльності та можливість подальшого

розвитку, що дає змогу швидко реагувати на зміни оточуючого середовища. Величина фінансового результату створює запас фінансової міцності. У сучасний період розвитку економіки та наявності великої кількості саме збиткових підприємств аналіз обсягів та джерел формування прибутку, зниження витрат та збільшення доходів, та відповідно збільшення прибутку, набуває особливої актуальності. Так, необхідність і значення аналізу фінансових результатів полягає в тому, що прибуток відображає кінцевий результат діяльності підприємства та є джерелом розширення виробництва та іншої діяльності, формування державного й місцевого бюджетів. Першочерговим завданням аналізу фінансових результатів є оцінювання їхнього складу, динаміки та структури та факторів, які впливають на їхнє формування.

Інформаційною базою аналізу обсягів та джерел формування прибутку підприємства є його фінансова звітність, зокрема звіт про сукупний дохід (звіт про фінансові результати) (додаток Д). Обсяги діяльності ТОВ «Бєбі» є невеликими, що дає можливість йому бути зарахованим до 3-ї групи платника єдиного податку та ведення спрощеної звітності. Відсутність на підприємстві будь-якої економічної роботи (на підприємстві всю роботу, навіть управління та бухгалтерський облік, виконують спеціалісти-медики, які не мають фахової економічної освіти), яких до того ж двоє, із поєднанням спрощеної системи звітності суттєво обмежують аналітичні можливості оцінки політики формування та розподілу прибутку ТОВ «Бєбі».

Як зазначалося вище, ТОВ «Бєбі» є прибутковим підприємством, при цьому спостерігається більш-менш рівномірне його збільшення незалежно від темпів росту обсягів діяльності. Оскільки прибуток є вартісним показником діяльності підприємства, то його збільшення може бути обумовлене дією інфляції. Тому для проведення більш об'єктивної оцінки динаміки сформованого прибутку ТОВ «Бєбі» доцільно почати із визначення його суми у співставних цінах (табл. 2.3).

Як видно з табл. 2.3, інфляція 2019-2020 років була значно меншою за темпи росту фактичного прибутку, тому прибуток у співставних цінах характеризується збільшенням з 471,8 тис.грн. до 663,5 тис.грн., тобто на 41%. Це дуже значне зростання цього показника, яке для повноти висновків необхідно порівняти зі збільшенням обсягів діяльності та суми власного капіталу, що буде зроблено нижче.

Таблиця 2.3

Динаміка чистого прибутку ТОВ «Бєбі» у співставних цінах 2018 року

Показник	2018р	2019р	2020р	Абсолютна зміна, тис.грн.		Темпи приросту, %	
				2019р з 2018р	2020р з 2019р	2019р з 2018р	2020р з 2019р
Чистий прибуток, тис. грн.	471,8	606,5	763,5	134,7	157,0	28,6	25,9
Індекс інфляції, %	100	105	109,6	5,0	4,6	5,0	4,4
Чистий прибуток у співставних цінах 2018 р., тис. грн.	471,8	577,6	663,5	105,8	85,8	22,4	14,9

Проаналізувати порядок формування прибутку підприємства, а отже, і виявити основні причини таких змін, дозволяє табл. 2.4. За спрощеною формою фінансової звітності прибуток ТОВ «Бєбі» визначався обсягами та динамікою: доходів від реалізації медичних послуг, інших операційних доходів (штрафи на користь підприємства, списання простроченої кредиторської заборгованості), інших доходів (відсотки на залишок коштів на розрахунковому рахунку підприємства); собівартості реалізованих медичних послуг (прямі змінні витрати та амортизація медичного обладнання); інших операційних витрат (управлінські витрати – оплата праці, єдиний соціальний внесок, амортизація офісного обладнання, орендні платежі, інкасація виручки тощо); інших витрат (витрати від списання необоротних активів).

Як видно з табл. 2.4, визначальним елементом формування чистого прибутку ТОВ «Бєбі» є його чистий дохід від надання медичних послуг. За

період дослідження цей показник збільшився з 2175,2 тис. грн. до 4436 тис. грн., при цьому найсуттєвішим було збільшення його суми у 2020 році порівняно з 2019 роком – на 71%.

Таблиця 2.4

**Динаміка обсягів формування чистого прибутку ТОВ «Бєбі»
у 2018-2020 роках**

Показник	Обсяг, тис.грн.			Абсолютна зміна, тис.грн.		Темпи приросту, %	
	2018р	2019р	2020р	2019р з 2018р	2020р з 2019р	2019р з 2018р	2020р з 2019р
Чистий дохід від реалізації медичних послуг	2175,2	2594,5	4436,0	419,3	1841,5	19,3	71,0
Інші операційні доходи	38,9	45,4	0,0	6,5	-45,4	16,7	-100,0
Інші доходи	4,1	2,8	8,3	-1,3	5,5	-31,7	196,4
Разом доходи	2218,2	2642,7	4444,3	424,5	1801,6	19,1	68,2
Собівартість наданих медичних послуг	655,7	755,8	1101,1	100,1	345,3	15,3	45,7
Інші операційні витрати	1090,7	1260,4	2579,7	169,7	1319,3	15,6	104,7
Інші витрати	0,0	20,0	0,0	20,0	-20,0	--	-100,0
Разом витрати	1746,4	2036,2	3680,8	289,8	1644,6	16,6	80,8
Фінансовий результат до оподаткування	471,8	606,5	763,5	134,7	157,0	28,6	25,9
Чистий прибуток (збиток)	471,8	606,5	763,5	134,7	157,0	28,6	25,9

Сума інших операційних доходів досягала максимум 45,4 тис. грн у 2019 році, а у 2020 році була взагалі відсутня.

Сума інших доходів коливалася в межах 2-9 тис.грн. і її вплив на кінцеві фінансові результати був непомітним. При цьому слід зазначити, що підприємство не приклало жодних зусиль щодо отримання цих доходів – вони є наслідком тримання на розрахунковому рахунку в банку великої суми для ТОВ «Бєбі» грошових коштів. Якщо порівняти отримані доходи із залишком грошових коштів на початок відповідного року, то матимемо наступну дохідність цього виду активів:

2018 рік: $4,1 / 240,3 * 100 = 1,7\%$ річних

2019 рік: $2,8 / 363,3 * 100 = 0,8\%$ річних

2020 рік: $8,3 / 316,9 * 100 = 2,6\%$ річних

Враховуючи, що інфляція в ці роки була 4-10%, можна зробити висновок, що підприємство не заробило доходи, а втратило кошти від інфляційного знецінення.

Отже, з урахуванням усіх складових сукупні доходи досліджуваного підприємства за цей період збільшились з 2218,2 тис.грн. до 444,3 тис.грн. із найбільшим приростом у 2020 році порівняно з 2019 роком – на 68%. Саме на цей рік припав локдаун, проблеми з масками, захмарні ціни на тести, вакцини. Багато людей на кожен «чих» поспішали до лікаря.

Отримані ТОВ «Бєбі» доходи, в першу чергу, відшкодовували витрати, пов'язані із формуванням собівартості наданих медичних послуг. Ці витрати також помітно збільшувались (з 655,7 тис.грн. до 1101,1 тис.грн.), проте це зростання було повільніше за збільшення суми доходів. Наприклад, темп приросту собівартості реалізованих медичних послуг у 2020 році становив 45,7%, що на 25,3% менше ніж темп приросту доходів від реалізації за цей рік. Це є позитивним фактором, що забезпечує збільшення прибутку.

Отримані ТОВ «Бєбі» доходи також відшкодовували і інші операційні витрати, які складаються переважно з управлінських (адміністративних) витрат. Ці витрати за період дослідження також збільшились з 1090,7 тис. грн. до 2579,7 тис. грн. При цьому їх збільшення у 2020 році порівняно з 2019 роком склало 104%, тобто саме значне збільшення цієї статті витрат вплинуло на уповільнення росту прибутку у цьому році.

У складі витрат ТОВ «Бєбі» у 2019 році також були інші витрати у сумі 20 тис. грн, в інші роки цих витрат не було. Тому ці витрати можна вважати несистематичними і за сумою такими, що практично не впливають на обсяги одержання прибутку.

Отже, загалом сума сукупних витрат досліджуваного підприємства за весь період збільшилась з 1746,4 тис. грн. до 3680,8 тис. грн., при цьому у

2020 році темп приросту витрат склав 80,8%, що приблизно на 12% перевищує приріст доходів у цей рік.

Прискорене збільшення сукупних витрат у 2020 році у порівнянні зі збільшенням сукупних доходів не призвело до зменшення прибутку підприємства у цей рік, а тільки уповільнило його зростання. Таким чином, в підсумку, сума прибутку до оподаткування ТОВ «Бєбі» щороку збільшувалась і досягла 763,5 тис. грн. у 2020 році. Оскільки підприємство не є платником податку на прибуток, то його чистий прибуток співпадає з фінансовим результатом до оподаткування.

На рис. 2.3 можна наочно побачити динаміку формування прибутку ТОВ «Бєбі» за 2018-2020 роки.

Проаналізувати структуру доходів та витрат ТОВ «Бєбі» дозволяють відповідно табл. 2.5 та 2.6.



Рис. 2.3. Формування прибутку ТОВ «Бєбі» у 2018-2020 рр.

Як бачимо з табл. 2.5, лівову частку в доходах досліджуваного підприємства займають доходи від надання медичних послуг, їх частка постійно збільшувалась і досягла у 2020 році значення 99,8%. Таким чином,

саме цінова та продуктова політики ТОВ «Бєбі» є визначальними у формуванні його прибутку.

Таблиця 2.5

Динаміка структури доходів ТОВ «Бєбі» у 2018-2020 роках

Показник	Питома вага, %			Абсолютна зміна питомої ваги, в.п.	
	2018р	2019р	2020р	2019р з 2018р	2020р з 2019р
Чистий дохід від надання медичних послуг	98,1	98,2	99,8	0,1	1,6
Інші операційні доходи	1,8	1,7	0,0	0,0	-1,7
Інші доходи	0,2	0,1	0,2	-0,1	0,1
Разом доходи	100,0	100,0	100,0	--	--

Таблиця 2.6

Динаміка структури поточних витрат ТОВ «Бєбі» у 2018-2020 роках

Показник	Питома вага, %			Абсолютна зміна питомої ваги, в.п.	
	2018р	2019р	2020р	2019р з 2018р	2020р з 2019р
Собівартість наданих медичних послуг	37,5	37,1	29,9	-0,4	-7,2
Інші операційні витрати	62,5	61,9	70,1	-0,6	8,2
Інші витрати	0,0	1,0	0,0	1,0	-1,0
Разом витрати	100,0	100,0	100,0	--	--

Як видно зі структури витрат ТОВ «Бєбі», частка прямих витрат щодо надання медичних послуг не є найбільшою, за період дослідження зменшилась до 29,9%. Отже виробничі процеси у формуванні прибутку є вагомими, але не головними.

Найвагомішими до (70%) є інші операційні витрати, які складаються переважно з управлінських (адміністративних) витрат. Отже, обґрунтованість здійснення цих витрат повинна бути під пильним контролем керівництва.

Проаналізувати склад прибутку підприємства за видами його діяльності дозволяє табл. 2.7. При цьому прибуток від наданих медичних послуг було визначено як різницю відповідних доходів, собівартості та інших

операційних витрат. Такий підхід обумовлений тим, що єдиним видом операційної діяльності ТОВ «Бєбі» є надання медичних послуг. Прибуток від іншої операційної діяльності було прирівняно до інших операційних доходів. Інші доходи за своїм змістом на ТОВ «Бєбі» є прибутком від фінансової діяльності, а інші витрати є збитком внаслідок списання необоротних активів.

Таблиця 2.7

Динаміка обсягів формування прибутку ТОВ «Бєбі» за видами діяльності у 2018-2020 роках

Показник	Обсяг, тис.грн.			Абсолютна зміна, тис.грн.		Темпи приросту, %	
	2018р	2019р	2020р	2019р з 2018р	2020р з 2019р	2019р з 2018р	2020р з 2019р
Прибуток від надання медичних послуг	428,8	578,3	755,2	149,5	176,9	34,9	30,6
Прибуток від іншої операційної діяльності	38,9	45,4	0,0	6,5	-45,4	16,7	-100,0
Прибуток від фінансової діяльності (% на залишок грошових коштів на рахунку)	4,1	2,8	8,3	-1,3	5,5	-31,7	196,4
Збиток внаслідок списання необоротних активів	0,0	-20,0	0,0	-20,0	20,0	--	-100,0
Разом прибуток	471,8	606,5	763,5	134,7	157,0	28,6	25,9

Як видно з табл. 2.7, головним джерелом формування прибутку підприємства є надання медичних послуг, що є, на нашу думку, нормальною ситуацією для суб'єкта малого підприємництва.

Прибуток від надання медичних послуг у 2020 році склав 755,2 тис. грн., що на 326,4 тис. грн. більше за його суму у 2018 році, або збільшення склало за цей період понад 76%.

Оскільки основним джерелом прибутків досліджуваного підприємства є надання медичних послуг, то варто оцінити вплив факторів на зміну цього показника, що наведено в табл. 2.8.

При проведенні розрахунків у табл. 2.8 була використана наступна факторна модель:

$$П = ЧД * \frac{100 - РЗВ}{100} - ПВ, \quad (2.3)$$

де П – прибуток від надання медичних послуг;

ЧД – чистий дохід від надання медичних послуг;

РЗВ – рівень змінних витрат, %;

ПВ – постійні витрати.

Таблиця 2.8

Результати кількісної оцінки впливу факторів, що визначають суму прибутку від надання медичних послуг ТОВ «Бєбі» у 2018-2020 роках

Показник	2018р	2019р	2020р	Абсолютна зміна	
				2019р з 2018р	2020р з 2019р
Чистий дохід від реалізації медичних послуг, тис. грн.	2175,2	2594,5	4436	419,3	1841,5
Прямі змінні виробничі витрати, тис. грн.	655,7	755,8	1101,1	100,1	345,3
Рівень змінних витрат, %	30,1	29,1	24,8	-1,0135	-4,30894
Постійні (управлінські) витрати, тис.грн.	1090,7	1260,4	2579,7	169,7	1319,3
Прибуток від надання медичних послуг, тис. грн.	428,8	578,3	755,2	149,5	176,9
Зміна прибутку від надання медичних послуг за рахунок зміни, тис. грн.:					
= чистого доходу	--	--	--	292,9	1305,1
= рівня змінних витрат	--	--	--	26,3	191,1
= постійних витрат	--	--	--	-169,7	-1319,3

Пояснення до заповнення табл. 2.8 можна побачити у додатку И. Як видно з розрахунків, постійне збільшення обсягів діяльності, що проявляється у збільшенні чистого доходу від надання медичних послуг,

мало значний позитивний ефект на формування прибутку ТОВ «Бєбі». Так, за рахунок цього фактору прибуток від надання медичних послуг у 2019 році збільшився на 292,9 тис. грн., а у 2020 році – на 1305,1 тис. грн.

Постійне зменшення рівня змінних витрат також позитивно вплинуло на формування прибутку. Так, за рахунок цього фактору прибуток від надання медичних послуг у 2019 році збільшився на 26,3 тис. грн., а у 2020 році – на 191,1 тис. грн.

Негативний вплив на формування прибутку мало збільшення управлінських витрат: відповідно у 2019 році цей вплив склав (-169,7) тис.грн., а у 2020 році – (-1319,3) тис.грн.

Зміни у сумі прибутку позначаються на показниках рентабельності досліджуваного підприємства, що можна побачити у табл. 2.9.

Таблиця 2.9

**Динаміка показників рентабельності діяльності ТОВ «Бєбі»
у 2018-2020 роках**

Показник	Значення, %			Абсолютна зміна, в.п.	
	2018р	2019р	2020р	2019р з 2018р	2020р з 2019р
Рентабельність медичних послуг (за прибутком від реалізації)	19,7	22,3	17,0	2,6	-5,3
Рентабельність діяльності (за чистим прибутком)	21,7	23,4	17,2	1,7	-6,2
Рентабельність активів	106,2	100,8	69,3	-5,4	-31,4
Рентабельність оборотних активів	108,0	121,6	105,3	13,6	-16,3
Рентабельність власного капіталу	120,3	116,3	76,6	-4,0	-39,7

Як видно з табл. 2.9, значення показників рентабельності ТОВ «Бєбі» є досить значними, але незважаючи на деяке збільшення окремих показників рентабельності у 2019 році, у 2020 році відбулося їх відчутне зменшення. В підсумку значення усіх розрахованих показників рентабельності у 2020 році були менші за їх значення у 2018 році. Отже, особливу увагу слід звернути на

постійне зменшення рентабельності власного капіталу, що свідчить про неефективність політики формування прибутку підприємства, а збільшення суми прибутку загалом в значній мірі зумовлено сприятливою кон'юктурою ринку та місцем розташування медичного центру.

2.3. Аналіз розподілу прибутку ТОВ «Бєбі»

Сформований підприємством фінансовий результат до оподаткування, в першу чергу, розподіляється на користь держави. Невиконання цього обов'язку з боку керівництва підприємства може призвести до адміністративної відповідальності, а в деяких випадках і кримінальної. Проте суперечливість вітчизняного податкового законодавства, наявність законодавчих можливостей зменшення податкового тягара зумовлює можливість ухиляння від сплати податків з боку окремих підприємців, що визначається їх податковою політикою. В Україні такими податками є податок на прибуток та військовий збір. Щодо ТОВ «Бєбі» цей напрям розподілу прибутку є неактуальним, оскільки підприємство є платником єдиного податку.

Чистий прибуток, що залишився після сплати всіх податків розподіляється рішенням власників про його розподіл. При цьому визначається частка прибутку, яка буде вилучатися у формі дивідендів (процентного доходу на вкладений ними капітал), скільки має залишатися на розвиток компанії і преміювання персоналу, скільки доцільно спрямувати на благодійницькі проекти з метою формування позитивного іміджу соціально відповідального підприємця.

Конкретні напрями використання прибутку на внутрішні потреби підприємства визначаються бізнес-планами відповідно до статутних вимог, стратегічними і поточними цілями розвитку. Аналітичне обґрунтування розподілу прибутку має будуватися на результатах оцінки сильних і слабких

сторін організації, її можливостей і потенційних загроз, а також технологічного рівня та конкурентоспроможності послуг.

Основними завданнями аналізу розподілу прибутку є:

1. Оцінка відповідності сформованого прибутку цільовим показникам його розподілу. Цей етап передбачає аналіз виконання плану формування прибутку. Щодо ТОВ «Бєбі» слід зазначити, що економічної (в т.ч. і планової) роботи на ньому не здійснюється. Тому для реалізації цього завдання в роботі буде порівняно фактичний прибуток із мінімальним та нормальним його значенням.

2. Оцінка економічної доцільності сформованої структури розподілу прибутку, маючи на увазі, в першу чергу, співвідношення між рівнями споживання прибутку та його використання на розвиток підприємства. Практика зарубіжних компаній і комерційних банків при оцінці ними кредитоспроможності підприємств свідчить, що вилучення більше 50% прибутку з обороту протягом декількох років призводить до негативних наслідків: знижуються темпи зростання джерел "самофінансування"; сповільнюється зростання власного капіталу; підвищується частка боргового фінансування і, як наслідок, його вартість.

3. Оцінка ефективності реалізації проектів, на фінансування яких залучалися кошти, сформовані за рахунок прибутку підприємства. Цей напрям аналізу передбачає використання інструментарію оцінки ефективності інвестицій та вимагає специфічної інформації, яка, як правило, є комерційною таємницею підприємства.

Враховуючи наявне інформаційне забезпечення, в роботі буде оцінено перші два завдання аналізу розподілу прибутку.

Проаналізувати відповідність отриманого підприємством чистого прибутку середньогалузевим умовам та умовам фінансового ринку дозволяє табл. 2.10.

Як видно з табл. 2.10, сформований прибуток ТОВ «Бєбі» відповідає уявленню власника щодо мінімальної рентабельності власного капіталу. І

хоча коефіцієнт досягнення мінімального прибутку постійно зменшується, проте 6-кратний резерв дозволяє позитивно оцінити цей напрям аналізу.

Дещо інша ситуація і з досягненням прибутку, що відповідає середньогалузевій (нормальній) рентабельності власного капіталу за видом економічної діяльності «Охорона здоров'я та надання соціального допомоги». Цей показник теж щороку зменшується, і якщо у 2018-2019 рр. спостерігався 3-кратний резерв, то у 2020 році значення цього показника стало менше 1. Це є свідченням, що позитивна кон'юнктура діяльності підприємств у сфері охорони здоров'я була в значній мірі використана різними підприємцями, а ТОВ «Бєбі» відпрацювало гірше ніж в середньому на ринку.

Таблиця 2.10

**Оцінка достатності формування чистого прибутку
ТОВ «Бєбі» у 2018-2020 роках**

Показник	2018р	2019р	2020р
Власний капітал, тис. грн.	392,3	521,45	996,5
Середні депозитні ставки, % [54]	14,8	13,5	12,8
Рентабельність власного капіталу малих підприємств у галузі охорони здоров'я, % [13]	31,2	35,4	84,2
Мінімальний чистий прибуток, тис. грн.	58,1	70,4	127,6
Нормальний чистий прибуток, тис. грн.	122,4	184,6	839,1
Фактичний чистий прибуток, тис. грн.	471,8	606,5	763,5
Коефіцієнт досягнення мінімального прибутку	8,1	8,6	6,0
Коефіцієнт досягнення нормального чистого прибутку	3,9	3,3	0,9

Отриманий підприємством прибуток розподіляється, як зазначалося вище, власниками на виробничий розвиток підприємства та споживання (зазвичай дивіденди). Ці дві частини прибутку називаються нерозподілений та розподілений прибуток. Проаналізувати ці два напрями розподілу прибутку дозволяє табл. 2.11.

Як видно з табл. 2.11, у 2018-2019 роках значна частина сформованого чистого прибутку ТОВ «Бєбі» була розподілена у формі дивідендів, коефіцієнт капіталізації прибутку у ці роки становив лише 0,15 та 0,31 відповідно. Тобто розвиток підприємства не був у пріоритеті власників у ці роки. На нашу думку, це пов'язано або з політичними аспектами (2019 рік – рік виборів президента), тобто власники не були впевнені у майбутньому свого підприємства після виборів, або із тим, що підприємство не мало перспектив подальшого розвитку і відповідно не потребувало коштів для інвестицій у ці періоди.

Таблиця 2.11

Динаміка обсягів розподілу прибутку ТОВ «Бєбі» у 2018-2020 роках

Показники	2018р	2019р	2020р	Абсолютна зміна		Темп приросту, %	
				2019р з 2018р	2020р з 2019р	2019р з 2018р	2020р з 2019р
Чистий прибуток	471,8	606,5	763,5	134,7	157	28,6	25,9
Капіталізація прибутку відповідного року	71,8	186,5	763,5	114,7	577	159,7	309,4
= інвестування у необоротні активи	0	186,5	349	186,5	162,5	--	87,1
= поповнення власних оборотних коштів	71,8	0	414,5	-71,8	414,5	-100,0	--
Розподілений прибуток відповідного року (дивіденди)	400	420	0	20	-420	5,0	-100,0
Коефіцієнт капіталізації прибутку	0,15	0,31	1,00	0,16	0,69	102,1	225,2

Ситуація кардинально змінилася у 2020 році. По-перше, у цей рік відбулося отримання рекордного для підприємства прибутку, а по-друге – весь сформований чистий прибуток було спрямовано на інвестування в активи, тобто коефіцієнт капіталізації склав 1.

Отже, підсумовуючи результати аналізу формування та використання прибутку ТОВ «Бєбі» у 2018-2020 роках, можна зробити висновок, що на підприємстві немає зваженої політики формування та використання прибутку. Це пов'язано із низкою факторів: у підприємства є гарантований ринок, оскільки хворим, що перебувають на лікуванні у державній клініці не

дуже зручно звертатися у інші місця, ближче до ТОВ «Бєбі»; спеціалістів з економіки на підприємстві немає; кон'юнктура ринку стає дуже сприятливою і прибуток збільшується навіть без цілеспрямованих дій з боку керівництва; розвиток підприємства до 2019 року не був пріоритетом у власників.

РОЗДІЛ 3

РОЗРОБКА ПОЛІТИКИ ФОРМУВАННЯ ТА РОЗПОДІЛУ ПРИБУТКУ ТОВ «БЕБІ»

Фундаментом забезпечення високого рівня якості управління прибутком підприємства є система інформаційного забезпечення процесу його формування та використання, яка повинна базуватися на відповідній інформаційній моделі.

ТОВ «Бєбі» тривалий час існувало у досить комфортних умовах, які базувалися на можливості використання матеріальної бази та кадрових ресурсів державної клініки. В таких умовах не стояло питання щодо організації певної економічної роботи, навіть бухгалтерський облік веде лікар УЗД, яка закінчила курси «1С». В цих умовах заробити збитки було практично неможливо, а тому питання щодо формування певної політики управління прибутком, інформаційної моделі його формування та розподілу не було актуальним.

Із 2000 року у м. Ірпінь підприємство відкрило філію, що дало поштовх до збільшення фінансових результатів діяльності. Проте ставлення до економічної роботи це не змінило.

При оцінці інформаційної моделі формування та використання прибутку ТОВ «Бєбі» слід зазначити, що на сьогодні вона обмежена тільки бухгалтерською складовою. Це пов'язано із концентрацією керівництва на лікарняній діяльності (керівник та бухгалтер є практикуючими лікарями), відсутністю фахівців з економічної роботи, відносно незначними обсягами діяльності тощо. Це зумовлює неможливість вчасного виявлення факторів, що негативно впливають на прибуток підприємства. Хоча в сучасних умовах темпи розвитку місткості ринку медичних послуг дозволяють медичним закладам збільшувати свої прибутку і без певних зусиль. Проте, по мірі нормалізації пандемічної ситуації підприємства сфери охорони здоров'я відчують звуження ринку, що призведе до загострення конкуренції і вже в

цій ситуації без сформованої якісної інформаційної моделі буде важко досягати високої прибутковості діяльності.

У зв'язку ми рекомендуємо ТОВ «Бєбі» впровадити тришарову інформаційну модель (додаток К), виділивши в цій моделі індикатори-фактори формування прибутку (додаток Л) та систему збору та обробки необхідної інформації, що буде використовуватися в процесі аналізу, планування та контролю цих показників.

Серед окремих програм автоматизації інформаційної моделі (додаток М) рекомендуємо наступні: Doctor Eleks, BAS Медицина. Лікарня, EMCiMED.

ТОВ «Бєбі» за своїми розмірами є малим підприємством, веде спрощену систему обліку і звітності, тому модель планування його прибутку має наступний вид:

$$\Pi = \text{ЧД} + \text{ІД} - \text{СВ} - \text{ІВ}, \quad (3.1)$$

де Π – плановий прибуток;

ЧД – плановий чистий дохід від реалізації медичних послуг;

ІД – планові інші доходи;

СВ – планова собівартість реалізованих медичних послуг;

ІВ – планові інші операційні витрати підприємства.

Вище проведений аналіз формування та використання прибутку ТОВ «Бєбі» засвідчив відсутність чіткої політики його формування та використання на підприємстві. Головними причинами такого стану справ є відсутність проблем у його формуванні, що пов'язано з певними тепличними умовами функціонування підприємства, доступністю до матеріально-технічної бази та лікарського персоналу державної поліклініки КНП «Центр первинної медико-санітарної допомоги №1 Дніпровського району м.Києва» по вул. Курнатовського, 7. Це забезпечує більш низькі витрати та відповідно високий прибуток, який в окремі роки перевищував суму власного капіталу, що інвестовано власниками у підприємство.

Крім того, завдяки COVID-19, 2020р. характеризувався стрімким збільшенням попиту населення на медичні послуги. При цьому не тільки щодо тестів на коронавірус, його лікування та вакцинацію, а і збільшилась захворюваність багатьма іншими хронічними хворобами, оскільки коронавірус сприяє їх загостренню. За прогнозами ВОЗ епідемія коронавірусу ще буде вирувати мінімум 2 роки, а тому потреба у медичних послугах скорочуватися не буде.

У довгостроковій перспективі українців чекає реформа медичного страхування щодо запровадження його обов'язковості, що також сприяє інвестиційній привабливості сфери медичних послуг.

Лібералізація сфери охорони здоров'я (надання можливості населенню самостійно обирати сімейного лікаря незалежно від форми власності медичного закладу) також сприяє розвитку приватного сектору і цій сфері.

У зв'язку з цим при плануванні прибутку ТОВ «Бєбі» необхідно виходити із сприятливих можливостей щодо розвитку бізнесу та ризиків зменшення можливостей використовувати у своїй діяльності ресурсів КНП «Центр первинної медико-санітарної допомоги №1 Дніпровського району м.Києва». Таким чином розробку плану формування прибутку ТОВ «Бєбі» будемо здійснювати із використанням сценарного підходу.

Оптимістичний сценарій у розрахунках буде передбачати збереження тенденцій зміни фінансових показників підприємства у попередні роки.

Помірний сценарій буде виходити з прогнозу збільшення доходів від медичних послуг пропорційно очікуваному збільшенню витрат на охорону здоров'я в Україні. При цьому рівень витрат не зазнає негативних змін.

Песимістичний сценарій буде виходити з прогнозу збільшення доходів від медичних послуг пропорційно очікуваному збільшенню витрат на охорону здоров'я в Україні та зменшення доступності ресурсів КНП «Центр первинної медико-санітарної допомоги №1 Дніпровського району м.Києва», що призведе до збільшення витрат.

Для оцінки очікуваних темпів росту доходів від реалізації медичних послуг за помірним та песимістичним сценаріями необхідно здійснити прогноз на 2021 рік збільшення витрат на охорону здоров'я в цілому по Україні. При цьому використаємо факторно-аналітичний метод розрахунків за моделлю:

$$\text{Воз}_{2021} = \text{ВВП}_{2021} * \% \text{Воз}_{2021}, \text{ де} \quad (3.2)$$

де Воз_{2021} – очікувані у 2021 р. витрати на охорону здоров'я в цілому по Україні;

ВВП_{2021} – очікуваний номінальний ВВП України у 2021 році;

$\% \text{Воз}_{2021}$ – очікувана у 2021р. частка у ВВП витрат на охорону здоров'я в цілому по Україні.

Результати розрахунку очікуваного зростання витрат на охорону здоров'я в цілому по Україні у 2021 році можна побачити у додатку Н. Як видно з додатку, у 2021 році частка витрат на охорону здоров'я у ВВП країни суттєво збільшилась, після чого у наступному році збільшилась на 0,1%. Тому на 2021 рік було припущено подальше збільшення цього показника на 0,1%. Суму номінального ВВП на плановий період було визначено шляхом збільшення цього показника у попередньому році на очікуваний приріст реального ВВП та індекс інфляції.

У Додатку П наведено результати розрахунки основних показників Звіту про фінансові результати ТОВ «Бєбі» на 2021 рік.

Отже, після визначення основних показників, що формують прибуток ТОВ «Бєбі», можна побудувати його план на 2021 рік (табл. 3.1).

Як видно з табл. 3.1, у плановому періоді тільки оптимістичний сценарій передбачає збільшення чистого прибутку у порівнянні з 2020 роком. Усі інші сценарії призводять до зменшення цього показника. Отже, умовою нарощення прибутку ТОВ «Бєбі» є інвестування у його розвиток.

Таблиця 3.1

План формування прибутку ТОВ «Бєбі» на 2021 рік, тис. грн.

Показник	Оптимістичний сценарій	Помірний сценарій	Песимістичний сценарій
Чистий дохід від реалізації медичних послуг	6334,9	5061,5	5061,5
Інші доходи	14,5	14,5	14,5
Разом доходи	6349,4	5076,0	5076,0
Собівартість реалізованих медичних послуг	1418,0	1399,2	1496,2
Інші операційні витрати	3967,4	2981,1	3240,1
Разом витрати	5385,3	4380,3	4736,3
Фінансовий результат до оподаткування	964,1	695,7	339,7
Податок на прибуток	0	1	2
Чистий прибуток (збиток)	964,1	695,7	339,7

Основними напрямками розподілу прибутку ТОВ «Бєбі» є здійснення інвестиційної діяльності, поповнення власних оборотних коштів, сплата дивідендів власникам.

Щодо сплати дивідендів власникам слід зазначити, що власники підприємства одночасно є практикуючими лікарями та його керівниками. Прибуток вони вилучають по мірі необхідності задоволення їх особистих потреб, при цьому дивіденди як такі не є головним джерелом їх доходів. У зв'язку з цим прогнозувати ці виплати неможливо, бо власники завчасно про це не попереджають. Наслідком такого стану справ є надмірна ліквідність підприємства, яка дозволяє за умов відсутності значних інвестицій спрямовувати на дивіденди увесь отриманий прибуток.

Але якщо виходити з практики розподілу прибутку, що встановилася на підприємстві, умов окремих сценаріїв формування прибутку можна зазначити наступне.

1. Оптимістичний сценарій передбачає збереження інвестицій на рівні 2019-2020 рр. Якщо подивитися в баланс, первісна вартість на кінець 2020 року складає 398,9 тис.грн., незавершені капітальні інвестиції на кінець

2020 року склали 259 тис. грн., а первісна вартість основних засобів на початок 2019 року складала лише 12,7 тис. грн. (незавершених інвестицій не було). Отже, за 2019-2020 рік була приблизно інвестовано $398,9 + 259 - 12,7 = 645,2$ тис. грн., або 322,6 тис. грн. в середньому щороку. Ця сума є плановою сумою інвестицій на 2021 рік за оптимістичним сценарієм.

Частково потреба у інвестиціях покривається амортизацією. Якщо порівняти за балансом ТОВ «Бєбі» первісну вартість основних засобів та їх знос на початок і кінець 2020 року, то можна порахувати приблизну норму амортизації основних засобів (оскільки ці ресурси на початок року майже були відсутні): $107,2 / 398,9 = 0,26$ (26%). Таке високе значення норми амортизації зумовлено тим, що інвестиції здійснювалися у медичне обладнання (мінімальний нормативний строк використання – 5 років) та комп'ютерну техніку (мінімальний нормативний строк використання – 2 роки). Таким чином, з урахуванням інвестицій амортизація 2021 року очікується в сумі 145,6 тис. грн.

Отже, потреба у прибутку для інвестування в основні засоби складе: $322,6 - 145,6 = 177$ тис. грн.

2. У відповідності до помірною та песимістичного сценаріїв передбачається скорочення інвестиції до таких значень, що дозволять підтримувати просте відтворення основних засобів. Отже, потреба в інвестиціях буде повністю задовольнятися за рахунок амортизації і потреба в прибутку для цих цілей відсутня.

3. Потребу в прибутку для поповнення власного оборотного капіталу можна визначити як очікуваний приріст цього показника у плановому періоді. В свою обсяг власного оборотного капіталу ТОВ «Бєбі» можна визначити наступним чином:

$$\text{ВОК} = \text{ОА} - \text{ПЗ}, \quad (3.3)$$

де ВОК – обсяг власного оборотного капіталу;

ОА – обсяг оборотних активів;

ВЗ – обсяг поточних зобов'язань.

Спланувати обсяг оборотних активів можна за допомогою факторно-аналітичного методу:

$$OA_{2021} = ЧД_{2021} * ПО_{2021} / 365, \quad (3.4)$$

де OA_{2021} – планова сума оборотних активів на 2021 рік.

$ПО_{2021}$ – очікуваний період обороту оборотних активів у 2021 році.

Аналогічним чином можна розрахувати і план поточних зобов'язань.

Результати розрахунку потреби в прибутку для поповнення власного оборотного капіталу можна побачити в табл. 3.2.

Таблиця 3.2

**Потреба в прибутку для поповнення власного оборотного капіталу
ТОВ «Бєбі» у 2021 році**

Стаття	2018р	2019р	2020р	2021р (сценарії)		
				Оптимістичний	Помірний	Песимістичний
1	2	3	4	5	6	7
Чистий дохід, тис. грн.	2175,2	2594,5	4436	6334,9	5061,5	5061,5
Середній обсяг оборотних активів, тис. грн.	437	498,85	724,95	916,6	783,5	783,5
Період обороту оборотних активів, дні	73,3	70,2	59,6	52,8	56,5	56,5
Середній обсяг поточних зобов'язань, тис. грн.	52,05	80,45	104,65	165,8	132,5	132,5
Період обороту поточних зобов'язань, дні	8,7	11,3	8,6	9,6	9,6	9,6
Власний оборотний капітал, тис. грн.	385,0	418,4	620,3	750,7	651,0	651,0
Потреба в прибутку на поповнення власного оборотного капіталу, тис. грн.	***	***	***	130,4	30,7	30,7

Якщо потреба у прибутку для інвестування та поповнення власного оборотного капіталу не перевищує планової суми прибутку, то різниця є вільною для розподілу на дивіденди. Якщо ці кошти не будуть розподілені

власниками, то вони будуть спрямовані на поповнення власного оборотного капіталу і будуть накопичуватися на поточному рахунку підприємства.

У табл. 3.3 наведені напрями розподілу прибутку ТОВ «Бєбі» у 2021 році за окремими сценаріями.

Таблиця 3.3

Розподіл чистого прибутку ТОВ «Бєбі» у 2021 році, тис.грн.

Показник	Оптимістичний сценарій	Помірний сценарій	Песимістичний сценарій
Чистий прибуток, разом	964,1	695,7	339,7
у т.ч.			
Потреба у прибутку на інвестиції (на виробничий розвиток)	176,9	0,0	0,0
Потреба в прибутку на поповнення власного оборотного капіталу	130,4	30,7	30,7
Сума прибутку, яку власники можуть розподілити на дивіденди	656,7	665,0	309,0

Як видно з табл. 3.3, очікуваного у 2021 році чистого прибутку буде достатньо для задоволення потреб у його розподілі, що ще раз підтверджує висновки, що були зроблені вище: ТОВ «Бєбі» має ексклюзивні можливості здійснювати свою діяльність, що забезпечує його високу прибутковість та надмірну ліквідність.

Розглядаючи резерви зростання прибутку ТОВ «Бєбі», слід враховувати подвійний характер їх формування: прибуток залежить і від доходів, і від витрат підприємства. Отже, резерви збільшення прибутку слід шукати в двох напрямках – за рахунок збільшення, в першу чергу, доходів від реалізації медичних послуг, а також у напрямку зменшення поточних витрат. При цьому пошук резервів необхідно здійснювати у трьох розрізах:

- організаційному (удосконалення системи управління);
- технічному (вдосконалення медичних процесів шляхом оновлення матеріально-технічної бази, впровадження більш сучасних методів діагностики та лікування):

- економічному (стимулювати покращення ефективності праці, прискорення оборотності капіталу, інвестування в розширення пропонуванних послуг та присутності на ринку).

Визначення та впровадження резервів зростання прибутку повинно здійснюватися в три етапи: аналітичний (виявлення та кількісне оцінюванні наявних резервів), організаційний (розробка проєкту із реалізації сукупності інженерних, соціальних, економічних заходів), функціональний (фактична реалізація розробленого проєкту, контроль за його втіленням та його корегування у разі потреби).

Найголовнішим резервом зростання прибутку будь-якого підприємства є збільшення його обсягів діяльності. При цьому суму цього резерву можна визначити за формулою:

$$P_o = P_{пл} * \Delta Д, \quad (3.5)$$

де P_o – резерв зростання прибутку за рахунок збільшення обсягу діяльності;

$P_{пл}$ – плановий прибуток на 1 грн. обсягу діяльності;

$\Delta Д$ – плановий приріст обсягів діяльності за рахунок реалізації певних заходів.

Для ТОВ «Бєбі» можна виділити стратегічний та операційний напрями зростання прибутку:

- стратегічний – за рахунок інвестування у відкриття нової філії;
- операційний – за рахунок збільшення клієнтів в існуючих медичних центрах.

Проведене у 2-му розділі дослідження показало, що у 2020 році відбулося стрімке збільшення обсягів діяльності та прибутку підприємства. Це відбулося за рахунок відкриття філії у м. Ірпінь. При цьому, як видно з фінансової звітності підприємства у відкриття цієї філії було інвестовано приблизно 800 тис.грн. Реалізація цього проєкту була успішною, тому логічним буде скористатися вже отриманим досвідом, позитивною динамікою розвитку ринку медичних послуг загалом, незаповненість ніші

дитячих медичних послуг у передмістях, меншу вартість оренди та підготовки цих приміщень до здійснення цієї діяльності і запустити новий проєкт із відкриття ще одного медичного центру у найближчих селищах чи містах Київської області. На нашу думку, найкращим варіантом, із врахування інтенсивності забудови, буде реалізація проєкту у Бучі, або ще одного проєкту у м. Ірпінь.

Для оцінки фінансових можливостей щодо реалізації цього проєкту було розроблено модель можливості мобілізувати кошти з обороту ТОВ «Бєбі» для цілей інвестування. При побудові цієї моделі були запропоновані наступні обмеження:

- сума грошових коштів не повинна перевищувати 20% позикового капіталу (щоб коефіцієнт абсолютної ліквідності був на задовільному рівні);
- сума власного капіталу не повинна бути меншою за обсяг позикового капіталу.

На основі цих обмежень було визначено надлишковий капітал ТОВ «Бєбі» у кінці 2020 року (табл. 3.4).

Таблиця 3.4

Надлишковий капітал ТОВ «Бєбі» у кінці 2020 року, тис.грн.

	Фактично на 31.12.2020	Достатнє значення
Необоротні активи	550,7	550,7
Оборотні активи	958,3	505,6
в т.ч. грошові кошти	558,3	105,6
Разом активи	1509,0	1056,3
Власний капітал	1378,3	528,2
Позиковий капітал	130,7	528,2
Разом капітал	1509,0	1056,3
Надлишковий власний капітал		850,1

Як видно з табл. 3.4, вже на початок планового 2021 року підприємство мало можливості мобілізувати інвестиційні кошти на суму 850 тис. грн. Щоправда, ці кошти фактично частково реально залучалися б за рахунок

отримання кредитів, проте враховуючи, що в запропонованій моделі підприємство залишається фінансово стійким, відсоткові ставки будуть не дуже великими і відповідати середнім на ринку – 26%. Отже, залучення додаткових кредитних коштів в сумі 375 тис. грн. призведе у плановому році до збільшення витрат, а відповідно і зменшення прибутку на $375 * 0,26 = 97,5$ тис. грн. Ця сума не призведе до збитковості діяльності ТОВ «Бєбі» у 2021 році навіть за песимістичним сценарієм. А отже, навіть якщо новий проект реально запрацює з 2022 року, це не призведе до фінансової кризи на підприємстві.

Якщо вважати, що відкриття нового медичного центру буде давати приблизно такий же дохід, як і центр в м. Ірпінь, то можна розраховувати на додаткову виручку у сумі 180-200 тис. грн. щомісяця. При рентабельності реалізації 17%, додатковий прибуток складе 30-36 тис. грн. щомісяця, або в середньому $(30+36)/2 * 12 \text{ міс} = 396$ тис. грн. на рік.

У випадку реалізації такого проекту підприємство може перевищити граничну суму доходу від реалізації послуг, який дає можливість сплачувати єдиний податок (до 7002 тис. грн.). У випадку перевищення цієї суми підприємству доведеться перейти на звичайну систему обліку, звітності та сплати податків, що зумовить збільшення управлінських витрат.

Для середніх та великих підприємств, а також для мереж актуальним напрямом організаційної оптимізації, що спрямовано на зростання прибутку, є автоматизація. Наявність двох медичних центрів (а також пропозиція відкриття ще одного центру) вимагає перебудови системи управління. Необхідно найняти фахового адміністратора з економічних питань, встановити в центрах уніфіковане та інтегроване програмне забезпечення. Це дозволить оперативно виявляти точки росту підприємства (медичні послуги та лікарі, які користуються найбільшим попитом, а також які мають найбільші темпи приросту), виявляти нерациональні витрати матеріальних ресурсів, рівень завантаженості медичного обладнання. На думку експертів у сфері автоматизації управлінської роботи медичних закладів [35], ефективно

впровадження автоматизованих систем управління дає можливість економити до 15% управлінських витрат та забезпечувати збільшення доходів від реалізації до 20% за рахунок збільшення середнього чеку. Якщо припустити, що для ТОВ «Бєбі» збільшення середнього чеку складе 10%, а зменшення управлінських витрат буде 7,5%, то результат, з урахуванням вартості впровадження системи автоматизації управління (BAS. Медицина), від реалізації цього заходу складе 87 тис. грн. збільшення прибутку у перший рік (табл. 3.5). У наступні роки ця сума буде зменшуватися за рахунок відсутності витрат на навчання персоналу та зменшення амортизації.

Таблиця 3.5

**Результативні показники реалізації проєкту з автоматизації
управлінських та операційних процесів ТОВ «Бєбі» програмою
BAS.ЛІКАРНЯ**

№	Показник	Значення
1	Вартість програмного продукту, тис.грн.	36
2	Амортизація програмного продукту (2роки), тис.грн.	$36*0,5=18$
3	Ліцензії на 10 робочих місць, тис.грн.	32,1
4	Інформаційно-технічний супровід, тис.грн/міс	1,4
5	Річні витрати на ІТС, тис. грн.	$1,4*12=16,8$
6	Обладнання технічними засобами робочих місць, тис.грн./1 роб.місце	30
7	Амортизація технічних засобів 10 робочих місцях (3 роки), тис. грн.	$30*10*0,33=100$
8	Навчання персоналу (5 осіб), тис. грн.	15
9	Сума витрат (2+3+5+7+8), тис. грн.	182
10	Додатковий дохід, тис. грн.	444
11	Додатковий прибуток від збільшення доходу, тис. грн.	$444*0,17=75$
12	Додатковий прибуток за рахунок зменшення управлінських витрат, тис. грн.	193
13	Збільшення прибутку від реалізації заходу (11+12-9), тис. грн.	87

У сфері надання медичних послуг є ще один вагомий резерв зростання прибутку підприємства – це конвертація звернень, тобто відсоток клієнтів, що звернулися до лікарні, у загальній кількості звернень (по телефону, в чаті тощо). Дослідження у цій сфері показують, що підприємства, які не

опікуються цим показником мають конвертацію не більше 50%. Якщо професійно підійти до цього питання, то можна досягти конвертації до 80%.

Для реалізації цього заходу необхідно здійснити низку заходів:

- здійснювати час від часу перевірку завантаженості кол-центру;
- завести журнал звернень;
- підібрати фахових працівників кол-центру, проводити відповідні їх тренінги;
- прив'язати заробіток працівників кол-центру до показника конвертації звернень;
- автоматизувати збір та обробку інформації про звернення.

На сьогодні на ТОВ «Бєбі» не проводиться збір та обробка інформації щодо формування показника конвертації звернень. Тому оцінку резерву зростання прибутку можна оцінити тільки дуже приблизно. Так, якщо припустити, що конверсія звернень до ТОВ «Бєбі» зараз складає 50%, а при реалізації низки заходів досягне 80%, то приріст доходів від надання медичних послуг складе $(80/50 * 100 - 100 = 60\%$, або $4436 * 60\% = 2662$ тис. грн. З урахуванням рентабельності надання цих послуг на рівні 17% та додаткових витрат, що можуть бути пов'язані з реалізацією цього заходу (збільшення зарплати працівників кол-центру – 9 тис. грн. щомісяця, тренінги – 15 тис. грн. на рік) прибуток збільшиться на $2662 * 17\% - 9 * 12 - 15 = 329$ тис. грн.

Таким чином, ТОВ «Бєбі» має значні резерви зростання прибутку, які сумарно за трьома напрямками оцінки складають $396 + 87 + 329 = 812$ тис. грн. на рік.

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

Центральне місце прибутку у системі показників діяльності підприємства, багатоетапність його формування, вагомість у формуванні власних фінансових ресурсів підприємства зумовлює необхідність розробки спеціальної політики його формування та використання.

Під політикою формування та використання прибутку підприємства необхідно розуміти відображення системи цілей формування, розподілу та використання прибутку у відповідності із завданнями розвитку підприємства та найбільш ефективних шляхів їх досягнення. Процес розробки цієї політики проходить низку етапів і визначається системою стратегічних цілей управління прибутком, яка повинна бути підпорядкована головній меті управління ним - максимізації добробуту власників підприємства в поточному і перспективному періоді.

Дослідження політики формування та використання прибутку у роботі здійснювалося за матеріалами Товариства з обмеженою відповідальністю «БЕБІ», яке є дитячим медичним центром.

Аналіз діючої політики формування та використання прибутку ТОВ «Бєбі» виявив наступне:

- на підприємстві немає зваженої політики формування та використання прибутку, оскільки відсутні фахівці фінансово-економічного профілю, прибуток підприємства для власників не є головним джерелом особистих доходів (вони є лікарями і одночасно керівниками підприємства);
- у підприємства є гарантований ринок – це пацієнти державної клініки, а також можливість використовувати матеріальну базу та лікарів цієї клініки для здійснення своєї діяльності. Це створює певні тепличні умови ведення бізнесу;
- кон'юнктура ринку стає дуже сприятливою і прибуток збільшується навіть без цілеспрямованих дій з боку керівництва. Так, за період 2018-

2020 роки прибуток підприємства збільшився на 62% у фактичних цінах, або на 41% у співставних цінах;

- головним джерелом формування прибутку підприємства є надання медичних послуг (до 99%), що є нормальною ситуацією для суб'єкта малого підприємництва.
- надмірна ліквідність підприємства призводить до інфляційного знецінення активів, а рівень фінансових доходів відносно середнього залишку грошових коштів складає лише до 2,6% (при інфляції 4-10%);
- значення показників рентабельності ТОВ «Бєбі» є досить значними, але незважаючи на деяке збільшення окремих показників рентабельності у 2019 році, у 2020 році відбулося їх відчутне зменшення. В підсумку значення усіх розрахованих показників рентабельності у 2020 році були менші за їх значення у 2018 році. Особливу увагу слід звернути на постійне зменшення рентабельності власного капіталу, що свідчить про неефективність політики формування прибутку підприємства, а збільшення суми прибутку загалом в значній мірі зумовлено сприятливою кон'юнктурою ринку та місцем розташування медичного центру;
- сформований прибуток ТОВ «Бєбі» відповідає уявленню власника щодо мінімальної рентабельності власного капіталу. І хоча коефіцієнт досягнення мінімального прибутку постійно зменшується, проте 6-кратний резерв дозволяє позитивно оцінити цей напрям аналізу; дещо інша ситуація і з досягненням прибутку, що відповідає середньогалузевій (нормальній) рентабельності власного капіталу за видом економічної діяльності «Охорона здоров'я та надання соціального допомоги». Цей показник у 2020 році був меншим 1, що свідчить ТОВ «Бєбі» відпрацювало в цей рік гірше ніж в середньому на ринку.
- розвиток підприємства до 2019 року не був пріоритетом у власників, оскільки обсяг необоротних активів до цього року складав 5-10 тис. грн., коефіцієнт капіталізації прибутку становив лише 0,15-0,31. Ситуація кардинально змінилася у 2020 році, коли стало зрозуміло, епідеміологічні

загострення – це надовго; вся сума рекордного для підприємства прибутку була спрямована на розвиток (відкриття філії у м. Ірпінь).

У процесі розробки політики формування та використання прибутку ТОВ «Бєбі» було запропоновано змінити існуючу бухгалтерську інформаційну модель цієї політики на тришарову управлінську інформаційну модель, яка складається з інформаційної бази системи управління прибутком; сукупності методів аналізу, планування та контролю формування та використання прибутку; системи автоматизації управління формуванням та використанням прибутку підприємства. Специфікою моделі повинно бути орієнтація на моніторинг, аналіз, планування та контроль низки запропонованих для ТОВ «Бєбі» факторів-індикаторів формування та розподілу прибутку, які були згруповані у наступні блоки : індикатори роботи окремого лікаря, індикатори окремих медичних послуг, індикатори клієнтського сервісу, індикатори маркетингу, індикатори на рівні медичного центру.

Також в роботі було проаналізовано можливості різних програмних продуктів щодо автоматизації інформаційної моделі та рекомендовано наступні: Doctor Eleks, BAS Медицина. Лікарня, EMCiMED.

Обґрунтування формування та розподілу прибутку ТОВ «Бєбі» на 2021 рік здійснювалося на основі сценарного підходу.

Оптимістичний сценарій у розрахунках передбачав збереження тенденцій зміни фінансових показників підприємства у попередні роки.

Результати розрахунків показали, що чистий прибуток оптимістичним сценарієм очікується в сумі 964 тис. грн., за помірним сценарієм – 696 тис. грн., за песимістичним сценарієм – 340 тис. грн.

Планування розподілу прибутку теж базувалось на сценарному підході, при цьому цільова сума щодо розподілу прибутку на користаь власників не визначалася, оскільки для прибуток не є головним джерелом доходів (їх головний заробіток – це зарплата як лікарів та керівників підприємства).

Потреба у коштах на інвестування у основні засоби та для поповнення власних оборотних активів визначалась виходячи з потреб підприємства у прирості цих активів у відповідності до очікуваної інвестиційної активності та зростання обсягів діяльності за кожним сценарієм.

Результати розрахунків показали, що сформований прибуток ТОВ «Бєбі» для кожного сценарію є достатнім для формування коштів на інвестування у основні засоби та поповнення власного оборотного капіталу. При цьому ще залишиться від 3010 до 370 тис. грн., які власники можуть використати на власні потреби.

У перебігу пошуку резервів зростання прибутку ТОВ «Бєбі» було запропоновано наступні напрями:

1. Відкриття нової філії у м. Буча або у м. Ірпінь. Початкові інвестиції на цей напрям очікуються в сумі 800 тис. грн., при аналіз балансу підприємства на кінець 2020 року показав, що підприємство може мобілізувати до 850 тис. грн. на інвестиційні потреби, тобто інвестиційний ресурс у підприємства є. Очікуваний прибуток від реалізації цього напрямку складає 396 тис. грн. на рік.
2. Впровадження автоматизації управлінських та операційних процесів програмним продуктом BAS. Медицина. Лікарня. З урахуванням витрат на впровадження та підтримку системи, можливого збільшення доходів від надання медичних послуг за рахунок збільшення середнього чеку на 10% та зменшення поточних операційних витрат на 7,5%, очікуване зростання прибутку складає 87 тис. грн.
3. Покращення конвертації звернень у реальних клієнтів підприємства з 50% до 80% з урахування додаткових витрат на підготовку та стимулювання персоналу може забезпечити зростання прибутку до 329 тис. грн.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Адаптивний фінансовий механізм забезпечення прибутковості підприємств: монографія / Л. А. Костирко, та ін. ; Східноукр. нац. ун-т ім. Володимира Даля. Северодонецьк : СНУ ім. Володимира Даля, 2015. 178 с.
2. Азарова А. О., Рузакова О.В. Математичні моделі та методи оцінювання фінансового стану підприємства: монографія. Вінниця: ВНТУ, 2012. 172 с.
3. Аналіз господарської діяльності : навч. посіб. / Ю. І. Ключ та ін. ; Східноукр. нац. ун-т ім. Володимира Даля. Северодонецьк : Вид-во СНУ ім. В. Даля, 2021. 439 с.
4. Аналіз ринку медичних послуг в Україні. 2020 РІК. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://pro-consulting.ua/ua/issledovanie-rynka/analiz-rynka-medicinskih-uslug-v-ukraine-2020-god>
5. Безбородова Т. В. Удосконалення механізму управління фінансовими ресурсами підприємств. *Держава та регіони*. 2016. № 5. С. 21-23.
6. Бізнес-планування підприємницької діяльності : навч. посіб. / Варналій З. С. та ін. Чернівці : Технодрук, 2019. 263 с.
7. Білик М. Д., Бабич В.В. Обліково–аналітичне забезпечення управління фінансовими результатами діяльності підприємств. *Бізнес Інформ* 2015. № 4. С. 205-213.
8. Бланк І. О., Ситник Г.В., Андрієць В.С. Управління фінансами підприємств : підручник. / Київ. нац. торг.-екон. ун-т. - 2-ге вид., перероб. і допов. Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2018. 791 с.
9. Валовий внутрішній продукт. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://index.minfin.com.ua/ua/economy/gdp/index.php/>
10. Височин І. В., Новікова Н. М., Вавдійчик І. М. Економіка підприємства торгівлі (у схемах та таблицях) : навч. посіб. Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2018. 427 с.

11. Глушенкова А. А., Ромашов І.М. Управління прибутком підприємства. *Економіка. Менеджмент. Бізнес*. 2020. № 4. С. 53-57.
12. Гончаренко М. Л. Формування механізму управління прибутком комерційних підприємств. *Облік і фінанси*. 2019. № 2. С. 154-158.
13. Державна служба статистики України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
14. Дубина О. Л. Формування прибутку сільськогосподарського підприємства. *Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства імені Петра Василенка*. 2014. Вип. 150. С. 120-125.
15. Економіка і бізнес : підручник / Мельник Л. Г. та ін. ; за ред. д-ра екон. наук, проф. Л. Г. Мельника, д-ра екон. наук, проф. О. І. Карінцевої. Суми : Університетська книга, 2021. 315 с.
16. Економіка підприємства : навч. посіб. / Н. М. Колпаченко та ін. Харків : Діса плюс, 2019. 277 с.
17. Економіка підприємства : навч. посіб. / О. С. Трегубов та ін. ; за заг. ред. Трегубова О. С. Вінниця : ТВОРИ, 2019. 228 с.
18. Економіка підприємства : підручник / І. О. Чаюн та ін. ; заг. ред. Н. М. Ушакова ; Київський національний торговельно-економічний ун-т. Київ : КНТЕУ, 2005. - 569 с.
19. Економіка та організація підприємницької діяльності : навч. посіб. / Н. В. Сментина та ін.; за заг. ред. д-ра екон. наук Н. В. Сментини Київ : Гуляєва В. М., 2019. 320 с.
20. Економіка та управління підприємствами: теорія, практика, перспективи розвитку : колект. монографія / К. С. Жадько та ін. ; Центр фінанс.-екон. наук. дослідж. Полтава : Астроя, 2021. 188 с.
21. Економіка торговельного підприємства : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. III-IV рівнів акредитації / Головінов М. І. та ін.; за ред. М. І. Головінова ; Донец. нац. ун-т економіки і торгівлі ім. Михайла Туган-Барановського, Каф. економіки п-ва. Донецьк : ДонНУЕТ, 2012. 333 с.
22. Економічний аналіз підприємств торгівлі та харчування: навч. посіб.

Н. М. Гаркуша та ін. ; Харків. держ. ун-т харчування та торгівлі. Харків : ХДУХТ, 2014. 361 с.

23. Єпіфанова І. Ю., Сьома О. О. Формування та використання прибутку в системі забезпечення сталого розвитку підприємств. *Економічний простір*. 2012. № 67. С. 248-253.

24. Златкін А.А., Харченко О.В. Дослідження та проектування автоматизованої інформаційної системи медичного закладу. *InternationalScientificJournal*. 2015, №7. С. 36-39.

25. Інфляція наприкінці року сповільниться до 9,6% - Нацбанк. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/3341248-inflacia-naprikinci-roku-spovilnitsa-do-96-nacbank.html> (Дата звернення 29.10.2021)

26. Іщенко Н. А. Факторний аналіз формування прибутку підприємства. *Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки*. 2018. Вип. 17. С. 210-214. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Npkntu_e_2018_17_35

27. Кнейслер О. В., Квасовський О. Р., Ніпіаліді О. Ю. Фінансовий менеджмент : підручник. Тернопіль : ТНЕУ, 2018. 477 с.

28. Колеватова А. В. Основні напрями вдосконалення процесу управління прибутком на підприємстві. *Проблеми системного підходу в економіці*. - 2019. Вип. 3(1). С. 224-229.

29. Костирко Л. А. Фінансовий механізм забезпечення прибутковості підприємств: проблеми, інструменти, перспективи : монографія. Луганськ : Ноулідж, 2013. 179 с.

30. Круш П. В., Клименко О. В., Подвігіна В. І. Фінансово-економічні результати діяльності підприємства : собівартість, прибуток: навчальний посібник. Київ : Каравела, 2015. 420 с.

31. Кучер В. А. Визначення структури показників ефективності роботи підприємства як основа прийняття стратегічних рішень. *Економіка промисловості*. 2017. № 1. С. 71-77.

32. Лазаришина І. Д. Джерела інформаційно-аналітичного забезпечення економічної безпеки підприємства. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2012. № 38. С. 62-65.
33. Мазаракі А.А., Лігоненко Л.О., Ушакова Н.М. Економіка торговельного підприємства: Підруч. К.: Хрещитик, 1999. 797 с.
34. Маркіна І. А., Вороніна В.Л. Управління прибутком торговельних підприємств: монографія. Полтава : Астроя, 2018. 167 с.
35. Медицинский бизнес. Как начать «с нуля»? [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.youtube.com/watch?v=Xj2Hywwkkrp>
36. Медичні інформаційні системи: огляд можливостей і приклади використання. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://evergreens.com.ua/ua/articles/medical-information-systems.html>
37. Мних Є. В. Фінансовий аналіз: підручник / Є. В. Мних, Н. С. Барабаш. Київ: Київський національний торговельно–економічний університет, 2014. 536 с.
38. Мордань Є. Ю., Малиш Д. О., Ряб А. Ю. Теоретичні основи системи управління прибутком підприємств. *Інфраструктура ринку*. 2020. Вип. 40. С. 384-391.
39. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності». Наказ Міністерства фінансів України від 07.02.2013 № 73. Дата оновлення: 09.07.2021. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13#Text> (дата звернення: 12.09.2021).
40. НБУ погіршив прогноз зростання ВВП України у 2021 році до 3,1% і у 2022 році до 3,8%. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://ua.interfax.com.ua/news/economic/774783.html>
41. Організаційно-економічні основи управління прибутком сільськогосподарських підприємств : монографія / В. М. Жмайлов та ін. ; Сум. нац. аграр. ун-т. Суми : СНАУ, 2014. 408 с.
42. Павленко О. П., Розмарина А.Л. Підприємство: економіка і фінанси :

навч. посіб. для здобувачів вищ. освіти за спец. "Менеджмент", "Публічне управління та адміністрування. Одеса : ТЕС, 2019. 212 с.

43. Павлюк І. О. Управління прибутком підприємств в умовах сьогодення. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. 2020. № 1. С. 84-88.

44. Партин Г. О. Фінансовий менеджмент: підручник / Г. О. Партин, Н. Є. Селюченко ; Нац. ун-т "Львів. політехніка". - Львів : Вид-во Львів. політехніки, 2018. - 387 с.

45. Підключені до ЦБД Медичні Інформаційні Системи. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://ehealth.gov.ua/pidklyucheni-do-ehealth-mis/>

46. Податковий кодекс України : Закон України від 02.12.2010 №2755-IV. Дата оновлення: 01.08.2021. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#Text> (дата звернення: 12.09.2021).

47. Поддєрьогін А. М., Джуфер Д. Б. Управління прибутком підприємства. *Збірник наукових праць Університету державної фіскальної служби України*. 2019. № 2. С. 211-223.

48. Рябокінь Ю.М., Бех А.О., Руденко В.В. Автоматизація діяльності медичних закладів. *Інженерія програмного забезпечення*. № 4 (24) 2015 С. 44-52.

49. Скриньковський Р. Діагностика формування і використання прибутку підприємства та відповідальність керівника за порушення податкового законодавства. *Підприємництво, господарство і право*. 2016. №6. С.130-134.

50. Ставерська Т. О., Сідорова Т.О. Фінансове прогнозування і планування прибутку торговельних підприємств : монографія. Харків : Вид-во Іванченка І. С., 2015. 140 с.

51. Стрілець В. Ю. Забезпечення розвитку малих підприємств: теорія, методологія, практика : монографія. Полтава : ПУЕТ, 2019. 457 с.

52. Талавіра Є. В., Рогів М.О. Концептуальні підходи до управління прибутком торговельного підприємства. *Ефективна економіка*. 2020. № 12.

[Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2020_12_28

53. Тульчинська С. О., Ткаченко Т. П., Скоробогатий О. І. Основи управління прибутком підприємства. *Ефективна економіка*. 2018. № 2.

54. Український індекс ставок за депозитами фізичних осіб. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://bank.gov.ua/files/UIRD>

55. Ушеренко С. В. Особливості управління формуванням прибутку підприємства з урахуванням циклічності ринкової економіки. *Фінанси, облік і аудит*. 2012. Вип. 20. С. 194-202.

56. Худолій Л. М. Формування, розподіл та використання прибутку спиртових заводів України : монографія. Київ : Компринт, 2015. 216 с.

57. Шара Є. Ю. Моделювання фінансових результатів діяльності підприємства. *Наукові праці НДФІ*. 2012. № 3. С. 100-104.

58. Юрченко О. С. Формування обліково-аналітичного забезпечення управління прибутковістю підприємств. *Часопис економічних реформ*. 2019. № 2. С. 103-109.

59. Якименко А. В. Управління фінансовими результатами діяльності підприємства *Економічний простір*. 2018. № 5. С. 47- 55.

60. BAS Медицина. Лікарня. URL:<https://soft.integra.ua/uk/product/bas-medycyna-likarnya/>

ДОДАТКИ

Додаток А

Підходи до характеристики сутності прибутку підприємства

№ п/п	Джерело	Визначення
1.	Податковий кодекс України [46]	Прибуток 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.	Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [39]	Прибуток – це сума, на яку доходи перевищують пов'язані з ними витрати.
3.	Головінов М.І. [21]	Прибуток становить собою різницю між загальною сумою доходів і витратами на виробництво та реалізацію продукції.
4.	Павлюк І. О. [43]	Прибуток – це грошовий вираз основної частини грошових збережень, створених підприємством будь-якої форми власності.
5.	Костирко Л.А. [1]	Прибуток – це перетворена, похідна форма додаткової вартості, яка з кількісного аспекту є різницею між ціною продажу і витратами капіталу на її виробництво.
6.	Колеватова А. В. [28]	Прибуток – виражений у грошовій формі чистий дохід підприємства на вкладений капітал, який характеризує його винагороду за ризик здійснення підприємницької діяльності.
7.	Павленко О. П., Розмарина А.Л [42]	Прибуток – різниця між продажною ціною товару або послуги і витратами виробництва. Виражає вартість додаткового і частково необхідного продукту.
8.	Худолій Л. [56]	Прибуток – позитивний фінансовий результат господарської діяльності підприємства, характеризує ефективність виробництва і зрештою свідчить про рівень і якість виробленої продукції, рівень собівартості.
9.	Гаркуша Н.М. [22]	Прибуток від реалізації – визначається як різниця між виручкою від реалізації продукції у цінах продажу без акцизного збору, податку на добавлену вартість, ввізного мита, митного збору та інших обов'язкових зборів і платежів, передбачених чинним законодавством, та витратами, що включаються до собівартості реалізації продукції.

Організаційні складові політики формування та використання прибутку підприємства

ПОЛІТИКА ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА	
є складовою загальної фінансової політики підприємства	включає політику управління доходами, політику управління витратами, цінову політику, продуктову політику, податкову політику, дивідендну політику
Об'єкт політики	Економічні відносини, що виникають в процесі формування та використання прибутку
Розробники політики	Власники та вище керівництво підприємства
Виконавці політики	Менеджери усіх рівнів управління
Мета політики	Забезпечення добробуту власників підприємства
Завдання політики	Забезпечення максимізації прибутку, забезпечення оптимальності за шкалою сумаризик, забезпечення високої якості формування прибутку, забезпечення виплати необхідного рівня доходу на інвестований капітал власникам підприємства, забезпечення формування достатнього обсягу власних фінансових ресурсів, забезпечення постійного зростання ринкової вартості підприємства, забезпечення ефективних програм участі персоналу в прибутку
Принципи розробки політики	Системності, безперервності, інтеграції, динамічності, варіативності

Джерело: складено автором на основі [8, 21, 23, 41, 55]



Етапи розробки політики формування та розподілу прибутку підприємства

Джерело: складено автором на основі [8, 21, 23, 41, 55]

Системи аналізу прибутку підприємства

I. Горизонтальний (або трендовий) аналіз базується на вивченні динаміки окремих показників формування та використання прибутку у часі. У процесі використання цієї системи аналізу розраховуються темпи росту (приросту) окремих видів прибутку, визначаються загальні тенденції його зміни (або тренда).

Горизонтальний (трендовий) аналіз прибутку доповнюються звичайно дослідженням впливу окремих факторів на зміну відповідних результативних показників.

Прибуток підприємства як результативний показник його діяльності, залежить від співвідношення між розміром доходів підприємства і витратами на здійснення поточної діяльності:

$$\Pi = (\text{Цр} - \text{Взм}_1) * \text{К} - \text{Впост} + (\text{Дін} - \text{Він}), \quad (\text{Г.1})$$

де Цр – ціна реалізації товару;

Взм₁ – прямі змінні витрати на одиницю товару;

К – кількість реалізованих товарів;

Впост – постійні витрати;

Дін – доходи інших видів діяльності;

Він – витрати інших видів діяльності.

II. Вертикальний (або структурний) аналіз прибутку базується на структурному розкладанні агрегованих показників формування, розподілу і використання прибутку. У процесі застосування цієї системи аналізу розраховуються питомі ваги окремих структурних складових агрегованого показника прибутку. У практиці управління прибутком та прибутковістю найбільше поширення одержали такі види вертикального (структурного) аналізу: структурний аналіз прибутку за окремими видами діяльності

підприємства, структурний аналіз прибутку за окремими видами товарів, структурний аналіз окремих видів податкових платежів у загальній їхній сумі, структурний аналіз розподілу або використання отриманого прибутку.

III. Порівняльний аналіз прибутку базується на зіставленні значень окремих груп аналогічних її показників між собою. У практиці найбільшого поширення одержали такі види порівняльного аналізу прибутку: порівняльний аналіз показників даного підприємства і середньогалузевих, порівняльний аналіз показників даного підприємства і підприємств – конкурентів, порівняльний аналіз показників окремих центрів відповідальності (структурних підрозділів підприємства).

IV. Аналіз коефіцієнтів (R-аналіз) базується на розрахунку співвідношення різноманітних абсолютних показників між собою. В практиці управління прибутковістю найбільшого поширення набули наступні системи аналітичних коефіцієнтів:

1. Коефіцієнти рентабельності.

Показники рентабельності визначаються як відношення суми одержаного прибутку (до оподаткування чи чистого) до будь-якого показника:

$$P = \frac{\Pi}{\text{ПОК}}, \quad (\text{Г.2})$$

де P – показник рентабельності;

Π – прибуток (до оподаткування чи чистий);

ПОК – показник, по відношенню до якого розраховано рентабельність.

Рентабельність характеризується системою показників: рентабельність реалізації, поточних витрат, виробничих ресурсів, активів, власного капіталу тощо.

2. Коефіцієнти ефективності розподілу прибутку.

$$\text{Коеф. оподаткування прибутку} = \frac{\text{Сума податкових платежів з прибутку}}{\text{Прибуток до оподаткування}} \quad (\text{Г.3})$$

$$\text{Коефіцієнт чистого прибутку} = \frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Прибуток до оподаткування}} \quad (\text{Г.4})$$

$$\text{Коеф. капіталізації прибутку} = \frac{\text{Сума капіталізованого чистого прибутку}}{\text{Чистий прибуток}} \quad (\text{Г.5})$$

$$\text{Коефіцієнт споживання прибутку} = \frac{\text{Сума спожитого чистого прибутку}}{\text{Чистий прибуток}} \quad (\text{Г.6})$$

V. Інтегральний аналіз прибутку дозволяє одержати найбільш узагальнену характеристику умов його формування. У практиці управління прибутком найбільшого поширення набула дюпонівська система інтегрального його аналізу. В основі цієї системи аналізу лежить "Модель Дюпона", відповідно до якої рентабельність використовуваних активів являє собою добуток коефіцієнта чистої рентабельності реалізації продукції на коефіцієнт оборотності активів:

$$P_a = \text{ЧРр} \times \text{КОа}, \quad (\text{Г.9})$$

де P_a - коефіцієнт рентабельності активів;

ЧРр - коефіцієнт чистої рентабельності реалізації продукції;

КОа - коефіцієнт оборотності активів.

При необхідності цю модель можна зробити ще більш багаторівневою.

Фінансова звітність ТОВ «Бєбі» за 2018-2020 роки, тис.грн.

1. Баланс

Актив	Код рядка	01.01. 2018	31.12. 2018	31.12. 2019	31.12. 2020
1	2	3	4	5	6
I. Необоротні активи					
Незавершені капітальні інвестиції	1005			200,3	259
Основні засоби:	1010	10,3	4,4	1,4	291,7
первісна вартість	1011	24,3	12,7	6,9	398,9
знос	1012	14,0	8,3	5,5	107,2
Довгострокові біологічні активи	1020				
Довгострокові фінансові інвестиції	1030				
Інші необоротні активи	1090				
Усього за розділом I	1095	10,3	4,4	201,7	550,7
II. Оборотні активи					
Запаси:	1100	105,7	124,1	153,1	256,2
Поточні біологічні активи	1110				
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	1125	10,7	12,4	13,2	28
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	3,1	6,3	5,6	5
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	8,1		2,8	110,5
Поточні фінансові інвестиції	1160				
Гроші та їх еквіваленти	1165	240,3	363,3	316,9	558,3
Витрати майбутніх періодів	1170				
Інші оборотні активи	1190				
Усього за розділом II	1195	367,9	506,1	491,6	958,3
Баланс	1300	378,2	510,5	693,3	1509

Пасив	Код рядка	01.01. 2018	31.12. 2018	31.12. 2019	31.12. 2020
1	2	3	4	5	6
I. Власний капітал					
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	14,0	14,0	14,0	14
Додатковий капітал	1410				
Резервний капітал	1415				
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	342,4	414,2	600,7	1364,3

Продовження дод. Д

1	2	3	4	5	6
Неоплачений капітал	1425				
Усього за розділом І	1495	356,4	428,2	614,7	1378,3
ІІІ. Поточні зобов'язання					
Короткострокові кредити банків	1600				
Поточна кредиторська заборгованість за:					
довгостроковими зобов'язаннями	1610				
товари, роботи, послуги	1615	6,0	62,0	14,1	92,7
розрахунками з бюджетом	1620	10,0	18,0	21,0	36,1
розрахунками зі страхування	1625	2,1		3,3	0,3
розрахунками з оплати праці	1630			38,3	
Доходи майбутніх періодів	1665				
Інші поточні зобов'язання	1690	3,7	2,3	1,9	1,6
Усього за розділом ІІІ	1695	21,8	82,3	78,6	130,7
Баланс	1900	378,2	510,5	693,3	1509

2. Звіт про фінансові результати

Стаття	Код рядка	2018	2019	2020
1	2	3	4	5
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	2175,2	2594,5	4436
Інші операційні доходи	2120	38,9	45,4	
Інші доходи	2240	4,1	2,8	8,3
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	2218,2	2642,7	4444,3
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	655,7	755,8	1101,1
Інші операційні витрати	2180	1090,7	1260,4	2579,7
Інші витрати	2270		20	
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	2285	1746,4	2036,2	3680,8
Фінансовий результат до оподаткування (2280 - 2285)	2290	471,8	606,5	763,5
Податок на прибуток	2300			
Чистий прибуток (збиток) (2290 - 2300)	2350	471,8	606,5	763,5

Динаміка обсягу та складу активів та капіталу ТОВ «Бєбі» у 2018-2020 рр.

Показник	Обсяг тис.грн.				Абсолютна зміна, тис.грн.			Темп приросту, %		
	01.01. 2018	31.12. 2018	31.12. 2019	31.12. 2020	На 31.12. 2018	На 31.12. 2019	На 31.12. 2020	На 31.12. 2018	На 31.12. 2019	На 31.12. 2020
Разом активи, у т.ч.	378,2	510,5	693,3	1509	132,3	182,8	815,7	35,0	35,8	117,7
- Необоротні активи, у т.ч.	10,3	4,4	201,7	550,7	-5,9	197,3	349	-57,3	4484,1	173,0
= Незавершені капітальні інвестиції	0	0	200,3	259	0	200,3	58,7	--	--	29,3
= Основні засоби	10,3	4,4	1,4	291,7	-5,9	-3	290,3	-57,3	-68,2	20736
- Оборотні активи, у т.ч.	367,9	506,1	491,6	958,3	138,2	-14,5	466,7	37,6	-2,9	94,9
= Запаси	105,7	124,1	153,1	256,2	18,4	29	103,1	17,4	23,4	67,3
= Дебіторська заборгованість	21,9	18,7	21,6	143,5	-3,2	2,9	121,9	-14,6	15,5	564,4
= Грошові кошти	240,3	363,3	316,9	558,3	123	-46,4	241,4	51,2	-12,8	76,2
Разом капітал, у т.ч.	378,2	510,5	693,3	1509	132,3	182,8	815,7	35,0	35,8	117,7
- Власний капітал, у т.ч.	356,4	428,2	614,7	1378,3	71,8	186,5	763,6	20,1	43,6	124,2
= Статутний капітал	14	14	14	14	0	0	0	0,0	0,0	0,0
= Нерозподілений прибуток	342,4	414,2	600,7	1364,3	71,8	186,5	763,6	21,0	45,0	127,1
- Поточні зобов'язання, у т.ч.	21,8	82,3	78,6	130,7	60,5	-3,7	52,1	277,5	-4,5	66,3
= Кредиторська заборгованість	18,1	80	76,7	129,1	61,9	-3,3	52,4	342,0	-4,1	68,3
= Інші поточні зобов'язання	3,7	2,3	1,9	1,6	-1,4	-0,4	-0,3	-37,8	-17,4	-15,8

**Динаміка ресурсних та результативних показників ТОВ «Бебі»
у 2018-2020 роках**

Показник	Обсяг, тис.грн.			Абсолютна зміна, тис.грн.		Темпи приросту, %	
	2018р	2019р	2020р	2019р з 2018р	2020р з 2019р	2019р з 2018р	2020р з 2019р
Чистий прибуток	471,8	606,5	763,5	134,7	157	28,6	25,9
Чистий дохід від реалізації медичних послуг	2175,2	2594,5	4436,0	419,3	1841,5	19,3	71,0
Середній обсяг активів	444,4	601,9	1101,2	157,5	499,2	35,5	82,9
Середній обсяг оборотних активів	437,0	498,9	725,0	61,8	226,1	14,2	45,3
Середній обсяг поточних зобов'язань	21167,4	25202,1	27908,7	4034,7	2706,6	19,1	10,7

Використовуючи метод абсолютних різниць, оцінку впливу зміни чистого доходу від надання медичних послуг на зміну прибутку від надання медичних послуг за цією моделлю можна зробити за формулою :

$$\Delta\Pi(\text{ЧД}) = \Delta\text{ЧД} * \frac{100 - \text{PЗВ}_0}{100},$$

де $\Delta\Pi(\text{ЧД})$ – зміна прибутку від надання медичних послуг за рахунок зміни чистого доходу від надання цих послуг.

$\Delta\text{ЧД}$ – зміна чистого доходу від надання медичних послуг;

PЗВ_0 – рівень змінних витрат базового року;

Оцінити вплив зміни рівня змінних витрат на зміну прибутку від надання медичних послуг можна за формулою:

$$\Delta\Pi(\text{PЗВ}) = \text{ЧД}_1 * \frac{-\Delta\text{PЗВ}}{100},$$

де $\Delta\Pi(\text{PЗВ})$ – зміна прибутку від надання медичних послуг за рахунок зміни рівня змінних витрат;

$\Delta\text{PЗВ}$ – зміна рівня змінних витрат;

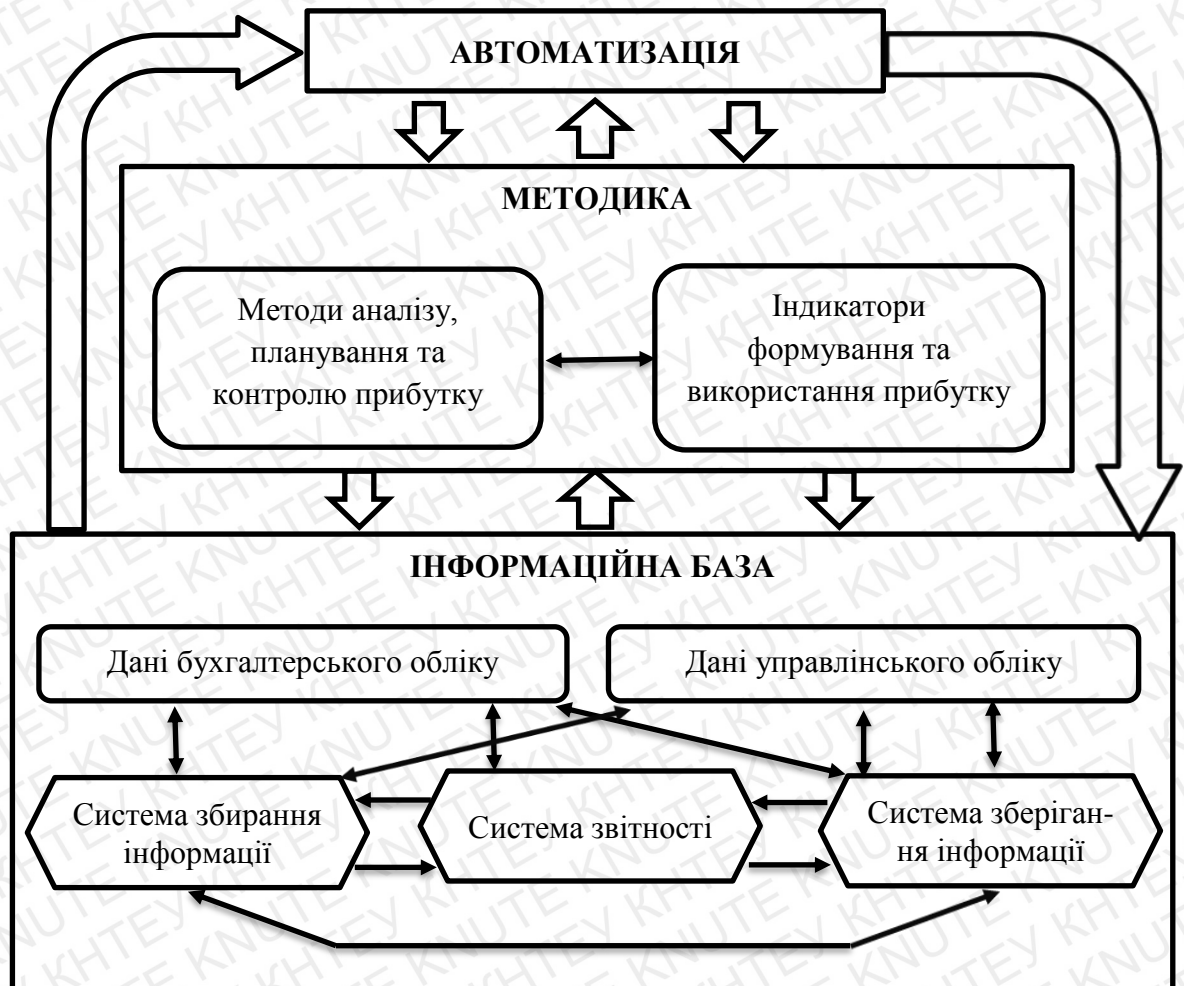
ЧД_1 - чистий дохід від надання медичних послуг звітного року.

Оцінити вплив зміни постійних витрат на зміну прибутку від надання медичних послуг можна за формулою:

$$\Delta\Pi(\text{ПВ}) = - \Delta\text{ПВ},$$

де $\Delta\Pi(\text{ПВ})$ - зміна прибутку від надання медичних послуг за рахунок зміни постійних витрат;

$\Delta\text{ПВ}$ – зміна постійних витрат.

Інформаційна модель формування та використання прибутку**ТОВ «Бєбі»**

Джерело: складено автором на основі [7, 41, 47, 59]

Фактори-індикатори формування та розподілу прибутку ТОВ «Бебі»

1. Індикатори роботи окремого лікаря:

- кількість лояльних клієнтів;
- середній час консультацій;
- середній чек;
- прибутковість лікаря.

2. Індикатори окремих медичних послуг

- дохід від реалізації послуг на 1 кв.м. площі відділення;
- кількість нових клієнтів;
- середній чек;
- рентабельність медичної послуги.

3. Індикатори клієнтського сервісу

- кількість негативних відгуків (або кількість дизлайків);
- висновок за програмою «Таємний покупець»;
- конверсія дзвінків (звернень).

4. Індикатори маркетингу

- кількість відвідувань сайту на 1 грн. маркетингових витрат;
- кількість дзвінків на 1 грн. маркетингових витрат.

5. Індикатори на рівні медичного центру

- клієнтська база;
- пропускна спроможність медичного центру;
- темп росту кількості лояльних клієнтів;
- кількість нових клієнтів;
- середній чек;
- показники рентабельності та достатності прибутку.

**Сучасні найбільш поширені програми автоматизації управління
медичними закладами та їх функціональні можливості**

Критерій	Medakadem. Clinica	Methods	Clinic365	Медучет SQL	Doctor Eleks	ВАС Медицина. Лікарня	EMCiMED
Запис пацієнтів	+	+	+	+	+	+	+
Ведення медичної картки	+	+	+	+	+	+	+
Попередній запис на прийом	+	+	+	+	+	+	+
Касові операції	+	+	+	+	-	+	+
Робота з розкладом	+	+	+	+	+	+	+
Розрахунок цін / зарплат	+	+	+	+	+	+	+
Управління послугами	-	+	+	+	+	+	+
Управління складом	+/-	+	+	+	+	+	+
Керування знижками	-	-	-	+	+	+	+
Формування управлінських звітів	-	-	+	+	+	+	+
Взаємодія з медичним обладнанням	-	-	-	-	-	+	+
Підключення до eHealth	-	-	-	-	+	-	+
Інтеграція з бухгалтером	-	-	-	+	-	+	+
Реєстрація взаємодії Call-центрів з клієнтами	-	-	-	-	-	+	-
Управління маркетингом	-	-	-	-	-	+	-
Управління проектами	-	-	-	-	-	+	-

Джерело: складено автором за даними [24, 36, 45, 48, 60]

**Визначення очікуваного у 2021 році темпу росту витрат на охорону
здоров'я по Україні**

Показник	2017р	2018р	2019р	2020р	2021р (прогноз)
ВВП, млрд.грн.	2982,9	3558,7	3974,6	4194,1	4764
Загальні витрати на охорону здоров'я:					
- млн.грн.	180269	195002	216424	265717	303147
- % від ВВП	6,0	5,5	5,4	6,3	6,4
Темп росту загальних витрат на охорону здоров'я, %		108,2	111,0	122,8	114,1

Джерело: складено автором у відповідності до [4, 9, 40]

Результати планових розрахунків основних показників «Звіту про фінансові результати» ТОВ «Бєбі» на 2021 рік

Сплануємо доходи від реалізації медичних послуг за різними сценаріями (табл. П.1).

Таблиця П.1

План доходів від реалізації медичних послуг ТОВ «Бєбі» на 2021 рік

Стаття	2018р	2019р	2020р	2021р (сценарії)		
				Оптимістичний	Помірний	Песимістичний
Чистий дохід від реалізації медичних послуг, тис. грн.	2175,2	2594,5	4436	6334,9	5061,5	5061,5
Темп росту, %		119,3	171,0	142,8	114,1	

При побудові табл. П.1 прогнозний темп росту чистого доходу за оптимістичним сценарієм визначався як середній темп росту цього показника у 2018-2020 рр., а за помірним та песимістичним прогнозів - як очікуваний темп росту витрат на охорону здоров'я в цілому по Україні.

Планову суму інших доходів на 2021 рік можна визначити як добуток залишку грошових коштів на рахунках підприємства станом на початок цього року та фактичного депозитного відсотка, що сформувався у 2020 році:
 $\text{Дін} = 558,3 * 2,6\% = 14,5 \text{ тис.грн.}$

Собівартість реалізованих медичних послуг може бути визначена факторно-аналітичним методом за формулою:

$$\text{СВ2021} = \text{ЧД2021} * \% \text{СВ2021}, \text{ де} \quad (1)$$

де СВ2021 – очікувана у 2021 р. собівартість реалізованих медичних послуг;
 ЧД2021 – очікуваний у 2021 році чистий дохід від реалізації медичних послуг;

%СВ2021 – очікувана у 2021р. частка собівартості реалізованих послуг у чистому доході.

Результати розрахунку цього показника можна побачити у табл. П.2.

Таблиця П.2

**План собівартості реалізованих медичних послуг ТОВ «Бebі»
на 2021 рік**

Стаття	2018р	2019р	2020р	2021р (сценарії)		
				Оптимістичний	Помірний	Песимістичний
Чистий дохід від реалізації медичних послуг, тис. грн.	2175,2	2594,5	4436	6334,9	5061,5	5061,5
Собівартість реалізованих медичних послуг, тис. грн.	655,7	755,8	1101,1	1418,0	1399,2	1496,2
Частка собівартості у чистому доході, %	29,6	28,6	24,8	22,38	27,6	29,56

При побудові цієї таблиці частку собівартості за оптимістичним сценарієм було визначено шляхом зменшенні її значення за 2020 році на середньорічне зменшення цього показника у 2018-2020 рр.; за помірним сценарієм – як середньорічне значення цього показника; за песимістичним сценарієм – як найбільше значення у попередні роки.

Інші операційні витрати ТОВ «Бebі» складаються переважно з адміністративних витрат і не залежать від обсягів надання медичних послуг. Тому їх значення було визначено економіко-статистичним методом шляхом добутку значення цих витрат у 2020 році на очікуваний темп їх росту у 2021 році (табл. П.3).

При визначенні темпу росту інших операційних витрат за оптимістичним сценарієм необхідно врахувати те, що суттєве збільшення чистого доходу можливе при збереженні активної інвестиційної політики, що зумовлює суттєве збільшення цієї групи витрат, а тому темп їх росту за цим сценарієм був визначений як середнє значення у попередні роки. Помірний

сценарій реалізується в умовах незначної інвестиційної діяльності, тому темп росту інших операційних витрат було прирівняне до значення цього показника у 2019 р., коли підприємство тільки почало активно здійснювати інвестування.

Таблиця П.3

План інших операційних витрат ТОВ «Бєбі» на 2021 рік

Стаття	2018р	2019р	2020р	2021р (сценарії)		
				Оптимістичний	Помірний	Песимістичний
Інші операційні витрати	1090,7	1260,4	2579,7	3967	2981	3240
Темп росу, %		115,6	204,7	153,8	115,6	125,6