

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНИЙ АВІАЦІЙНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ФАКУЛЬТЕТ ТРАНСПОРТУ, МЕНЕДЖМЕНТУ І ЛОГІСТИКИ
Кафедра менеджменту зовнішньоекономічної діяльності підприємств

ДОПУСТИТИ ДО ЗАХИСТУ

Завідувач кафедри

_____ Оксана КИРИЛЕНКО

“ _____ ” _____ 2023

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

(ПОЯСНЮВАЛЬНА ЗАПИСКА)

ЗДОБУВАЧА ВИЩОЇ ОСВІТИ ОСВІТНЬОГО СТУПЕНЯ

“БАКАЛАВР”

Тема: Управління формуванням та використанням прибутку підприємства-суб'єкта ЗЕД_____.

Виконав: Чернишов Олександр Михайлович_____.

Керівник: д.е.н., професор Марченко Валентина Миколаївна_____.

Нормоконтролер з ЄСКД (ЄСПД): _____ (Ельвіра ДАНИЛОВА)
_____ (Станіслав СЕРЬОГІН)

Київ 2023

НАЦІОНАЛЬНИЙ АВІАЦІЙНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
Факультет транспорту, менеджменту і логістики
Кафедра менеджменту зовнішньоекономічної діяльності підприємств
Освітній ступень Бакалавр
Спеціальність 073 «Менеджмент»
Освітньо-професійна програма: «Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності»

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри

Кириленко О.М.

" ____ " _____ 2022

ЗАВДАННЯ

на виконання кваліфікаційної роботи бакалавра

ЧЕРНИШОВ Олександр Михайлович

(прізвище, ім'я, по батькові)

1. Тема проекту (роботи): **Управління формуванням та використанням прибутку підприємства-суб'єкта ЗЕД**

затверджена наказом ректора від «12» грудня 2022, № 2339/ст

2. Термін виконання проекту (роботи): з «05» грудня 2022 до «28» лютого 2023

3. Вихідні данні до проекту (роботи): **Бухгалтерська звітність ПрАТ «Універмаг «Дитячий світ»: баланс форма форма №1, звіт про фінансові результати форма № 2, статут підприємства ПрАТ «Універмаг «Дитячий світ», літературні джерела**

4. Зміст пояснювальної записки (перелік питань, що підлягають розробці):
Необхідно: вивчити та проаналізувати щоденний дохід як економічну основу у розвиток бізнесу; дослідити механізм формування та розподілу прибутку підприємства; розглянути методологічні аспекти управління формуванням і використанням прибутку підприємства; провести аналіз обсягу, структури та механізму формування прибутку підприємства; здійснити аналіз прибутковості діяльності та напрямів використання прибутку підприємства; здійснити оцінку впливу факторів на сформовування прибутку та ефективність його використання на підприємстві.

Перелік обов'язкового графічного матеріалу:

Теоретичний розділ: табл.-4, рис.-8, формули- 8

Аналітико-дослідницький розділ: табл.-15, рис.-4

Проектно-рекомендаційний розділ:табл.-14, рис.-2, формули-8

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ п/п	Етапи виконання дипломної роботи	Термін виконання етапів	Примітка
1.	Збір необхідної інформації за темою кваліфікаційної роботи	05.12.-10.12.2022	Виконано
2.	Проведення аналізу бухгалтерської та статистичної звітності ПрАТ «Універмаг «Дитячий світ»	10.12.-20.12.2022	Виконано
3.	Оформлення списку літературних джерел, використаних під час дослідження	21.12.-25.12.2022	Виконано
4.	Підготовка та оформлення аналітичного розділу дипломної роботи	26.12.-30.12.2022	Виконано
5.	Підготовка та оформлення теоретичного розділу	31.12.2022-09.01.2023	Виконано
6.	Шляхи вдосконалення процесу управління формуванням та використанням прибутку ПрАТ «Універмаг «Дитячий світ».	10.01.-19.01.2023	Виконано
7.	Оформлення рекомендаційного розділу кваліфікаційної роботи	20.01.-31.01.2023	Виконано
8.	Остаточне оформлення кваліфікаційної роботи (зміст, вступ, висновки, додатки тощо)	01.02.-04.02.2023	Виконано
9.	Підготовка доповіді та презентації КР	05.02.-09.02.2023	Виконано
10.	Підписання необхідних документів у встановленому порядку, підготовка до захисту кваліфікаційної роботи та попередній захист кваліфікаційної роботи на випусковій кафедрі	10.02.-28.02.2023	Виконано

Студент _____ (Олександр ЧЕРНИШОВ)

Керівник кваліфікаційної роботи _____ (Валентина МАРЧЕНКО)

ПЕРЕЛІК УМОВНИХ ПОЗНАЧЕНЬ

ПрАТ – приватне акціонерне товариство;

ТОВ – товариство з обмеженою відповідальністю;

ЗЕД – зовнішньоекономічна діяльність.

АНОТАЦІЯ

Кваліфікаційна бакалаврська робота на тему «Управління формуванням та використанням прибутку підприємства-суб'єкта ЗЕД».

Метою дослідження у роботі є розкриття теоретико-практичних засад управління формуванням та використанням прибутку підприємства, щодо вдосконалення кадрової політики на підприємстві.

Об'єктом дослідження є процес процесу управління формуванням та використанням прибутку підприємства-суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності.

Предметом дослідження виступають теоретичні та практичні засади організації процесу управління формуванням та використанням прибутку підприємства-суб'єкта ЗЕД.

У процесі виконання кваліфікаційної роботи освітньо-кваліфікаційного рівня «Бакалавр» для формування цілей, поставлених у роботі, буде використано сукупність загальнонаукових і спеціальних методів дослідження, таких як системний підхід, аналіз, синтез, економіко-математичні принципи. Теоретичне узагальнення наукових концепцій, розробок і пропозицій провідних вітчизняних і зарубіжних учених з проблеми управління обігом торговельних підприємств на основі методів системного аналізу. Загалом, обрана тема дослідження може бути з'ясована більш чітко за допомогою відповідних методів.

В даній роботі запропоновані та обґрунтовані напрямки вдосконалення процесу управління формуванням та використанням прибутку на підприємстві, які можуть бути використані на практиці різними підприємствами.

Ключові слова: управління, прибуток, підприємство, формування прибутку, використання прибутку, рентабельність.

ABSTRACT

Qualifying bachelor's thesis on the topic "Management of the formation and use of the profit of the enterprise-subject of the FEA".

The purpose of the research in the work is to reveal the theoretical and practical principles of managing the formation and use of the company's profit. regarding the improvement of personnel policy at the enterprise.

The object of the study is the process of managing the formation and use of the profit of an enterprise subject to foreign economic activity.

The subject of the study is the theoretical and practical principles of organizing the process of managing the formation and use of the profit of the enterprise subject to the FEA.

In the course of the qualification work of the educational and qualification level "Bachelor" to form the goals set in the work, a set of general scientific and special research methods will be used, such as a systematic approach, analysis, synthesis, economic and mathematical principles. Theoretical generalization of scientific concepts, developments and proposals of leading domestic and foreign scientists on the problem of managing the circulation of trade enterprises based on methods of system analysis. In general, the chosen research topic can be clarified more clearly with the help of appropriate methods.

This paper proposes and substantiated directions for improving the process of managing the formation and use of profit at the enterprise, which can be used in practice by various enterprises.

Key words: management, profit, enterprise, profit formation, use of profit, profitability.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	4
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ ФОРМУВАННЯМ ТА ВИКОРИСТАННЯМ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА-СУБ'ЄКТА ЗЕД.....	8
1.1. Прибуток як економічний базис розвитку підприємства	8
1.2. Механізм формування та розподілу прибутку підприємства.....	17
1.3. Методологічні аспекти управління формуванням і використанням прибутку підприємства	29
РОЗДІЛ 2. ДОСЛІДЖЕННЯ ПРАКТИКИ УПРАВЛІННЯ ФОРМУВАННЯМ ТА ВИКОРИСТАННЯМ ПРИБУТКУ	41
2.1. Аналіз обсягу, структури та механізму формування прибутку підприємства	41
2.2. Аналіз прибутковості діяльності та напрямів використання прибутку підприємства	50
2.3. Оцінка впливу факторів на формування прибутку та ефективність його використання на підприємстві	58
РОЗДІЛ 3. ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ ФОРМУВАННЯМ ТА ВИКОРИСТАННЯМ ПРИБУТКУ	69
3.1. Обґрунтування напрямків вдосконалення процесу управління формуванням та використанням прибутку на підприємстві	69
3.2. Визначення обсягу прибутку підприємства в плановому періоді	80
3.3. Планування розподілу прибутку та оцінка прибутковості діяльності підприємства	88
ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ	69
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	102
ДОДАТКИ.....	110

ВСТУП

Актуальність теми дослідження. Показник прибутку підприємства є найважливішим у системі його економічних показників. Розмір прибутку свідчить про економічний і господарський потенціал підприємства. Прибуток є метою дій і водночас основним засобом реалізації стратегічних і оперативних планів компанії. Управління прибутком є однією з найважливіших функцій управління.

Для досягнення позитивного і водночас максимального результату прибуток залежить від багатьох факторів, але перш за все від витрат компанії. Сума прибутку (фінансовий результат діяльності) визначається шляхом порівняння витрат обігу та виробництва (витрати діяльності). Компанія отримує прибуток, коли вартість, що міститься в створеному продукті, реалізується і набуває грошової форми. Дохід є основним джерелом фінансування розвитку бізнесу, підвищення якості першої матеріально-технічної бази, забезпечення всіх форм інвестування. Вся діяльність бізнесу спрямована на отримання додаткового доходу, або найму для йогоїчної стабілізації на рівні. Тому повноваження щодо управління грошовими потоками від усієї системи до прийняття управлінських рішень на підприємстві вимагатимуть подальшого супроводу.

Дослідженням особливостей управління формування та використання прибутку підприємства замчалися ряд зарубіжних та вітчизняних науковців: Аніщенко А., Балабанов І.Т., Білик М.Д., Бланк І.О., Вістяка Т., Височин І.В., Гончарук О.В., Книш М.И., Шопенко Д.В. Богославець Г.М., Чаюн І.О., Стасюк Л.Л., Лігоненко Л.О., Чумак І.М., Мазаракі А.А, Лігоненко Л.О., Ушакова Н.О., тощо.

Метою дослідження у роботі є розкриття теоретико-практичних засад управління формуванням та використанням прибутку підприємства.

Для реалізації поставленого методу у роботах потрібно виконати такі завдання:

- позначити щоденний дохід як економічну основу у розвиток бізнесу;
- дослідити механізм формування та розподілу прибутку підприємства;
- розглянути методологічні аспекти управління формуванням і використанням прибутку підприємства;
- провести аналіз обсягу, структури та механізму формування прибутку підприємства;
- здійснити аналіз прибутковості діяльності та напрямів використання прибутку підприємства;
- здійснити оцінку впливу факторів на сформовування прибутку та ефективність його використання на підприємстві;

Об'єктом дослідження є процес процесу управління формуванням та використанням прибутку підприємства.

Предметом дослідження виступають теоретичні та практичні засади організації процесу управління формуванням та використанням прибутку підприємства.

Методи дослідження. Для формування цілей, поставлених у роботі, буде використано сукупність загальнонаукових і спеціальних методів дослідження, таких як системний підхід, аналіз, синтез, економіко-математичні принципи. Теоретичне узагальнення наукових концепцій, розробок і пропозицій провідних вітчизняних і зарубіжних учених з проблеми управління обігом торговельних підприємств на основі методів системного аналізу. Загалом, обрана тема дослідження може бути з'ясована більш чітко за допомогою відповідних методів.

Інформаційна база дослідження. Першим джерелом для цієї роботи є правові документи, що регулюють діяльність компаній, спеціальна література з цієї теми., матеріали бухгалтерської та статистичної звітності ПрАТ «Універмаг «Дитячий світ», результати опитування керівництва досліджуваного підприємства.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ ФОРМУВАННЯМ ТА ВИКОРИСТАННЯМ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Прибуток як економічний базис розвитку підприємства

Оскільки прибуток вважається однією з найбільш неоднозначних економічних категорій, складність його визначення обумовлена різноманітністю інтересів, які він відображає. Провівши аналіз існуючих підходів вчених до визначення поняття прибутку в економічній літературі, було виявлено, що на даний час в науковій літературі не існує єдиної точки зору щодо визначення зазначеної економічної категорії. Підходи до визначення категорії прибуток згруповані та представлені у табл. 1.1

Таблиця 1.1

Наукові підходи до визначення сутності прибутку

№ п/п	Джерело	Визначення
1	2	3
1	Андрійчук В. Г. [1]	Прибуток становить собою різницю між загальною сумою доходів і витратами на виробництво та реалізацію продукції.
2	Довгаль Н.С. [30]	Прибуток - це грошовий вираз основної частини грошових збережень, створених підприємством будь-якої форми власності.
3	Мочерний С.В. [56]	Прибуток - це перетворена, похідна форма додаткової вартості, яка з кількісного аспекту є різницею між ціною продажу і витратами капіталу на її виробництво.
4	І.О. Бланк, Г.В. Ситник [13]	Прибуток є одним з узагальнюючих показників діяльності і окремого підприємця, і підприємства, і галузі, і економіки у цілому.
6	Грещак М. Г. [22]	Прибуток - одна з форм чистого доходу в умовах розвинутих товарно- грошових відносин, що виражає вартість додаткового частково необхідного продукту. За своєю величиною прибуток - це різниця між продажною ціною товару і витратами на його виробництво.
7	Денисенко М. П. [29]	Прибуток (earnings, profit, прибыль) - виражений у грошовій формі чистий дохід підприємства на вкладений капітал, який характеризує його винагороду за ризик здійснення підприємницької діяльності і представляє собою різницю між сукупним доходом і сукупними затратами

Продовження табл. 1.1

1	2	3
8	Косова Т.Д. [37]	Прибуток: -сума, на яку доходи перевищують пов'язані з ними витрати; -перевищення сукупних доходів над сукупними витратами.
9	Качуровський В.Є. [38]	Прибуток - різниця між продажною ціною товару або послуги і витратами виробництва. Виражає вартість додаткового і частково необхідного продукту.
10	Кривов'язюк І. В. [41]	Прибуток - перевищення доходів від продажу товарів та послуг над витратами на виробництво і продаж цих товарів; один із найважливіших показників фінансових результатів господарської діяльності підприємства, підприємця. Прибуток обчислюється як різниця між виручкою від реалізації продукту господарської діяльності та сумою витрат факторів виробництва на цю діяльність у грошовому вираженні.
11	Мазаракі А. А. [46]	різниця між ціною реалізації та собівартістю продукції (товарів, послуг), між обсягом отриманого доходу та сумою витрат на виробництво й реалізацію продукції
12	Мних Є. В. [54]	Прибуток визначається зменшенням суми скоригованого валового доходу звітного періоду на суму валових витрат платника податку і суму амортизаційних відрахувань.
13	Непочатенко О.О. [59]	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. Прибуток торговий - виражена в грошовій формі різниця між валовими прибутками і валовими витратами.
14	Петрович Є.М. [63]	Прибуток - це частина вартості додаткового продукту, додатковий продукт, виражений у грошах частина чистого доходу, одна з його форм.
15	Ситник Г.В. [73]	Прибуток - позитивний фінансовий результат господарської діяльності підприємства, характеризує ефективність виробництва і зрештою свідчить про рівень і якість виробленої продукції, рівень собівартості.
16	Савицька Г.В. [72]	Нерозподілений прибуток складається із тієї частини прибутку компанії, який зберігається, а не витрачається на виплати у вигляді дивідендів.
17	Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [67]	Прибуток - це сума, на яку доходи перевищують пов'язані з ними витрати.

Розмаїтість підходів до визначення поняття прибутку свідчить про різне його трактування. На нашу думку, прибуток варто розглядати не тільки як кінцевий фінансовий результат комерційної діяльності і показник

ефективності підприємства, а й як основну стратегічну його мету, стимул до подальшого розвитку через грошові заощадження.

У сучасних умовах існують різні погляди щодо поняття прибутку, однак при цьому значна більшість вчених характеризує лише його кількісний аспект. На думку Косової Т.Д., прибуток як економічний показник являє собою різницю між ціною реалізації та собівартістю продукції (товарів, послуг), між обсягом отриманого доходу та сумою витрат на виробництво й реалізацію продукції [37].

За визначенням Непочатенко О.О. [59], прибуток - це та частина доходу, що залишається після відшкодування усіх витрат на виробничу і комерційну діяльність підприємства. Характеризуючи перевищення надходжень над витратами, прибуток виражає мету підприємницької діяльності і є головним показником її результативності (ефективності) [59].

Петрович Є.М. [63] зазначає, що прибуток як узагальнювальний фінансовий показник діяльності підприємства - це та частина його доходу, що залишається після відшкодування всіх витрат на виробничу й комерційну діяльність підприємства [63]. Однак усі ці трактування характеризують насамперед кількісний аспект прибутку, що є очевидним, проте замовчується його економічна природа.

У публікаціях І.О. Бланк, Г.В. Ситник [13] вперше в Україні використали поняття співвідношення ризику і доходу у своєму визначенні прибутку. На їх думку, прибуток - це втілений у грошовій формі чистий дохід підприємця на вкладений капітал, що характеризує його винагороду за ризик здійснення підприємницької діяльності та є різницею між сукупним доходом і сукупними витратами у процесі здійснення підприємницької діяльності [13].

На думку Мазаракі А. А. [46], поняття прибутку в найбільш узагальненому вигляді характеризується зміною величини власного капіталу за звітний період за рахунок проведення операцій, які визначені в статуті господарюючого суб'єкта». Тобто до прибутку вчена відносить операційну складову чистого фінансового результату підприємства [46]. На нашу думку, фінансовий

результат є величиною, яка залежить від багатьох факторів. Тому потрібно в першу чергу аналізувати цінову політику, ринок та структуру витрат як основні центри формування операційного фінансового результату.

Качуровський В.Є. [38] визначає поняття фінансового результату як доходів від основних операцій підприємства, скоригований на суму витрат по цим операціям. На думку автора дослідження, такий підхід з одного боку є вірним, бо відповідає загальноприйнятим національним та міжнародним стандартам фінансового обліку, але з іншого боку не дає чіткого уявлення про витрати по основним операціям [38].

Думки вищевказаних вчених доповнюються підходом до визначення прибутку вченого Мниха Є. В. [54], який конкретизує поняття витрат по всім операціям [44]. На думку вченого, до витрат по основним операціям належать собівартість реалізованих турпослуг та розподілені накладні витрати (або витрати супроводження процесу обслуговування). При цьому розподіл останніх може здійснюватися або відповідної до бази собівартості, або ж до бази фонду оплати праці [54].

Денисенко М. П. [29]. характеризує прибуток (не пов'язаний з фінансовою та інвестиційною діяльністю) як фінансовий результат підприємства, отриманий в результаті вирахування з його операційної маржі операційних витрат періоду. До складу операційної маржі вчені відносять валовий фінансовий результат та інші операційні доходи, а до витрат періоду – адміністративні та комерційні (збутові) витрати [29].

В Податковому кодексі під прибутком визначається оподаткована база податку на прибуток. Прибуток є величиною, яка залишається після вирахування з чистого доходу усіх витрат [65].

Отже, в економічній літературі існує різноманітність підходів різних вчених до визначення прибутку, однак в усіх випадках досліджуване поняття кореспондується з поняттям кінцевого результату діяльності, тобто вони є синонімами, але потребують уточнень при їх використанні.

Можна дати таке конкретизоване визначення прибутку - виражений дохід підприємця на вкладений капітал, що характеризує його винагороду за ризик здійснення підприємницької діяльності, і являє собою різницю між сукупним доходом і сукупними витратами в процесі здійснення цієї діяльності [28].

Таким чином, прибуток являє собою виражений в грошовій формі чистий дохід підприємця на вкладений капітал, що характеризує його винагороду за ризик здійснення підприємницької діяльності, являє собою різницю між сукупним доходом і сукупними витратами в процесі здійснення цієї діяльності. Прибуток характеризує кінцевий результат діяльності підприємства. Його одержання є обов'язковою умовою розширеного відтворення на підприємстві, забезпечення його самофінансування і зміцнення конкурентноздатності на ринку.

Прибуток характеризує кінцевий результат діяльності підприємства. Його одержання є обов'язковою умовою розширеного відтворення, забезпечення його самофінансування і зміцнення конкурентноздатності на ринку. Прибуток виконує ряд функцій (рис. 1.1) [5]:

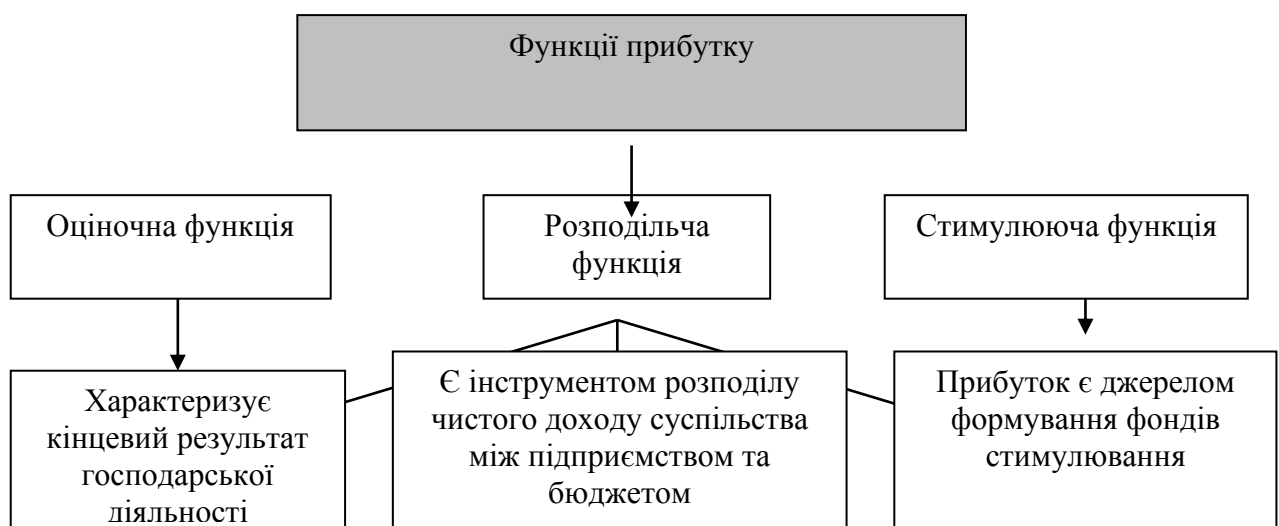


Рис. 1.1. Функції прибутку підприємства*

*побудовано автором на основі [5]

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

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

Стимулююча функція. Виконання її визначається тим, що прибуток є джерелом формування різних фондів стимулювання (фонд заохочення, фонд виробничого та соціального розвитку, фонд виплати дивідендів, пайовий фонд) [5].

Комплексному розумінню сутності прибутку сприятиме його класифікація.

В літературних джерелах з метою оподаткування виділяють два види прибутку: оподатковуваний та неоподатковуваний (пільговий) [19]. Подальша деталізація оподаткованого прибутку в економічній літературі не проводилася.

Однак, в сучасних умовах, порядок визначення податків вимагає організації деталізованого бухгалтерського обліку, який би забезпечував формування об'єкта оподаткування за законодавчо встановленим порядком. Зважаючи на це, автором запропоновано класифікувати прибуток для цілей оподаткування: за періодом оподаткування, за наявністю податкових пільг, за ставкою оподаткування, за об'єктом визначення. Кожна ознака класифікації також може використовуватися для формування статистичної вибірки щодо динаміки та структури прибутку в процесі аналізу.

Доповнюючи наведений підхід, на думку науковця Єсіпова В.Е., можна виділити шість класифікаційних ознак прибутку (табл. 1.2).

Таблиця 1.2

Класифікація прибутку в науковій літературі*

<i>Класифікаційна ознака</i>	<i>Види прибутку</i>
Залежно від методики розрахунку	Бухгалтерський, економічний
Залежно від мети обліку	Обліковий, податковий
Залежно від виду діяльності	Від звичайної діяльності, від надзвичайної діяльності
Залежно від інфляційних процесів	Реальний, номінальний
Залежно від цільового використання	Реінвестований, спожитий
Залежно від алгоритму розрахунку	Валовий, від звичайної діяльності до оподаткування, після оподаткування, чистий
Залежно від врахування інфляційного чинника	Проіндексований (реальний) Непроіндексований (номінальний)

*побудовано автором на основі [51]

За періодом оподаткування прибуток поділяється на прибуток, який:

- оподатковувався у минулому періоді;
- оподатковується у звітному періоді;
- оподаткуватиметься у майбутніх періодах.

Оподатковуваний прибуток минулого періоду може бути важливим для визначення окремих показників, які використовуються у звітному періоді (наприклад, представницьких витрат, витрат на благодійність) нормативів витрат для віднесення їх до складу валових витрат, за звітний період для визначення поточних зобов'язань перед бюджетом. Величина прибутку, що оподаткуватиметься у майбутніх періодах, з'являється у випадку наявності тимчасових різниць, які підлягають оподаткуванню, або ж спеціальних правил, які дозволяють відстрочення оподаткування прибутку. Його значення може використовуватися для інформування користувачів звітності про майбутні події.

Пільги є способом інвестиційного, економічного, соціально-екологічного стимулювання діяльності підприємств. Пільги надаються для підтримки підприємств окремих видів економічної діяльності, регіонів, при дотриманні

встановлених законодавчо умов тощо. За наявності податкових пільг оподатковуваний прибуток може бути поділений на: прибуток на який поширюються податкові пільги та прибуток на який не поширюються податкові пільги.

За ставкою оподаткування оподатковуваний прибуток поділяється на: прибуток, що оподатковується за єдиною ставкою та прибуток, що оподатковується за диференційованими ставками [34].

При оподаткуванні прибутку може використовуватися єдина для всіх платників ставка податку, або ж диференційована ставка. В останньому випадку величина податкової ставки може залежати від виду економічної діяльності, за величиною об'єкта оподаткування, за іншими показниками. При цьому, може використовуватися стандартна, регресивні, або прогресивні ставки [34].

За об'єктом визначення можна виділити прибуток, що підлягає оподаткуванню: визначений по підприємству загалом, за окремими видами діяльності (в умовах чинного законодавства необхідно визначати оподатковуваний прибуток в розрізі кожного виду діяльності, що підлягає патентуванню), за окремими операціями.

Прибуток підприємства виступає основним джерелом самофінансування та розвитку підприємства, захисним механізмом банкрутства підприємства та засобом збільшення ринкової вартості підприємства. Всі ці функції прибутку сприяють забезпеченню виконання зобов'язань перед власниками та іншими кредиторами підприємства. Зважаючи на значну кількість видів прибутку спробуємо виділити ті його види, які забезпечують захист інтересів кредиторів підприємства (табл. 1.3) [24].

Для власників важливою є інформація про прибутковість окремих видів діяльності, величину прибутку, який йде на розвиток підприємства та виплату дивідендів. Для потенційних інвесторів та власників простих акцій важливою є інформація про суму чистого та розподіленого прибутку, оскільки від цих показників залежить величина дивідендних виплат.

Таблиця 1.3

Види прибутку, які є джерелом прийняття рішень кредиторами*

Групи кредиторів та інвесторів	Види прибутку
Власники	Від різних видів діяльності (операційної, фінансової, інвестиційної), чистий, розподілений, нерозподілений.
Інвестори	Чистий, розподілений, економічний, реальний, номінальний.
Державні органи	Від різних видів діяльності, валовий чистий, нерозподілений, до оподаткування, оподатковуваний.
Інші кредитори	Від різних видів діяльності, чистий.

*побудовано автором на основі [39]

Зацікавленість державних органів в інформації про прибуток підприємства визначається необхідністю сплати податків та статистичним спостереженням за економічними процесами.

Зважаючи на це, з метою захисту кредиторів підприємства пропонуємо здійснювати накопичення інформації про прибуток підприємства за такими основними ознаками видами діяльності прибуток, характером використання та напрямками розподілу (див. рис. 1.2).

Види прибутку	за видами діяльності	за характером використання	за напрямками використання
	від основної діяльності від іншої операційної діяльності від фінансової діяльності від інвестиційної діяльності від надзвичайних подій	розподілений нерозподілений	на виплату дивідендів на формування капіталу на інші цілі

Рис. 1.2. Класифікація прибутку у відповідності до доцільності захисту прав кредиторів*

*побудовано автором на основі [8]

Західні економісти вважають, що для прийняття інвестиційних рішень, інформації про прибуток, який обчислений за бухгалтерськими правилами, не завжди достатньо [20].

Крім того, для оцінки привабливості інвестицій в підприємство необхідно враховувати інфляційний фактор. Такий фактор може бути врахований при визначенні економічного прибутку разом з іншими прихованими витратами, або ж самостійно при оцінці бухгалтерських даних. Зважаючи на вищесказане, для оцінки інвестиційних рішень використовуються дві основні підстави для класифікації прибутку: за врахуванням прихованих витрат та впливом інфляційного фактора. За першою підставою прибуток поділяється на бухгалтерський (різниця між доходами та явними витратами) та економічний (різниця між бухгалтерським прибутком та прихованими витратами). За другою підставою прибуток поділяється на номінальний (без врахування впливу інфляції) та реальний (з врахуванням інфляційних процесів) [19].

Отже, прибуток підприємства виступає як об'єкт та інструмент управління, в якому сконцентровано інтереси майже всіх суб'єктів економічної діяльності. Він є джерелом фінансових ресурсів суб'єктів господарювання та держави. Як особливе джерело формування й поповнення фінансових ресурсів підприємницьких структур прибуток із переходом до ринкової економіки є тією частиною грошових заощаджень підприємства, яка сприяє розширенню доходу та підвищенню добробуту акціонерів. У цьому полягає відтворювальна та стимулювальна функція прибутку. Як важливий показник оцінки фінансових результатів діяльності суб'єкта господарювання, його фінансового стану і перспектив розвитку прибуток є показником ефективності функціонування підприємства в цілому й фінансових можливостей держави. Саме тому він виконує контролюючу функцію та сигналізує про необхідність заходів щодо зменшення собівартості продукції, нарощування обсягів доходу, доцільності змін у ціновій політиці, розширення асортименту товарів.

1.2. Механізм формування та розподілу прибутку підприємства

На формування прибутку як фінансового показника роботи підприємства, що відображається в офіційній звітності суб'єктів господарювання, впливає

встановлений порядок визначення фінансових результатів діяльності; обчислення собівартості продукції (робіт, послуг); загальногосподарських витрат; визначення прибутків (збитків) від фінансових операцій та іншої діяльності.

Під формуванням прибутку розуміють його створення в процесі господарської діяльності підприємства. Управляти формуванням прибутку означає керувати обсягом реалізації продукції, тобто кількістю та ціною продукції, здійснювати діяльність з найменшими витратам [2].

Процес формування прибутку С.М. Онисько та П.М. Марич розглядають як отримання певного фінансового результату суб'єкта підприємницької діяльності, який здійснює виробничу, комерційну, науково-дослідницьку та іншу діяльність [5].

Джерелами формування загального прибутку підприємства є:

- прибуток від продажу основної продукції підприємства, який є головним складником загального прибутку;
- прибуток від продажу майна, що не використовується підприємством.

В процесі формування та використання прибутку виділяють [2]:

- валовий прибуток (збиток);
- фінансовий результат від операційної діяльності;
- фінансовий результат до оподаткування;
- чистий фінансовий результат;
- інший сукупний дохід до оподаткування;
- інший сукупний дохід після оподаткування;
- сукупний дохід [2].

Ключові завдання розробки механізму формування та використання прибутку підприємства наведено на рис. 1.3. [47]

Реалізація наведених вище завдань управління формуванням та використанням прибутку підприємства дозволяє сформувати ефективний економічний механізм, яка забезпечує досягнення ряду економічних цілей, зокрема оптимізації витрат, зростання обсягів діяльності, оптимізації цінової

політики, оптимізація дивідендних виплат, тощо.

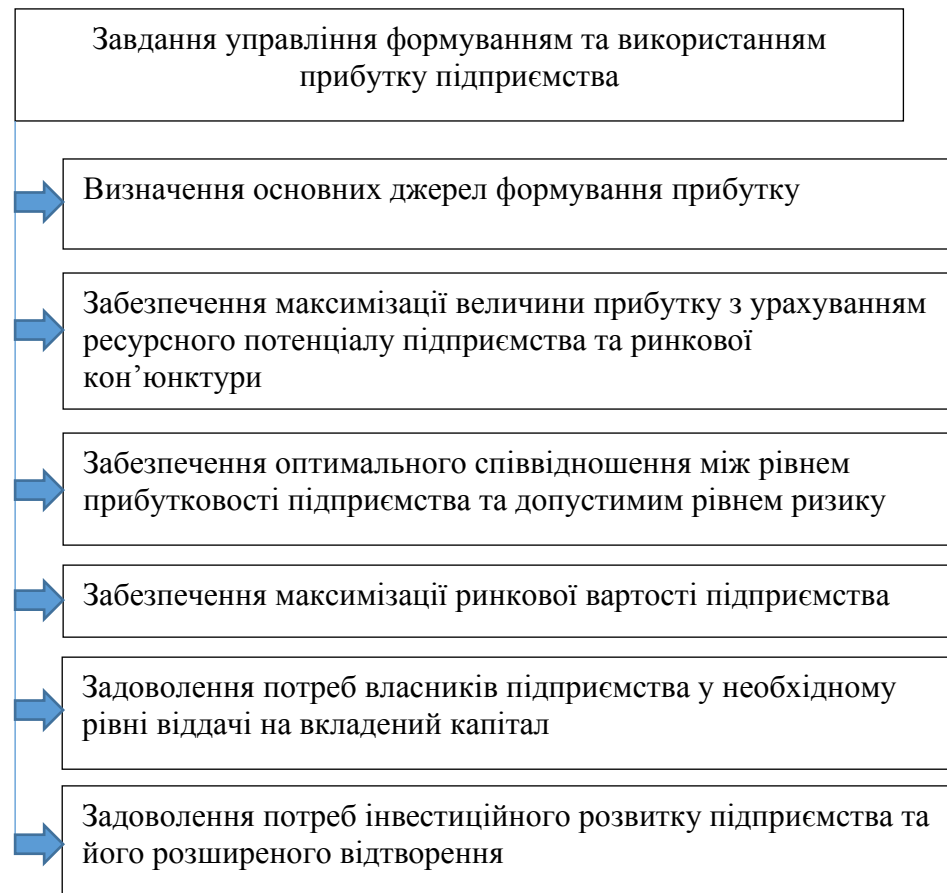


Рис. 1.3. Завдання управління формуванням та використанням прибутку підприємства*

*побудовано автором на основі [47]

Прибуток підприємств формується за рахунок таких джерел [22]:

- продаж (реалізація) продукції
- продаж іншого майна;
- позареалізаційні операції;
- фінансова діяльність [22].

1. Валовий прибуток від продажу продукції є основною складовою загального прибутку. Це прибуток від операцій з реалізації до вирахування умовно-постійних витрат, яка відображає місію і профіль підприємства. Він обчислюється як різниця між виручкою та її повною собівартістю (без урахування ПДВ і акцизного збору) [65]:

$$\Pi_p = \text{ВД} - \text{СВ} - \text{ПДВ} - A_{зб} \quad (1.1)$$

де, ВД – виручка;

СВ – собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг);

ПДВ – податок на додану вартість;

$A_{зб}$ – акцизний збір.

Операційний прибуток підприємства розраховується наступним чином [65]:

$$\text{ОП} = \text{ВР} - \text{СВ} - \text{Нпп} - \text{АВ} - \text{ВЗ} + \text{Іод} - \text{Іов} \quad (1.2)$$

де, ВР – виручка від реалізації;

СВ – собівартість реалізованої продукції;

Нпп – непрямі податки;

АВ – адміністративні витрати;

ВЗ – збутові витрати;

Іод та Іов – відповідно інші операційні доходи та інші операційні витрати.

Це так званий прямий метод обчислення прибутку. Існує ще аналітичний метод обчислення, за яким прогнозований прибуток визначається коригуванням його фактичної (базової) величини. З урахування впливу певних чинників у плановому періоді. Чинниками може служити зміна обсягів виробництва та продажу, собівартість продукції і цін.

2. Прибуток від продажу майна включає прибуток від продажу основних фондів, нематеріальних активів, цінних паперів. Його розраховують як різницю між ціною продажу та балансовою (залишковою) вартістю об'єкта, який продається з урахуванням витрат на продаж-демонтаж, транспортування, оплата агентських служб [38].

$$\Pi_{ін} = \text{Ц}_{пр} - \text{Ц}_{прід} - \text{Впо} \quad (1.3)$$

де, $C_{\text{пр}}$ – ціна продажу;

$C_{\text{прид}}$ – ціна придбання;

$V_{\text{по}}$ – витрати з обслуговування операцій продажу (передпродажна підготовка та ведення угоди).

3. Прибуток від позареалізаційних операцій – це прибуток від пайової участі у спільних підприємствах, здаванням майна в оренду, дивіденди на цінні папери, дохід від володіння борговими зобов'язаннями, надходження від економічних санкцій і обчислюється як різниця між доходами, отриманими внаслідок виконання цих операцій і витратами на їх виконання [38].

$$P_{\text{пр}} = D - S_{\text{п.р.}} \quad (1.4)$$

де, D – дохід; $S_{\text{п.р.}}$ – витрати на виконання.

Отже, загальний прибуток підприємства розраховується як арифметична сума прибутків від різних видів діяльності, зокрема [38]:

$$P_{\text{б}} = P_{\text{р}} + P_{\text{пр}} + P_{\text{ін}} \quad (1.5)$$

де, $P_{\text{р}}$ – прибуток від реалізації продукції;

$P_{\text{пр}}$ – прибуток від продажу майна;

$P_{\text{ін}}$ – прибуток від іншої реалізації.

Наведені вище алгоритми формування прибутку підприємства є базовою основою механізму управління фінансовими результатами. Логічна послідовність формування механізму управління прибутком передбачає врахування специфіки господарської діяльності підприємства. При цьому домінуючий вплив на формування величини прибутку, як правило, має здійснювана операційна діяльність.

Зважаючи на специфіку та значущість окремих видів фінансово-господарської діяльності підприємства, а також маючи за мету вивчення

механізму формування прибутку та управління окремими його складовими, доцільно розглядати такі складові доходів та витрат [14]:

- 1) доходи - виручка від реалізації продукції, робіт та послуг, інші доходи;
- 2) витрати - виробнича собівартість реалізованої продукції, адміністративні витрати, витрати на збут, фінансові витрати, інші витрати [12].

Прибуток від операційної діяльності формується в результаті здійснення операцій, пов'язаних з виробництвом або реалізацією продукції (товарів, робіт, послуг), що є головною метою створення підприємства і забезпечують основну частку його доходу.

На величину прибутку підприємства також впливають результати від фінансової та інвестиційної діяльності. До фінансової належить діяльність, яка приводить до змін розміру і складу власного та позикового капіталу підприємства, до інвестиційної — діяльність, пов'язана з придбанням і реалізацією тих необоротних активів, а також тих фінансових інвестицій, які не є складовою частиною еквівалентів грошових коштів [4].

Одним із напрямів управління прибутком підприємства є забезпечення раціонального його розподілу. Розподіл прибутку - це важливий економічний важіль, що забезпечує гармонізацію економічних інтересів держави, підприємства як господарюючого суб'єкта ринку та його трудового колективу. Порядок розподілу прибутку підприємства визначається чинним законодавством і залежить від форми власності й організаційно-правового статусу підприємства.

Дослідження показали, що розподіл прибутку здійснюється за такими напрямками: капіталізація та споживання (рис. 1.4).

На першому етапі учасниками розподілу є підприємство та держава. Пропорція розподілу прибутку між державою і підприємствами визначається податковою політикою держави щодо суб'єктів господарювання. Ця політика реалізується у сумі податку, що сплачується за рахунок прибутку, у визначенні об'єкта оподаткування, ставки оподаткування, у порядку надання податкових пільг.



Рис. 1.4. Структурно-логічна модель розподілу прибутку підприємства*

*побудовано автором на основі [35]

Другий етап - це розподіл чистого прибутку на капіталізовану та спожиту частини. Капіталізована частина чистого прибутку підприємства охоплює:

- збільшення зареєстрованого (пайового) капіталу;
- збільшення резервного капіталу. Резервний (страховий) капітал

створюється для покриття потенційно можливих збитків підприємства, виплати дивідендів за привілейованими акціями, погашення заборгованості у разі ліквідації підприємства тощо. Розмір резервного капіталу в господарських товариствах указується в установчих документах і не повинен бути менше 25% зареєстрованого капіталу (ч. 4 ст. 87 Господарського кодексу України [21], ст. 14 Закону України «Про господарські товариства» № 1576 від 19.09.1991 р. [66]). При цьому установчими документами госптовариства повинні бути передбачені щорічні відрахування до резервного капіталу в розмірі не менше 5% чистого прибутку товариства. Акціонерні товариства формують резервний капітал у розмірі не менше 15% зареєстрованого капіталу шляхом щорічних

відрахувань за рахунок чистого прибутку товариства або нерозподіленого прибутку (ст. 19 Закону України «Про господарські товариства» № 1576 від 19.09.1991 р. [65]);

- інші цілі, пов'язані з виконанням соціальних програм і розширенням виробництва.

До спожитої частини чистого прибутку підприємства пропонується відносити:

- обсяг виплачених дивідендів. Дивідендами називається частина чистого прибутку, розподілена між власниками згідно із часткою їх участі у власному капіталі підприємства (п. 4 П(С)БО 15) [68];

- покриття збитку минулих років, у т. ч. списання збитку від викупу капіталу у власників;

- інші напрями споживання прибутку.

Прибуток державних комерційних і комунальних унітарних підприємств розподіляється за затвердженим фінансовим планом з огляду на вимоги чинного законодавства (ч. 9 ст. 75, ч. 9 ст. 78 ГК) [21]. Напрями використання прибутку зазначеними підприємствами регламентовано нормами Положення № 1213 (п. 1 розд. IV). Так, прибуток цих підприємств може використовуватися на розвиток виробництва, матеріальне заохочення, виплату держдивідендів, створення інших фондів, відрахування до централізованого фонду [21].

Джерелом інформації про розподіл чистого прибутку є форма № 4 «Звіт про власний капітал». У статтях розділу «Розподіл прибутку» наводяться суми виплат власникам (дивіденди), дані про спрямування прибутку до зареєстрованого капіталу та відрахування до резервного капіталу. Суб'єктами державного (комунального) сектору економіки у додаткових статтях наводиться інформація про суму чистого прибутку, що має бути сплачена до бюджету відповідно до законодавства, дані про спрямування прибутку до спеціальних (цільових) фондів та на матеріальне заохочення [67].

Якщо протягом звітнього року не вся сума отриманого чистого прибутку була використана підприємством, то визначається нерозподілений прибуток,

який фіксується в балансі. Якщо підприємство отримало збиток від своєї діяльності, податки не сплачуються, розподілу прибутку не відбувається і в балансі відображається сума збитку непокритого у звітному періоді [67].

Для підвищення ефективності господарської діяльності дуже важливо, щоб розподіл чистого прибутку здійснювався з урахуванням інтересів усіх учасників бізнес-процесу. Важливим є оптимальне поєднання таких завдань [73]:

- здійснення розподілу чистого прибутку відповідно до стратегічних і тактичних цілей підприємства;
- підвищення рівня добробуту власників підприємства шляхом реалізації дивідендної політики;
- забезпечення приросту ринкової вартості суб'єкта господарювання у коротко- та довгостроковій перспективах;
- підвищення інвестиційної привабливості підприємства;
- реалізація соціального розвитку підприємства;
- поповнення фінансових ресурсів суб'єкта господарювання;
- розвиток матеріально-технічної бази;
- підвищення рівня платоспроможності підприємства;
- зменшення ризиків підприємницької діяльності.

Процес управління розподілом чистого прибутку підприємства залежить не лише від компетентності управлінського персоналу, а й від якості аналітичного забезпечення, яке створює інформаційне підґрунтя для прийняття обґрунтованих управлінських рішень, виявлення ступеня їх реалізації.

Для обробки і дослідження економічної інформації про розподіл чистого прибутку підприємства використовуються як загальнонаукові, так і конкретно-наукові методи аналізу. Комплекс цих методів являє собою аналітичний інструментарій, доцільність і послідовність застосування якого має забезпечувати [73]:

- оцінку ступеня виконання плану і динаміки розподілу створеного прибутку і прибутку, що залишається у розпорядженні підприємства (чистого прибутку);

- дослідження внутрішніх та зовнішніх чинників, що впливають на розподіл прибутку підприємства;

- структурний аналіз розподіленого чистого прибутку підприємства;

- кількісна оцінка чинників впливу на зміну капіталізованої та спожитої частин чистого прибутку;

- оцінку впливу прийнятих управлінських рішень щодо розподілу чистого прибутку на фінансовий стан підприємства.

Дослідження розподілу прибутку здійснюється за допомогою вертикального і горизонтального аналізу [10].

Горизонтальний (у часі) аналіз передбачає порівняння даних звітного періоду з даними попереднього періоду. В основу цього аналізу покладено обчислення базисних темпів зростання.

Вертикальний (структурний) аналіз спрямований на визначення структури розподілу чистого прибутку з виявленням впливу кожного напрямку розподілу на результат у цілому. Обов'язковим елементом аналізу слугують динамічні ряди цих величин, що дає можливість передбачати та прогнозувати структурні зрушення в розподілі чистого прибутку підприємства.

Аналіз економічної літератури [5, 11, 26, 38, 52] свідчить про наявність різних підходів до обґрунтування пропорцій розподілу прибутку на капіталізовану та спожиту частини. Так, Безпарточним М.Г. розроблено економіко-математичну модель оптимізації норми реінвестування прибутку підприємств, яка враховує динаміку відтворення чистого прибутку - його очікувану капіталовіддачу [11].

На думку Гуменюк М.М. , розроблення та прийняття управлінських рішень щодо розподілу прибутку підприємства повинні здійснюватися на основі: виявлення та ранжування інвестиційних потреб підприємства та відповідності їх сумарного обсягу величині прибутку, що може бути отриманий від

операційної та інвестиційної діяльності; адекватності напрямів використання прибутку стратегіям розвитку підприємства (товарна стратегія, стратегія ціноутворення, стратегія стимулювання персоналу, інноваційна стратегія, стратегія скорочення виробничих затрат) для посилення впливу використання прибутку на конкурентоспроможність підприємницької діяльності. Також автором доведено доцільність виділення на дивіденди до 10% чистого прибутку [26].

Встановлюючи норми розподілу створеного прибутку за напрямками та об'єктами, Качуровський В.Є. пропонує враховувати внутрішні і зовнішні чинники, які впливають на пропорції розподілу прибутку. Одним із визначальних чинників, який впливає на управлінські рішення щодо пропорцій розподілу прибутку за різними напрямками та об'єктами, автор вважає знаходження підприємства на кривій життєвого циклу [38].

Спираючись на наявні наукові розробки та власні дослідження, нами запропоновано під час розподілу чистого прибутку враховувати наведені в табл. 1.4 чинники зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства.

Таблиця 1.4

Зовнішні та внутрішні чинники впливу на пропорції розподілу чистого прибутку підприємства

№ з/п	Чинник	Коментар
1	2	3
Зовнішні чинники		
1	Ринкова норма прибутку на інвестований капітал	Підвищення ринкової норма прибутку на інвестований капітал супроводжується тенденцією збільшення частки капіталізованої частини прибутку
2	Вартість зовнішніх джерел формування інвестиційних ресурсів	За високої вартості зовнішніх джерел формування інвестиційних ресурсів вигідно використовувати прибуток, і навпаки
3	Правові обмеження	Величина резервного капіталу та розмір щорічних відрахувань із чистого прибутку визначається на законодавчому рівні залежно від організаційно-правової форми підприємства
4	Податкова система	Законодавчі норми встановлюють ставку податку та систему податкових пільг
5	Темп інфляції	В умовах кризи важливим є забезпечення мінімального значення капіталізації прибутку підприємства, спрямованого на економічний розвиток суб'єктів господарювання

продовження табл. 1.4

1	2	3
6	Рівень конкуренції в галузі	Забезпечення конкурентних переваг потребує істотного розширення і відновлення виробничого потенціалу підприємства
7	Загальноекономічна ситуація в країні	В умовах поживлення і підйому зростає середньоринковий рівень прибутку на вкладений капітал. Це зумовлює підвищення частки прибутку, яка капіталізується
8	Доступність альтернативних зовнішніх фінансових ресурсів	Якщо доступ до зовнішніх джерел обмежений чи вартість залучення позиченого капіталу вища, ніж середньозважена вартість капіталу, яка склалася на підприємстві, то більш ефективним буде збільшення частки прибутку, яка використовується для інвестування виробничого розвитку
Внутрішні чинники		
1	Сума прибутку	За наявності невеликої суми чистого прибутку більша його частина йде на створення обов'язкових резервів, виплату дивідендів за привілейованими акціями та ін.
2	Наявність на підприємстві високо-рентабельних інвестиційних проектів	Якщо в портфелі підприємства є реальні проекти, внутрішня норма окупності яких значно перевищує середньозважену ціну інвестованого капіталу, і такі проекти можуть бути реалізовані у відносно короткий час, то частка капіталізованого прибутку зростає
3	Необхідність прискореного завершення розпочатих інвестиційних проектів	За відсутності інвестиційних ресурсів для прискореного завершення розпочатих інвестиційних проектів слід відмовитися від високого рівня споживання прибутку на користь його капіталізації
4	Рівень підприємницького ризику	Нестійкість ринку, залежність від випадку, низька конкурентоспроможність продукції, нераціональність структури активів змушують підприємство відволікати власні фінансові ресурси на задоволення поточних потреб.
5	Поточна платоспроможність підприємства	За її низького рівня необхідно скорочувати ту частку прибутку, що йде на споживання
6	Діючі програми участі персоналу у прибутках	Чим вище обсяг зобов'язань підприємства перед персоналом щодо участі у прибутках, тим більшою є частина спожитого прибутку.
7	Стадія життєвого циклу підприємства	На ранніх стадіях життєвого циклу підприємства мають більші потреби, а тому більше інвестують у свій розвиток. Для них, як правило, обмеженим є доступ до зовнішніх джерел фінансування, тому частка капіталізованого прибутку зростає
8	Дивідендна політика	Спрямування достатньої суми прибутку на виплату дивідендів та їх високий рівень збільшують попит на акції і підвищують ринковий курс цих акцій.

* побудовано автором на основі [46]

Врахування наведених чинників впливу на пропорції розподілу чистого прибутку дасть змогу сформуванню на підприємстві конкретний тип політики розподілу прибутку, який повністю задовольняє потреби, цілі й ураховує можливості розвитку підприємства в майбутньому періоді. Для оцінки оптимальності розподілу й ефективності використання отриманого підприємством прибутку вітчизняні науковці пропонують визначати різні за змістом показники.

Таким чином, механізм управління формуванням та використанням прибутку підприємства відображає основні вимоги загальної стратегії розвитку підприємства, сприяє підвищенню його ринкової вартості, формує необхідні обсяги інвестиційних ресурсів, забезпечує матеріальні інтереси власників і працівників. Розглянуто алгоритми формування прибутку підприємства, які є базовою основою механізму управління фінансовими результатами. Логічна послідовність формування механізму управління прибутком передбачає врахування специфіки господарської діяльності підприємства. При цьому домінуючий вплив на формування величини прибутку, як правило, має здійснювати операційна діяльність. Оптимальність розподілу прибутку підприємства на спожиту і капіталізовану частини слід оцінювати з урахуванням їх впливу на фінансовий стан підприємства.

1.3. Методологічні аспекти управління формуванням і використанням прибутку підприємства

Важливість прибутку для розвитку підприємства вимагає формування дієвого методологічного інструментарію управління ним. Саме тому, у процесі діяльності підприємство повинно проводити політику максимізації прибутку, що включає:

- управління формуванням прибутку;
- управління використанням прибутку.

Методологія управління формуванням і використанням прибутку підприємства включає в себе: мету, завдання, складові управління (інформаційне забезпечення та методичний базис).

Метою управління формуванням та використанням прибутку підприємства є обґрунтування напрямків його оптимізації з метою задоволення інтересів його власників та працівників. В кінцевому результаті обсяг прибутку впливає безпосередньо на ринкову вартість підприємства, зростання якої є довгостроковою економічною метою.

Завданнями управління формуванням та використанням прибутку підприємства є наступні (рис. 1.5).

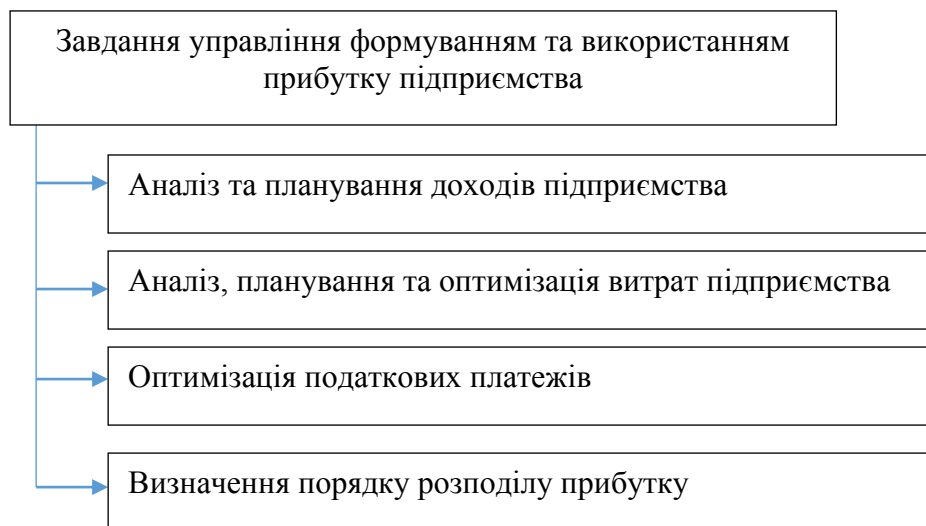


Рис. 1.5. Завдання управління формуванням та використанням прибутку підприємства

*побудовано автором на основі [24, 32, 48]

У процесі управління формуванням та використанням прибутку необхідно враховувати фактори, що впливають на його обсяг. Більшість авторів поділяють ці фактори на дві великі групи: зовнішні, що не залежать від підприємства, і внутрішні, на які підприємство може безпосередньо впливати. Складові системи управління формуванням та використанням прибутку наведено на рис. 1.6.

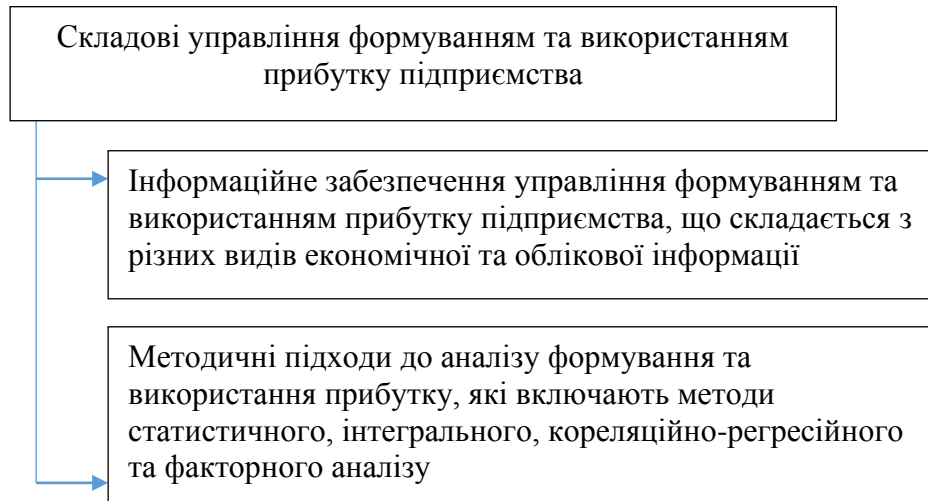


Рис. 1.6. Складові управління формуванням та використанням прибутку підприємства

*побудовано автором на основі [24, 32, 48]

Розглянемо наведені складові більш детально.

Інформаційне забезпечення оцінювання формування та використання прибутку підприємства представлено на рис. 1.7.

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

Основним джерелом інформації для формування та використання прибутку є дані фінансових звітів (форми бухгалтерської звітності №1 «Звіт про фінансовий стан», №2 «Звіт про сукупний дохід»). Однак, задля поглиблення аналізу варто використовувати бухгалтерську та управлінську інформацію, до якої можна віднести:

- оборотно-сальдові відомості по доходам та витратах у розрізі напрямків діяльності та операційних сегментів підприємства (дозволяє оцінити формування прибутку у розрізі окремих операційних напрямків діяльності);



Рис. 1.7. Інформаційне забезпечення оцінювання формування та використання прибутку*

*побудовано за даними [21, с. 89-93]

- звіти комерційного відділу щодо доходів та витрат від реалізації товарів, робіт, послуг за їх видами, а також у розрізі окремих контрагентів (дозволяє оцінити формування прибутку за товарними сегментами та у розрізі контрагентів);

- бюджети підприємства (використовуються для план-фактного аналізу формування та використання прибутку).

У системі управління прибутком підприємства його формування являє найбільш відповідальний етап. Процес планування прибутку являє собою процес розроблення системи заходів щодо його формування в необхідному обсязі, а також розподіл і ефективне використання відповідно до завдань розвитку підприємства в майбутньому періоді [26].

Методичні засади формування прибутку передбачають дослідження динаміки прибутку та рентабельності, оцінку факторів, що обумовлюють їх

величину, а також визначення достатності прибутку для вирішення завдань виробничого і соціального розвитку підприємства. Аналіз формування та використання прибутку підприємства проводиться в декілька етапів (див. рис. 1.8.).



Рис. 1.8. Послідовність проведення аналізу формування та використання прибутку підприємства*

*побудовано за даними [27, с. 473]

В залежності від методів, що використовуються, І.О. Бланк та Г.В. Ситник [12] пропонують такі основні системи проведення аналізу на підприємстві:

- горизонтальний аналіз;

- вертикальний аналіз;
- порівняльний аналіз;
- аналіз коефіцієнтів;
- інтегральний аналіз.

Горизонтальний (трендовий) аналіз базується на вивченні динаміки окремих показників в часі. В процесі використання даної системи аналізу розраховуються темпи росту окремих видів прибутку, визначаються загальні тенденції його зміни. Найбільше поширення отримали наступні види горизонтального аналізу [12]:

1. Дослідження динаміки показників прибутковості звітного періоду у співставленні з показниками попереднього періоду.
2. Дослідження динаміки показників прибутковості звітного періоду у співставленні з показниками аналогічного періоду минулого року.
3. Дослідження динаміки показників формування, розподілу і використання прибутку за ряд попередніх періодів. Результати такого дослідження дозволяють побудувати відповідні факторні моделі, які потім використовуються в процесі планування окремих показників прибутковості.

Вертикальний (структурний) аналіз базується на структурному розкладі показників формування прибутку, розподілу і використання. В процесі застосування даної системи аналізу розраховуються частки окремих структурних складових показників прибутковості. Застосовуються наступні види вертикального аналізу [25]:

1. Структурний аналіз прибутку (доходів, затрат), сформованого за окремими видами діяльності. В ході даного аналізу розраховуються частки або співвідношення сум прибутку (доходів, затрат) по операційній та іншим видам діяльності.
2. Структурний аналіз формування прибутку (доходів, затрат) по окремим видам продукції.

3. Структурний аналіз окремих видів податкових платежів в їх загальній сумі, що сплачується підприємством. Даний метод застосовується для оцінки ефективності податкової політики підприємства.

4. Структурний аналіз активів, в ході якого розглядається співвідношення оборотних і необоротних активів підприємства, склад використовуваних необоротних активів, структура необоротних активів, склад інвестиційного портфелю та інші структурні показники. Результати даного аналізу дозволяють оцінити ресурсний потенціал генерування прибутку підприємством [18].

5. Структурний аналіз капіталу, в ході якого визначається частка власного і позиченого капіталу, що використовується підприємством, склад запозиченого капіталу за періодами його надання (короткостроковий та довгостроковий запозичений залучений капітал), склад використовуваного запозиченого капіталу за його видами (банківський кредит, фінансовий кредит, товарний або комерційний кредит). Результати даного аналізу використовуються в процесі оцінки ефекту фінансового левериджу, визначенні середньозваженої вартості капіталу та інших показників, що впливають на формування прибутку підприємства.

6. Структурний аналіз розподілення та використання отриманого прибутку здійснюється у розрізі напрямів розподілення прибутку, а відповідно до кожного з напрямів розглядаються форми його конкретного використання. Результати вертикального аналізу показників прибутковості можуть бути оформлені графічно у вигляді діаграм [18].

Порівняльний аналіз базується на співставленні окремих груп аналогічних показників прибутковості між собою. В процесі використання цієї системи аналізу розраховуються розміри абсолютних і відносних відхилень показників, що порівнюються. В практиці управління прибутком найбільше поширення отримали наступні види порівняльного аналізу:

1. Порівняння показників рівня прибутку (доходів, затрат) даного підприємства з середньо галузевими даними. Такий аналіз проводиться

підприємством з метою оцінки своєї конкурентної позиції та виявлення резервів подальшого підвищення ефективності виробничої діяльності.

2. Порівняння показників прибутковості (доходів, затрат) даного підприємства і підприємств-конкурентів. Метою здійснення даного аналізу є визначення конкурентної позиції підприємства в рамках конкретного регіонального ринку відповідної продукції і розробка заходів щодо її підвищення.

3. Порівняння показників прибутковості (доходів, затрат) окремих центрів відповідальності – структурних підрозділів підприємства. Такий аналіз здійснюється в розрізі різних типів центрів відповідальності.

4. Порівняння звітних і планових показників прибутковості (доходів, затрат). Такий аналіз використовується для контролю процесу поточного формування та використання прибутку та внесення необхідних корективів у напрямки господарської діяльності підприємства [33].

Аналіз коефіцієнтів базується на розрахунку співвідношень різноманітних абсолютних показників між собою. В процесі використання даної системи аналізу визначаються різні відносні показники, що характеризують окремі аспекти формування, розподілу та використання прибутку підприємства. Найчастіше використовуються наступні системи аналітичних коефіцієнтів:

1. Коефіцієнти рентабельності. Основною метою розрахунку і використання даної системи коефіцієнтів являється визначення ефективності формування прибутку підприємства. Рівень такої ефективності оцінюється за всіма видами прибутку – маржинального, валового, чистого по конкретним видам діяльності підприємства.

2. Коефіцієнти ефективності розподілу прибутку. Основною метою розрахунку і використання даної системи коефіцієнтів являється визначення ступеню оптимального розподілу та використання отриманого підприємством прибутку.

Також важливо звернути увагу на підходи до оцінювання результативності розподілу прибутку.

Так, М.М. Серединська, О.М. Загородна, Р.В.Федорович [32] пропонують три блоки показників:

1) показники узагальнюючої оцінки ефективності розподілу прибутку (коефіцієнт оподаткування прибутку, коефіцієнт чистого прибутку, коефіцієнт капіталізації прибутку, коефіцієнт споживання прибутку);

2) показники оцінки ефективності використання капіталізованої частини прибутку (коефіцієнт інвестування прибутку, коефіцієнт резервування прибутку);

3) показники оцінки ефективності використання прибутку, спрямованого на споживання (коефіцієнт виплати прибутку власникам (коефіцієнт дивідендних виплат), коефіцієнт прибутку власників на вкладений капітал, коефіцієнт участі персоналу у прибутках, коефіцієнт стимулювання праці за рахунок прибутку, середній рівень виплат прибутку персоналу) [32].

Слід зазначити, наведений перелік показників не можна вважати показниками оцінки ефективності, оскільки вони вказують на частку чистого прибутку, який розподілено за відповідними напрямками, а отже, є показниками структури розподілу чистого прибутку.

Оцінювання ефективності капіталізації прибутку необхідно здійснювати шляхом порівняння фактичної рентабельності власного капіталу із середньою ставкою відсотка за депозитами. Якщо фактична рентабельність власного капіталу нижча за ставку депозитного відсотка, то капіталізація прибутку для акціонерів не вигідна.

Для оцінювання ефективності дивідендної політики запропоновано використовувати показники зниження вартості використовуваного капіталу або підвищення ринкової вартості акцій [14].

На нашу думку, оцінити ефективність прийнятих управлінських рішень щодо розподілу прибутку підприємства можна лише з урахуванням їх впливу на фінансовий стан підприємства. Розподіл прибутку пропонується вважати оптимальним, якщо спостерігається таке співвідношення між темпами зміни складників джерел фінансування майна підприємства [73]:

$$T_{зрПЗ} < T_{зрК} < T_{зрВК}, \quad (1.6)$$

де $T_{зрПЗ}$ - темп зростання поточних зобов'язань; $T_{зрК}$ - темп зростання загальної величини капіталу підприємства; $T_{зрВК}$ - темп зростання власного капіталу.

Саме за цих умов на підприємстві досягаються: дотримання вимог чинного законодавства щодо формування резервного капіталу; оптимальність розподілу чистого прибутку на капіталізовану і спожиту частини; поліпшення фінансового стану підприємства через підвищення рівня його фінансової стійкості, що залежить від частки власних джерел формування майна.

Інтегральний аналіз прибутку дозволяє отримати найбільш загальну характеристику умов його формування. Серед систем інтегрального аналізу прибутку, які в практиці управління прибутком набули найбільшого поширення, І. А. Бланк називає систему Дюпон [9]. Ця система фінансового аналізу, розроблена фірмою «Дюпон» (США), передбачає розкладення показника Коефіцієнт рентабельності активів на ряд окремих, пов'язаних в одну систему, фінансових коефіцієнтів. Оскільки існує багато показників ефективності, аналітиками було обрано один найбільш значимий – рентабельність власного капіталу, що представлений як добуток коефіцієнта чистої рентабельності реалізації продукції та коефіцієнта обертання використовуваних активів.

Вплив різних факторів на величину рентабельності власного капіталу може бути представлено за допомогою двох-, трьох- і п'ятифакторна моделей Дюпона. Приклад двофакторної моделі наведено нижче:

$$P_K = \frac{ЧП}{ВР} \times \frac{ВР}{К} \quad (1.7)$$

P_K – рентабельність капіталу, $ЧП$ – чистий прибуток, $К$ – капітал.

Система SWOT -аналізу (SWOT-analysis) досліджує сильні та слабкі сторони формування прибутку підприємства, а також позитивний чи негативний вплив окремих зовнішніх факторів на умови її генерування у наступному періоді. Назва складається з початкових букв термінів, що

характеризують об'єкти даного аналізу: S – Strengths (сильні сторони підприємства); W – Weaknesses (слабкі сторони підприємства); O – Opportunities (можливості розвитку підприємства); T – Treat (загрози розвитку підприємства) [46].

Розрахунок можливого розміру одержання прибутку може здійснюватися методом прямого розрахунку або розрахунково-аналітичним. Метод прямого розрахунку передбачає визначення суми прибутку як різниці між прогнозним розміром доходів підприємства, податком на додану вартість та його поточними витратами. Розрахунково-аналітичний метод базується на вивченні тенденції змін прибутку ($\Delta\Pi$) і рентабельності ($P_{зв}$) та прогнозуванні змін факторів, що впливають на їх величину. Величина можливого прибутку визначається за формулою [73]:

$$\Pi_{\text{можл}} = P_{зв} * OP_{n+1} +/- \Delta\Pi \quad (1.8)$$

де $P_{зв}$ – рівень рентабельності реалізації звітного періоду;

OP_{n+1} – планова виручка від реалізації;

$+/-\Delta\Pi$ – прогнозоване відхилення прибутку внаслідок впливу певних факторів.

В сучасних умовах розвитку економіки підприємства отримали певну самостійність в обиранні політики розподілу чистого прибутку. Фіскальні органи, дещо обмежені в правах втручання в процес використання чистого прибутку. Лише ринкові умови господарювання впливають на пріоритетні напрямки розподілу власного прибутку.

В процесі управління формуванням прибутку розрізняють два основні підходи:

- бухгалтерський підхід;
- економічний підхід [25].

Бухгалтерський підхід передбачає, що прибуток формується як різниця між виручкою від реалізації продукції (товарів, послуг) і поточними витратами

виробництва. Економічний підхід передбачає, що прибуток формується як різниця між виручкою від реалізації та поточними витратами виробництва (реалізації), а також витратами втрачених можливостей, основою яких є альтернативний процентний дохід на капітал [25].

Таким чином, методологія управління формуванням та використанням прибутку вимагає побудови цілого ряду послідовних етапів, що мають свою логіку. Аналітичне забезпечення процесу управління формуванням та використанням прибутку підприємства базується на методах горизонтального, вертикального, трендового, факторно-аналітичного та комплексного (інтегрального) аналізу. Інформаційним забезпеченням для управління формуванням та використанням прибутку є бухгалтерська звітність, а також дані управлінського обліку підприємства.

РОЗДІЛ 2. ДОСЛІДЖЕННЯ ПРАКТИКИ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА

2.1. Аналіз обсягу, структури та механізму формування прибутку підприємства

Спочатку наведемо коротку характеристику досліджуваного підприємства. Основною діяльністю ПрАТ є роздрібна та оптова торгівля, виробництво та реалізація продуктів харчування і надання різноманітних послуг, здача під найм власного орендованого майна. Основними клієнтами ПрАТ є населення регіону та організації. За 2021 рік торговельна сфера знаходиться у задовільному стані за рахунок різноманітного асортименту товарів та наданих послуг. Найбільш впливовим конкурентом в галузі є підприємства аналогічного профілю та різноманітні стихійні ринки.

Підприємство ПрАТ «Універмаг «Дитячий світ» знаходиться за адресою: м. Київ, вул. Малишка 3. Сьогодні підприємство має формат торговельного центру. На території підприємства знаходиться безпосередньо сам універмаг «Дитячий світ», який здійснює реалізацію дитячих іграшок, одягу, інших непродовольчих товарів загального використання. Також на території підприємства функціонують ряд магазинів з продажу спортивних товарів, одягу, парфумів, засобів гігієни, подарунків та продовольчий супермаркет.

Аналіз обсягу, структури та механізму прибутку передбачає визначення основних тенденцій у зміні його вартісного розміру, а також визначення основних його складових за елементною структурою. Для оцінки динаміки обсягу та структури прибутку ПрАТ «Універмаг «Дитячий світ» будемо використовувати показники фінансової звітності, наведені у формі 2 «Звіт про сукупний дохід».

Спочатку проаналізує динаміку обсягів чистого прибутку підприємства за 3 останні роки – 2019-2021 рр. (табл. 2.1).

Таблиця 2.1

**Динаміка обсягу чистого прибутку ПрАТ «Універмаг «Дитячий світ»
за 2019-2021 рр.**

Період	Обсяг чистого прибутку, тис.грн	Ланцюгове відхилення		Базисне відхилення	
		Абсолютне, тис.грн	Відносне, %	Абсолютне, тис.грн	Відносне, %
2019	18905,0	-	-	-	-
2020	15622,0	-3283,0	-17,4	-3283,0	-17,4
2021	12152,0	-3470,0	-22,2	-6753,0	-35,7
Середнє	15559,7	3407,7	28,0	-3345,3	-17,7

Як свідчать дані фінансової звітності (Додатки), у 2019 році значення чистого прибутку підприємства становило 18905,0 тис.грн. У 2020 році порівняно з 2020-м роком обсяг чистого фінансового результату скоротився на 3283,0 тис.грн (-17,4%) і склав 15622,0 тис.грн.

У 2021 році порівняно з 2020-м роком обсяг чистого фінансового результату зменшився на 3470,0 тис.грн (-22,2%) і чистий прибуток підприємства склав 12152,0 тис.грн.

Для оцінки основних причин зміни чистого прибутку доцільно проаналізувати склад формування доходів, витрат та фінансових результатів (табл. 2.2). Як видно з даних табл. 2.2, формування фінансових результатів ПрАТ «Універмаг «Дитячий світ» відбувалося під впливом змін у динаміці доходів та витрат. У 2019-2020 рр. обсяг чистого доходу підприємства збільшився на 3420 тис.грн, що вплинуло на зростання показника валового прибутку в обсязі 3669 тис.грн або на 24,1%. Проте, у даному періоді відбулося скорочення інших операційних доходів (від здачі торговельних приміщень в оренду), внаслідок чого фінансовий результат від операційної діяльності скоротився на 2080 тис.грн. Зниження даного показника також було обумовлене зростанням обсягу витрат на збут та інших операційних витрат відповідно на 565 і 1070 тис.грн.

Таблиця 2.2

**Показники формування доходів, витрат та фінансових результатів
ПрАТ «Універмаг «Дитячий світ» у 2019-2021 рр.**

Показники	Роки			Абсолютний приріст, тис.грн		Темп приросту, %	
	2019	2020	2021	2020 / 2019	2021 / 2020	2020 / 2019	2021 / 2020
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	47949	51369	39421	3420	-11948	7,1	-23,3
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	32732	32483	24680	-249	-7803	-0,8	-24,0
Валовий: прибуток	15217	18886	14741	3669	-4145	24,1	-21,9
Інші операційні доходи	26491	22153	23548	-4338	1395	-16,4	6,3
Адміністративні витрати	3824	3600	3200	-224	-400	-5,9	-11,1
Витрати на збут	25795	26360	24159	565	-2201	2,2	-8,3
Інші операційні витрати	0	1070	999	1070	-71	-	-6,6
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	12089	10009	9931	-2080	-78	-17,2	-0,8
Інші фінансові доходи	10985	8692	4899	-2293	-3793	-20,9	-43,6
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	23074	18701	14830	-4373	-3871	-19,0	-20,7
Витрати (дохід) з податку на прибуток	4169	3079	2678	-1090	-401	-26,1	-13,0
Чистий фінансовий результат: прибуток	18905	15622	12152	-3283	-3470	-17,4	-22,2

У 2020-2021 рр. обсяг чистого доходу підприємства скоротився на 11948 тис.грн або на 23,3%, що вплинуло на зниження показника валового прибутку в обсязі 7803 тис.грн або на 24,0%. Однак, у даному періоді відбулося зростання інших операційних доходів на 1395 тис.грн (+6,3%), а також спостерігалось зменшення витрат обігу, зокрема:

- обсяг адміністративних витрат скоротився на 400 тис.грн (-11,1%);
- обсяг збутових витрат зменшився на 2201 тис.грн (-8,3%);

- інші операційні витрати скоротилися на 71 тис.грн або на 6,6%.

Скорочення витрат було спричинене заходами жорсткої економії, ініційованими керівництвом універмагів, щоб збалансувати свої фінанси перед обличчям зниження обсягів бізнесу.

Внаслідок наведених вище чинників фінансовий результат від операційної діяльності скоротився на 78 тис.грн (-0,8%). А скорочення обсягу фінансового результату до оподаткування склало 3871 тис.грн (-20,7%).

Характеристика структури та механізму формування прибутку ПрАТ «Універмаг «Дитячий світ» передбачає виявлення основних причин зміни фінансового результату досліджуваного підприємства за окремими їх елементами. З цією метою варто розглянути складові формування фінансових результатів у розрізі окремих видів діяльності – прибуток від здійснення торговельної діяльності (прибуток від реалізації товарів та послуг), прибуток від іншої операційної діяльності (здача вільних торговельних приміщень в оренду супермаркету, ресторану та магазинам непродовольчих товарів), прибуток від позареалізаційних операцій (інвестиційна та фінансова діяльність) (табл. 2.3).

Варто відмітити, що показник прибутку підприємства від здійснення торговельної діяльності, який було визначено в процесі аналізу, є дуже важливим інформативним показником, що виражає результативність основної діяльності ПрАТ «Універмаг «Дитячий світ». Тобто, використання даного показника дає можливість оцінити абсолютні результати роботи менеджменту підприємства, а вплив неопераційних (тобто фінансових та інвестиційних) факторів нівелюється.

Таблиця 2.3

Динаміка складу основних елементів формування прибутку до оподаткування ПрАТ «Універмаг «Дитячий світ» за видами діяльності впродовж 2019-2021 рр.

Показники	Роки			Абсолютний приріст, тис.грн		Темп приросту, %	
	2019	2020	2021	2020 / 2019	2021 / 2020	2020 / 2019	2021 / 2020
Прибуток/збиток від здійснення торговельної діяльності, тис.грн	-14402	-11074	-12618	3328	-1544	-23,1	13,9
Прибуток/збиток від іншої опер. діяльності, тис.грн	26491	21083	22549	-5408	1466	-20,4	7,0
Прибуток/збиток від позареалізаційних операцій, тис.грн	10985	8692	4899	-2293	-3793	-20,9	-43,6
Загальний фінансовий результат до оподаткування, тис.грн	23074	18701	14830	-4373	-3871	-19,0	-20,7

Як свідчать аналітичні дані, в середньому за 2019-2021 роки по підприємству ПрАТ «Універмаг «Дитячий світ» фінансовий результат до оподаткування формувався за рахунок:

- здійснення торговельної діяльності, яка мала збитковий характер. У 2019 році збиток від торговельної діяльності становив 14402 тис.грн, у 2020 році – 11074 тис.грн, у 2021 році – 12618 тис.грн.

- іншої операційної діяльності від послуг здачі торговельних приміщень в оренду, яка була прибутковою упродовж усього аналізованого періоду. Варто відмітити, що обсяги прибутку від іншої операційної діяльності мали спадну тенденцію упродовж 2019-2020 рр., однак у 2020-2021 році вони зросли внаслідок поліпшення орендної політики підприємства.

- позареалізаційних операцій (отримання відсотків від розміщення депозиту в банку, а також відсотки від надання платної фінансової допомоги пов'язаним з ПрАТ «Універмаг «Дитячий світ» підприємствам), які також були прибутковими. Однак обсяги прибутку від іншої фінансової діяльності мали спадну динаміку упродовж 2019-2021 рр., демонструючи тим самим зниження її результативності.

Як свідчать дані фінансової звітності, в цілому впродовж 2019-2021 рр. фінансовий результат підприємства переважно формувався за рахунок іншої операційної діяльності (тобто від здачі торговельних площ в оренду) та торговельної діяльності. У 2019 році частка фінансового результату від торговельної діяльності становила – 27,8%, у 2020 році – 27,1 %, у 2021 році – 31,5 %.

Аналізуючи динамку складу прибутку за видами діяльності ПрАТ «Універмаг «Дитячий світ» варто відмітити, що в цілому спостерігалася постійна тенденція до зростання частки фінансового результату від основної торговельної діяльності у загальній структурі сформованого фінансового результату до оподаткування підприємства. Однак, якщо враховувати факт отримання негативного фінансового результату від торгівлі товарами, то можна зробити висновки про значний вплив збитковості торгівлі ПрАТ «Універмаг «Дитячий світ» в напрямку загального скорочення обсягу прибутку до оподаткування. Причиною формування збитків від основної діяльності є значні обсяги адміністративних витрат підприємства. На сьогодні торговельна діяльність універмагу має неефективний характеру з ряду причин, основними з яких є нераціональність використання трудових ресурсів (штат підприємства переповнений працівниками, праця яких має низьку віддачу), застарілі методи управління продажем та організацією торговельного обслуговування.

Закцентуємо увагу на особливостях формування збитку від основної торговельної діяльності, які наведено в табл. 2.4.

Таблиця 2.4

Динаміка основних показників формування фінансового результату від реалізації продукції ПрАТ «Універмаг «Дитячий світ» за 2020-2021 рр.

Показники	Роки			Абсолютний приріст, тис.грн		Темп приросту, %	
	2019	2020	2021	2020 / 2019	2021 / 2020	2020 / 2019	2021 / 2020
1	2	3	4	5	6	7	8
Чистий дохід від реалізації (ЧД), тис.грн	47949	51369	39421	3420	-11948	7,1	-23,3
Собівартість реалізації (СВ), тис.грн	32732	32483	24680	-249	-7803	-0,8	-24,0
Витрати обігу (ВО = АВ+ЗВ), тис.грн							
в т.ч.:							
- адміністративні (АВ), тис.грн	3824	3600	3200	-224	-400	-5,9	-11,1
- збутові (ЗВ), тис.грн	25795	26360	24159	565	-2201	2,2	-8,3
Фінансовий результат від реалізації продукції (ФРрп = ЧД -СВ-ВО), тис.грн	-14402	-11074	-12618	3328	-1544	-23,1	13,9

Як свідчать результати проведених розрахунків, в цілому значення обсягу збитку від реалізації товарів мало тенденцію до зменшення у 2019-2020 роках на 3328 тис.грн. У 2020-2021 рр. обсяг збитку від реалізації товарів збільшився на 1544 тис.грн або на 13,9%.

Важливим аспектом аналізу механізму формування прибутку підприємства є оцінка його беззбитковості. Тому розрахуємо межі діяльності підприємства ПрАТ «Універмаг Дитячий світ» та проведемо діагностику його самоокупності. При розрахунку умовно-постійних та умовно-змінних витрат обігу скористаємося формою №2 «Звіт про сукупний дохід» (табл. 2.5).

Таблиця 2.5

Розподіл витрат обігу ПрАТ «Універмаг Дитячий світ» на умовно-постійні та умовно-змінні у 2019-2021 рр.

Показники	Роки			Абсолютний приріст, тис.грн		Темп приросту, %	
	2019	2020	2021	2020 / 2019	2021 / 2020	2020 / 2019	2021 / 2020
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	32732	32483	24680	-249	-7803	-0,8	-24,0
Адміністративні витрати	3824	3600	3200	-224	-400	-5,9	-11,1
Витрати на збут	25795	26360	24159	565	-2201	2,2	-8,3
Інші операційні витрати	0	1070	999	1070	-71	-	-6,6
Розподіл витрат на умовно-постійні та умовно-змінні							
Умовно-постійні	29619	31030	28358	1411	-2672	4,8	-8,6
Умовно-змінні	32732	32483	24680	-249	-7803	-0,8	-24,0

Як свідчать дані табл. 2.5, обсяг умовно-постійних витрат мав тенденцію до зростання у 2019-2020 рр. на 1411 тис.грн, при цьому умовно-змінні витрати скоротилися на 249 тис.грн. У 2020-2021 рр. скорочення умовно-змінних витрат у абсолютному вимірі переважало над скорочення постійних витрат, що негативно відобразилося на зниженні самоокупності підприємства (табл. 2.6).

Розрахунок точки беззбитковості (табл. 2.7) показав, що підприємство протягом 2019-2021 років мало обсяги товарообороту, які не забезпечували його самоокупність. При цьому запас фінансової міцності був від'ємною величиною. Таким чином, у 2019 році значення чистого прибутку підприємства становило -18905,0 тис.грн. У 2020 році порівняно з 2020-м роком обсяг чистого фінансового результату скоротився на 3283,0 тис.грн (-17,4) і склав 15622,0 тис.грн. У 2020-2021 рр. обсяг чистого доходу підприємства скоротився на 11948 тис.грн або на 23,3%, що вплинуло на

зниження показника валового прибутку в обсязі 7803 тис.грн або на 24,0%. Однак, у даному періоді відбулося зростання інших операційних доходів на 1395 тис.грн (+6,3%), а також спостерігалось зменшення витрат обігу, зокрема: обсяг адміністративних витрат скоротився на 400 тис.грн (-11,1%); обсяг збутових витрат зменшився на 2201 тис.грн (-8,3%); інші операційні витрати скоротилися на 71 тис.грн або на 6,6%. Скорочення витрат було обумовлено посиленням режиму економії, який був ініційований керівництвом універмагу з метою досягнення фінансової рівноваги в умовах зниження обсягів діяльності підприємства.

Таблиця 2.6

Показники економічних меж діяльності ПрАТ «Універмаг Дитячий світ»

Показники	Роки			Абсолютний приріст		Темп приросту, %	
	2019	2020	2021	2020 / 2019	2021 / 2020	2020 / 2019	2021 / 2020
Товарооборот, тис.грн	47949	51369	39421	3420	-11948	7,1	-23,3
Умовно-постійні витрати, тис.грн	29619	31030	28358	1411	-2672	4,8	-8,6
Умовно-змінні витрати, тис.грн.	32732	32483	24680	-249	-7803	-0,8	-24,0
Валовий прибуток, тис.грн	15217	18886	14741	3669	-4145	24,1	-21,9
Рівень комерційного доходу, %	31,7	36,8	37,4	5,0	0,6	-	-
Рівень умовно-змінних витрат обігу, %	68,3	63,2	62,6	-5,0	-0,6	-	-
Необхідний обсяг товарообороту для досягнення самоокупності (беззбитковості діяльності), тис.грн.	62351	63513	53038	1162	-10475	1,9	-16,5
Запас фінансової міцності, тис.грн.	-14402	-12144	-13617	2258	-1473	-15,7	12,1
Рівень запасу фінансової міцності, %	-23,1	-19,1	-25,7	4,0	-6,6	-	-

Результати дослідження дають підстави зробити висновки про наявність тенденції до зростання частки фінансового результату від основної торговельної діяльності у загальній структурі сформованого фінансового результату до оподаткування. Спостерігається посилення впливу збитковості торгівлі ПрАТ «Універмаг «Дитячий світ» в напрямку загального скорочення обсягу прибутку до оподаткування. Причиною формування збитків від основної діяльності є значні обсяги адміністративних витрат підприємства.

2.2. Аналіз прибутковості діяльності та напрямів використання прибутку підприємства

Для найбільш узагальнюючої оцінки прибутковості діяльності використовують наступні показники: прибутковість (рентабельність) доходу (виручки) від реалізації; активів; власного капіталу; поточних витрат. Для аналізу було обрано метод коефіцієнтів, який дозволяє визначити рентабельність цих показників шляхом співвідношення обсягу прибутку із обсягом товарообороту, власного капіталу, поточних витрат і помноженої на 100 %. Рентабельність доходу (виручки) від реалізації є найважливішим показником визначення ефективності проведення основного виду діяльності - реалізації товарів та послуг. Він показує скільки одиниць прибутку приносить кожна одиниця доходу від реалізації.

За досліджуваний період операційна рентабельність діяльності мала тенденцію до скорочення у 2019-2020 рр., а у 2020-2021 рр. зростала. Рівень комерційного доходу постійно збільшувався упродовж 2019-2021 рр.. Зокрема, у 2019-2020 рр. його значення зросло на 5,0%, а у 2020-2021 рр. – на 0,6%.

У той же час операційна рентабельність витрат операційної діяльності мала тенденцію до скорочення у 2019-2020 рр. на 3,6%, а у 2020-2021 рр. – вона збільшилася на 3,0%. При цьому варто звернути увагу на постійну збитковість витрат обігу, що була зумовлена збитковістю торговельної діяльності. Тобто, обсяг витрат обігу постійно перевищував обсяги прибутку

від торговельної діяльності, що свідчить про нерациональність бізнес-моделі підприємства.

Таблиця 2.7

**Динаміка показників ефективності операційної діяльності ПрАТ
«Універмаг «Дитячий світ» за 2019-2021 рр.**

Показники ефективності	Роки			Абсолютний приріст, +/-	
	2019	2020	2021	2019-2020	2020-2021
Операційна рентабельність реалізації (від торгівлі товарами та іншої операційної діяльності), %	16,2	13,6	15,8	-2,6	2,2
Рівень комерційного доходу (лише від торгівлі товарами), %	31,7	36,8	37,4	5,0	0,6
Рентабельність витрат операційної діяльності (операційних витрат), %	19,4	15,8	18,7	-3,6	3,0
Збитковість витрат обігу, %	-48,6	-37,0	-46,1	11,7	-9,2
Коефіцієнт операційного левериджу	1,46	1,58	1,60	0,12	0,02

За досліджуваний період операційна рентабельність діяльності мала тенденцію до скорочення у 2019-2020 рр., а у 2020-2021 рр. зростала. Рівень комерційного доходу постійно збільшувався упродовж 2019-2021 рр.. Зокрема, у 2019-2020 рр. його значення зросло на 5,0%, а у 2020-2021 рр. – на 0,6%.

У той же час операційна рентабельність витрат операційної діяльності мала тенденцію до скорочення у 2019-2020 рр. на 3,6%, а у 2020-2021 рр. – вона збільшилася на 3,0%. При цьому варто звернути увагу на постійну збитковість витрат обігу, що була зумовлена збитковістю торговельної діяльності. Тобто, обсяг витрат обігу постійно перевищував обсяги прибутку від торговельної діяльності, що свідчить про нерациональність бізнес-моделі підприємства.

Аби більш глибоко дослідити проблему збитковості торговельної діяльності підприємства, варто взяти до уваги динаміку коефіцієнта операційного леверіджу. Значення даного показника мало постійну тенденцію до зростання упродовж 2019-2021 рр. Так, у 2019 році коефіцієнт операційного леверіджу становив 1,46 пункти, у 2020 році – 1,58 пункти, у 2021 році – 1,60 пунктів. Як бачимо, операційний леверідж постійно зростає, що повинно було б мати позитивний вплив на формування прибутку від торгівлі товарами. Відтак зрозуміло, що причина збитковості торговельної діяльності ПрАТ «Універмаг «Дитячий світ» полягає у динаміці та обсягах витрат обігу.

Обсяги валового прибутку на підприємстві є недостатніми, аби покривати його витрати обігу, що і зумовлює збитковість торговельної діяльності. Також варто звернути уваги на показники, що відображають спрямованість динаміки чистого доходу, собівартості реалізованих товарів, витрат обігу та збитків від торговельної діяльності.

Як свідчать дані, наведені на рис. 2.5, у 2020-2021 рр. темпи зростання витрат обігу у динаміці були вищими, порівняно з темпами зростання чистого доходу. При цьому темпи зміни чистого доходу та собівартості були майже рівними, що свідчило про відсутність приросту рівня торговельної націнки на товари підприємства. Не допустити значного зростання операційного збитку у 2021 році підприємству вдалося лише завдяки заходам економії, в результаті яких відбулося скорочення адміністративних та збутових витрат.

Характеризуючи показники рентабельності використання ресурсного потенціалу, то тут можна зробити неоднозначні висновки (табл. 2.8). В першу чергу варто зазначити, що результати оцінювання показників рентабельності за показниками чистого та операційного прибутку відрізняють на користь варіанту, який використовує як базу чистий прибуток. Це зумовлено тим, що чистий фінансовий результат перевищує фінансовий результат від операційної діяльності за рахунок отримання підприємством доходів від фінансової

діяльності. Тому, на наш погляд, оцінка рентабельності за операційними показниками фінансового результату є більш інформативною.

Таблиця 2.8

Динаміка показників рентабельності використання ресурсного потенціалу ПрАТ «Універмаг «Дитячий світ» за 2019-2021 рр.

Показники ефективності	Фактичне значення, %			Абсолютний приріст, +/- (%)	
	2019	2020	2021	2019-2020	2020-2021
Показники рентабельності за чистим прибутком					
Рентабельність витрат на оплату праці	162,0	140,9	130,5	-21,2	-10,4
Рентабельність основних засобів	89,6	69,8	59,5	-19,9	-10,3
Рентабельність оборотних активів	19,9	15,8	14,1	-4,0	-1,7
Рентабельність власного капіталу	20,0	16,1	13,8	-3,9	-2,4
Показники рентабельності за операційним прибутком					
Рентабельність витрат на оплату праці	103,6	90,2	106,6	-13,4	16,4
Рентабельність основних засобів	57,3	44,7	48,6	-12,6	3,9
Рентабельність оборотних активів	12,7	10,1	11,5	-2,6	1,4
Рентабельність власного капіталу	12,8	10,3	11,2	-2,4	0,9

Рентабельність витрат на оплату праці свідчить про ефективність використання фонду оплати праці та трудових ресурсів також. У 2020 році даний показник знизився за рахунок зниження фінрезультату від операційної діяльності. Це було наслідком непродуманої політики управління витратами – постійні витрати були досить значними, а з іншого боку – обсяги реалізації (товарообороту), а також операційної оренди не збільшувались у цьому періоді. У 2021 році показник рентабельності оплати праці незначно зріс за рахунок скорочення обсягу цих витрат. Рентабельність основних засобів, оборотних активів та власного капіталу відносно чистого прибутку у 2021 році знизилась порівняно з 2020-м роком за рахунок падіння фінансового

результату від позареалізаційних операцій. Однак, відносно прибутку від операційної діяльності ці показники у 2021 році дещо покращилися. Тому можна зробити висновки про неефективне використання власних фінансових ресурсів, оборотних активів та основних засобів у 2021 році в плані здатності цих ресурсів формувати прибуток від господарської діяльності. Проаналізуємо показники розподілу і використання прибутку підприємства. Для цього скористаємося даними фінансового відділу підприємства ПрАТ «Універмаг «Дитячий світ».

Таблиця 2.9

**Динаміка показників розподілу та використання чистого прибутку
ПрАТ «Універмаг «Дитячий світ» за 2019-2021 рр., тис.грн**

Показники	Роки			Абсолютний приріст, тис.грн		Темп приросту, %	
	2019	2020	2021	2020 / 2019	2021 / 2020	2020 / 2019	2021 / 2020
Виплати власникам (дивіденди)	422,0	408,0	367,0	-14	-41	-3,3	-10,0
Спрямування прибутку до зареєстрованого капіталу (реінвестування)	17625,0	13448,0	10139,0	-4177	-3309	-23,7	-24,6
Сума чистого прибутку на створення спеціальних фондів (соціальний розвиток)	614,0	1561,0	1462,0	947	-99	154,2	-6,3
Сума чистого прибутку на матеріальне заохочення	244,0	205,0	184,0	-39	-21	-16,0	-10,2
Загальна сума чистого прибутку	18905,0	15622,0	12152,0	-3283	-3470	-17,4	-22,2

Як свідчать дані табл. 2.9, розподіл чистого прибутку ПрАТ «Універмаг «Дитячий світ» у 2019-2021 рр. здійснювався за наступними напрямками:

- реінвестування у діяльність підприємства - на заміну торговельного обладнання, заміни інженерних споруд, ремонту приміщень та решта суми - на ремонт адміністративних приміщень;

- на соціальний розвиток – виплати робітникам-воїнам АТО, які працювали на підприємстві, поздоровлення зі святами (подарунки);

- на матеріальне заохочення - виплати компенсацій персоналу, які не включені у фонд оплати праці; фінансування перебування для деяких працівників в оздоровчих закладах;

- на виплату власникам - фонд дивідендів.

З даних підприємства можемо бачити, що основною статтею розподілу та використання чистого прибутку є його реінвестування у бізнес, а саме у заміну та оновлення необоротних активів. У 2019 році підприємством було реінвестовано 17625,0 тис.грн чистого прибутку, у 2020 році цей показник зменшився на 4177 тис.грн за рахунок зниження обсягу чистого прибутку в цьому періоді, у 2021 році сума реінвестування прибутку скоротилася на 3309 тис.грн.

Важливою статтею розподілу чистого прибутку є соціальний розвиток, фонд фінансування якого у 2020 році було збільшено на 947 тис.грн, однак у 2021 році цей фонд було дещо скорочено на 99 тис.грн в цілях економії.

Як бачимо з рис. 2.6, у структурі розподілу прибутку підприємства ПрАТ «Універмаг «Дитячий світ» на напрямок його реінвестування у розвиток бізнесу припадало 83% у 2021 році. На решту напрямків припадало 17% від загального обсягу чистого прибутку. Поступово збільшувалася питома вага такого напрямку як «Створення спеціальних цільових фондів», яка у 2019 році складала 3% у 2020 році – 10%, у 2021 році – 12%.

Для підвищення ефективності діяльності дуже важливо, аби при розподілі прибутку було досягнуто оптимальності у задоволенні інтересів держави та працівників. Для ПрАТ «Універмаг «Дитячий світ» – це прозорість в податках та ефективне стимулювання працівників.

У процесі аналізу розподілу вивчити виконання плану по розподілу та використанню прибутку, для того фактичні дані про виконання прибутку за всіма напрямками порівнюються з даними плану та з'ясовуються причини відхилення від плану за кожним напрямом використання прибутку (табл. 2.10).

Таблиця 2.10

**Аналіз розподілу та використання чистого прибутку
ПрАТ «Універмаг «Дитячий світ» у 2019-2021 рр., тис.грн**

Показники	План, тис.грн			Факт, тис.грн			Рівень виконання плану, %		
	2019	2020	2021	2019	2020	2021	2019	2020	2021
Виплати власникам (дивіденди)	426	404	378	422	408	367	99	101	97
Спрямування прибутку до зареєстрованого капіталу	17195	14156	10241	17625	13448	10139	103	95	99
Сума чистого прибутку на створення спеціальних (цільових) фондів	624	1530	1448	614	1561	1462	98	102	101
Сума чистого прибутку на матеріальне заохочення	254	203	194	244	205	184	96	101	95
Загальна сума чистого прибутку	18499	16293	12261	18905	15622	12152	102	96	99

Таким чином, аналізуючи дані таблиці 2.10, ми можемо визначити, що планом у 2021 році передбачалося спрямувати 12261 тис.грн на окремі напрямки використання прибутку, а фактично його було використано на 12152 тис.грн (на 1%) менше, в тому числі:

- планом передбачалося використати на реінвестування у бізнес 10241 тис.грн чистого прибутку, а фактично було використано 10139 тис.грн, що менше плану на 102 тис.грн.;

- на соціальний розвиток планом передбачалося використати 1448 тис.грн, а фактично було використано 1462 тис.грн (на 14 тис.грн або більше запланованого);

- на матеріальне заохочення планом передбачалося використати 194 тис.грн, а фактично було використано 184 тис.грн (на 10 тис.грн менше запланованого);

- на виплати власникам планом передбачалося використати 378 тис.грн, і фактично було використано 367 тис.грн. грн (на 11 тис.грн менше запланованого).

Отже, було проведено аналіз основних показників рентабельності діяльності, що відображають результативність роботи підприємства. За досліджуваний період операційна рентабельність діяльності мала тенденцію до скорочення у 2019-2020 рр., а у 2020-2021 рр. зростала. Рівень комерційного доходу постійно збільшувався упродовж 2019-2021 рр.. Зокрема, у 2019-2020 рр. його значення зросло на 5,0%, а у 2020-2021 рр. – на 0,6%. У той же час операційна рентабельність витрат операційної діяльності мала тенденцію до скорочення у 2019-2020 рр. на 3,6%, а у 2020-2021 рр. – вона збільшилася на 3,0%. Рентабельність основних засобів, оборотних активів та власного капіталу відносно чистого прибутку у 2021 році знизилась порівняно з 2020-м роком за рахунок падіння фінансового результату від позареалізаційних операцій. Однак, відносно прибутку від операційної діяльності ці показники у 2021 році дещо покращилися. Тому можна зробити висновки про неефективне використання власних фінансових ресурсів, оборотних активів та основних засобів у 2021 році в плані здатності цих ресурсів формувати прибуток від господарської діяльності. Було проаналізовано особливості розподілу прибутку підприємства. У структурі розподілу прибутку підприємства ПрАТ «Універмаг «Дитячий світ» на напрямок його реінвестування у розвиток бізнесу припадало 83% у 2021 році. На решту напрямків припадало 17% від загального обсягу чистого прибутку. Поступово збільшувалася питома вага такого напрямку як «Створення

спеціальних цільових фондів», яка у 2019 році складала 3% у 2020 році – 10%, у 2021 році – 12%.

2.3. Оцінка впливу факторів на формування прибутку та ефективність його використання на підприємстві

Оцінка впливу факторів на формування прибутку та ефективність його використання на підприємстві передбачає послідовний аналіз внутрішніх та зовнішніх чинників, які впливають на формування фінансових результатів ПрАТ «Універмаг «Дитячий світ». Пропонується здійснити оцінку зовнішніх та внутрішніх чинників впливу на формуванні і ефективність використання прибутку за такими напрямками:

- дослідження факторів зовнішнього макросередовища: політико-правового, ринкового, макроекономічного;
- дослідження факторів зовнішнього мікросередовища: конкурентного, маркетингового, тощо;
- дослідження факторів внутрішнього середовища: обсягів діяльності, витрат обігу, рівня комерційного доходу, тощо.

Розглянемо детальніше кожен групу чинників.

1. Дослідження факторів зовнішнього макросередовища

Макроекономічна ситуація та макроекономічна стабільність є важливим фактором стимулювання ділової активності на ринках товарів та послуг. Варто відмітити, що макроекономічна стабільність визначає в значній мірі темпи розвитку товарообороту у сфері роздрібної торгівлі. Для аналізу впливу факторів макросередовища на обсяги прибутку ПрАТ «Універмаг «Дитячий світ» використано кореляційно-регресійні моделі взаємозв'язку показників, що наведені в табл. 2.11. До цих показників відносяться:

- обсяг ВВП;
- витрати домогосподарств;
- товарооборот у сфері роздрібної торгівлі.

Для аналізу було взято наведені показники за останні 4 роки.

Таблиця 2.11

Аналіз впливу макрофакторів на обсяги прибутку ПрАТ «Універмаг «Дитячий світ» у 2018-2021 рр.

Рік	Обсяг ВВП, млн.грн	Середньомісячні витрати на 1-не домогосподарство, тис.грн	Товарооборот у роздрібній торгівлі, млн.грн	Чистий прибуток, тис.грн
2018	1586915	4048,9	438342	17948
2019	1988544	4952	477967	18905
2020	2385367	5720,4	555975	15622
2021	2982920	7139,4	586330	12152

На основі даних таблиці 2.11 побудуємо кореляційно-регресійні моделі взаємозалежності наведених показників (рис. 2.7-2.9).

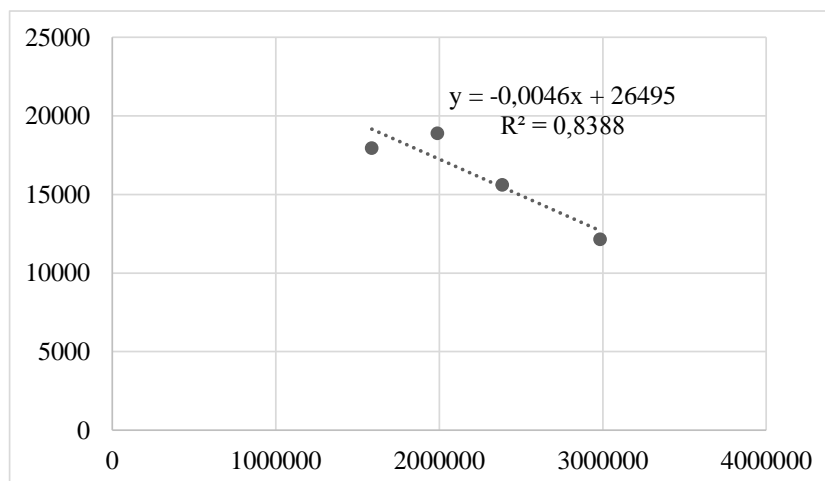


Рис. 2.1. Залежність обсягу чистого прибутку ПрАТ «Універмаг «Дитячий світ» від ВВП у 2018-2021 рр.

З даних рис. 2.1 можемо бачити, що коефіцієнт еластичності зміни обсягу чистого прибутку ПрАТ «Універмаг «Дитячий світ» в залежності від зміни ВВП становить $-0,0046$, тобто зростання реального ВВП на 1% призводило в середньому за досліджуваний період до зниження чистого прибутку на $0,0046\%$. Позитивна динаміка реального ВВП не супроводжувалася позитивною динамікою фінансових результатів. Причиною

цьому може бути фактор конкуренції та зниження обсягів діяльності ПрАТ «Універмаг «Дитячий світ» з причини впливу внутрішніх факторів.

Залежність прибутку ПрАТ «Універмаг «Дитячий світ» від фактору середньомісячних витрат домогосподарств наведено на рис. 2.2.

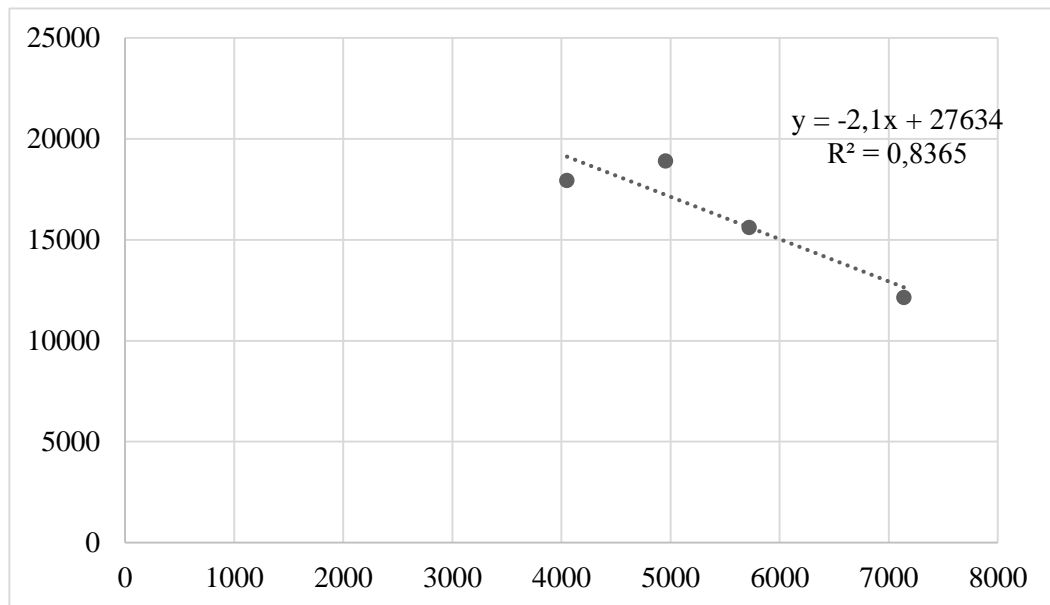


Рис. 2.2. Залежність обсягу чистого прибутку ПрАТ «Універмаг «Дитячий світ» від середньомісячних витрат домогосподарств у 2018-2021 рр.

З даних рис. 2.8 можемо бачити, що коефіцієнт еластичності зміни обсягу чистого прибутку ПрАТ «Універмаг «Дитячий світ» в залежності від середньомісячних витрат домогосподарств $-2,1$, тобто зростання витрат домогосподарств не призводило до позитивних змін у чистому прибутку. Натомість, при зростанні показника витрат домогосподарств на 1% обсяги чистого прибутку підприємства зменшувалися на $2,1\%$.

Економічний фактор обсягу роздрібного товарообороту впливає на поведінку, пріоритети та цільові межі діяльності торговельних підприємств на ринку ритейлу. Залежність прибутку ПрАТ «Універмаг «Дитячий світ» від фактору роздрібного товарообороту в економіці України наведено на рис. 2.9.

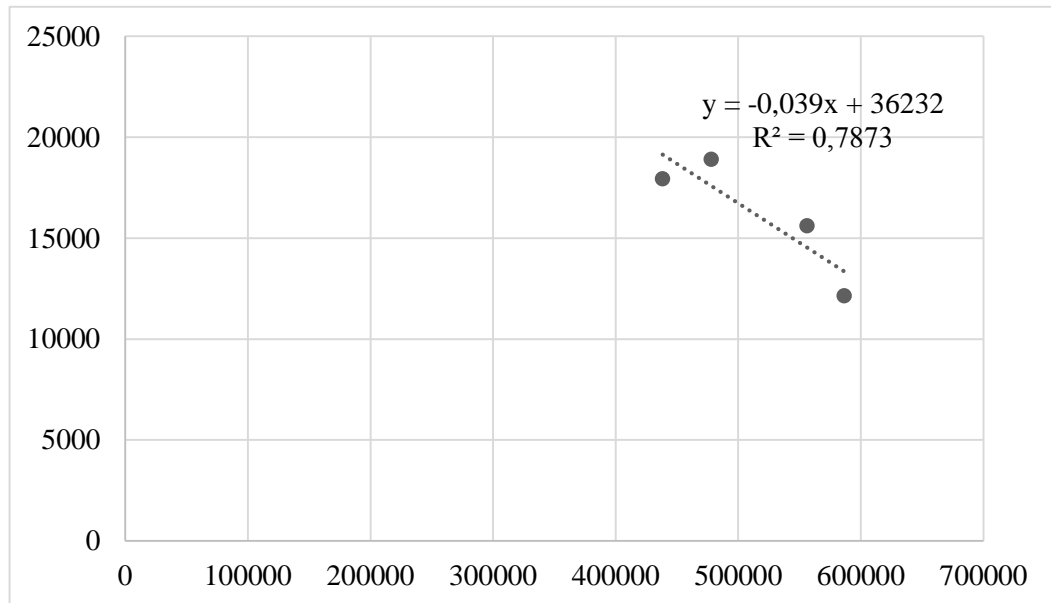


Рис. 2.3. Залежність обсягу чистого прибутку ПрАТ «Універмаг «Дитячий світ» від фактору роздрібного товарообороту в економіці України у 2018-2021 рр.

Вплив фактору роздрібного товарообороту на обсяг чистого прибутку мав аналогічний характер, як і два попередні фактори. Зростання товарообороту роздрібної торгівлі не мало позитивного характеру впливу на обсяги чистого прибутку.

Узагальнюючи вплив макроекономічних факторів на обсяги чистого прибутку, відмітимо, що макроекономічні показники економіки держави свідчать про розвиток економіки в цілому (зменшення рівня безробіття, зростання ВВП), але цей розвиток супроводжується відносно високими темпами інфляції, що частково нівелює темпи розвитку економіки держави і разом з цим уповільнює зростання продажів. Серед негативно діючих факторів слід відмітити фактори пов'язані з банківським та фінансовим сектором в цілому. Фінансова система України перебуває в кризовому стані, що робить ускладнює можливості використання кредитних інструментів при розрахунках за товари.

Розглянемо тепер фактори зовнішнього мікросередовища середовища, що впливають на обсяги прибутку та ефективності діяльності ПрАТ «Універмаг «Дитячий світ».

2. Оцінка впливу факторів зовнішнього мікросередовища на обсяги прибутку та ефективності діяльності ПрАТ «Універмаг «Дитячий світ».

Пропонуємо здійснити експертну оцінку факторів мікросередовища на основі методу аналізу стратегічних зон господарювання. Рівень значущості кожного фактору визначався експертом, яким виступав адміністратор підприємства ПрАТ «Універмаг «Дитячий світ». Результати експертного оцінювання стратегічних зон формування ефективності управління прибутком наведено у табл. 2.12.

Таблиця 2.12

Результати експертного оцінювання впливу зовнішніх факторів мікросередовища на управління прибутком підприємства

Фактори	Оцінка, балів (за 5 ти бальною шкалою)	Рівень значущості показників, пунктів	Оціночний поточний бал
Економічна стратегічна зона (ЕСЗ)			
Прибутковість діяльності	4	0,30	1,20
Оборотність ресурсів	3	0,30	0,90
Фінансовий стан	3	0,25	0,75
Продуктивність роботи персоналу	3	0,15	0,45
<i>Сумарний бал в рамках зони</i>	-	-	<i>3,70</i>
Конкурентна стратегічна зона (КСЗ)			
Наявність асортименту послуг	3	0,35	1,05
Параметри якості обслуговування	4	0,35	1,40
Рівень відвідуваності	4	0,30	1,20
<i>Сумарний бал в рамках зони</i>	-	-	<i>3,65</i>
Операційна стратегічна зона (ОСЗ)			
Налагодження процесів рекламування послуг	3	0,30	0,9
Якість сервісного обслуговування порівняно з бажаним рівнем	4	0,20	0,8
Умови подальшого росту технологічної ефективності роботи	4	0,50	2
<i>Сумарний бал в рамках зони</i>	-	-	<i>3,70</i>
Маркетингова стратегічна зона (МСЗ)			
Рівень розвитку системи просування послуг	3	0,40	1,2
Наявність маркетингових комунікацій	4	0,30	1,2
Цінова політика	3	0,30	0,9
<i>Сумарний бал в рамках зони</i>	-	-	<i>3,30</i>

На основі отриманих даних можемо виділити граничні точки впливу факторів мікросередовища на обсяги прибутку в рамках кожної стратегічної зони господарювання. Значення граничної точки в межах кожної стратегічної зони відповідає сумарному оціночному показнику сили впливу мікрофактора на обсяг прибутку та результативність роботи підприємства. Для оцінки рівня впливу факторів необхідно знайти співвідношення отриманих значень граничних точок з еталонними значеннями. Відповідні розрахунки еталонних значень для кожного фактору в межах стратегічних зон наведено у табл. 2.13.

Таблиця 2.13

Оцінка еталонних значень факторів впливу на прибуток ПрАТ

«Універмаг «Дитячий світ»

Фактори	Еталонна оцінка, балів	Рівень значущості показників, пунктів	Еталонний сумарний бал
1	2	3	4 = 2*3
<i>Економічна стратегічна зона (ЕСЗ)</i>			
Прибутковість діяльності	5	0,3	1,5
Оборотність ресурсів	5	0,3	1,5
Фінансовий стан	5	0,25	1,25
Продуктивність роботи персоналу	5	0,15	0,75
<i>Сумарний бал в рамках зони</i>	-	-	<i>5,0</i>
Наявність асортименту послуг	5	0,35	1,75
Параметри якості обслуговування	5	0,35	1,75
Рівень відвідуваності	5	0,30	1,5
<i>Сумарний бал в рамках зони</i>	-	-	<i>5,0</i>
<i>Операційна стратегічна зона (ОСЗ)</i>			
Насиченість ринку орендних послуг	5	0,3	1,5
Бар'єри входу на ринок	5	0,2	1
Умови регулювання ринку	5	0,5	2,5
<i>Сумарний бал в рамках зони</i>	-	-	<i>5,0</i>
<i>Маркетингова стратегічна зона (МСЗ)</i>			
Рівень розвитку системи просування	5	0,4	2
Наявність маркетингових комунікацій	5	0,3	1,5
Цінова політика	5	0,3	1,5
<i>Сумарний бал в рамках зони</i>	-	-	<i>5,0</i>

На основі отриманих значень показників у табл. 2.11 та 2.12 можемо визначити області формування еталонного та фактичного впливу факторів на прибуток в межах окремих зон.

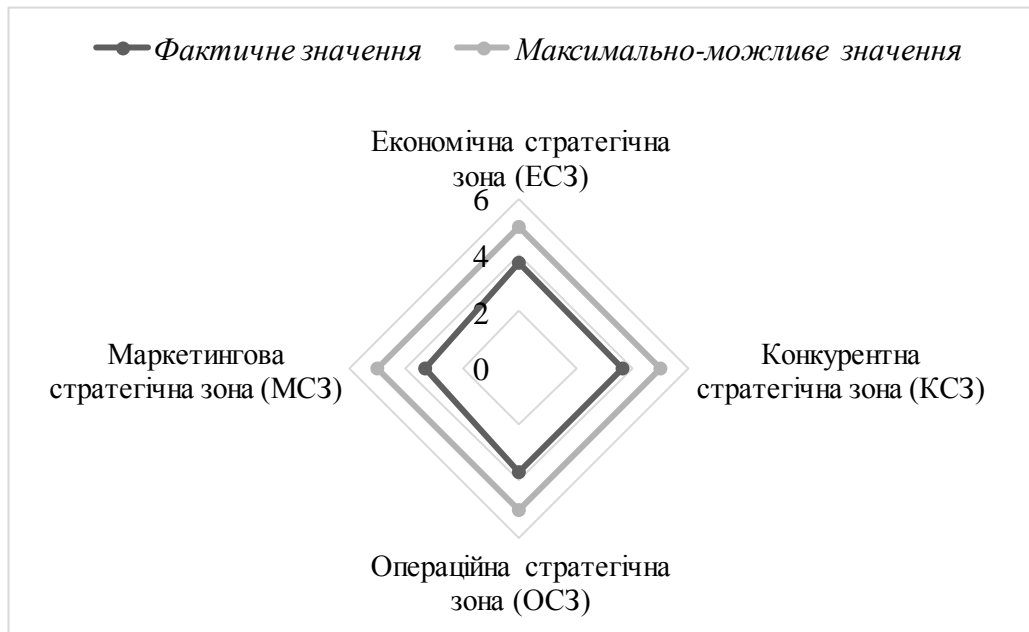


Рис. 2.4. Порівняння оціночних та еталонних значень факторів в межах стратегічних зон впливу прибутком ПрАТ «Універмаг «Дитячий світ»

Як свідчать результати розрахунків, наведених на рис. 2.10, досліджуване підприємство має слабкі сторони у всіх стратегічних зонах господарювання, що негативно впливає на потенціал до формування позитивних фінансових результатів.

Надалі проведемо кількісну оцінку факторів впливу на обсяги прибутку. При цьому будемо аналізувати вплив екстенсивних та інтенсивних факторів. До інтенсивних факторів відносяться рівень операційного доходу, рівень витрат обігу, оборотність оборотних активів, рентабельність реалізації, рентабельність власного капіталу, тощо. Основними екстенсивними факторами, які впливають на обсяги прибутку від реалізації товарів є обсяг чистого доходу, рівень операційного доходу та обсяги витрат обігу

Кількісна оцінка факторів, що впливають на обсяг прибутку підприємства, передбачає визначення впливу основних показників формування прибутку та показників ресурсного потенціалу підприємства на

зміну прибутку. Серед найважливіших факторів, що вплинули на зміну фінансового результату від операційної діяльності слід віднести зміни обсягу товарообороту, суми поточних витрат, рівня комерційного доходу та рентабельності реалізації, тощо.

В табл. 2.14. наведено оцінку впливу обсягу виручки від реалізації та рентабельності продажів на обсяг чистого прибутку ПрАТ «Універмаг «Дитячий світ».

Таблиця 2.14

Оцінка впливу факторів на обсяг чистого прибутку ПрАТ «Універмаг «Дитячий світ» за 2019-2021 рр.

Показники	Алгоритм	Значення по рокам			Абсолютне відхилення (+/-)	
		2019	2020	2021	2020 /2019	2021 /2020
1	2	3	4	5	6	7
Чистий дохід від реалізації, тис. грн.	Д	47949	51369	39421	3420	-11948
Коефіцієнт рентабельності доходу від реалізації, од.	$Kp = \text{ПОд} / \text{Д}$	0,394	0,304	0,308	-0,090	0,004
Чистий прибуток, тис.грн.	ПОд	18905	15622	12152	-3283	-3470
<i>Зміна чистого прибутку, в т.ч.:</i>						
За рахунок зміни чистого доходу підприємства, тис. грн.		$\Delta \text{ПР}_{\text{ПОд}} = \Delta \text{Д} * Kp$			1348,4	-3633,5
За рахунок рентабельності доходу (виручки) від реалізації, тис.грн.		$\Delta \text{ПР}_{Kp} = \text{Д} * \Delta Kp$			-4631,4	163,5

На основі проведеного факторного аналізу можна сказати, що у 2020 році порівняно з 2019-м роком обсяг чистого прибутку зменшився на 3283 тис.грн., в тому числі за рахунок зміни доходів від реалізації обсяг чистого прибутку зріс на 1348,4 тис.грн., а за рахунок зменшення рентабельності реалізації на

0,09 обсяг чистого прибутку зменшився на 4631,4 тис.грн. У 2021 році порівняно з 2020-м роком обсяг чистого прибутку зменшився на 3470 тис.грн., в тому числі за рахунок скорочення доходів від реалізації на 11948 тис.грн. обсяг чистого прибутку зменшився на 3633,5 тис.грн., а за рахунок зростання рентабельності реалізації на 0,004 обсяг чистого прибутку зріс на 163,5 тис.грн.

Таблиця 2.15

**Оцінка впливу факторів на обсяг операційного прибутку ПрАТ
«Універмаг «Дитячий світ» за 2019-2021 рр.**

Показники	Алгоритм	Значення по рокам			Абсолютне відхилення (+/-)	
		2019	2020	2021	2020/2019	2021/2020
Чистий дохід від реалізації, тис. грн.	Д	47949	51369	39421	3420	-11948
Валовий прибуток, тис.грн.	ВП	15217	18886	14741	3669	-4145
Витрати обігу, тис.грн.	ВО	29 619	29 960	27 359	341	-2601
Рівень витрат обігу, %	$R_{VO} = VO / Д * 100\%$	62	58	69	-3	11
Рівень комерційного доходу, %	$R_{KD} ВП / Д * 100\%$	32	37	37	5	1
Прибуток від торгівлі товарами, тис.грн.	КП = ВП-ВО	-14 402	-11 074	-12 618	3328	-1544
Зміна операційного прибутку, в т.ч.:						
За рахунок доходу (виручки) від реалізації, тис. грн.	$\Delta ПР_{Под} = \Delta Д * (R_{KO0} - R_{VO0}) / 100$				-1027,2	2575,7
За рахунок зміни рівня комерційного доходу	$\Delta ПР_{Под} = Д_1 * (R_{KO1} - R_{VO0}) / 100 - Д_1 * (R_{KO0} - R_{VO0}) / 100$				18012,9	8746,0
За рахунок зміни рівня витрат обігу	$\Delta ПР_{Под} = Д_1 * (R_{KO1} - R_{VO1}) / 100 - Д_1 * (R_{KO1} - R_{VO0}) / 100$				-13657,6	-12865,7

В табл. 2.15 наведено аналіз впливу чистого доходу (товарообороту), рівня комерційного доходу та рівня витрат обігу на обсяг прибутку від реалізації товарів підприємства ПрАТ «Універмаг «Дитячий світ».

Як свідчать дані табл. 2.15, у 2019 році обсяг прибутку від реалізації товарів зріс на 3328 тис.грн., в тому числі зростання прибутку від торгівлі товарами було зумовлене наступними факторами:

- за рахунок зменшення чистого доходу відбулося зниження чистого прибутку на 1027,2 тис.грн.;
- за рахунок зміни рівня комерційного доходу відбулося зростання операційного прибутку на 18012,9 тис.грн.;
- зміна рівня витрат обігу зумовила зниження прибутку від торгівлі на 13657,6 тис.грн.

Впродовж 2020-2021 рр. обсяг прибутку від торгівлі товарами скоротився на 1544 тис.грн., в тому числі за рахунок впливу наступних факторів:

- за рахунок зміни чистого доходу відбулося зростання прибутку від торгівлі товарами на 2575,7 тис.грн.;
- за рахунок зміни рівня комерційного доходу відбулося зростання прибутку від торгівлі товарами на 8746,0 тис.грн.;
- зміна рівня витрат обігу зумовила зниження прибутку від торгівлі на 12865,7 тис.грн.

Отже, у даному пункті було проаналізовано основні фактори зовнішнього та внутрішнього середовища, які впливали на обсяги прибутку та результативність діяльності підприємства. Визначено, що макрочинники не мали вираженого позитивного впливу на прибутковість діяльності ПрАТ «Універмаг «Дитячий світ». Узагальнюючи вплив макроекономічних факторів на обсяги чистого прибутку, відмітимо, що макроекономічні показники економіки держави свідчать про розвиток економіки в цілому (зменшення рівня безробіття, зростання ВВП), але цей розвиток супроводжується відносно високими темпами інфляції, що частково нівелює темпи розвитку економіки

держави і разом з цим уповільнює зростання продажів. Серед негативно діючих факторів слід відмітити фактори пов'язані з банківським та фінансовим сектором в цілому. Характеризуючи вплив внутрішніх факторів на формування прибутку, варто відмітити, що відносні показники (рівень витрат обігу, рівень комерційного доходу) впливають на фінансовий результат в більшій мірі, аніж абсолютні показники (товарооборот, витрати обігу, собівартість). Це свідчить про наявність прихованих резервів до зростання прибутку за рахунок оптимізації процесів управління його формуванням та використанням.

РОЗДІЛ 3. ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ ФОРМУВАННЯМ ТА ВИКОРИСТАННЯМ ПРИБУТКУ

3.1. Обґрунтування напрямків вдосконалення процесу управління формуванням та використанням прибутку на підприємстві

За результатами дослідження, проведеного у другому розділі, можна узагальнити наявні недоліки, властиві системі управління формуванням та використанням прибутку підприємства ПрАТ «Універмаг «Дитячий світ»:

1) Зона торговельного обслуговування покупців характеризується досить низькими показниками якості сервісу. Покупці досить часто скаржаться на персонал універмагу у неувважності, небажанні допомогти. Про це свідчать численні відгуки покупців на різних форумах, присвячених якості торговельного сервісу. Внаслідок наведеної ситуації підприємство ПрАТ «Універмаг «Дитячий світ» втрачає багатьох клієнтів, не формує достатнього попиту, аби забезпечити цільові межі своєї діяльності.

2) Недосконалість сайту інтернет-магазину «Дитячий світ». Підприємство має власний інтернет-магазин, над яким воно працювало декілька років. Однак, на поточний момент версія сайту інтернет-магазину є занадто застарілою і має такі недоліки: сам сайт написаний на застарілій технології, що не дозволяє ефективно здійснювати його розкрутку в Інтернет би підвищити попит на товари підприємства; на сайті відсутня можливість сплатити банківською картою, пропонується лише варіант оплати готівкою або накладеним платежем у сервісі Нової пошти; сам веб-інтерфейс сторінки є слабо адаптованим під користувача, має певні проблеми при відкритті на мобільних пристроях; на сайті часто відображається інформація про товари, які фактично відсутні у продажу або взагалі вилучені з товарного асортименту.

Усе наведене вище не дозволяє використовувати сайт інтернет-магазину «Дитячий світ» як сучасний важливий інструмент зростання обсягів реалізації, та, відповідно, прибутку підприємства.

3) Слабким місцем у процесі управління прибутком є також політика стосовно управління товарним асортиментом, запасами та комунікаціями з постачальниками. Досить часто на підприємстві виникає ситуація, коли потрібні для покупців товари не надходять вчасно від постачальників. З іншого боку, не налагодженими є процедури формування оптимальних партій замовлення товарів. Така ситуація призводиться до втраченого товарообороту, та, відповідно, до недоотримання прибутку.

Враховуючи вищесказане, можна запропонувати наступні напрямки удосконалення управління формуванням та використання прибутку на підприємстві ПрАТ «Універмаг «Дитячий світ»:



Рис. 3.1. Напрямок удосконалення управління формуванням та використання прибутку на підприємстві ПрАТ «Універмаг «Дитячий світ»

Наведені напрямки стосують зміни окремих бізнес-процесів у операційній діяльності підприємства. Впровадження кожного напрямку дозволить змінити ці процеси у напрямку покращення рівня торговельного

обслуговування, оптимізації витрат обігу та скорочення втрат потенційного попиту покупців. Обґрунтуємо наведені напрямки більш детально.

1. Удосконалення мотивації працівників

Необхідність впровадження нових моделей стимулювання персоналу визначена проблемою мотивації персоналу на підприємстві. Поточна система стимулювання працівників побудована таким чином, що заробітна плата пов'язана тільки з результативністю підприємства в цілому. Однак, показники результативності окремих працівників нівелюються. Для подолання зазначених проблем пропонується розглянути можливість впровадження однієї з сучасних моделей матеріального стимулювання «Гнучка сітка» або «Грейд». Обґрунтуємо можливості використання моделі «Гнучка сітка» та модель «Грейд» для підприємства ПрАТ «Універмаг «Дитячий світ».

Таблиця 3.1

Модель визначення додаткової заробітної плати (преміальної частини фонду оплати праці) за моделлю «Гнучка сітка»

Категорії персоналу	Коефіцієнти до розрахунку додаткової заробітної плати		
	Підсумки роботи по підприємстві в цілому	Підсумки роботи відділу	Виконання функціональних обов'язків
	Від 0,1 до 0,8	0,01-0,5	0,01-0,5
1	2	3	4
Директор	0,4		0,1
Заступник директора	0,35		0,15
Адміністратор універмагу	0,1		0,12
Юрист	0,1		0,3
Офіс-менеджер	0,1		0,3
Відділ торговельного обслуговування			
в т.ч.			
Начальник торговельних секцій	0,1	0,15	0,05
Продавець-касир		0,08	0,05
Продавець-консультант		0,08	0,05
Менеджер з постачання		0,16	0,08
Товарознавець		0,1	0,08
Працівник складу		0,08	0,07
Фінансово-економічний відділ			
в т.ч.			

Продовження табл. 3.1

1	2	3	4
Начальник фінансово-економічного відділу		0,19	0,05
Старший економіст		0,05	0,16
Економіст I категорії		0,05	0,16
Бухгалтерія			
в т.ч.			
Головний бухгалтер		0,16	0,05
Бухгалтер-обліковець		0,03	0,1
Бухгалтер з заробітної плати		0,05	0,14
Відділ кадрів			
в т.ч.			
Начальник відділу кадрів		0,15	0,05
Обліковець		0,1	0,05
Адміністративно-господарський відділ			
в т.ч.			
Інженер-електрик		0,03	0,17
Вантажник		0,03	0,17
Водій		0,03	0,17
Охоронець		0,03	0,12
Прибиральниця		0,03	0,17

Розмір основного посадового окладу на плановий період береться, виходячи з результатів планування фонду заробітної плати. Розрахунок додаткової заробітної плати за моделлю «Гнучка сітка» має здійснюватися виходячи з коефіцієнтів розрахунку додаткового посадового окладу. Пропозиції щодо визначення посадових окладів працівників ПрАТ «Універмаг «Дитячий світ» за моделлю «Гнучка сітка» наведено у табл. 3.1.

Розрахунок преміальної частини заробітної плати за моделлю «Грейд» базується на визначенні рівня значущості окремої посади, а також складності виконання нею посадових обов'язків та впливу результатів роботи посади на результати роботи універмагу. Модель системи грейдів для персоналу ПрАТ «Універмаг «Дитячий світ» наведено у табл. 3.2.

Таблиця 3.2

Модель визначення додаткової заробітної плати (преміальної частини фонду оплати праці) за моделлю «Грейд»

Категорії персоналу	Система грейдів		
	Грейд посади	Грейд за виконання плану	Грейд за складність роботи
	% (від 0 до 80)	% (від 0 до 50)	% (від 0 до 50)
Директор	40,00%	15,00%	-
Заступник директора	40,00%	30,00%	-
Адміністратор універмагу	40,00%	3,00%	-
Юрист	60,00%	3,00%	-
Офіс-менеджер	40,00%	3,00%	-
Відділ торговельного обслуговування			
в т.ч.			
Начальник торговельних секцій	15,00%	25,00%	-
Продавець-касир	15,00%	10,00%	15,00%
Продавець-консультант	15,00%	10,00%	15,00%
Менеджер з постачання	-	40,00%	-
Товарознавець	5,00%	40,00%	-
Працівник складу	5,00%	40,00%	-
Фінансово-економічний відділ			
в т.ч.			
Начальник фінансово-економічного відділу	25,00%	15,00%	-
Старший економіст	15,00%	10,00%	15,00%
Економіст I категорії	15,00%	10,00%	15,00%
Бухгалтерія			
в т.ч.			
Головний бухгалтер	30,00%	5,00%	-
Бухгалтер-обліковець	5,00%	-	30,00%
Бухгалтер з заробітної плати	10,00%	-	30,00%
Відділ кадрів			
в т.ч.			
Начальник відділу кадрів	25,00%	15,00%	-
Обліковець	25,00%	15,00%	-
Адміністративно-господарський відділ			
в т.ч.			
Інженер-електрик	5,00%	-	30,00%
Вантажник	5,00%	-	25,00%
Водій	5,00%	-	15,00%
Охоронець	5,00%	-	20,00%
Прибиральниця	5,00%	-	25,00%

Наведені моделі удосконалення мотивації персоналу матимуть наслідком зростання рівня зацікавленості співробітників ПрАТ «Універмаг «Дитячий світ» у результатах своєї роботи. Це дозволить зупинити процес втрати покупців, що має збільшити обсяги діяльності та фінансові результати універмагу. При цьому впровадження наведених систем оплати праці не вплине на зростання витрат з фонду оплати праці, але удосконалить перерозподіл перміальної його частин між членами трудового колективу підприємства.

2. Удосконалення сайту інтернет-магазину «Дитячий світ»

Виходячи з проведеного порівняльного аналізу онлайн-просування сайту ПрАТ «Універмаг «Дитячий світ» та інших підприємств сфери торгівлі, можна запропонувати наступні напрямки вдосконалення сайту інтернет-магазину «Дитячий світ»:

Таблиця 3.3

Основні напрямки вдосконалення сайту інтернет-магазину ПрАТ «Універмаг «Дитячий світ»

Напрямок удосконалення сайту інтернет-магазину	Завдання кожного напрямку	Очікувані результати
1. Удосконалення структури сайту та його інформаційного наповнення	Зростання рівня використання сайту інтернет-магазину «Дитячий світ»	Підвищення обсягів реалізації товарів через сайт інтернет-магазину «Дитячий світ», зростання товарообороту
2. Впровадження можливості здійснювати замовлення онлайн за рахунок розробки веб-платформи для оплат картою	Підвищення мобільності та гнучкості інтернет-магазину по відношенню до сучасних запитів у сфері онлайн-торгівлі	Зростання простоти та швидкості обслуговування покупців на сайті інтернет-магазину «Дитячий світ», зростання товарообороту
3. Формування на сайті особистого кабінету користувача	Підвищення рівня лояльності відвідувачів сайту до інтернет-магазину «Дитячий світ»	Формування позитивного образу бренду універмагу «Дитячий світ», зростання товарообороту
4. Активізація заходів з просування сайту інтернет-магазину «Дитячий світ» в мережі Інтернет	Підвищення рівня поінформованості цільової аудиторії про наявність інтернет-магазину	Підвищення рівня якості обслуговування покупців, зростання товарообороту

Як свідчить інформація, наведена в табл. 3.3, вдосконалення дизайну сайту інтернет-магазину «Дитячий світ» передбачає підвищення рівня лояльності відвідувачів даного сайту. Формування спеціальних елементів для можливостей розрахунків через інтернет дозволить збільшити обсяги товарообороту інтернет-магазину «Дитячий світ» за рахунок зручності та простоти оформлення онлайн-замовлень. Розміщення реклами про інтернет-магазин «Дитячий світ» на інтернет-ресурсах сприятиме підвищенню рівня поінформованості цільової аудиторії про його існування та наявний товарний асортимент. Для реалізації наведених напрямків необхідно розробити програму заходів, які будуть впроваджуватися в процесі реалізації кожного напрямку (табл. 3.4).

Таблиця 3.4

**Програма заходів по вдосконаленню сайту інтернет-магазину
«Дитячий світ» у 2023 році**

Основні заходи	Строки впровадження заходів				
	лют. 2022	бер. 2022	квіт. 2022	трав 2022	черв 2022
1	2	3	4	5	6
1. Удосконалення структури сайту та його інформаційного наповнення					
1.1. Розробка концепції оновленого дизайну сайту					
1.2. Верстка сторінок сайту					
1.3. Апробація результатів створення нового дизайну					
2. Впровадження можливості здійснювати оплати онлайн за рахунок розробки веб-платформи для приймання електронних платежів					
2.1. Розробка технічного завдання на формування веб-платформи для приймання електронних платежів					
2.2. Впровадження веб-платформи розрахунків онлайн, формування інтеграцій з платіжними сервісами					
2.3. Тестування веб-платформи і запуск її в роботу					
3. Формування на сайті особистого кабінету користувача					
3.1. Формування концепції сторінки та кабінету користувача сайту					
3.2. Доопрацювання бек-енду сайту інтернет-магазину «Дитячий світ»					
3.3. Формування фронт-енду кабінету користувача та його інтеграція з модулями сайту інтернет-магазину «Дитячий світ»					

Продовження табл. 3.4

1	2	3	4	5	6
3.4. Тестування кабінету користувача					
4. Активізація просування сайту інтернет-магазину «Дитячий світ» в мережі Інтернет					
4.1. Вибір засобів просування сайту					
4.2. Формування комплексу інтегрованих маркетингових комунікацій в мережі Інтернет					
4.3. Вибір місць розміщення рекламних повідомлень					
4.4. Розробка медіа-плану рекламування сайту інтернет-магазину «Дитячий світ»					

Для впровадження наведених заходів необхідно передбачити певний інвестиційний бюджет. На сьогодні, виходячи з тенденцій ринку ІТ-послуг, середня вартість робіт у сфері web-development тарифікується на рівні 25 дол. / год. Виходячи з наведеного тарифу, а також з орієнтованих витрат часу на доопрацювання сайту, нижче наведено бюджете витрат на впровадження даного заходу:

Таблиця 3.5

Бюджет витрат на удосконалення сайту інтернет-магазину «Дитячий світ» у 2022 році

Завдання	Орієнтовний бюджет часу, год	Бюджет витрат, тис.грн
1. Удосконалення структури сайту та його інформаційного наповнення	35	24,9
2. Впровадження можливості здійснювати замовлення онлайн за рахунок розробки веб-платформи для оплат карткою	120	85,5
3. Формування на сайті особистого кабінету користувача	45	32,1
4. Активізація заходів з просування сайту інтернет-магазину «Дитячий світ» в мережі Інтернет (SEO)	80	57,0
Разом	280	199,5

Бюджет витрат було розраховано виходячи з оцінки часу на виконання робіт представниками ІТ-компанії. Загальний обсяг витрат на роботи з

удосконалення сайту інтернет-магазину «Дитячий світ» та його розкрутку в Інтернет (SEO сайту) складе 199,5 тис.грн.

3. Удосконалення системи управління постачанням товарів

Розглянемо основні заходи удосконалення постачання товарів підприємства. З цією метою можна запропонувати шляхи вдосконалення інформаційної системи управління закупівлями, які базуються на удосконаленні відповідного методичного та програмного забезпечення.

Удосконалення управління закупівлями товарів передбачає розробку додаткового модулю «Бюджетування» в системі 1С 8.2, яка використовується на ПрАТ «Універмаг «Дитячий світ». Для цього адміністратор універмагу разом з фінансовим директором мають сформулювати вимоги щодо удосконалення управління закупівлями, зокрема зростання гнучкості формування замовлень на основі прогнозування потреби у поставках тих чи інших товарів. Це передбачає удосконалення програмного модулю 1С: 8.2 за наступними напрямками (табл. 3.6).

Таблиця 3.6

Основні напрямки вдосконалення інформаційної системи управління закупівлями на базі 1С:8.2 для ПрАТ «Універмаг «Дитячий світ»

Напрямок	Проблема, що вирішується	Опис можливостей вирішення проблеми
Автоматизація процесів планування закупівель	Оперативність та гнучкість планування	Доробка додаткового модуля «бюджетування» в існуючій управлінській інформаційній системі 1С 8.2, яку впроваджено на підприємстві у 2022 році
Інтеграція процесів прогнозування товарооботу в логістичну систему підприємства	Адекватність планів, зростання їх точності, можливість використання плану як реального інструменту управління комунікаціями та ресурсами	Придбання додаткового програмного модулю Perfectum CRM / ERP який дасть змогу не лише покращити управління процесами закупівлі, але також і дасть можливість автоматично коригувати плани товарообороту, залишків по складам в щоденному он-лайн режимі

Вхідні дані будуть вноситися до бюджетної форми. Сама бюджетна форма є електронним документом. Процес бюджетування на підприємстві буде повністю вестися в 1С 8.2. Буде налаштовано автоматичну передачу даних про продаж товарів з РРО до відповідного модуля 1С, на основі чого буде автоматично прогнозуватися обсяг залишків товарів та потреби у їх закупівлі. Для впровадження наведених напрямків автоматизації закупівель розроблено організаційний план заходів з визначенням термінів та відповідальних (табл. 3.7).

Таблиця 3.7

**Організаційний план реалізації заходів з автоматизації закупівель для
ПрАТ «Універмаг «Дитячий світ» у 2019 році**

Основні заходи	Графік робіт та кількість дн. їх виконання					Разом, дн.
	Лют. 2019	Бер. 2019	Квіт. 2019	Трав. 2019	Черв. 2019	
1	2	3	4	5	6	7
Розробка технічних умов впровадження модуля Бюджетування в системі 1С. 8.2	5	3	-	-	-	8
Придбання додаткових серверів для розширення можливостей обміну даними	-	3	-	-	-	3
Розробка та реалізація модуля "Бюджетування"	-	12	10	-	-	22
Придбання додаткового модулю Perfectum CRM / ERP	-	3	-	-	-	3
Розробка та реалізація системи Perfectum CRM / ERP	-	5	15	10	-	30
Розробка модуля синхронізації системи бюджетування 1С. 8.2 та програми Perfectum CRM / ERP	-	-	-	10	-	10
Тестування системи	-	-	-	5	3	8
<i>Разом</i>	<i>5</i>	<i>26</i>	<i>25</i>	<i>25</i>	<i>3</i>	<i>84</i>

Орієнтовний прогнозний бюджет фінансування заходів з автоматизації закупівель для ПрАТ «Універмаг «Дитячий світ» у 2022 році наведено в табл. 3.8.

Таблиця 3.8

**Прогнозний бюджет фінансування заходів з автоматизації закупівель для
ПрАТ «Універмаг «Дитячий світ» у 2022 році**

Основні заходи	Обсяги фінансування витрат, тис.грн					Разом, тис. грн
	Лют. 2022	Бер. 2022	Квіт. 2022	Трав. 2022	Черв. 2022	
Розробка технічних умов впровадження модуля Бюджетування в системі 1С. 8.2	5	10	-	-	-	15
Придбання додаткових серверів для розширення можливостей обміну даними	-	15	-	-	-	15
Розробка та реалізація модуля "Бюджетування"	-	7	7	-	-	14
Придбання програмного продукту Perfectum CRM / ERP	-	28	-	-	-	28
Розробка та реалізація системи Perfectum CRM / ERP	-	10	12	8	-	30
Розробка модуля синхронізації системи бюджетування 1С. 8.2 та програми Perfectum CRM / ERP	-	-	-	5	-	5
Тестування системи	-	-	-	10	10	20
РАЗОМ, тис.грн	5	70	19	23	10	127

Таким чином, бюджет витрат на заходи автоматизації закупівель для ПрАТ «Універмаг «Дитячий світ» у 2022 році складе 127 тис.грн.

Отже, у даному питанні було обґрунтовано основні напрямки удосконалення управління формуванням та використанням прибутку підприємства ПрАТ «Універмаг «Дитячий світ». Ці напрямки передбачають внесення відповідних змін до бізнес-процесів підприємства у напрямку їх

покращення, що дозволить збільшити обсяги діяльності, оптимізувати витрати обігу та підвищити фінансові результати. Запропоновані моделі удосконалення мотивації персоналу матимуть наслідком зростання рівня зацікавленості співробітників ПрАТ «Універмаг «Дитячий світ» у результатах своєї роботи. Це вплине на поліпшення якості сервісу на підприємстві та дозволить зупинити процес втрати покупців, що має збільшити обсяги діяльності та фінансові результати універмагу. Вдосконалення дизайну сайту інтернет-магазину «Дитячий світ» передбачає підвищення рівня лояльності відвідувачів даного сайту. Формування спеціальних елементів для можливостей розрахунків через інтернет дозволить збільшити обсяги товарообороту інтернет-магазину «Дитячий світ» за рахунок зручності та простоти оформлення онлайн-замовлень. Розміщення реклами про інтернет-магазин «Дитячий світ» на інтернет-ресурсах сприятиме підвищенню рівня поінформованості цільової аудиторії про його існування та наявний товарний асортимент. Удосконалення управління закупівлями товарів передбачає розробку додаткового модулю «Бюджетування» в системі 1С 8.2, яка використовується на ПрАТ «Універмаг «Дитячий світ».

3.2. Визначення обсягу прибутку підприємства в плановому періоді

Оцінка обсягу прибутку підприємства у плановому періоді має починатися з визначення цільових меж діяльності підприємства.

Розрахунок товарообороту, достатнього для досягнення цільового прибутку підприємства передбачає обґрунтування суми товарообороту підприємства на плановий період, яка дозволяє йому покрити всі поточні витрати діяльності, а також отримати певну суму цільового прибутку.

Важливим показником, яким нам необхідно визначити, є розмір цільового прибутку досліджуваного підприємства. Як було зазначено вище, сума цільового прибутку ПрАТ «Універмаг Дитячий світ» має задовольняти вимоги власника (учасників) на вкладений капітал.

Сума цільового прибутку повинна бути такою, щоб покрити всі потреби підприємства по формуванню фондів спеціального призначення, що формуються за рахунок чистого прибутку.

Відповідно до управлінської інформації, отриманої на ПрАТ «Універмаг Дитячий світ», було встановлено, що підприємство планує у 2022 році підприємство здійснити наступні обсяги фінансування зазначених напрямків:

- на реінвестування в бізнес - 12500 грн;
- на соціальний розвиток - 1500 грн;
- на виплати власникам - 2500 грн;
- в інші фонди спеціального призначення - 1200 грн.

Таким чином, необхідна сума цільового прибутку становитиме:

$$\text{ЧПціл} = 12500 + 1500 + 2500 + 1200 = 17700 \text{ тис.грн.}$$

Визначення товарообороту, достатнього для досягнення цільового прибутку підприємства у 2022 році будемо здійснювати виходячи з середнього рівня комерційного доходу (в даному випадку ми розраховуємо даний показник як співвідношення валового прибутку до обсягів товарообороту), рівня умовно-змінних витрат обігу та середнього розміру умовно-постійних витрат, що склалися за 2021 рік. Такий підхід зумовлений тим, що обсяги валового прибутку, умовно-постійних та умовно-змінних витрат обігу не мали стабільної тенденції у динаміці протягом останніх років, внаслідок чого ми змушені при визначенні необхідного товарообороту брати за основу їх середні величини. Нижче в таблиці 3.9. приведено розрахунок обсягу товарообороту, необхідного для досягнення цільового прибутку у 2022 році.

Таблиця 3.9

Розрахунок товарообороту, достатнього для досягнення цільового прибутку підприємства ПрАТ «Універмаг «Дитячий світ» на 2022 рік

Показник	Формула розрахунку	Фактичне значення у 2021 році	Очікуване значення у 2022 році
Товарооборот, тис.грн	ТО	39421	41 500
Середній рівень рентабельності, %	Р	30,8	42,7
Цільовий прибуток, тис.грн.	ПРціл = ТО*Р	16350	17700
Умовно-постійні витрати, тис.грн	УПВ	28358	28358
Умовно-змінні витрати, тис.грн.	УЗВ	24680	15518
Комерційний дохід (валовий прибуток), тис.грн.	КД	14741	25982
Рівень комерційного доходу, %	$R_{кд} = КД / ТО * 100\%$	37,4	37,4
Рівень умовно-змінних витрат обігу, %	$R_{во} = УЗВ / ТО * 100\%$	62,6	62,6
Необхідний обсяг товарообороту для досягнення цільового прибутку, тис.грн.	$ТО_{н} = (УПВ+ПРціл) / (R_{кд} - R_{во}) * 100$	69388	61576
Обсяг товарообороту в тоці безбитковості, тис.грн.	$ТО_{б} = УПВ + УЗВ$	53038	43876

Таким чином, плановий обсяг товарообороту, необхідний для формування цільового прибутку, у 2022 році становить 43876 тис.грн. Цей обсяг визначено із потреби у формуванні цільового прибутку та рівні фактичних показників діяльності підприємства за останній звітний період. Обсяг товарообороту в тоці безбитковості становить 43876 тис.грн.

Надалі необхідно обґрунтувати обсяги можливого товарообороту підприємства. Для ПрАТ «Універмаг «Дитячий світ» обсяги можливого товарообороту є важливою складовою його товарної та збутової політики. Можливий товарооборот характеризує прогнозовані обсяги реалізації виходячи з тенденцій та факторів, що впливають на формування споживчого попиту.

Спрогнозуємо показники товарообороту досліджуваного підприємства на 2023 р, а також його фінансові результати на основі економіко-технічного та факторно-аналітичного методу на основі показника мультиплікатора ВВП.

Мультиплікатор розраховується [39]:

$$M_{\text{ЧВР/ВВП}} = \frac{\text{ТрЧВР}}{\text{ТрВВП}} \quad (3.1)$$

де, ТрЧВР – середньорічний темп росту чистого доходу, ТрВВП – темп росту ВВП, середньорічний.

Відповідно прогнозний темп приросту чистого доходу від реалізації продукції ПАТ «Універмаг «Дитячий світ» на 2022 рік (враховуючи, що за прогнозами досліджень Світового банку очікується зростання ВВП на 3,5% при інфляції до 15%.

Плановий темп росту чистого доходу розраховується таким чином [39]:

$$\text{Тр ЧВР} = M * \text{ТрВВП} \quad (3.4)$$

де, ТрВВП – плановий темп росту ВВП відповідно до прогнозу Світового банку.

Розрахунки прогнозних обсягів чистого доходу наведено у табл. 3.8.

Таблиця 3.8

Вихідні дані для прогнозування обсягів діяльності ПАТ «Універмаг «Дитячий світ» за 2017-2018 рр.

Показник	2021	2022
Обсяг номінального ВВП, млн.грн.	2982920	3087322
Темп зростання ВВП, %	1,0350	
Обсяг чистого доходу (виручки від реалізації продукції), тис.грн.	39421	-
Темп зростання чистого доходу (виручки від реалізації продукції) у 2018 році на основі очікуваного прогнозу бухгалтерії, %	1,0260	
Мультиплікатор ТрЧВр/ТрВВП	0,991	
Прогнозний темп росту ВВП на 2018*	1,035	
Прогнозний темп зростання (росту) чистого доходу	1,026	

*за даними макроекономічного прогнозу [74]

Також відмітимо, що впровадження напрямків удосконалення управління прибутком має збільшити обсяги доходів універмагу мінімум на 30% (за інформацією керівництва підприємства).

Таким чином, фінальний прогноз товарообороту універмагу на 2022-2023 рр. складе:

$$TO_{2022} = 39421,1 * 1,026 * (1+10\%) = 44490,5 \text{ тис.грн}$$

$$TO_{2023} = 44490,5 * 1,026 * (1+10\%) = 50212,0 \text{ тис.грн}$$

Наступним методом прогнозування прибутку є економіко-статистичний. Використання даного методу передбачає розрахунок трьох можливих варіантів прогнозного значення можливого товарообороту. Для прогнозування спочатку необхідно обґрунтувати темпи зростання обсягу товарообороту у 2019-2021 рр. (табл. 3.9).

Таблиця 3.9

Темпи росту товарообороту ПАТ «Універмаг «Дитячий світ» за 2019-2021 роки

Показники	Техніка розрахунку	2019	2020	2021
Фактичний товарооборот звітного періоду, тис.грн.	ТОф	47949	51369	39421
Темп росту товарообороту останнього звітного періоду (ланцюговий)	$\frac{ТОф_{2017}}{ТОф_{2016}}$	-	-	0,767
середній темп росту товарообороту за весь період	$\sqrt{\frac{ТОф_{2017}}{ТОф_{2015}}}$	-	-	0,907
Середнє абсолютне відхилення товарообороту протягом досліджуваного періоду, тис.грн.	$\Delta TO = \frac{ТОф_{2017} - ТОф_{2016}}{3 - 1}$	-	-	-4264

Таким чином, ланцюговий темп росту товарообороту у 2021 році складає 1,767 пункти, середньорічний темп росту – 0,907 пункти, а середнє абсолютне відхилення 4264 тис.грн. Використаємо ці показники для прогнозування можливого товарообороту у 2022-2023 рр. (табл. 3.10).

Таблиця 3.10

Прогноз можливого товарообороту ПАТ «Універмаг «Дитячий світ» за економіко-статистичним методом на 2022-2023 рр.

Показники	Формула розрахунку	Прогноз на 2022 рік	Прогноз на 2023 рік
1	2	3	4
Прогнозний обсяг можливого товарообороту, розрахований на основі ланцюгового темпу росту	$TO_{np_1} = TO\phi_{2017} \times \frac{TO\phi_{2017}}{TO\phi_{2016}}$	30252,0	23215,6
Прогнозний обсяг можливого товарообороту, розрахований на основі середнього темпу росту	$TO_{np_2} = TO\phi_{2017} \times \sqrt[3]{\frac{TO\phi_{2017}}{TO\phi_{2015}}}$	35743,9	32409,8
Прогнозний обсяг можливого товарообороту, розрахований на основі середнього абсолютного відхилення	$TO_{np_3} = TO\phi_{2017} + \Delta TO$	35157,0	30893,0

Отже, як свідчать проведені розрахунки, можливий обсяг товарообороту у 2022 році може знаходитися в діапазоні від 30252 тис.грн до 35743 тис.грн., у 2023 році – від 23215,6 тис.грн до 32409,8 тис.грн.

За прогнозне значення варто взяти мксимальне з отриманих трьох значень, враховуючи те, що прогноз має бути перспективним та передбачати розширення обсягів діяльності. Також варто враховувати потенційне додаткове зростання товарообороту на 10% за рахунок запропонованих

заходів. Тоді прогнозне перспективне значення товарообороту підприємства складе:

$$TO_{2022} = 33717,6 * (1 + 10\%) = 37089,4 \text{ тис.грн}$$

$$TO_{2023} = 28839,5 * (1 + 10\%) = 31723,4 \text{ тис.грн}$$

Однак, ми не можемо брати за прогнозне значення товарообороту показник, який передбачає скорочення обсягів діяльності. Тому за прогнозні значення товарообороту пропонується взяти лише значення, які були отримано факторно-аналітичним методом. Показники, розраховані з використанням економіко-статистичного методу, базуються на спадних темпах приросту і не можуть бути використані для отримання об'єктивних результатів прогнозування.

Прогноз розміру собівартості реалізації товарів (екстраполяція середнього рівня собівартості продукції на прогнозний період).

$$\overline{P_{\text{СОБІВ.ПРОД.}}} = \frac{\sum \text{Собів.прод.}}{\sum \text{Виручка}} \quad (3.5)$$

Прогноз операційних витрат, в т.ч. адміністративних витрат, витрат на збут здійснюється за допомогою економіко-статистичного методу (екстраполяція рівня операційних витрат звітного періоду на прогнозний).

$$\overline{P_{\text{ОВ}}} = \frac{\sum (AB)}{\sum BP} \quad (3.6)$$

$$\overline{P_{\text{ВЗ}}} = \frac{\sum (BЗ)}{\sum BP} \quad (3.7)$$

де: АВ - адміністративні витрати; ВЗ - витрати на збут;

Прогноз фінансового результату до оподаткування здійснюється за допомогою методу прямого розрахунку [3]:

$$\begin{aligned} \Phi P_{\text{доОПОДАТ}} = & \text{ЧВР} - \text{Собів.Прод.} - \text{АВ} - \text{ВЗ} - \text{ІОВ} \\ & + \text{ІОД} + \text{ФД} + \text{ІД} - \text{ФВ} - \text{ІВ} \end{aligned} \quad (3.8)$$

де:

$$\text{ЧП} = \Phi P_{\text{доОПОДАТ}} * (1 - \text{Спп})$$

Також відмітимо, що такі показники як інші доходи, фінансові витрати та інші витрати є результатами позаопераційної діяльності і на них впливають фактори, які неможливо спрогнозувати.

Таблиця 3.10

Прогнозування фінансових результатів підприємства на 2022-2023 рр.

Показник	Формула	Фактичне значення, 2021 р	Дані для прогнозування		Прогноз 2022	Прогноз 2023
			Темп росту	Рівень у доходах		
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	ЧД	39421	-	-	44491	50212
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	СВ	24680	-	0,626	27854	31436
Валовий: прибуток	ВП = ЧД - СВ	14741	-	-	16637	18776
Інші операційні доходи	ІОД	23548	1,063	-	25031	26607
Адміністративні витрати	АВ	3200	-	0,081	3612	4076
Витрати на збут	ЗВ	24159	-	0,552	24539	27695
Інші операційні витрати	ІОВ	999	-	0,042	1062	2130
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	ФРОП = ВП + ІОД - АВ - ЗВ - ІОВ	9931	-	-	12455	11482
Дохід від участі в капіталі	Дк	0	на рівні 2021 р.		-	-
Інші фінансові доходи	Іфд	4899	на рівні 2021 р.		-	4899
Інші доходи	Ід	0	на рівні 2021 р.		-	-
Фінансові витрати	ФВ	0	на рівні 2021 р.		-	-
Витрати від участі в капіталі	Вучк	0	на рівні 2021 р.		-	-
Інші витрати	ІВ	0	на рівні 2021 р.		-	-
Витрати на впровадження заходів удосконалення управління формуванням та використання прибутку	БВ	-	-	-	-	327
Фінансовий результат до оподаткування	Фрдоп = ФРОП + Дк + Іфд + Ід - ФВ - Вучк - ІВ	14830	-	-	17354	16055
Витрати (дохід) з податку на прибуток	Пп	2678	18% від прибутку		3065	3124
Чистий фінансовий результат: прибуток	ЧП = Фрдоп - Пп	12152	-	-	14230	13165

Тому наведені показники у плановому періоді приймаємо на рівні 2021-го року. Прогноз чистого фінансового результату (прибутку) у кожному прогностному періоді здійснюється шляхом визначення фінансового результату до оподаткування та зменшення його результату на суму податку на прибуток (ставка податку на прибуток – 18% до об’єкта оподаткування). Також у процесі прогнозування фінансового результату ПрАТ «Універмаг «Дитячий світ» передбачено додаткове зниження обсягу збутових витрат на 10% внаслідок впровадження заходів, які було запропоновано у питанні 3.1. Таким чином, прогнозоване значення чистого прибутку підприємства ПрАТ «Універмаг «Дитячий світ» на 2022 рік складе 14230 тис.грн, на 2022-2023 рр. - 13165 тис.грн. Тобто, передбачається зростання прогностного фінансового результату. Однак, прогнозоване значення прибутку на 2022-2023 рр. буде нижчим порівняно зі значенням цільового прибутку, яке становить 17700 тис.грн, що вимагає від підприємства продовження політики удосконалення управління прибутковістю діяльності у плановому періоді. Тому досить важливим є обґрунтування подальших напрямків щодо удосконалення основних складових управління фінансовими результатами підприємства.

3.3. Планування розподілу прибутку та оцінка прибутковості діяльності підприємства

З метою планування розподілу прибутку використаємо показники структури його можливого використання, яку було обґрунтовано на 2022 рік для цільового прибутку (табл. 3.11). Як свідчать результати проведених розрахунків, прогнозна сума чистого прибутку, яка підлягає розподілу, складає у 2022 році 14230 тис.грн. Зокрема за напрямками передбачено наступну структуру розподілу чистого прибутку:

- на реінвестування в бізнес - 11886 тис.грн;
- на соціальний розвиток - 1680 тис.грн;
- на виплати власникам - 439 тис.грн;

- в інші фонди спеціального призначення - 225 тис.грн.

Таблиця 3.11

**Планова структура розподілу чистого прибутку ПрАТ «Універмаг
«Дитячий світ» на 2022-2023 рр.**

Показники	Факт	Прогноз		Прогноз
	2021	2022	Структура у 2021 р.	2023
Виплати власникам (дивіденди)	378	439	3	406
Спрямування прибутку до зареєстрованого капіталу	10241	11886	84	10996
Сума чистого прибутку на створення спеціальних (цільових) фондів	1448	1680	12	1554
Сума чистого прибутку на матеріальне заохочення	194	225	2	208
Загальна сума чистого прибутку	12261	14230	100	13165

Далі визначимо прогнозні показники рентабельності роботи підприємства (табл. 3.12). Як свідчать результати проведених розрахунків, в цілому у 2022 році прогнозується зростання показників рентабельності діяльності ПрАТ «Універмаг «Дитячий світ». Так, показник операційної рентабельності зросте на 2,1% і складе 17,9% проти фактичного рівня у 15,8%. Показники рівня комерційного доходу та операційного леверіджу планується залишити без змін. Рентабельність витрат операційної діяльності зросте на 3,1%, а рівень збитковості витрат обігу (розрахована за показником прибутку від торгівлі товарами) зменшиться на 5,2%.

Для підвищення прибутковості торговельної діяльності на підприємстві доцільно розглядати напрямки зростання рівня операційного леверіджу, що може бути досягнуте за рахунок управління структурою товарного асортименту. Для реалізації наведених напрямків доцільно впровадити систему операційного контролінгу запасів та асортименту товарів.

Таблиця 3.12

Прогнозні показники рентабельності ПрАТ «Універмаг «Дитячий світ» на 2018-2019 рр.

Показники ефективності	Факт			Прогноз		Абсолютний приріст, +/-
	2019	2020	2021	2022	2023	2022 / 2021
Операційна рентабельність реалізації (від реалізаційних операцій та іншої операційної діяльності)	16,2	13,6	15,8	17,9	14,9	2,1
Рівень комерційного доходу (лише від реалізаційних операцій)	31,7	36,8	37,4	37,4	37,4	-
Рентабельність витрат операційної діяльності (операційних витрат)	19,4	15,8	18,7	21,8	17,6	3,1
Збитковість витрат обігу, % (розрахована на основі показника фінансового результату від торгівлі товарами)	-48,6	-37,0	-46,1	-40,9	-40,9	5,2
Коефіцієнт операційного левериджу (характеризує співвідношення чистого доходу до собівартості)	1,46	1,58	1,60	1,60	1,60	-

На першій стадії введення системи контролінгу запасів та асортименту на підприємстві ПрАТ «Універмаг «Дитячий світ» було б доцільним не передбачати окремої посади контролера. Контролінг може існувати просто як функція всередині компанії і здійснюватись бухгалтером.

Але в подальшому рекомендується взяти на роботу одного контролера. В ідеалі, суб'єктами контролінгу мають бути представлені професійна команда аналітиків, що володіють фінансовими інструментами і здатні надавати необхідну інформацію в короткі терміни і в потрібному вигляді. Але процес залучення висококваліфікованих фахівців та і саме впровадження контролінгу

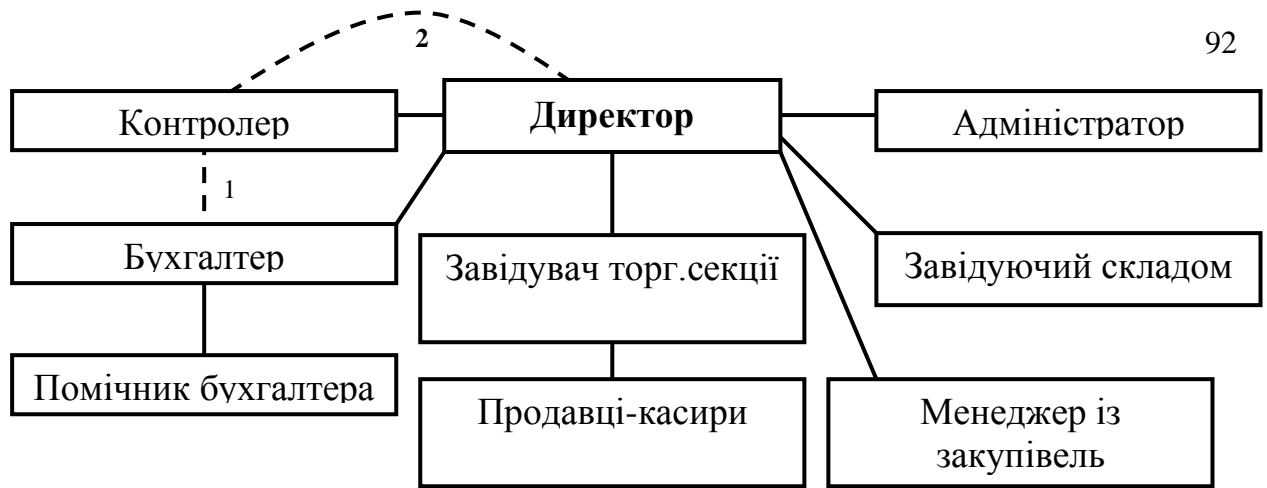
є достатньо витратним. З огляду на це доцільно обмежитись введенням однієї посади контролера на підприємстві «Універмаг «Дитячий світ».

Отже, на впровадження системи контролінгу необхідно спрямувати діяльність всіх структурних підрозділів і служб і треба розробити:

- схему організаційної структури;
- положення функціональні обов'язків і прав служби контролінгу (контролера);
- інформаційні потоки, забезпечуючи своєчасну інформацію по результатах діяльності підрозділів підприємства;
- способи повідомлення керівникам по виявлених недоліках.

Служба контролінгу повинна бути безпосередньо підпорядкованою керівнику підприємства або першому керівнику, якщо розглядати управління на іншому рівні. Це обґрунтовується тим, що служба контролінгу при підготовці матеріалів для першого керівника використовує дані діяльності всіх служб, у тому числі фінансової, економічної служби (їхніх керівників); бухгалтери тощо. Таким чином, виключається можливість необ'єктивної оцінки стану підприємства з боку окремих керівників (заступників керівника підприємства, управління). Тому, на досліджуваному підприємстві контролер напряму повідомлятиме директора про результати своєї роботи.

Отже, розглянемо місце системи контролінгу в організаційній структурі і її функціонування на підприємстві «Універмаг «Дитячий світ» (рис. 3.2). Для ефективної діяльності служба контролінгу повинна інтегрувати свою систему з діяльністю інших підсистем внутрішнього економічного механізму - системою бухгалтерського обліку і звітністю. Для цього служба контролінгу розробляє систему внутрішньої звітності з визначенням центрів збору інформації, показників які необхідно зібрати, строки подання звіту і методах його складання, мету з якою збираються дані, адресат інформації.



- 1- збір основної інформації, з метою її аналізу, обробки та підготовки управлінських рішень
- 2- контролер напряму повідомлятиме директора про результати своєї роботи

Рис. 3.2. Запланована схема організаційної структури «Універмаг «Дитячий світ» з функціонуючою системою контролінгу

Спеціаліст служби контролінгу повинен відповідати певним умовам: знати складові контролінгу - бухгалтерський облік, аналіз, аудит, економіку підприємства, маркетинг, методику планування, добре володіти своїми функціями.

На підприємстві «Універмаг «Дитячий світ» мають бути створені вихідні рамкові умови по відбору особи на посаду контролера. Однією з них є специфічний засіб мислення фахівця з контролінгу, для якого характерним є:

- чітке визначення та постійна робота в напрямку реалізації узгоджених загальних цілей підприємства;
- зустрічне управління в умовах багатостороннього співробітництва та командної співпраці;
- врахування побічних факторів впливу на процес управління;
- розуміння підприємства як відкритої для навчання системи;
- орієнтація на кругообіг завдань.
- Контролер має надавати супроводжуючу підтримку менеджменту в процесі здійснення управління, орієнтованого на досягнення встановлених цілей. Це означає, що в процесі своєї діяльності:

- контролер має піклуватися щодо прозорості результатів діяльності, фінансів, процесів та стратегій, завдяки чому сприяє підвищенню ефективності діяльності підприємства;

- контролер має координувати окремі цілі та плани в рамках єдиної системи та розробляти орієнтовану на майбутнє звітність;

- контролер має організовувати процес контролінгу таким чином, щоб кожен з носіїв управлінських рішень міг діяти цілеорієнтовано;

- контролер має гарантувати оперативне доведення необхідної інформації;

- контролер має розвивати та підтримувати систему контролінгу на досліджуваному підприємстві.

Наступним етапом впровадження системи контролінгу на досліджуваному підприємстві є формування посадової інструкції контролера, що має містити наступні моменти:

- 1) Контролер призначається на посаду керівником підприємства на підставі наказу.

- 2) Контролер підкоряється безпосередньо керівнику підприємства.

- 3) Регламентами діяльності контролера є: Статут, засновницькі документи підприємства, чинні законодавчі і нормативні акти, а також дана посадова інструкція.

- 4) На посаду контролера призначається особа, що має професійні знання в області бухгалтерського обліку, аналізу, контролю, планування і практичні навички володіння сучасними методами оцінки ефективності і платоспроможності підприємства.

- 5) На контролера не можуть бути покладені обов'язки, пов'язані з безпосередньою матеріальною відповідальністю за грошові кошти і матеріальні цінності.

- 6) Контролер не має права порушувати принцип конфіденційності, розголошувати або передавати будь-кому інформацію, що є власністю підприємства.

Слід також зазначити, що на наступних етапах організації контролінгу можливе використання більш складних у методологічному відношенні варіантів контролінгу. Зрозуміло, що розширення господарської діяльності припускає і збільшення обсягу контролінгової інформації, з яким одному працівнику впоратися неможливо. У зв'язку з цим введення в штат служби контролінгу нових працівників буде виправданим рішенням.

Важливим аспектом впровадження системи контролінгу на досліджуваному підприємстві є визначення економічного ефекту від таких заходів. Насправді, досить важко передбачити на практиці основні зрушення у покращенні запасів, які можуть відбутися в результаті впровадження системи контролінгу. Також важко визначитися з методикою визначення економічного ефекту. Проте, слід врахувати той факт, що підвищення рівня контролю за фінансовим станом в цілому дає можливість більш глибоко аналізувати тенденції у зміні грошових потоків, впливу зміни умов роботи з постачальниками і покупцями на фінансові результати, зміна періоду обороту ТМЦ, дебіторської заборгованості та кредиторської заборгованості, тощо.

Основні показники ефекту, які можна буде досягти за рахунок заходів з впровадження контролінгу запасів та асортименту, у поєднанні з заходами, які були запропоновані у питанні 3.1, наведено у табл. 3.13.

Таблиця 3.13

Зміни деяких показників системи управління прибутком за умови впровадження системи контролінгу запасів та асортименту*

Показник	Од. виміру	Значення зміни
Додаткове зростання обсягу товарообороту	%	+25,0
Зниження рівня собівартості закупівлі товарів	%	-10%

Враховуючи наведені вище показники, визначимо прогнозний звіт про фінансові результати підприємства. При цьому показники собівартості та витрат обігу будемо визначати виходячи з середнього їх рівня у

товарообороті. Показник планового іншого операційного доходу та витрат - визначено на основі темпів їх росту за 2019-2021 рр. Результати розрахунків прогнозування перспективного фінансового результату ПрАТ «Універмаг «Дитячий світ» на 2022-2023 рр. (з урахуванням впровадження операційного контролінгу запасів та асортименту) наведено у табл. 3.14.

Таблиця 3.14

**Прогнозування перспективного фінансового результату ПрАТ
«Універмаг «Дитячий світ» на 2022-2023 рр. (з урахуванням
впровадження операційного контролінгу запасів та асортименту)**

Показник	Фактичне значення, 2021 р	Дані для прогнозування		Прогноз 2022	Прогноз 2023
		Темп росту	Рівень у доходах		
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	39421	-	-	44491	55613
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	24680	-	0,626	27854	31336
Валовий: прибуток	14741	-	-	16637	24278
Інші операційні доходи	23548	1,063	-	25031	26607
Адміністративні витрати	3200	-	0,081	3612	4076
Витрати на збут	24159	-	0,552	24539	27695
Інші операційні витрати	999	-	0,042	1062	2130
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	9931	-	-	12455	16983
Дохід від участі в капіталі	-	на рівні 2021 р.		-	-
Інші фінансові доходи	4899	на рівні 2021 р.		4899	-
Інші доходи	-	на рівні 2021 р.		-	-
Фінансові витрати	-	на рівні 2021 р.		-	-
Втрати від участі в капіталі	-	на рівні 2021 р.		-	-
Інші витрати	-	на рівні 2021 р.		-	-
Витрати на впровадження заходів удосконалення управління формуванням та використання прибутку	-	-	-	-	327
Фінансовий результат до оподаткування	14830	-	-	17354	21882
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2678	18% від прибутку		3065	3124
Чистий фінансовий результат: прибуток	12152	-	-	14230	17944

Отже, заходи з впровадження системи операційного контролінгу запасів та асортименту можуть збільшити додатково чистий прибуток підприємства на 4779 тис.грн, а його потенційне значення може скласти складе у 2023 році 17944 тис.грн. Тобто, у 2023 році за умови впровадження усіх запропонованих вище заходів буде досягнуто значення прибутку, яке задовольняє умовам цільової прибутковості (17700 тис.грн – значення цільового прибутку).

Таким чином, у даному питанні було обґрунтовано політику розподілу чистого прибутку у 2023 році. Прогнозна сума чистого прибутку, яка підлягає розподілу, складає у 2022 році 14230 тис.грн. Зокрема за напрямками передбачено наступну структуру розподілу чистого прибутку: на реінвестування в бізнес - 11886 тис.грн; на соціальний розвиток - 1680 тис.грн; на виплати власникам - 439 тис.грн; в інші фонди спеціального призначення - 225 тис.грн. У 2022 році прогнозується зростання показників рентабельності діяльності ПрАТ «Універмаг «Дитячий світ». Так, показник операційної рентабельності зросте на 2,1% і складе 17,9% проти фактичного рівня у 15,8%. Показники рівня комерційного доходу та операційного леверіджу планується залишити без змін. Рентабельність витрат операційної діяльності зросте на 3,1%, а рівень збитковості витрат обігу (розрахована за показником прибутку від торгівлі товарами) зменшиться на 5,2%. Заходи з впровадження системи операційного контролінгу запасів та асортименту можуть збільшити додатково чистий прибуток підприємства на 4779 тис.грн, а його потенційне значення може скласти складе у 2023 році 17944 тис.грн. Тобто, у 2023 році за умови впровадження усіх запропонованих вище заходів буде досягнуто значення прибутку, яке задовольняє умовам цільової прибутковості (17700 тис.грн – значення цільового прибутку).

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

Отже, за результатами проведеного дослідження можемо сформулювати наступні висновки і пропозиції:

1) Прибуток підприємства виступає як об'єкт та інструмент управління, в якому сконцентровано інтереси майже всіх суб'єктів економічної діяльності. Він є джерелом фінансових ресурсів суб'єктів господарювання та держави. Як особливе джерело формування й поповнення фінансових ресурсів підприємницьких структур прибуток із переходом до ринкової економіки є тією частиною грошових заощаджень підприємства, яка сприяє розширенню доходу та підвищенню добробуту акціонерів. У цьому полягає відтворювальна та стимулювальна функція прибутку. Як важливий показник оцінки фінансових результатів діяльності суб'єкта господарювання, його фінансового стану і перспектив розвитку прибуток є показником ефективності функціонування підприємства в цілому й фінансових можливостей держави. Саме тому він виконує контролюючу функцію та сигналізує про необхідність заходів щодо зменшення собівартості продукції, нарощування обсягів доходу, доцільності змін у ціновій політиці, розширення асортименту товарів.

2) Механізм управління формуванням та розподілом прибутку підприємства відображає основні вимоги загальної стратегії розвитку підприємства, сприяє підвищенню його ринкової вартості, формує необхідні обсяги інвестиційних ресурсів, забезпечує матеріальні інтереси власників і працівників. Розглянуто алгоритми формування прибутку підприємства, які є базовою основою механізму управління фінансовими результатами. Логічна послідовність формування механізму управління прибутком передбачає врахування специфіки господарської діяльності підприємства. При цьому домінуючий вплив на формування величини прибутку, як правило, має здійснювати операційна діяльність. Оптимальність розподілу прибутку підприємства на спожиту і капіталізовану частини слід оцінювати з урахуванням їх впливу на фінансовий стан підприємства.

3) Методологія управління формуванням та використанням прибутку вимагає побудови цілого ряду послідовних етапів, що мають свою логіку. Аналітичне забезпечення процесу управління формуванням та використанням прибутку підприємства базується на методах горизонтального, вертикального, трендового, факторно-аналітичного та комплексного (інтегрального) аналізу. Інформаційним забезпеченням для управління формуванням та використанням прибутку є бухгалтерська звітність, а також дані управлінського обліку підприємства.

4) Результати дослідження у другому розділі дають підстави зробити висновки про наявність тенденції до зростання частки фінансового результату від основної торговельної діяльності у загальній структурі сформованого фінансового результату до оподаткування. Спостерігається посилення впливу збитковості торгівлі ПрАТ «Універмаг «Дитячий світ» в напрямку загального скорочення обсягу прибутку до оподаткування. Причиною формування збитків від основної діяльності є значні обсяги адміністративних витрат підприємства. На сьогодні торговельна діяльність універмагу має неефективний характеру з ряду причин, основними з яких є нераціональність використання трудових ресурсів (штат підприємства переповнений працівниками, праця яких має низьку віддачу), застарілі методи управління продажем та організацією торговельного обслуговування.

5) Проведено аналіз основних показників рентабельності діяльності, що відображають результативність роботи підприємства. За досліджуваний період операційна рентабельність діяльності мала тенденцію до скорочення у 2018-2019 рр., а у 2020-2021 рр. зростала. Рівень комерційного доходу постійно збільшувався упродовж 2018-2021 рр.. Зокрема, у 2018-2019 рр. його значення зросло на 5,0%, а у 2020-2021 рр. – на 0,6%. У той же час операційна рентабельність витрат операційної діяльності мала тенденцію до скорочення у 2018-2019 рр. на 3,6%, а у 2020-2021 рр. – вона збільшилася на 3,0%. Рентабельність основних засобів, оборотних активів та власного капіталу відносно чистого прибутку у 2017 році знизилась порівняно з 2019 роком за

рахунок падіння фінансового результату від позареалізаційних операцій. Однак, відносно прибутку від операційної діяльності ці показники у 2017 році дещо покращилися. Тому можна зробити висновки про неефективне використання власних фінансових ресурсів, оборотних активів та основних засобів у 2021 році в плані здатності цих ресурсів формувати прибуток від господарської діяльності. Було проаналізовано особливості розподілу прибутку підприємства. У структурі розподілу прибутку підприємства ПрАТ «Універмаг «Дитячий світ» на напрямок його реінвестування у розвиток бізнесу припадало 83% у 2021 році. На решту напрямків припадало 17% від загального обсягу чистого прибутку. Поступово збільшувалася питома вага такого напрямку як «Створення спеціальних цільових фондів», яка у 2018 році складала 3% у 2019 році – 10%, у 2020 році – 12%.

б) Проаналізовано основні фактори зовнішнього та внутрішнього середовища, які впливали на обсяги прибутку та результативність діяльності підприємства. Визначено, що макрофактори не мали вираженого позитивного впливу на прибутковість діяльності ПрАТ «Універмаг «Дитячий світ». Узагальнюючи вплив макроекономічних факторів на обсяги чистого прибутку, відмітимо, що макроекономічні показники економіки держави свідчать про розвиток економіки в цілому (зменшення рівня безробіття, зростання ВВП), але цей розвиток супроводжується відносно високими темпами інфляції, що частково нівелює темпи розвитку економіки держави і разом з цим уповільнює зростання продажів. Серед негативно діючих факторів слід відмітити фактори пов'язані з банківським та фінансовим сектором в цілому.

7) У третьому розділі було обґрунтовано основні напрямки удосконалення управління формуванням та використанням прибутку підприємства ПрАТ «Універмаг «Дитячий світ». Ці напрямки передбачають внесення відповідних змін до бізнес-процесів підприємства у напрямку їх покращення, що дозволить збільшити обсяги діяльності, оптимізувати витрати обігу та підвищити фінансові результати. Запропоновані моделі удосконалення мотивації персоналу матимуть наслідком зростання рівня

зацікавленості співробітників ПрАТ «Універмаг «Дитячий світ» у результатах своєї роботи. Це вплине на поліпшення якості сервісу на підприємстві та дозволить зупинити процес втрати покупців, що має збільшити обсяги діяльності та фінансові результати універмагу. Вдосконалення дизайну сайту інтернет-магазину «Дитячий світ» передбачає підвищення рівня лояльності відвідувачів даного сайту. Формування спеціальних елементів для можливостей розрахунків через інтернет дозволить збільшити обсяги товарообороту інтернет-магазину «Дитячий світ» за рахунок зручності та простоти оформлення онлайн-замовлень. Розміщення реклами про інтернет-магазин «Дитячий світ» на інтернет-ресурсах сприятиме підвищенню рівня поінформованості цільової аудиторії про його існування та наявний товарний асортимент. Удосконалення управління закупівлями товарів передбачає розробку додаткового модулю «Бюджетування» в системі 1С 8.2, яка використовується на ПрАТ «Універмаг «Дитячий світ».

8) Прогнозне значення чистого прибутку підприємства ПрАТ «Універмаг «Дитячий світ» на 2022 рік складе 14230 тис.грн, на 2022-2023 рр. - 13165 тис.грн. Тобто, передбачається зростання прогнозного фінансового результату. Однак, прогнозоване значення прибутку на 2022-2023 рр. буде нижчим порівняно зі значенням цільового прибутку, яке становить 17700 тис.грн, що вимагає від підприємства продовження політики удосконалення управління прибутковістю діяльності у плановому періоді. Тому досить важливим є обґрунтування подальших напрямків щодо удосконалення основних складових управлінням фінансовими результатами підприємства.

9) Було обґрунтовано політику розподілу чистого прибутку у 2023 році. Прогнозна сума чистого прибутку, яка підлягає розподілу, складає у 2022 році 14230 тис.грн. Зокрема за напрямками передбачено наступну структуру розподілу чистого прибутку: на реінвестування в бізнес - 11886 тис.грн; на соціальний розвиток - 1680 тис.грн; на виплати власникам - 439 тис.грн; в інші фонди спеціального призначення - 225 тис.грн. У 2022 році прогнозується зростання показників рентабельності діяльності ПрАТ «Універмаг «Дитячий

світ». Так, показник операційної рентабельності зросте на 2,1% і складе 17,9% проти фактичного рівня у 15,8%. Показники рівня комерційного доходу та операційного леверіджу планується залишити без змін. Рентабельність витрат операційної діяльності зросте на 3,1%, а рівень збитковості витрат обігу (розрахована за показником прибутку від торгівлі товарами) зменшиться на 5,2%. Заходи з впровадження системи операційного контролінгу запасів та асортименту можуть збільшити додатково чистий прибуток підприємства на 4779 тис.грн, а його потенційне значення може скласти складе у 2023 році 17944 тис.грн. Тобто, у 2023 році за умови впровадження усіх запропонованих вище заходів буде досягнуто значення прибутку, яке задовольняє умовам цільової прибутковості (17700 тис.грн – значення цільового прибутку).

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Андрійчук В.Г. Ефективність діяльності аграрних підприємств: теорія, методика, аналіз / В.Г. Андрійчук - К.: КНЕУ, 2020. - 292с.
2. Авраменко О.Г. Особливості управління організацією в адаптивних умовах / О.Г. Авраменко, І.А. Юрченко // Економіка та управління персоналом. - 2020. - № 3. – С. 81-86.
3. Андрійчук В. Г. Економіка підприємств: [підручник]. – 2-ге вид., доповн. і перероб. / В. Г. Андрійчук. – К. : КНЕУ, 2019. – 624 с.
4. Астапова Г.В., Астапова Є.А., Лойко Д.П. Організаційно-економічний механізм корпоративного управління у сучасних умовах реформування економіки України / Астапова Г.В., Астапова Є.А., Лойко Д.П.. – Донецьк: ДонГУЕТім. М. Туган-Барановського, 2018. - 526 с.
5. Бабак А.В. Прибутки та податки в Україні: консультації, нормативна база: Метод. Посібник/А.В. Бабак, С.О. Матвієць, С.К. Москаленко, С.Л. Хом'як, Л.Ю. Плешонкова. - Донецьк: ТОВ "Баланс-Клуб", 2020. - 111с.
6. Базилінська О. А. Фінансовий аналіз: теорія та практика / О. А. Базилінська., 2015. – 85 с.
7. Бакай С.С. Словник з теорії організації: [навч. посіб.] / С. С. Бакай, С. О. Білун, А. В. Світлична; за ред. д.е.н., проф. С. С. Бакая -2-ге видання, доопрацьоване і переробл. – Полтава, 2019. – 65 с.
8. Барабаш Н. С. Алгоритмізація комплексного аналізу діяльності підприємства торгівлі за критеріями якості його менеджменту / Н. С. Барабаш, М. О. Никонович, А. О. Міщенко // Проблеми і перспективи економіки та упр. - 2020. - № 3. - С. 107-112.
9. Басов М.Г. Внутрішній контроль діяльності підприємств / М.Г. Басов // Науковий вісник: Фінанси, банки, інвестиції, 2013 - №3. – С. 110-113.
10. Батракова Т. І. Управління ефективністю діяльності підприємства – запорука його успішного функціонування [Текст] / Тетяна

Іванівна Батракова // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету “Економічна думка”, 2019. – Том 19. – №2. – С. 13-19.

11. Безпарточний М.Г. Ефективність роботи підприємств / М.Г. Безпарточний // Вісник Полтавського університету економіки та торгівлі, 2018 [електронний ресурс] – режим доступу: http://dspace.puet.edu.ua/bitstream/123456789/2190/1/stattya_Bezpartochnyi.pdf

12. Бланк І.О. та ін. Управління фінансами підприємств : підручник / І.О. Бланк, Г.В. Ситник. –К. : КНТЕУ, 2015. – 780 с.

13. Бланк І.О. та ін. Фінансове забезпечення розвитку підприємств: підручник / І.О. Бланк, Г.В. Ситник. –К. : КНТЕУ, 2017. – 344 с.

14. Богацька Н.М. та ін. Умови розвитку підприємства в сучасному ринковому середовищі / Богацька Н.М., Кохан А.В., Майданюк Я.Л. // Економіка, 2019. - №10. – [Електронний ресурс] – режим доступу: http://www.rusnauka.com/2_ANR_2010/Economics/10_53371.doc.htm

15. Бутинець Ф.Ф. Економічний аналіз: Навчальний посібник. - Житомир: Рута. - 2016. - С. 680 .

16. Вишневська О.М. Ресурсний потенціал підприємництва / О.М. Вишневська // Економіка АПК, 2020. - № 12. - С. 32 - 37.

17. Волков О. І. Економіка підприємства : збірник лекцій / О. І. Волков, В. К. Скляренко. – К. : Знання, 2019. – 331 с.

18. Галич О. А. Внутрішній організаційно-економічний механізм підприємства: [курс лекцій] / О. А. Галич. – Полтава, 2018. – 298 с.

19. Гонtareва І. В. Ендогенні фактори ефективності розвитку підприємства / І. В. Гонtareва // Оралдин гилим жаршиси: науково-теоретичний і практичний журнал. Сер. Економічні науки. – Уральськ: Уралнаука, 2020. - № 10 (46). – С. 76-8

20. Гопкало О.І. Механізм управління ресурсним потенціалом підприємства: принципи, цілі, задачі / О.І. Гопкало [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://eaf.nmu.org.ua>

21. Господарський кодекс України: Кодекс України; Закон, Кодекс від 16.01.2003 № 436-IV - [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15>

22. Грещак М. Г. Внутрішній організаційно-економічний механізм підприємства : навч. посіб. / М. Г. Грещак, О. М. Гребешкова, О. С. Коцюба; за ред. М. Г. Грещака. – К. : КНЕУ, 2020. – 228 с.

23. Грیشнова О.А., Василик О.В. Механізм ефективного розвитку підприємства / Грیشнова О.А., Василик О.В. // Вісник Прикарпатського університету. Економіка. – 2021. – Вип. 6. – С. 22–27.

24. Гуменюк В. Я. Механізми ринкового господарювання: галузеві особливості : Моногр. / В. Я. Гуменюк, Б. О. Король, Р. М. Костюкевич, Н. О. Мазур, Г. Ю. Міщук; ред.: В. Я. Гуменюк; Нац. ун-т вод. госп-ва та природокористування. - Рівне : НУВГП, 2019. - 282 с.

25. Гуменюк М.М. Основні фактори економічної ефективності сільськогосподарських підприємств регіону / М.М. Гуменюк [Електронний ресурс] – режим доступу: <https://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/6.2/119.pdf>

26. Давиденко Н.М. Аналіз інвестиційних проектів : навч. посіб. / Н. М. Давиденко; Нац. ун-т біоресурсів і природокористування України. – Київ : Компринт, 2019 – 377 с. – Бібліогр.: с. 374-377 – укр.

27. Данильченко В.О. Вплив зовнішніх і внутрішніх чинників на ефективність фінансово-економічної діяльності підприємств гуртової торгівлі / В.О. Данильченко // Актуальні проблеми економіки, 2019. - №1(127). – С. 133-143

28. Демченко Т. А. Економічний аналіз в системі управління акціонерним товариством / Т. А. Демченко // Вісник Національного технічного

університету "ХПІ". Сер. : Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства, 2013. - № 50. - С. 29-33.

29. Денисенко М. П. Економіка підприємства: пошук шляхів розвитку : посіб. / М. П. Денисенко. – К. : МАУП, 2020. – 80 с.

30. Довгаль Н.С. Ресурсний потенціал підприємства: теоретичні основи / Н.С. Довгаль // Науково-технічна інформація, 2021. - № 1. - С. 42 - 45.

31. Довгань Л.Є. Формування механізму розвитку ефективного управління підприємством / Л.Є. Довгань, Г.О. Дудукало // Національний технічний університет України «КПІ». – 2019. - №2. – С. 134-141

32. Економічний аналіз. Навчальний посібник / В.М. Серединська, О.М. Загородна, Р.В. Федорович. – Тернопіль: Видавництво Астон, 2015. – 624 с.

33. Журавльова Ю.Ю. Вплив економічних факторів на платоспроможність підприємств // Фінансові відносини: Матеріали VIII Міжнародної науково-практичної конференції “Наука і освіта 2005” (7-21 лютого 2020 р.). – Том 73. – Дніпропетровськ: Наука і освіта, 2020. – С. 42-43.

34. Іванов І.В. Особливості менеджменту в торгівлі / І.В. Іванов. - К.: КНЕУ, 2019. – 422с.

35. Ільницька Г. Я. Формування фінансово-економічного механізму управління підприємством / Г. Я. Ільницька // Науковий вісник. Український державний лісотехнічний університет: Збірник науково-технічних праць. – 2013. – Вип. 14.7. – С. 291–294.

36. Іщук О. Управління ліквідністю та платоспроможністю підприємства / О. Іщук // Науковий блог, 2019. -№2. - [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://naub.oa.edu.ua/2019/>

37. Косова Т.Д. Фінансовий аналіз : навч. посібник. / Т.Д. Косова, І.В. Сіменко та ін. - К., Центр учбової літератури, 2015 - 440 с.

38. Качуровський В.Є. Прибуток підприємства: структура та ефективність використання / В.Є. Качуровський, В.П. Чайковська // Регіональна бізнес та економіка та управління, 2021. - № 4. - С. 123-129.

39. Кочкіна Н., та ін. Оцінка ефективності стратегії блакитного океану для виноробної галузі України / Н.Кочкіна, І. Медведєва // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка, 2019. - №8. - [Електронний ресурс] –режим доступу: http://papers.univ.kiev.ua/1/ekonomika/articles/kochkina-n-medvedeva-i-assessment-of-the-effectiveness-of-the-blue-ocean-strat_24654.pdf

40. Крейдич І.М. та ін. Умови забезпечення платоспроможності підприємств у контексті їх фінансової безпеки / І.М. Крейдич, О.С. Наконечна // Економічна наука, 2020. - №8. – С. 95-103

41. Кривов'язюк І. В. Сутність та класифікаційні підходи до видової характеристики прибутку підприємства / І. В. Кривов'язюк, Р. М. Стрільчук // Економічний форум. - 2020. - № 4. - С. 150-157. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecfor_2020_4_23.

42. Крічевець К.О. Теоретичні основи контролінгу грошових потоків підприємства / К.О. Крічевець // Наука молода. – Т., 2016. – Вип. 8. – С.172–175.

43. Круш П. В. Внутрішній організаційно-економічний механізм підприємства : [навч. посіб.] / П. В. Круш, С. О. Тульчинська, Р. В. Тульчинський, С. О. Кириченко, О. В. Кривда, О. П. Кавтиш. – К. : Центр учбової літератури, 2019. – 206 с.

44. Кубишина Н.С., та ін. Побудова алгоритму пошуку та освоєння ринкових ніш вітчизняними підприємствами / Н.С. Кубишина, О.Ю. Цапук // Вісник НТУ, 2019. - №7. – [Електронний ресурс] –режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/old_jrn/Soc_Gum/Evkpi/2011/7Mark/65.pdf

45. Кузьмін О. Є. Секторна модель розвитку національного господарства України в умовах постіндустріального суспільства / О. Є. Кузьмін, О. В. Пирог // Бізнес Інформ. - 2013. - № 7. - С. 8-13

46. Мазаракі А. А. Виробниче підприємство: стратегія, політика, конкурентоспроможність : монографія / А. А. Мазаракі, Д. М. Пшеслінський, І. В. Смолін. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2015. – 384 с.

47. Макроекономічні показники розвитку / Офіційний сайт Державної служби статистики України – [Електронний ресурс] –режим доступу: www.ukrstat.gov.ua

48. Малицький А.А. Організаційно-економічний механізм управління підприємством [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://intkonf.org/malitskiy>.

49. Мальська М. Планування діяльності підприємств / М. Мальська, О. Бордун. - К.: "Знання", 2019. – 488 с.

50. Маркова Н.С. Формування механізму ефективного розвитку розвитком персоналу / Н.С. Маркова // Бізнес-Інформ, 2020. - №6. – С. 200-202

51. Месель-Веселяк В.Я. Аграрна реформа і організаційно-економічні трансформації у сільському господарстві: доповідь на 12-их річних зборах Всеукраїнського конгресу вчених економістів- аграрників 25-26 лютого 2018 року / В.Я. Месель-Веселяк. - К.: ННЦ „Інститут аграрної економіки”, 2018. - 57 с.

52. Митяй О.В. Концепція механізму розвитку підвищення ефективності діяльності підприємства / О.В. Митяй // Економіка: реалії часу, 2021. - №2(7). – С. 39-46

53. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 7 (IAS 7) «Звіт про рух грошових коштів» [Електронний ресурс] – режим доступу: www.ligazakon.ua

54. Мних Є. В. Збалансована система інформаційно-аналітичного забезпечення менеджменту / Є. В. Мних, М.Д. Білик // Вісн. Нац. ун-ту "Львів. політехніка". - 2013. - № 722. - С. 155-158.

55. Мних Є. В. Фінансовий аналіз: підруч. для студентів ВНЗ / Є. В. Мних, Н. С. Барабаш; Київ. нац. торг.-екон. ун-т. - Київ : КНТЕУ, 2013. - 535 с.

56. Мочерний С. В. Економічний енциклопедичний словник: У 2 т. – Т. 1 / С. В. Мочерний, Я. С. Ларіна, О. А. Устенко [та ін.]; за ред. С. В. Мочерного. – Львів : Світ, 2012. – 616 с.

57. Мошковська Г. Є. Вплив типів управлінських рішень на ефективність діяльності виробничих підприємств / Г. Є. Мошковська, А. С. Соломко, М. М. Ковальчук // Бизнес-Информ. – 2019. – № 5. – С. 264-269.

58. Національне Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 “Загальні вимоги до фінансової звітності”: Затверджено наказом Міністерства Фінансів України від 27 квітня 2013 р. № 92 [Електронний ресурс] – режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00>

59. Непочатенко О.О. Фінанси підприємств : [підручник] / О.О. Непочатенко, Н.Ю. Мельничук. – Київ : Центр учбової літ., 2013. – 504 с.

60. Олександренко І. В. Діагностика ліквідності та платоспроможності підприємства / І. В. Олександренко // Актуальні проблеми економіки. - 2019. - № 6. - С. 419-426. - [Електронний ресурс] - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/ape_2019_6_52.pdf

61. Охрименко Ю.Б. Аналіз показників фінансової звітності торговельного підприємства / Ю.Б. Охрименко // Науковий простір сучасної Європи : матеріали міжнародної науково-практичної конференції (м. Одеса, 17 травня 2020 р.), 2020. – С. 9-15

62. Палій Г.В. Управління платоспроможністю підприємства в сучасних умовах / Г.В. Палій // Вісник ВНТУ, 2021. - №1. – С. 156-159

63. Пасічник В.Г. Планування діяльності підприємства: Навч. посібник / В.Г. Пасічник, О.В. Акіліна. – Київ: „Центр навчальної літератури”, 2021. – 256 с.

64. Петрович Є.М., та ін. Економіка виробничого підприємства, підручник / за аг. ред.. Й.М. Петровича / Є.М. Петрович., А.Ф. Кіт, О.М. Семенів. – Львів: Новий світ, 2019. – 680 с.

65. Підготовка бізнес-плану: Практикум / Л. Г. Агафонов, О. В. Рога. – 2-е вид., стер. – К.: Знання, 2019. – 158.

66. Підкамінний І.М. Системні фактори впливу на інноваційний розвиток підприємства / І.М. Підкамінний, В.С. Ціпурида // Ефективна

економіка, 2021. - №3. - [Електронний ресурс] – режим доступу:
<http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=480>

67. Ситник Г.В. Фінанси торгівлі : монографія / Г.В. Ситник. – К. : Київ. нац. торг.- екон. ун-т, 2019. – 672 с.

68. Соловійова Т. В. Стратегія "блакитного океану" як нова форма ринкових відносин / Т. В. Соловійова // Магістеріум. Економічні студії. - 2018. - Вип. 56. - С. 102-105. - Режим доступу:
http://nbuv.gov.ua/UJRN/Magisterium_ek_2018_56_29.

69. Стрільчук Р. М. Трансформація теорії управління стратегічними можливостями підприємства / Р. М. Стрільчук // Актуальні проблеми економіки. - 2018. - № 7. - С. 42-48. - Режим доступу:
http://nbuv.gov.ua/UJRN/ape_2018_7_7.

70. Тимощук М. Р. Планування соціально-економічного розвитку підприємств: Монографія / М.Р. Тимощук, О.Є. Кузьмін, Р.В. Фещур. – К.: УБС НБУ, 2021. – 449 с.

71. Тринька Л.Я. Фінансовий аналіз: навч. посібник /Л.Я. Тринька, О.В. Іванчук(Липчанська). - К.: Алерта, 2019. - 768с.

72. Тютюнник Ю. М. Фінансовий аналіз: [навчальний посібник] ; частина I / Ю. М. Тютюнник ; 2-ге вид., перероб. і доп. - Полтава : РВВ ПДАА, 2019. - 358 с.

73. Фещенко О.П. Розрахунок показників фінансового стану господарських товариств з урахуванням нових норм фінансової звітності / О.П. Фещенко // Бізнес інформ, 2019. - №2. - [Електронний ресурс] - Режим доступу: http://www.business-inform.net/export_pdf/business-inform-2019-2_0-pages229_236.pdf

74. Фінансове планування і управління на підприємствах. Навч. посібник для студ. вищих навч. закладів / Г. А. Семенов [та ін.]. - К. : Центр учбової літератури, 2018. - 432 с.

75. Фісуненко П.А. Організаційно-економічний механізм контролю ефективності використання ресурсів підприємства / П.А. Фісуненко // Вісник соціально-економічних досліджень, 2013. - №1 (48). – С. 300-305

76. Фролова Г. І. Конкурентоспроможність підприємств фармацевтичної галузі України / Г. І. Фролова, В. Ю. Фролова // Вісн. Бердян. ун-ту менеджменту і бізнесу. – 2021. – №1(17). – С.146–152.

77. Фролова Л. В. Механізм логістичного управління виробничим підприємством : монографія / Л. В. Фролова. – Донецьк : ДонДУЕТ ім. М. Туган-Барановського, 2013. – 322 с.

78. Швайка Л.А. Планування діяльності підприємства: Навч. посібник /Л.А. Швайка. – Львів: „Новий світ – 200”, 2016. – 268 с.

79. Швиданенко Г.О. Економіка підприємства, Підручник / Швиданенко Г. О., Васильков В. Г., Гончарова Н. П. [та ін.] ; за заг. ред. Г. О. Швиданенко. – К.: КНЕУ, 2012. – 598 [2] с.

80. Шемко О.В. Планування діяльності підприємства. Навчальний посібник /О.В. Шемко. - К.: Центр навчальної літератури, 2016. - 296с.

81. Шульгіна Л. М. Економічна ефективність діяльності виробничих підприємств / Л. М. Шульгіна // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу, 2018. - № 4 (28). – С. 85-93.

ДОДАТКИ

**Баланс (Звіт про фінансовий стан)
на 31.12.2021 р.**

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи:	1000	21	72
первісна вартість	1001	227	288
накопичена амортизація	1002	206	216
Незавершені капітальні інвестиції	1005	2650	2590
Основні засоби:	1010	21553	19328
первісна вартість	1011	46290	45495
знос	1012	24737	26167
Інвестиційна нерухомість:	1015	0	0
первісна вартість	1016	0	0
знос	1017	0	0
Довгострокові біологічні активи:	1020	0	0
первісна вартість	1021	0	0
накопичена амортизація	1022	0	0
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	0	0
інші фінансові інвестиції	1035	0	0
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	0	0
Відстрочені податкові активи	1045	0	0
Гудвіл	1050	0	0
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	0	0
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	0	0
Інші необоротні активи	1090	0	0
Усього за розділом I	1095	24224	21990
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	22138	13151
Виробничі запаси	1101	1104	984
Незавершене виробництво	1102	0	0
Готова продукція	1103	0	0
Товари	1104	21034	12167
Поточні біологічні активи	1110	0	0
Депозити перестрашування	1115	0	0
Векселі одержані	1120	0	0
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	490	275
Дебіторська заборгованість за розрахунками:	1130	0	3

за виданими авансами			
з бюджетом	1135		
у тому числі з податку на прибуток	1136		
з нарахованих доходів	1140	0	0
із внутрішніх розрахунків	1145	0	0
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	10596	33765
Поточні фінансові інвестиції	1160	0	0
Гроші та їх еквіваленти	1165	63840	27311
Готівка	1166	39	36
Рахунки в банках	1167	63801	27275
Витрати майбутніх періодів	1170		0
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	0	0
у тому числі в:			
резервах довгострокових зобов'язань	1181	0	0
резервах збитків або резервах належних виплат	1182	0	0
резервах незароблених премій	1183	0	0
інших страхових резервах	1184	0	0
Інші оборотні активи	1190	71	326
Усього за розділом II	1195	97136	74831
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	0	0
Баланс	1300	121360	96821

Пасив	Код рядка	На початок звітної періоду	На кінець звітної періоду
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	2707	2707
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	0	0
Капітал у дооцінках	1405	0	0
Додатковий капітал	1410	8991	8991
Емісійний дохід	1411	0	0
Накопичені курсові різниці	1412	0	0
Резервний капітал	1415	677	677
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	82429	69554
Неоплачений капітал	1425	0	0
Вилучений капітал	1430	0	0
Інші резерви	1435	0	0
Усього за розділом I	1495	94804	81929
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	0	0
Пенсійні зобов'язання	1505	0	0
Довгострокові кредити банків	1510	0	0

Інші довгострокові зобов'язання	1515	0	0
Довгострокові забезпечення	1520	0	0
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	0	0
Цільове фінансування	1525	0	0
Благодійна допомога	1526	0	0
Страхові резерви, у тому числі:	1530	0	0
резерв довгострокових зобов'язань; (на початок звітної періоду)	1531	0	0
резерв збитків або резерв належних виплат; (на початок звітної періоду)	1532	0	0
резерв незароблених премій; (на початок звітної періоду)	1533	0	0
інші страхові резерви; (на початок звітної періоду)	1534	0	0
Інвестиційні контракти;	1535	0	0
Призовий фонд	1540	0	0
Резерв на виплату джек-поту	1545	0	0
Усього за розділом II	1595	0	0
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	0	0
Векселі видані	1605	0	0
Поточна кредиторська заборгованість: за довгостроковими зобов'язаннями	1610	0	0
за товари, роботи, послуги	1615	23738	11607
за розрахунками з бюджетом	1620	1292	1066
за у тому числі з податку на прибуток	1621	38	124
за розрахунками зі страхування	1625	86	44
за розрахунками з оплати праці	1630	281	156
за одержаними авансами	1635	0	0
за розрахунками з учасниками	1640	478	605
із внутрішніх розрахунків	1645	0	0
за страховою діяльністю	1650	0	0
Поточні забезпечення	1660	21	11
Доходи майбутніх періодів	1665	0	0
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	0	0
Інші поточні зобов'язання	1690	660	1403
Усього за розділом III	1695	26556	14892
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	0	0
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	0	0
Баланс	1900	121360	96821

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід) за 2021 рік

I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	39421	51369
Чисті зароблені страхові премії	2010	0	0
Премії підписані, валова сума	2011	0	0
Премії, передані у перестраховання	2012	0	0
Зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013	0	0
Зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2018	0	0
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	-24680	-32483
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	0	0
Валовий: прибуток	2090	14741	18886
Валовий: збиток	2095	0	0
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105	0	0
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110	0	0
Зміна інших страхових резервів, валова сума	2111	0	0
Зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112	0	0
Інші операційні доходи	2120	23548	22153
Дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121	0	0
Дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122	0	0
Дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування	2123	0	0
Адміністративні витрати	2130	-3200	-3600
Витрати на збут	2150	-24159	-26360
Інші операційні витрати	2180	-999	-1070
Витрат від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181	0	0
Витрат від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182	0	0
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	9931	10009
Фінансовий результат від операційної діяльності: збиток	2195	0	0
Дохід від участі в капіталі	2200	0	0

Інші фінансові доходи	2220	4899	8692
Інші доходи	2240	0	0
Дохід від благодійної допомоги	2241	0	0
Фінансові витрати	2250	0	()
Втрати від участі в капіталі	2255	0	0
Інші витрати	2270	0	0
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	0	0
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	14830	18701
Фінансовий результат до оподаткування: збиток	2295	0	0
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	2678	3079
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	0	0
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	12152	15622
Чистий фінансовий результат: збиток	2355	0	0

II. СУКУПНИЙ ДОХІД

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	0	0
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	0	0
Накопичені курсові різниці	2410	0	0
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	0	0
Інший сукупний дохід	2445	0	0
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	0	0
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	0	0
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	0	0
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	12152	15622

III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Матеріальні затрати	2500	7272	8536
Витрати на оплату праці	2505	7666	9101
Відрахування на соціальні заходи	2510	1648	1990
Амортизація	2515	2327	2392
Інші операційні витрати	2520	9445	9011
Разом	2550	28358	31030

IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ

Середньорічна кількість простих акцій	2600	2578400	2578400
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605	2578400	2578400

Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610	4.713	6.0588
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615	4.713	6.0588
Дивіденди на одну просту акцію	2650	0	0

**Баланс (Звіт про фінансовий стан)
на 31.12.2020 р.**

Актив	Код рядка	На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи:	1000	33	21
первісна вартість	1001	232	227
накопичена амортизація	1002	199	206
Незавершені капітальні інвестиції	1005	2757	2650
Основні засоби:	1010	23223	21553
первісна вартість	1011	45785	46290
знос	1012	22562	24737
Інвестиційна нерухомість:	1015	0	0
первісна вартість	1016	0	0
знос	1017	0	0
Довгострокові біологічні активи:	1020	0	0
первісна вартість	1021	0	0
накопичена амортизація	1022	0	0
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	0	0
інші фінансові інвестиції	1035	0	0
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	0	0
Відстрочені податкові активи	1045	0	0
Гудвіл	1050	0	0
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	0	0
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	0	0
Інші необоротні активи	1090	0	0
Усього за розділом I	1095	26013	24224
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	21108	22138
Виробничі запаси	1101	409	1104
Незавершене виробництво	1102	0	0
Готова продукція	1103	0	0
Товари	1104	20699	21034
Поточні біологічні активи	1110	0	0
Депозити перестрашування	1115	0	0
Векселі одержані	1120	0	0
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	505	490
Дебіторська заборгованість за розрахунками:	1130		0

за виданими авансами			
з бюджетом	1135	120	
у тому числі з податку на прибуток	1136	118	
з нарахованих доходів	1140	0	0
із внутрішніх розрахунків	1145	0	0
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	1495	10596
Поточні фінансові інвестиції	1160	0	0
Гроші та їх еквіваленти	1165	76817	63840
Готівка	1166	120	39
Рахунки в банках	1167	76697	63801
Витрати майбутніх періодів	1170		0
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	0	0
у тому числі в:			
резервах довгострокових зобов'язань	1181	0	0
резервах збитків або резервах належних виплат	1182	0	0
резервах незароблених премій	1183	0	0
інших страхових резервах	1184	0	0
Інші оборотні активи	1190	178	71
Усього за розділом II	1195	100223	97136
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	0	0
Баланс	1300	126236	121360

Пасив	Код рядка	На початок звітної періоду	На кінець звітної періоду
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	2707	2707
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	0	0
Капітал у дооцінках	1405	0	0
Додатковий капітал	1410	8991	8991
Емісійний дохід	1411	0	0
Накопичені курсові різниці	1412	0	0
Резервний капітал	1415	677	677
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	86808	82429
Неоплачений капітал	1425	0	0
Вилучений капітал	1430	0	0
Інші резерви	1435	0	0
Усього за розділом I	1495	99183	94804
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	0	0
Пенсійні зобов'язання	1505	0	0
Довгострокові кредити банків	1510	0	0

Інші довгострокові зобов'язання	1515	0	0
Довгострокові забезпечення	1520	0	0
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	0	0
Цільове фінансування	1525	0	0
Благодійна допомога	1526	0	0
Страхові резерви, у тому числі:	1530	0	0
резерв довгострокових зобов'язань; (на початок звітної періоду)	1531	0	0
резерв збитків або резерв належних виплат; (на початок звітної періоду)	1532	0	0
резерв незароблених премій; (на початок звітної періоду)	1533	0	0
інші страхові резерви; (на початок звітної періоду)	1534	0	0
Інвестиційні контракти;	1535	0	0
Призовий фонд	1540	0	0
Резерв на виплату джек-поту	1545	0	0
Усього за розділом II	1595	0	0
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	0	0
Векселі видані	1605	0	0
Поточна кредиторська заборгованість: за довгостроковими зобов'язаннями	1610	0	0
за товари, роботи, послуги	1615	24444	23738
за розрахунками з бюджетом	1620	1003	1292
за у тому числі з податку на прибуток	1621	0	38
за розрахунками зі страхування	1625	151	86
за розрахунками з оплати праці	1630	275	281
за одержаними авансами	1635	0	0
за розрахунками з учасниками	1640	347	478
із внутрішніх розрахунків	1645	0	0
за страховою діяльністю	1650	0	0
Поточні забезпечення	1660	32	21
Доходи майбутніх періодів	1665	0	0
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	0	0
Інші поточні зобов'язання	1690	801	660
Усього за розділом III	1695	27053	26556
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	0	0
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	0	0
Баланс	1900	126236	121360

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід) за 2020 рік

I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	51369	47949
Чисті зароблені страхові премії	2010	0	0
Премії підписані, валова сума	2011	0	0
Премії, передані у перестраховання	2012	0	0
Зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013	0	0
Зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2018	0	0
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	-32483	-32732
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	0	0
Валовий: прибуток	2090	18886	15217
Валовий: збиток	2095	0	0
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105	0	0
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110	0	0
Зміна інших страхових резервів, валова сума	2111	0	0
Зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112	0	0
Інші операційні доходи	2120	22153	26491
Дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121	0	0
Дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122	0	0
Дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування	2130	0	0
Адміністративні витрати	2130	-3600	-3824
Витрати на збут	2150	-26360	-25795
Інші операційні витрати	2180	-1070	0
Витрат від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181	0	0
Витрат від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182	0	0
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	10009	12089
Фінансовий результат від операційної діяльності: збиток	2195	0	0
Дохід від участі в капіталі	2200	0	0

Інші фінансові доходи	2220	8692	10985
Інші доходи	2240	0	0
Дохід від благодійної допомоги	2241	0	0
Фінансові витрати	2250	0	()
Втрати від участі в капіталі	2255	0	0
Інші витрати	2270	0	0
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	0	0
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	18701	23074
Фінансовий результат до оподаткування: збиток	2295	0	0
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	3079	4169
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	0	0
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	15622	18905
Чистий фінансовий результат: збиток	2355	0	0

II. СУКУПНИЙ ДОХІД

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	0	0
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	0	0
Накопичені курсові різниці	2410	0	0
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	0	0
Інший сукупний дохід	2445	0	0
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	0	0
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	0	0
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	0	0
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	15622	18905

III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Матеріальні затрати	2500	8536	7532
Витрати на оплату праці	2505	9101	8546
Відрахування на соціальні заходи	2510	1990	3121
Амортизація	2515	2392	2160
Інші операційні витрати	2520	9011	8260
Разом	2550	31030	29619

IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ

Середньорічна кількість простих акцій	2600	2578400	2578400
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605	2578400	2578400

Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610	6.0588	7.33207
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615	6.0588	7.33207
Дивіденди на одну просту акцію	2650	0	3.879

**Баланс (Звіт про фінансовий стан)
на 31.12.2019 р.**

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи:	1000	32	33
первісна вартість	1001	226	232
накопичена амортизація	1002	194	199
Незавершені капітальні інвестиції	1005	0	2757
Основні засоби:	1010	18961	23223
первісна вартість	1011	39847	45785
знос	1012	20886	22562
Інвестиційна нерухомість:	1015	0	0
первісна вартість	1016	0	0
знос	1017	0	0
Довгострокові біологічні активи:	1020	0	0
первісна вартість	1021	0	0
накопичена амортизація	1022	0	0
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	0	0
інші фінансові інвестиції	1035	0	0
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	0	0
Відстрочені податкові активи	1045	0	0
Гудвіл	1050	0	0
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	0	0
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	0	0
Інші необоротні активи	1090	0	0
Усього за розділом I	1095	18993	26013
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	14512	21108
Виробничі запаси	1101	429	409
Незавершене виробництво	1102	0	0
Готова продукція	1103	0	0
Товари	1104	14083	20699
Поточні біологічні активи	1110	0	0
Депозити перестраховання	1115	0	0
Векселі одержані	1120	0	0

Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	255	505
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	850	0
з бюджетом	1135	1359	120
у тому числі з податку на прибуток	1136	1359	118
з нарахованих доходів	1140	0	0
із внутрішніх розрахунків	1145	0	0
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	2837	1495
Поточні фінансові інвестиції	1160	0	0
Гроші та їх еквіваленти	1165	70304	76817
Готівка	1166	82	120
Рахунки в банках	1167	70222	76697
Витрати майбутніх періодів	1170	44	0
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	0	0
у тому числі в: резервах довгострокових зобов'язань	1181	0	0
резервах збитків або резервах належних виплат	1182	0	0
резервах незароблених премій	1183	0	0
інших страхових резервах	1184	0	0
Інші оборотні активи	1190	69	178
Усього за розділом II	1195	90230	100223
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	0	0
Баланс	1300	109223	126236

Пасив	Код рядка	На початок звітної періоду	На кінець звітної періоду
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	2707	2707
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	0	0
Капітал у дооцінках	1405	0	0
Додатковий капітал	1410	8991	8991
Емісійний дохід	1411	0	0
Накопичені курсові різниці	1412	0	0
Резервний капітал	1415	677	677
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	77905	86808
Неоплачений капітал	1425	0	0
Вилучений капітал	1430	0	0
Інші резерви	1435	0	0
Усього за розділом I	1495	90280	99183
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	0	0
Пенсійні зобов'язання	1505	0	0

Довгострокові кредити банків	1510	0	0
Інші довгострокові зобов'язання	1515	0	0
Довгострокові забезпечення	1520	0	0
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	0	0
Цільове фінансування	1525	0	0
Благодійна допомога	1526	0	0
Страхові резерви, у тому числі:	1530	0	0
резерв довгострокових зобов'язань; (на початок звітного періоду)	1531	0	0
резерв збитків або резерв належних виплат; (на початок звітного періоду)	1532	0	0
резерв незароблених премій; (на початок звітного періоду)	1533	0	0
інші страхові резерви; (на початок звітного періоду)	1534	0	0
Інвестиційні контракти;	1535	0	0
Призовий фонд	1540	0	0
Резерв на виплату джек-поту	1545	0	0
Усього за розділом II	1595	0	0
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	0	0
Векселі видані	1605	0	0
Поточна кредиторська заборгованість: за довгостроковими зобов'язаннями	1610	0	0
за товари, роботи, послуги	1615	16465	24444
за розрахунками з бюджетом	1620	1000	1003
за у тому числі з податку на прибуток	1621	0	0
за розрахунками зі страхування	1625	228	151
за розрахунками з оплати праці	1630	366	275
за одержаними авансами	1635	0	0
за розрахунками з учасниками	1640	309	347
із внутрішніх розрахунків	1645	0	0
за страховою діяльністю	1650	0	0
Поточні забезпечення	1660	0	32
Доходи майбутніх періодів	1665	0	0
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	0	0
Інші поточні зобов'язання	1690	575	801
Усього за розділом III	1695	18943	27053
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	0	0
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	0	0
Баланс	1900	109223	126236

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід) за 2019 рік

I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	47949	42131
Чисті зароблені страхові премії	2010	0	0
Премії підписані, валова сума	2011	0	0
Премії, передані у перестраховання	2012	0	0
Зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013	0	0
Зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2018	0	0
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	-32732	-27922
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	0	0
Валовий: прибуток	2090	15217	14209
Валовий: збиток	2095	0	0
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105	0	0
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110	0	0
Зміна інших страхових резервів, валова сума	2111	0	0
Зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112	0	0
Інші операційні доходи	2120	26491	24005
Дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121	0	0
Дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122	0	0
Дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування	2130	0	0
Адміністративні витрати	2130	-3824	-3615
Витрати на збут	2150	-25795	-23327
Інші операційні витрати	2180	0	0
Витрат від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181	0	0
Витрат від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182	0	0
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	12089	11272
Фінансовий результат від операційної діяльності: збиток	2195	0	0
Дохід від участі в капіталі	2200	0	0
Інші фінансові доходи	2220	10985	11099

Інші доходи	2240	0	0
Дохід від благодійної допомоги	2241	0	0
Фінансові витрати	2250	0	-295
Втрати від участі в капіталі	2255	0	0
Інші витрати	2270	0	0
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	0	0
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	23074	22076
Фінансовий результат до оподаткування: збиток	2295	0	0
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	4169	4128
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	0	0
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	18905	17948
Чистий фінансовий результат: збиток	2355	0	0

II. СУКУПНИЙ ДОХІД

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	0	0
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	0	0
Накопичені курсові різниці	2410	0	0
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	0	0
Інший сукупний дохід	2445	0	0
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	0	0
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	0	0
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	0	0
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	18905	17948

III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Матеріальні затрати	2500	7532	6255
Витрати на оплату праці	2505	8546	7952
Відрахування на соціальні заходи	2510	3121	2877
Амортизація	2515	2160	2085
Інші операційні витрати	2520	8260	8068
Разом	2550	29619	27237

IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ

Середньорічна кількість простих акцій	2600	2578400	2578400
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605	2578400	2578400
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610	7.33207	6.96091

Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615	7.33207	6.96091
Дивіденди на одну просту акцію	2650	0	3.879