

*Міністерство освіти і науки України  
Сумський державний університет*

**КАФЕДРА ЕКОНОМІКИ, ПІДПРИЄМНИЦТВА  
ТА БІЗНЕС-АДМІНІСТРУВАННЯ**

## **КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА МАГІСТРА**

*Тема: “Покращення економічного стану промислового підприємства”*

*Спеціальність 051 «Економіка»,  
освітня програма 8.051.00.11 «Економіка та бізнес-інновації»*

*Завідувач кафедри: \_\_\_\_\_/Карінцева О.І./*

*Керівник роботи: \_\_\_\_\_/Вороненко В.І./*

*Виконавець: \_\_\_\_\_/Новгородцева Д.С./*

*Група: Е.мз-93С*

**Суми 2021**

*Міністерство освіти і науки України  
Сумський державний університет*

**КАФЕДРА ЕКОНОМІКИ, ПІДПРИЄМНИЦТВА  
ТА БІЗНЕС-АДМІНІСТРУВАННЯ**

**ЗАТВЕРДЖУЮ**  
**Завідувач кафедри економіки,**  
**підприємництва**  
**та бізнес-адміністрування**  
\_\_\_\_\_ **О. І. Карінцева**  
«\_\_» \_\_\_\_\_ **2020 р.**

**ЗАВДАННЯ**  
**до кваліфікаційної роботи магістра**

Студентки групи *Е.мз-93С*,  
2 курсу,  
Центру заочної, дистанційної та вечірньої форм навчання,  
Спеціальності 051 «Економіка»,  
Освітньої програми 8.051.00.11 «Економіка та бізнес-інновації»,

Новгородцевої Дар`ї Сергіївни

Тема індивідуальної роботи: Покращення економічного стану промислового підприємства

Затверджую наказом по СумДУ № \_\_\_\_\_ від «\_\_» \_\_\_\_\_ 2020 р.  
Термін здачі студентом закінченої роботи: «\_\_» \_\_\_\_\_ 2021 р.

Вихідні дані до роботи: статистичні дані, фінансова звітність підприємства, інформація про підприємство з відкритих джерел.

Зміст розрахунково-пояснювальної записки (перелік питань, що підлягають розробленню): теоритичні основи формування прибутку суб'єктів господарювання та шляхи його використання, методика розподілу та використання прибутку підприємства, аналіз та шляхи підвищення ефективності діяльності підприємства на прикладі Качанівського ГПЗ

Перелік ілюстрацій

---

---

---

---

---

---

Дата видачі завдання: «\_\_\_»\_\_\_2020 р.

Керівник кваліфікаційної роботи магістра:  
к.е.н., доц. Вороненко В'ячеслав Ігорович

\_\_\_\_\_ )  
(підпис керівника)

Завдання прийняла до виконання: «\_\_\_»\_\_\_2020 р. \_\_\_\_\_

(підпис студентки)

**Примітки:**

1. Це завдання підшивається до пояснювальної записки кваліфікаційної роботи магістра.
2. Крім завдання, студент має отримати від керівника календарний графік роботи над кваліфікаційною роботою магістра на період проектування із зазначенням строків виконання окремих етапів.

## ЗМІСТ

РЕФЕРАТ .....	5
АНОТАЦІЯ .....	6
SUMMARY .....	7
ВСТУП .....	8
<b>РОЗДІЛ 1 ТЕОРИТИЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ</b>	
<b>ПРИБУТКУ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ</b>	
<b>ТА ШЛЯХИ ЙОГО ЗБІЛЬШЕННЯ .....</b>	
<b>11</b>	
1.1 Економічний зміст прибутку, його роль та значення .....	11
1.2 Порядок формування чистого прибутку суб'єктами	
господарювання різних форм власності .....	16
1.3 Аналіз використання підприємствами чистого прибутку .....	21
<b>РОЗДІЛ 2 МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИКОРИСТАННЯ ТА</b>	
<b>ЗБІЛЬШЕННЯ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА .....</b>	
<b>25</b>	
2.1 Особливості використання та збільшення прибутку підприємства	25
2.2 Сутність рентабельності та методика її обчислення .....	34
2.3 Оподаткування прибутку підприємства .....	39
<b>РОЗДІЛ 3 АНАЛІЗ ТА ШЛЯХИ ПОКРАЩЕННЯ</b>	
<b>ЕКОНОМІЧНОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА</b>	
<b>НА ПРИКЛАДІ КАЧАНІВСЬКОГО ГПЗ .....</b>	
<b>46</b>	
3.1 Аналіз формування та використання чистого прибутку .....	46
3.2 Аналіз рентабельності Качанівського ГПЗ .....	50
3.3 Шляхи покращення економічного стану Качанівського ГПЗ .....	53
ВИСНОВКИ .....	57
СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ .....	60

## РЕФЕРАТ

Дипломна робота містить 70 сторінок тексту, 3 розділи, 9 рисунків, 5 таблиць, список використаної літератури із 50 джерел.

**Метою** кваліфікаційної роботи є встановлення економічного стану промислових підприємств та знаходження шляхів його покращення.

**Об'єктом дослідження** є процеси переходу до покращення економічного стану промислових підприємств.

**Предметом дослідження** є теоретичні і практичні питання визначення незадовільного економічного стану промислового підприємства та впровадження заходів щодо покращення такого стану.

**Методи дослідження:** аналіз, синтез, порівняння, графічний метод представлення даних і матеріалу, діалектичний метод, абстрактно-логічний, системного аналізу, розрахунково-конструктивний.

У першому розділі «Теоритичні основи формування прибутку суб'єктів господарювання та шляхи його збільшення» розглянуто загальне поняття прибутку підприємства, визначено ознаки та основні причини його зниження, а також розкрито питання шляхів та напрямків збільшення прибутку.

У другому розділі «Методичні підходи до використання та збільшення прибутку підприємства» проаналізована структура прибутку, показники прибутку та здійснений аналіз щодо можливих резервів підвищення прибутку.

У третьому розділі «Аналіз та шляхи покращення економічного стану підприємства на прикладі Качанівського ГПЗ» проаналізовано економічний стан підприємства на прикладі Качанівського ГПЗ та запропоновано план заходів щодо покращення економічного стану підприємства.

**Ключові слова:** фактори розвитку, економічний стан, оборотні кошти, , поліпшення, банкрутство, кризовий стан.

## АНОТАЦІЯ

Новгородцева Д.С. Покращення економічного стану промислового підприємства.

Дипломна робота на здобуття рівня магістра за спеціальністю 051 «Економіка», ОП 8.051.00.11 «Економіка та бізнес-інновації». – Сумський державний університет, Суми, 2020 р.

Дипломна робота присвячена вивченню шляхів покращення економічного стану промислового підприємства після оцінювання економічного стану.

В роботі проведено оцінювання економічного стану підприємства Качанівське ГПЗ. В процесі роботи були виявлені основні економічні проблеми Качанівського ГПЗ та запропоновані шляхи їх усунення.

Дипломна робота складається з таких трьох розділів: Теоритичні основи формування прибутку суб'єктів господарювання та шляхи його збільшення; Методичні підходи до використання та збільшення прибутку підприємства; Аналіз та шляхи покращення економічного стану підприємства на прикладі Качанівського ГПЗ.

## SUMMARY

Novgorodtseva D.S. Improving the economic condition of an industrial enterprise.

Diploma work on getting the masters degree on specialty 051 "Economics", EP 8.051.00.11 "Economics and business innovations". – Sumy State University, Sumy, 2020.

Diploma work is devoted to the study of ways to improve the economic condition of an industrial enterprise after assessing its economic condition.

The evaluation of the economic condition of the enterprise Kachanivske GPZ is carried out in the work. In work the main economic problems of Kachanivske GPZ were revealed and the ways of their elimination were offered.

Diploma work consists of the following three sections: Theoretical foundations of the formation of profits of economic entities and ways to increase it; Methodical approaches to the use and increase the profit of the enterprise; Analysis and ways to improve the economic condition of the enterprise on the example of Kachanivske GPZ.

## ВСТУП

Сьогодні наше суспільство розвивається в умовах трансформацій, які пов'язані з глобалізацією та цифровізацією економіки на шляху до сталого розвитку[51,54,55-65,68-85]. Ці тенденції відображуються й на умовах функціонування підприємств[52,53,66,67,86,87].

В сучасних умовах трансформації економіки все більшого значення набуває проблема формування та ефективного розподілу прибутку. Прибуток – це важливий узагальнюючий показник оцінки ефективності функціонування кожного суб'єкта господарської діяльності, оскільки саме в прибутку акумулюються результати всіх сторін діяльності: виробництво і реалізація, якість і асортимент, ефективність використання виробничих ресурсів і собівартість.

Прибуток представляє собою кінцевий фінансовий результат, що характеризує виробничо-господарську діяльність усього підприємства, тобто складає основу економічного розвитку підприємства. Прибуток відображає ефективність господарювання підприємства за всіма напрямками його діяльності: виробничою, збутовою, постачальницькою, фінансовою і інвестиційною. Він становить основу економічного розвитку підприємства і зміцнення його фінансових відносин з партнерами. Зростання прибутку створює фінансову основу для самофінансування діяльності підприємства, здійснюючи розширене відтворення. За рахунок прибутку виконується частина зобов'язань перед бюджетом, банками й іншими підприємствами. Таким чином, прибуток стає найважливішою категорією для оцінки виробничої і фінансової діяльності підприємства.

З переходом до ринкової економіки підприємства недержавної форми власності одержали певну господарську самостійність. Вони самі вивчають попит на товарних ринках, проектують і відпрацьовують нові зразки продукції, що випускається, забезпечують виробництво необхідним технологічним устаткуванням, вступають у господарські зв'язки з іншими



підприємствами, пропонують продукцію, що випускається на ринок і реалізують її, одержуючи прибуток для подальшого розвитку виробництва. Прибуток в умовах ринку використовується не лише на споживання, а й на інвестиції й інновації, що забезпечують економічне зростання підприємства і його конкурентоздатність.

Прибуток є одним з основних джерел формування фінансових ресурсів підприємств, централізованих і децентралізованих грошових фондів. За рахунок прибутку відбувається формування в значному обсязі бюджетних ресурсів держави, здійснюється фінансування розширеного відтворення підприємств, матеріальне стимулювання працівників, здійснення соціально-культурних заходів і т. д. Тому в одержанні прибутку мають бути зацікавлені не тільки трудові колективи підприємств, але й держава в цілому. Грамотне управління формуванням прибутку передбачає побудову на підприємстві відповідних організаційно-методичних систем забезпечення ефективного управління, знання основних механізмів формування прибутку, використання сучасних методів його аналізу і планування.

**Об'єктом дослідження** даного дипломного проекту є процеси переходу до покращення економічного стану промислових підприємств.

**Предметом дослідження** є теоретичні і практичні питання визначення незадовільного економічного стану промислового підприємства та впровадження заходів щодо покращення такого стану.

**Метою** кваліфікаційної роботи є встановлення економічного стану промислових підприємств та знаходження шляхів його покращення.

Для досягнення поставленої мети були визначені наступні **завдання**:

- визначити економічний зміст прибутку, його роль та значення в умовах ринкової економіки;
- вивчити методику розрахунку економічних результатів підприємства;
- дослідити систему розподілу і використання прибутку на підприємстві;
- проаналізувати формування прибутку на прикладі Качанівського ГПЗ;

- розрахувати показники рентабельності діяльності даного підприємства та визначити вплив факторів першого порядку на їх значення;
- визначити вплив основних факторів на прибуток Качанівського ГПЗ;
- провести аналіз резервів покращення економічного стану суб'єктів господарювання.

Основна частина роботи складається з трьох розділів.

У першому розділі розглянуто загальне поняття прибутку підприємства, визначено ознаки та основні причини його зниження, а також розкрито питання шляхів та напрямків збільшення прибутку.

У другому розділі проаналізована структура прибутку, показники прибутку та здійснений аналіз щодо можливих резервів підвищення прибутку.

У третьому розділі проаналізовано економічний стан підприємства на прикладі Качанівського ГПЗ та запропоновано план заходів щодо покращення економічного стану підприємства.

При написанні дипломної роботи були використані наступні **методи**: аналіз, синтез, порівняння, графічний метод представлення даних і матеріалу, діалектичний метод, абстрактно-логічний, системного аналізу, розрахунково-конструктивний.

**Ключові слова**: фактори розвитку, економічний стан, оборотні кошти, , поліпшення, банкрутство, кризовий стан.

Фактологічну основу дипломного проекту складають нормативно-законодавчі акти, підручники та навчальні посібники з теорії оцінки економічного стану, матеріали періодичних видань, а також матеріали періодичних видань, а також матеріали фінансової звітності підприємства (форми фінансової звітності № 1 “Баланс” та № 2 “Звіт про фінансові результати”).

## **РОЗДІЛІ ТЕОРИТИЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ ПРИБУТКУ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ ТА ШЛЯХИ ЙОГО ЗБІЛЬШЕННЯ**

### **1.1. Економічний зміст прибутку, його роль та значення**

В умовах ринкової економіки прибуток є одним з важливих оціночних показників діяльності підприємства в галузі підприємництва та бізнесу. Прибуток виступає джерелом матеріального добробуту трудового колективу, соціального та виробничого розвитку підприємства.

Поняття прибутку в економічній системі існує у зв'язку з наявністю товарно-грошових відносин, появою і розвитком інституту власності, особливо приватної. Перші визначення прибутку збігалися зі значенням валового доходу, який за індивідуалістичною системою розподілу поділився на три категорії: доходи від капіталу, землі та доходи від праці. Вважалося, що кожен із видів доходів є обов'язковою винагородою одержувача за надані ним послуги у народному господарстві [28].

Водночас прибуток як економічна категорія відображає кінцеву грошову оцінку виробничої та фінансової діяльності і є найважливішим показником фінансових результатів підприємницьких структур, їх фінансового стану. У загальному вигляді прибуток – це різниця між доходами від певної діяльності й витратами на її здійснення [2]. Він сигналізує про необхідність заходів щодо зменшення собівартості продукції, нарощування обсягів виробництва і реалізації, розширення асортименту виготовлюваних товарів, доцільність змін у ціновій політиці. Він є визначальним критерієм ефективності господарювання.

В умовах ринкової економіки прибуток відіграє особливу роль у процесі функціонування підприємства незалежно від організаційно-правового статусу і форми власності, що дає змогу характеризувати його як економічну категорію наступним чином:

- прибуток є головною метою підприємницької діяльності;
- прибуток підприємницької структури є критерієм ефективності підприємницької діяльності;
- прибуток створює базу економічного розвитку держави, можливість його нормального функціонування;

- прибуток є основним внутрішнім джерелом формування фінансових ресурсів підприємницьких структур, забезпечуючи розширене відтворення їхньої діяльності;
- прибуток підприємницької структури є найважливішим джерелом задоволення соціальних потреб суспільства [5, с. 10-15].

Прибуток підприємства характеризується не лише своєю багатоаспектною роллю, а й різноманіттям виглядів, в яких він виступає. Під загальним поняттям прибутку розуміють різноманітні його види, що характеризуються в теперішній час декількома десятками термінів. Систематизація таких термінів за основними класифікаційними ознаками наведена на рис. 1.1.

Розглянемо більш детально окремі види прибутку відповідно до наведеної класифікації [5, с. 16-21].

1. За джерелами формування виділяють прибуток від реалізації продукції, прибуток від реалізації майна, прибуток від іншої реалізації:

- прибуток від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) - є основним її видом на підприємстві, безпосередньо пов'язаним з галузевою специфікою його діяльності, аналогом цього терміну виступає „прибуток від основної діяльності”;
- прибуток від реалізації майна – представляє собою прибуток отриманий від продажу зношених або не використовуваних видів основних засобів та нематеріальних активів, а також закуплених раніше понаднормативних запасів сировини, матеріалів та напівфабрикатів;
- прибуток від іншої реалізації – до складу даного виду прибутку відноситься прибуток від пайової участі даного підприємства в інших спільних підприємствах, прибуток від володіння цінними паперами інших підприємств, прибуток по депозитним вкладам, отримані штрафи, пені неустойки.

2. Відповідно до виду діяльності виділяють:

- прибуток від операційної діяльності;
- прибуток від інвестиційної діяльності;
- прибуток від фінансової діяльності.

3. За складом елементів, що формують прибуток розрізняють маржинальний, валовий та чистий прибуток. Під цими термінами розуміють

зазвичай різну ступінь „очистки” отриманих підприємством чистих доходів від понесених в процесі господарської діяльності витрат :

- маржинальний прибуток – сума чистого доходу зменшена на суму змінних витрат;
- валовий прибуток – сума чистого доходу зменшена на собівартість реалізованої продукції;
- чистий прибуток – характеризує суму валового прибутку зменшену на суму податкових платежів за її рахунок.

4. За характером оподаткування прибутку розглядають:

- прибуток, що підлягає оподаткуванню;
- прибуток, що не підлягає оподаткуванню.

5. За характером інфляційного очищення прибутку виділяють:

- номінальний прибуток – це отриманий прибуток;
- реальний прибуток – номінальний прибуток скоригований на темп інфляції відповідного періоду.

6. За періодом формування розрізняють:

- прибуток попереднього періоду;
- прибуток звітного періоду;
- прибуток планового періоду.

7. За регулярністю формування прибутку виділяють:

- прибуток, що формується регулярно;
- надзвичайний прибуток – прибуток від операцій, що носять непостійний характер.

8. За характером використання розрізняють:

- нерозподілений прибуток (капіталізований);
- розподілений прибуток (спожитий).

9. За значення підсумкового результату господарювання розрізняють:

- позитивний прибуток;
- від’ємний прибуток (збиток).

Прибуток як найважливіша категорія ринкових відносин виконує наступні функції [58, с. 95-99]:

1) оцінювальна функція - прибуток використовується як основний критерій економічної ефективності виробництва і використання основних виробничих фондів. Використання прибутку в цій функції дає підприємцю

діючий засіб контролю за раціональним використанням наявних матеріальних і трудових ресурсів та можливе тільки в умовах ринкової економіки, яка передбачає свободу встановлення цін, свободу вибору постачальника і покупця;

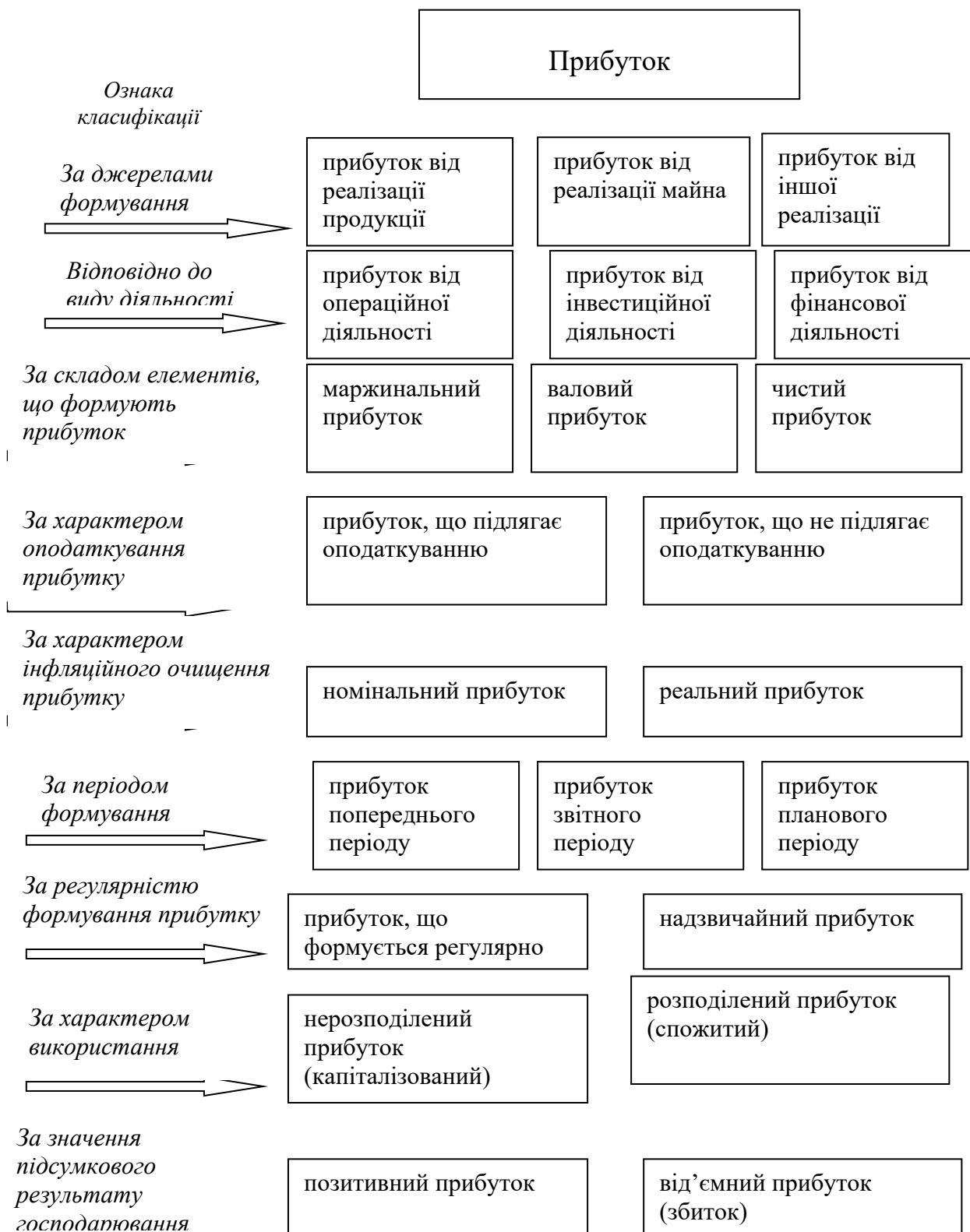


Рисунок 1.1- Систематизація видів прибутку за основними класифікаційними ознаками

2) розподільна функція полягає в тому, що при її участі відбувається розподіл прибуткового продукту між сферою виробництва і невиробничою сферою, між підприємством і суспільством, підприємством і працівниками. Він надходить до бюджету у вигляді податків і, поряд з іншими дохідними надходженнями, використовується для фінансування суспільних потреб, забезпечення державою виконання своїх функцій, державних інвестиційних, виробничих, науково-технічних і соціальних програм;

3) стимулююча функція - виконання цієї функції визначається тим, що прибуток є джерелом формування різних фондів стимулювання (фонд заохочення, фонд виробничого та соціального розвитку, фонд виплати дивідендів, пайовий фонд, тощо). Прибуток стимулює застосування технічного прогресу у виробництві, стимулює підвищення результативності або ефективності роботи фірми. Ефективність визначається відношенням результату господарської діяльності до витрат.

Слід зазначити, що як сума так і рівень різноманітних видів прибутку, що формуються підприємством залежать від ряду факторів. Основні фактори, що впливають на суму і рівень прибутку на підприємствах промисловості, наведено на рис. 1.2. Прибуток – це показник, який синтезує в собі найважливіші сторони діяльності підприємства. З метою ефективного формування прибутку підприємству необхідно виконувати наступні умови:

- 1) збільшувати розміри виробництва та реалізації продукції, товарів, робіт і послуг;
- 2) орієнтуючись на ринок, розширювати асортимент та покращувати якість продукції;
- 3) впроваджувати заходи, які приведуть до підвищення продуктивності праці працівників підприємства;
- 4) зменшувати витрати на виробництво (собівартість) продукції;
- 5) максимально використовувати трудовий, матеріальний та особливо фінансовий потенціал, який є в розпорядженні підприємства;
- 6) вести правильну цінову політику, так як на ринку діють переважно вільні (договірні) ціни;
- 7) грамотно будувати договірні відносини з постачальниками та покупцями;

8) вміти вкласти раніше отриманий прибуток так, щоб з цього отримати найбільший ефект.

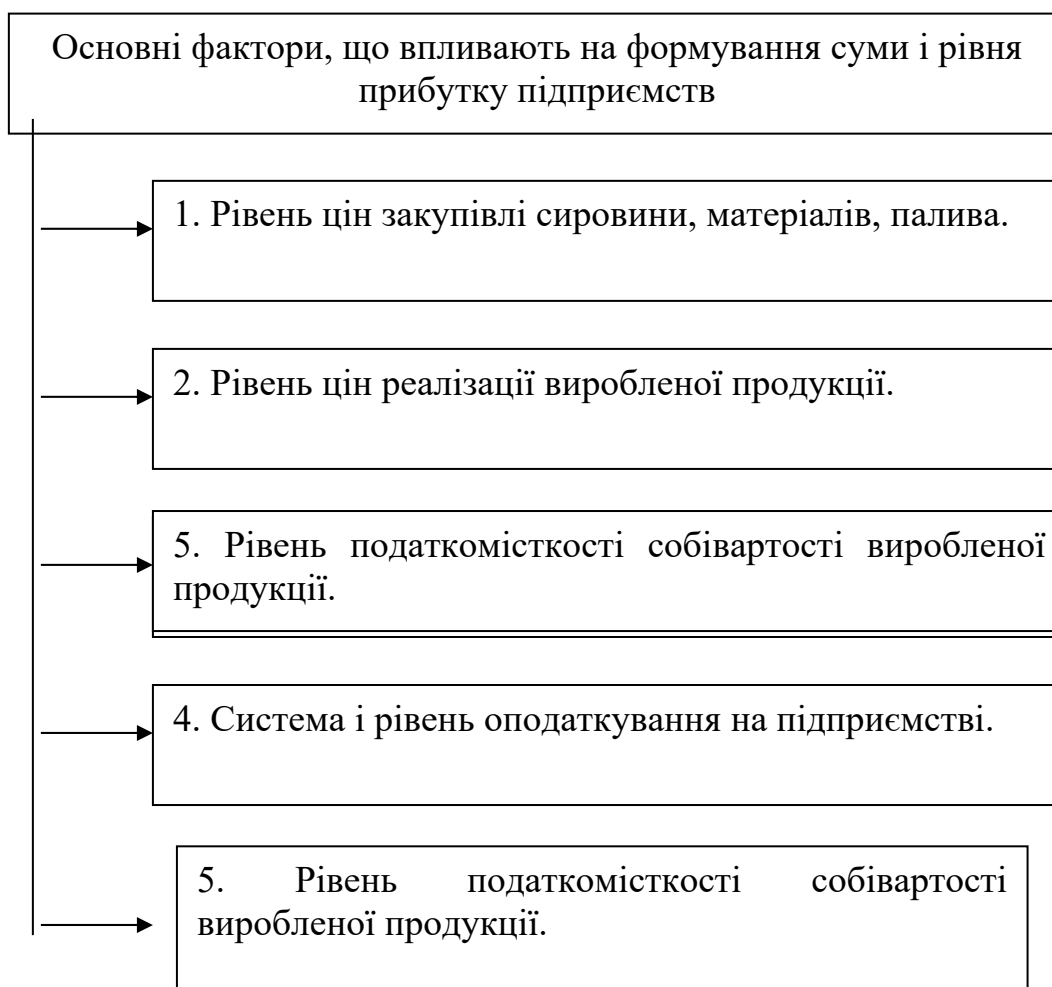


Рисунок 1.2 - Склад основних факторів, що впливають на формування суми і рівня прибутку підприємств

Отже, вищевикладеним і визначається роль і місце прибутку у фінансуванні економічного росту підприємства, адже прибуток – це та рушійна сила, що є основою для діяльності підприємства, з її допомогою створюється резервний капітал, виплачуються дивіденди, поповнюється статутний капітал, а також за рахунок податку на прибуток формується державний бюджет країни.

## **1.2 Порядок формування чистого прибутку суб'єктами господарювання різних форм власності**

Різні напрямки основної діяльності підприємства, що пов'язані з виробництвом та реалізацією продукції (товарів, робіт, послуг), а також



фінансової та інвестиційної діяльності дають остаточну грошову оцінку в сукупності показників фінансових результатів. Фінансовий результат діяльності суб'єктів господарювання формується в результаті взаємодії багатьох компонентів як з позитивним, так і негативним значенням. У його складі враховується прибуток (збиток) від усіх видів діяльності підприємства:

- операційної (основної);
- іншої операційної;
- фінансової й інвестиційної;
- надзвичайних подій.

У процесі господарської діяльності підприємства, і зокрема в формуванні фінансових результатів, основною метою є визначення чистого прибутку звітного періоду. В умовах ринкової економіки чистий прибуток є основою економічного та соціального розвитку підприємства. Постійне збільшення чистого прибутку – це стає джерело фінансування розвитку виробництва (реінвестування прибутку), виплати дивідендів, створення резервних фондів, задоволення соціальних і матеріальних потреб працівників підприємства, благодійної допомоги. Чистий прибуток – найважливіший показник для оцінювання виробничої та фінансової діяльності підприємств, оскільки відбиває ступінь його активності та фінансового благополуччя, а також ефективність менеджменту. За чистим прибутком визначається прийнятний для інвесторів рівень дохідності активів підприємства для порівняння з альтернативними варіантами напрямку інвестування. Постійне збільшення прибутку за умов припустимого ризику, тобто в разі залучення додаткових позикових коштів чи додаткового розміщення акцій, зміцнює конкурентні позиції підприємства на ринку капіталу.

Чистий прибуток підприємства формується поступово, протягом фінансово-господарського року від усіх видів звичайної і надзвичайної діяльності і складається з наступних елементів [2]:

- чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (робіт, послуг);
- валовий прибуток (збиток);
- фінансові результати від операційної діяльності;
- фінансові результати від звичайної діяльності до оподаткування;
- фінансові результати від звичайної діяльності;

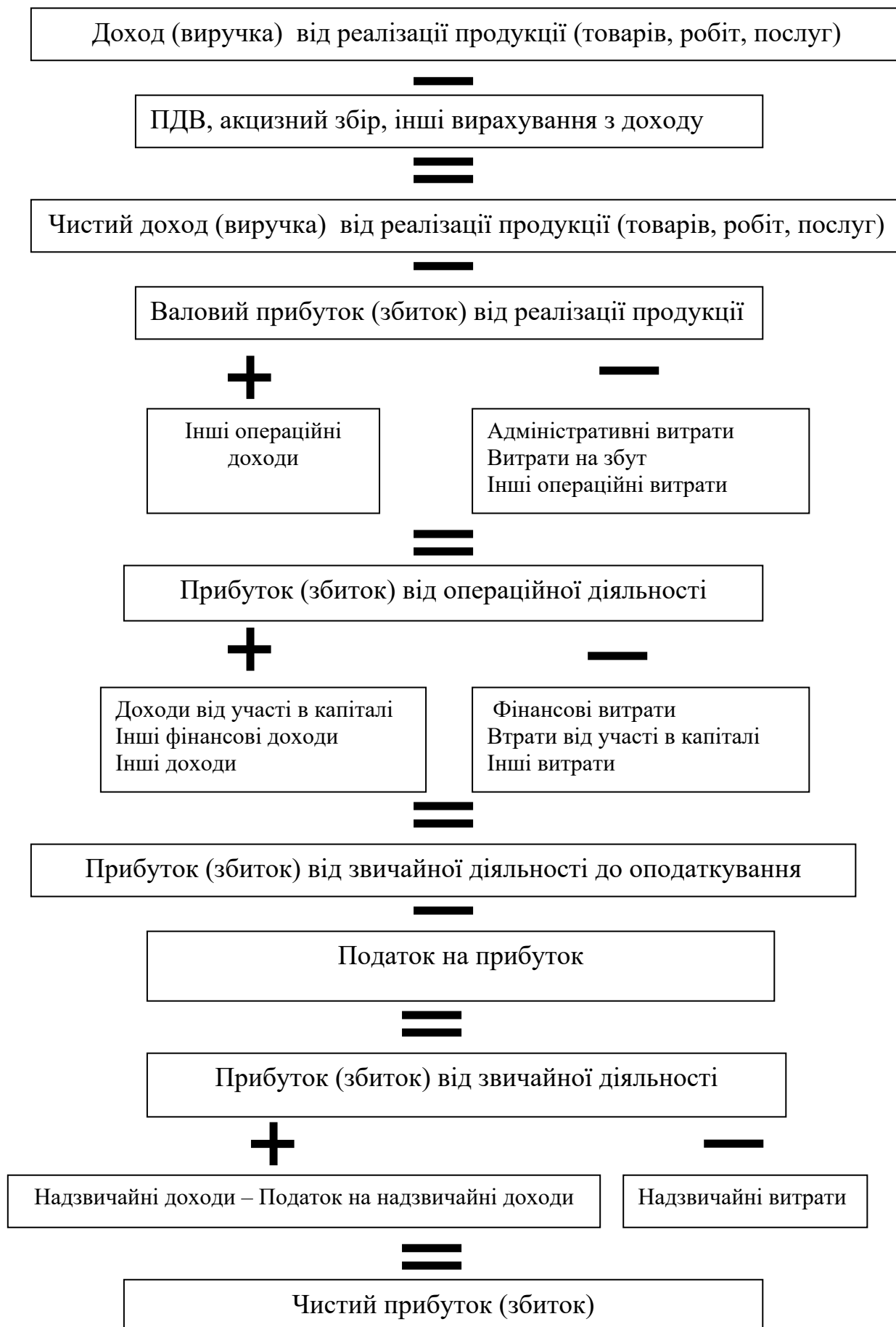


Рисунок 1.3 – Порядок формування чистого прибутку (збитку) підприємства

Доход (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) включає загальний доход (виручку) від реалізації продукції, товарів, робіт або послуг, тобто без вирахування наданих знижок, повернення проданих товарів та непрямих податків. Організації, основною діяльністю яких є торгівля цінними паперами, у цій статті відображають вартість, за якою реалізовано цінні папери, та суму винагороди за виконання інших операцій, пов'язаних з розміщенням, купівлею і продажем цінних паперів.

Інші вирахування з доходу включають надані знижки, повернення товарів та інші суми, що підлягають вирахуванню з доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) без непрямих податків.

Валовий прибуток (збиток) розраховується як різниця між чистим доходом від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) і собівартістю реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг). Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) – відображає виробничу собівартість реалізованої продукції (робіт, послуг) або собівартість реалізованих товарів [2].

Прибуток (збиток) від операційної діяльності визначається як алгебраїчна сума валового прибутку (збитку), іншого операційного доходу, адміністративних витрат, витрат на збут та інших операційних витрат.

До складу "Інших операційних доходів" включають суми інших доходів від операційної діяльності підприємства, крім доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг): доход від операційної оренди активів; доход від операційних курсових різниць; відшкодування раніше списаних активів; доход від реалізації оборотних активів (крім фінансових інвестицій) тощо.

Адміністративні витрати відображають загальногосподарські витрати, пов'язані з управлінням та обслуговуванням підприємства. Витрати на збут - витрати підприємства, пов'язані з реалізацією продукції (товарів) витрати на утримання підрозділів, що займаються збутом продукції (товарів), рекламу, доставку продукції споживачам тощо.

Інші операційні витрати - собівартість реалізованих виробничих запасів; відрахування на створення резерву сумнівних боргів і суми списаної безнадійної дебіторської заборгованості; втрати від знецінення запасів; втрати від операційних курсових різниць; визнані економічні санкції;

відрахування для забезпечення наступних операційних витрат, а також усі інші витрати, що виникають в процесі операційної діяльності підприємства (крім витрат, що включаються до собівартості продукції, товарів, робіт, послуг).

Прибуток (збиток) від звичайної діяльності до оподаткування визначається як алгебраїчна сума прибутку (збитку) від операційної діяльності, фінансових та інших доходів (прибутків), фінансових та інших витрат (збитків) [2].

Доход від участі в капіталі – доход, отриманий від інвестицій в асоційовані, дочірні або спільні підприємства, облік яких ведеться методом участі в капіталі.

Інші фінансові доходи включають дивіденди, відсотки та інші доходи, отримані від фінансових інвестицій (крім доходів, які обліковуються за методом участі в капіталі).

Інші доходи – доходи від реалізації фінансових інвестицій, необоротних активів і майнових комплексів; доход від неопераційних курсових різниць та інші доходи, які виникають у процесі звичайної діяльності, але не пов'язані з операційною діяльністю підприємства.

Фінансові витрати включають витрати на проценти та інші витрати підприємства, пов'язані із залученням позикового капіталу.

До складу статті "Втрати від участі в капіталі" включаються збитки, спричинені інвестиціями в асоційовані, дочірні або спільні підприємства, облік яких провадиться методом участі в капіталі.

Інші витрати відображають собівартість реалізації фінансових інвестицій, необоротних активів, майнових комплексів; втрати від неопераційних курсових різниць; втрати від уцінки фінансових інвестицій та необоротних активів; інші витрати, які виникають у процесі звичайної діяльності (крім фінансових витрат), але не пов'язані з операційною діяльністю підприємства.

Прибуток від звичайної діяльності визначається як різниця між прибутком від звичайної діяльності до оподаткування та сумою податків з прибутку. Збиток від звичайної діяльності дорівнює збитку від звичайної діяльності до оподаткування та сумі податків на прибуток [2].

Чистий прибуток (збиток) розраховується як алгебраїчна сума прибутку (збитку) від звичайної діяльності та надзвичайного прибутку, надзвичайного збитку та податків з надзвичайного прибутку.

Надзвичайні доходи та надзвичайні витрати включають відповідно: невідшкодовані втрати від надзвичайних подій (стихійного лиха, пожеж, техногенних аварій тощо), включаючи затрати на запобігання виникненню втрат від стихійного лиха та техногенних аварій, які визначені за вирахуванням суми страхового відшкодування та покриття втрат від надзвичайних ситуацій за рахунок інших джерел; доходи і втрати від інших подій та операцій, які відповідають визначенню надзвичайних подій.

Формування чистого прибутку підприємства знаходить своє відображення у формі 2 фінансової звітності “Звіт про фінансові результати” у якому відображається формування чистого прибутку відповідно до вище згаданих елементів. Крім цього в балансі підприємства відображаються довідкові дані про суму прибутку від звичайної діяльності до оподаткування, отриманого з початку року, до складу якого входить нерозподілений прибуток поточного і минулих років, що формує частину фінансових ресурсів підприємства.

Якщо ж у діяльності підприємства сума витрат перевищує суму його доходів, то у підприємства виникають збитки, що теж відображається у балансі, але в ринкових умовах господарювання збиткова діяльність не допустима.

### **1.3 Аналіз використання підприємствами чистого прибутку**

Значимість аналізу, розподілу і використання чистого прибутку зумовлена тим, що від результатів цього розподілу залежать не лише темпи розвитку підприємства на основі самофінансування, а й забезпечення інтересів власників, задоволення матеріальних та соціальних потреб персоналу.

Як видно з рис. 1.4 для визначення розміру чистого прибутку підприємства необхідно прибуток, що залишається у розпорядженні підприємства, зменшити на суму виплат неподаткового характеру. Тобто прибуток після сплати податків до бюджету можна зменшити на суму

санкцій за рішенням арбітражного суду або на суму повернення основного боргу за раніше отриманими кредитами, сплати процентів за протермінування термінів користування кредитами та ін.

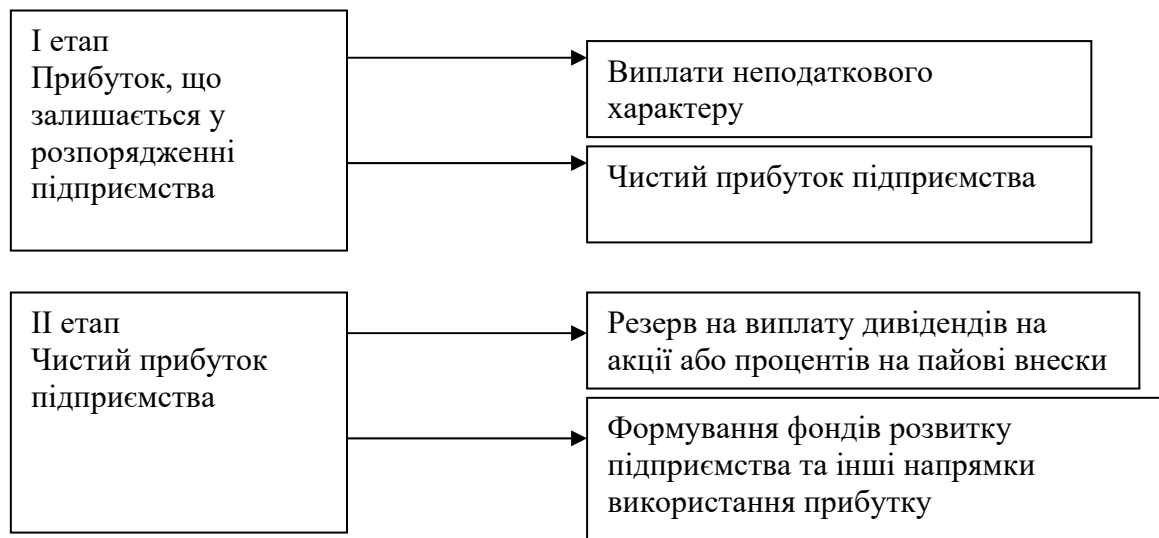


Рисунок 1.4 – Етапи визначення чистого прибутку підприємства

Решта суми прибутку, що є у розпорядженні підприємства, - це чистий прибуток, який воно і використовує самостійно.

Наступним етапом аналізу розподілу і використання чистого прибутку підприємства є аналіз формування системи фондів, резервів та спрямування його на інші потреби.

Визначення напрямків використання чистого прибутку належить до компетенції самого підприємства і його засновників (акціонерів).

Сучасна господарська практика передбачає наступні напрямки використання чистого прибутку.

1. Фонд інвестування підприємства (фінансування витрат на науково-дослідні роботи, розробку і освоєння нових видів продукції і технологій, модернізацію діючого виробництва, придбання і створення нематеріальних активів, поповнення обігового капіталу).

Це один із найвагоміших напрямків використання чистого прибутку, що забезпечує відтворювальні процеси на підприємстві.

Пропорції розподілу чистого прибутку залежать від конкретних обставин, завдань, які ставить перед собою підприємство.

2. Фонд фінансування витрат, пов'язаних із соціальними потребами (витрати на експлуатацію соціально-побутових об'єктів, що є на балансі

підприємства), будівництвом об'єктів не виробничого призначення, проведенням оздоровчих та інших заходів.

3. Фонд стимулювання персоналу підприємства: виплата одноразових премій за виконання важливих виробничих завдань, надання одноразових матеріальних допомог, преміювання за створення, освоєння і впровадження нової техніки тощо).

Фінансування соціально-культурних потреб і стимулювання персоналу підприємства – є традиційні напрямки використання чистого прибутку підприємствами. До таких витрат, що фінансуються за рахунок прибутку, більшість економістів ставиться позитивно. Однак окремі з них переконані, що часткове задоволення за рахунок фінансового результату соціальних потреб колективу, матеріальне заохочення працівників є витратами без будь-якої користі для суспільства. Тому чистий прибуток, як скрізь у світі, мусить мати лише два напрямки використання: виплата доходу на вкладений капітал та інвестування розширеного відтворення капіталу.

Навряд чи можна погодитися з такою точкою зору щодо використання чистого прибутку навіть у важких економічних умовах. Не використавши частину фінансового результату на оздоровлення і відпочинок своїх працівників та членів їх сімей, бізнес не матиме належної віддачі від них на основному виробництві. Не стимулюючи матеріально персонал, можна втратити висококваліфікованих працівників – управлінців, раціоналізаторів, а й то ділову репутацію взагалі.

Світова практика виробила і успішно застосовує різноманітні форми стимулювання персоналу та управлінських кадрів за рахунок доходів фірм і корпорацій. Так, вищі управлінські кадри в багатьох країнах стимулюють шляхом розподілу акцій (право придбання – опціон) між членами директорату фірми, відрахувань від прибутків – і навіть винагородою за присутність на засіданнях тощо. Персонал фірм заохочують як шляхом „участі в прибутках компанії”, так і шляхом використання коштів фонду матеріального заохочення: придбання облігацій або розміщення коштів на поточних рахунках, спрямування коштів у спільні інвестиційні фонди без і з програмами збереження, придбання акцій компанії.

4. Формування резерву для виплати дивідендів (ПАТ). Важливим напрямком використання прибутку є формування резерву на виплату

дивідендів. Дивідендна політика товариства – серйозний важіль підвищення ефективності його діяльності.

Матеріальний інтерес засновників (власників) тісно пов'язаний з ідеологією товариства, пошуками оптимальних напрямків діяльності, що стабілізували і збільшували б доходи товариства.

5. Фінансовий резерв, що формується у розмірах, рекомендованих чинним законодавством.

Одним із джерел самофінансування і погашення витрат, пов'язаних із кон'юнктурними зрушеннями, є фінансовий резерв, у який акціонерні товариства здійснюють відрахування з чистого прибутку. Створений резервний фонд дозволяють приєднувати до акціонерного капіталу. На приєднану суму акціонерам видають безплатні акції за номінальною вартістю. Після приєднання суми резервного фонду до акціонерного капіталу процес нагромадження резерву починається спочатку.

Варто зазначити, що на процес розподілу і використання чистого прибутку підприємств (товариств) до певної міри впливає держава шляхом надання „прихованих субсидій” – податкових пільг, а в окремих випадках вона вдається до моральних стимулів. Перш за все, це стосується спрямування прибутку підприємствами на утримання об'єктів соціальної інфраструктури і фінансування благодійних заходів. Так, звільняючи прибуток, витрачений за цими напрямками, від оподаткування, держава ставить собі за мету запобігти руйнуванню створених підприємствами об'єктів соціальної інфраструктури, а також скоротити видатки з бюджету на утримання об'єктів та інституцій, пов'язаних із соціальним захистом населення, реалізацією науково-освітніх програм, охороною і збереженням культурної спадщини та ін.



## **РОЗДІЛ 2 МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИКОРИСТАННЯ ТА ЗБІЛЬШЕННЯ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА**

### **2.1 Особливості використання та збільшення прибутку підприємства**

Прибуток, отриманий суб'єктом господарювання у процесі господарської діяльності, підлягає розподілу. При його розподілі повинно забезпечуватись як формування доходів держави, так і покриття потреб підприємства по розширенню виробництва, матеріальному стимулюванню працівників і рішенню соціальних питань.

Механізм розподілу прибутку підприємств повинен будуватися таким чином, щоб забезпечити оптимальне співвідношення частини прибутку, яка акумулюється у доходах бюджету для виконання функцій держави і, що залишається у розпорядженні підприємства для стимулювання розвитку виробництва і підвищення його ефективності.

Основною метою розподілу прибутку, що залишається в розпорядженні підприємства є оптимізація пропорцій між частиною, що капіталізується і спожитою частиною з врахуванням забезпечення реалізації стратегії розвитку й росту ринкової вартості підприємства. Виходячи з основної мети в процесі формування політики розподілу прибутку підприємства вирішуються наступні задачі [7]:

- 1) забезпечення отримання власниками необхідної норми прибутку на вкладений капітал;
- 2) забезпечення пріоритетних цілей стратегічного розвитку підприємства за рахунок частини прибутку, що капіталізується;
- 3) забезпечення стимулювання трудової активності і додаткового соціального захисту персоналу;
- 4) забезпечення формування в необхідних розмірах резервного та інших фондів підприємства.

Враховуючи реалізацію цих основних задач здійснюється безпосередній розподіл прибутку підприємства. Процес даного розподілу базується на наступних принципах [5, с. 430-435]:

- зв'язок політики розподілу прибутку із загальною політикою управління прибутком підприємства – розподіл прибутку звітного періоду представляє собою одночасний процес забезпечення умов формування прибутку майбутнього періоду;
- стабільність політики розподілу прибутку – базові принципи розподілу прибутку мають носити довгостроковий характер, це особливо важливо в процесі діяльності крупних акціонерних компаній з великою кількістю акціонерів (це дозволяє акціонерам приймати обґрунтовані інвестиційні рішення);
- передбачуваність політики розподілу прибутку - при необхідності зміни основних пропорцій розподілу прибутку у зв'язку з корегуванням стратегії розвитку підприємства або з інших причин, всі інвестори мають бути попередньо повідомлені про це;
- оцінка ефективності розробленої політики розподілу прибутку – така оцінка проводиться з використанням наступних показників: коефіцієнту капіталізації прибутку; коефіцієнту дивідендних виплат (або виплат прибутку власникам), коефіцієнту участі персоналу в прибутку.

На розподіл прибутку підприємства можуть впливати як внутрішні так і зовнішні фактори [5, с. 435-442].

Внутрішні фактори впливають на пропорції розподілу прибутку, тому що дозволяють формувати їх максимально наближено до конкретних умов і результатів господарювання даного підприємства.

Зовнішні фактори розглядаються як свого роду обмеження умов, визначаючи межі формування пропорцій розподілу прибутку.

Об'єктом розподілу виступає прибуток від звичайної діяльності до оподаткування. Під розподілом прибутку від звичайної діяльності розуміють направлення прибутку в бюджет і використання на підприємстві та за його межами. Законодавчо розподіл прибутку регулюється в тій його частині, яка надходить до бюджетів різних рівнів у вигляді податків та інших обов'язкових платежів.

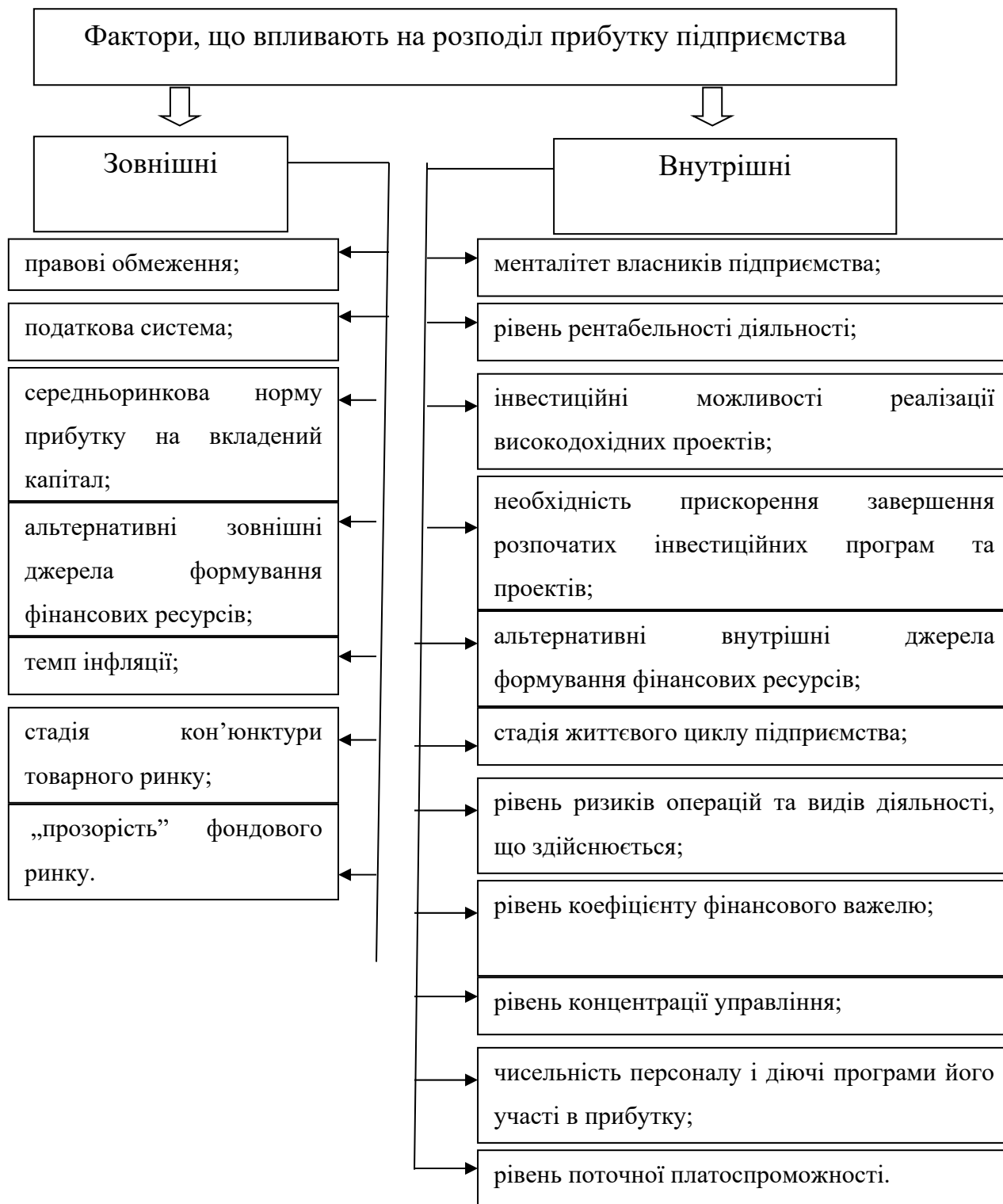


Рисунок 2.1 – Схема системи основних факторів, що впливають на розподіл прибутку підприємства

Основні принципи розподілу прибутку від звичайної діяльності у ринкових умовах господарювання:

- розподіл прибутку між державою і підприємством, як суб'єктом господарювання, повинен проводитись з урахуванням інтересів держави у

формуванні на відповідному рівні бюджетів і зацікавленості підприємств у стимулюванні їхньої діяльності;

- вилучення відповідної частини прибутку державою в бюджет у вигляді податків повинно проводитись по твердих невисоких ставках;
- прибуток, що залишається у розпорядженні суб'єкта господарювання, повинен розподілятися на його розсуд з напрямком її у відповідні частини на нагромадження і споживання.

Розподіл прибутку від звичайної діяльності включає два етапи:

1. Розподіл прибутку від звичайної діяльності до оподаткування. Суб'єктами розподілу виступають держава і підприємство. Пропорції розподілу складаються під впливом податкової політики, яка реалізується: в сумі податку, що сплачується за рахунок підприємства, об'єкта оподаткування, ставках оподаткування, порядку надання податкових пільг.
2. Розподіл і використання прибутку від звичайної діяльності, що залишається в розпорядженні підприємства. На цьому етапі сума прибутку від звичайної діяльності корегується на величину доходів і витрат від надзвичайної діяльності. Сума, яка залишається після цих операцій є чистим прибутком підприємства.

Чистий прибуток є джерелом поповнення власних оборотних коштів. Крім того, він направляється на сплату відсотків по кредитах, отриманих на покриття браку власних оборотних коштів, на придбання основних засобів, а також сплату відсотків по прострочених і відстрочених кредитах. Забезпечуючи виробничі, матеріальні і соціальні потреби за рахунок чистого прибутку, підприємство повинно прагнути до встановлення оптимального співвідношення між фондом нагромадження і споживання для того, щоб враховувати умови ринкової кон'юнктури і разом з тим стимулювати і заохочувати результати праці працівників підприємства. Прибуток, що залишається в розпорядженні підприємства, служить не тільки джерелом фінансування виробничого і соціального розвитку, а також матеріального заохочення, але і використовується у випадках порушення підприємством діючого законодавства для сплати різних штрафів і санкцій. Так, з чистого прибутку сплачуються штрафи при недотриманні вимог по охороні навколишнього середовища від забруднення, санітарних норм і правил.

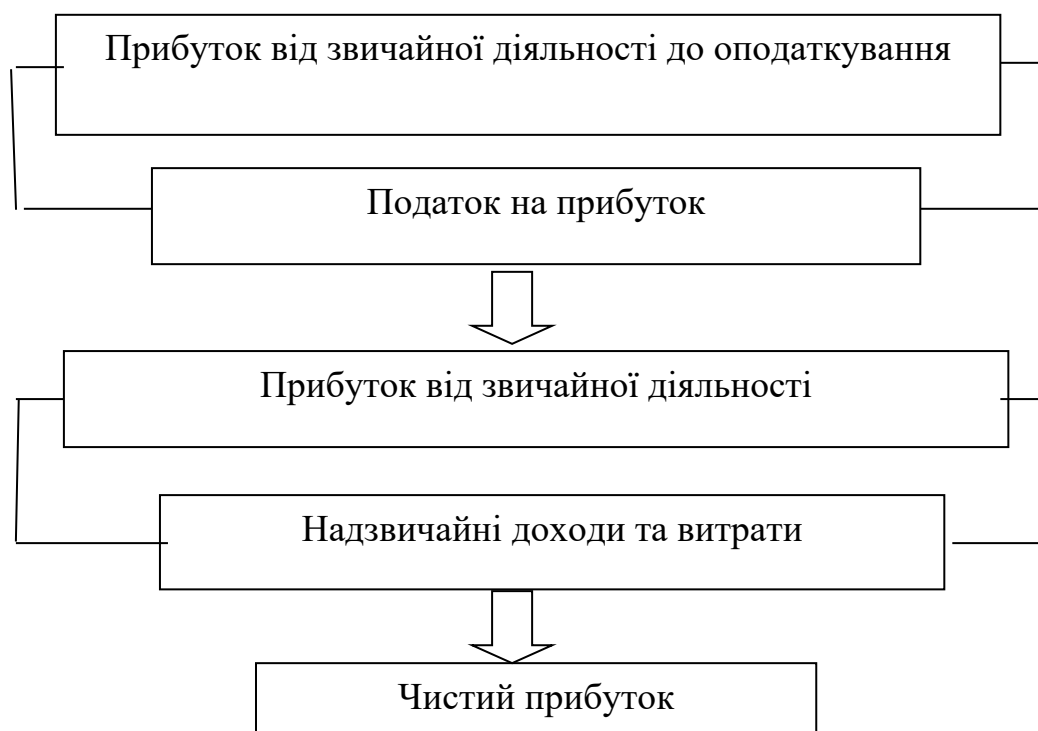


Рисунок 2.2 – Схема розподілу прибутку від звичайної діяльності

Виділяють три напрямки розподілу чистого прибутку підприємства: на споживання (формування дивідендного фонду, забезпечення витрат персоналу (матеріальне заохочення), на нагромадження (фонд розвитку підприємства, резервний капітал), нерозподілений прибуток.

Фонд споживання – кошти, що направляються на здійснення заходів щодо соціального розвитку (крім капітальних вкладень), матеріальне заохочення колективу підприємства, придбання проїзних квитків, путівок у санаторії, одноразове преміюванні й інші аналогічні заходи, що не призводять до утворення нового майна підприємства.

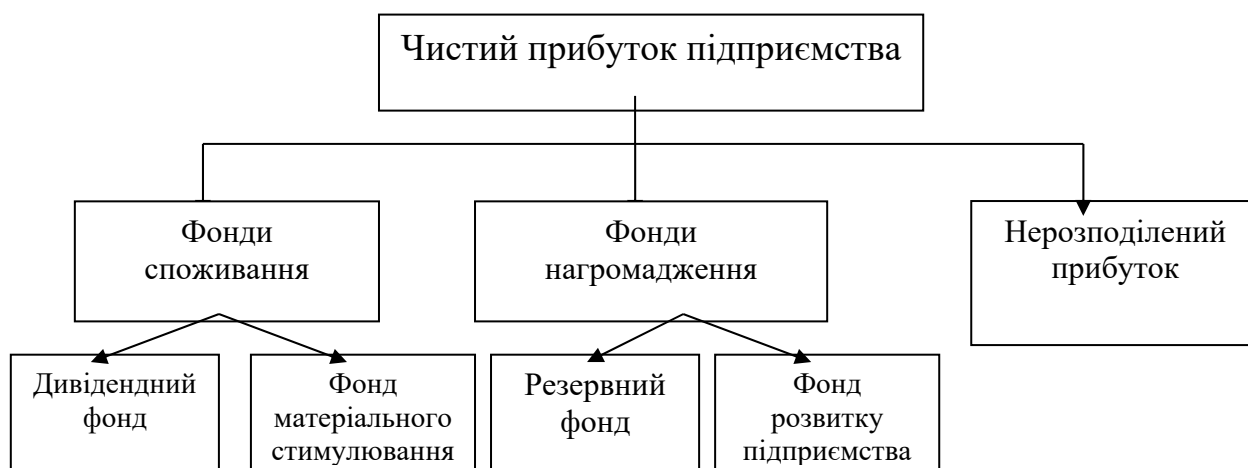


Рисунок 2.3 – Порядок розподілу чистого прибутку підприємства

Фонд споживання складається з двох частин: фонд оплати праці і виплати з фонду соціального розвитку. Фонд оплати праці є джерелом оплати праці, будь-яких видів винагород і стимулювання працівників підприємства. Виплати з фонду соціального розвитку витрачаються на проведення оздоровчих заходів, часткове погашення кредитів за кооператив, індивідуальне житлове будівництво, безпроцентні позики молодим родинам і інші цілі, передбачені заходами щодо соціального розвитку трудових колективів.

Фонд нагромадження - кошти, спрямовані на виробничий розвиток підприємства, технічне переозброєння, реконструкцію, розширення, освоєння виробництва нової продукції, на будівництво і відновлення основних виробничих фондів, освоєння нової техніки і технологій у діючих організаціях і інші аналогічні цілі, передбачені установчими документами підприємства (на створення нового майна підприємства). Фонд нагромадження свідчить про зростання майнового стану господарюючого суб'єкта. Фонд нагромадження зменшується тільки при використанні його коштів на погашення збитків звітного року, а також у результаті списання за рахунок фондів нагромадження витрат, що не включаються у первісну вартість об'єктів основних засобів, що вводяться в експлуатацію.

Порядок формування цих фондів може визначатися внутрішніми нормативними актами підприємства.

Нерозподілений прибуток – це частина чистого прибутку підприємства, що залишається у розпорядженні підприємства для виплати доходів власникам, поповнення статутного капіталу та на інші потреби.

Розподіл прибутку підприємства зафіксовано в установчих документах підприємства, і відображається в даних бухгалтерської звітності: форма 2 «Звіт про фінансові результати» і форма 4 «Звіт про власний капітал».

Для оцінки ефективності розподілу прибутку використовується ряд коефіцієнтів. Основною метою їх розрахунку є визначення рівня оптимальності розподілу та використання отриманого підприємством прибутку.

Для узагальнюючої оцінки ефективності розподілу прибутку використовуються наступні показники [5, с. 66-71]:

- коефіцієнт оподаткування прибутку – розраховується як відношення суми податків, зборів та інших обов’язкових платежів, що виплачуються за рахунок прибутку в звітному періоді до суми прибутку від звичайної діяльності звітного періоду. При необхідності даний показник може бути розрахований і по відношенню до валового прибутку;
- коефіцієнт чистого прибутку розраховується як відношення чистого прибутку звітного періоду до суми прибутку від звичайної діяльності звітного періоду;
- коефіцієнт капіталізації прибутку розраховується як відношення суми капіталізованого чистого прибутку до загальної суми чистого прибутку;
- коефіцієнт споживання прибутку розраховується як відношення суми чистого прибутку, що направлена на споживання до загальної суми чистого прибутку.

Для оцінки ефективності використання капіталізованої частини прибутку застосовуються наступні показники [5, с. 66-71]:

- коефіцієнт інвестування прибутку – показує, яка частина капіталізованого прибутку була використана на інвестування приросту активів у звітному періоді. Розрахунок даного показника здійснюється за формулою:

$$K_{\text{ІП}} = \frac{\text{ЧПі}}{\text{ЧПК}}, \quad (2.1)$$

де, ЧПі – сума капіталізованого прибутку використана на інвестування приросту активів у звітному періоді; ЧПК – загальна сума капіталізованого чистого прибутку.

- коефіцієнт резервування прибутку – дає змогу визначити, яка частина капіталізованого прибутку була направлена в резервний та інші страхові фонди підприємства. Для розрахунку даного показника використовується наступна формула:

$$K_{\text{РП}} = \frac{\text{ЧПр}}{\text{ЧПК}}, \quad (2.2)$$

де, ЧПр – сума капіталізованого прибутку використана, що направлена в резервний та інші страхові фонди; ЧПк – загальна сума капіталізованого чистого прибутку.

Для оцінки ефективності використання прибутку, направлено на споживання використовуються наступні показники [5, с. 66-71]:

- коефіцієнт виплати прибутку власникам розраховується як відношення суми чистого прибутку, виплаченої власникам підприємства до загальної суми чистого прибутку підприємства;
- рівень прибутку власників на вкладений капітал розраховується як відношення суми чистого прибутку, виплаченої власникам підприємства до середньої суми власного капіталу підприємства в звітному періоді;
- коефіцієнт участі персоналу в прибутку розраховується як відношення суми чистого прибутку, виплаченої персоналу підприємства до загальної суми чистого прибутку;
- коефіцієнт стимулювання праці за рахунок прибутку розраховується як відношення суми чистого прибутку використаної на матеріальне стимулювання працівників до суми чистого прибутку, виплаченої персоналу підприємства;
- середній рівень виплат прибутку персоналу розраховується як відношення суми чистого прибутку, виплаченої персоналу до середньооблікової чисельності працюючих.

Розглянемо методи підрахунку суми резерву збільшення прибутку за рахунок двох основних вищезазначених чинників:

- зростання обсягу реалізації продукції;
- зниження собівартості продукції.

Так, для підрахунку резерву збільшення прибутку за рахунок зростання обсягу реалізованої продукції (Рпо) можна використати формулу 2.3:

$$P_{по} = \sum_{i=1}^n \Pi_i * P_i, \quad (2.3)$$

де,  $\Pi_i$  – плановий прибуток на одиницю  $i$ -ої продукції;  $P_i$  – кількість додатково реалізованої продукції в натуральних одиницях виміру.



Якщо прибуток обчислюється на 1 гривню продукції, то сума резерву підраховується за наступною формулою:

$$P_{по} = O_{м} * \frac{Pr}{Op}, \quad (2.4)$$

де  $O_{м}$  – можливе збільшення обсягу реалізованої продукції;  $Pr$  – фактичний прибуток від реалізації продукції;  $Op$  – фактичний обсяг реалізованої продукції.

Для виявлення резервів збільшення прибутку завдяки зниженню собівартості продукції використовують порівняльний метод кількісного виміру резервів. За цим методом спочатку визначають резерв зниження собівартості продукції за рахунок 1-го виду ресурсів, а потім дається узагальнююча кількісна оцінка загальної суми резервів зниження собівартості продукції шляхом підсумовування їх величини за окремими видами ресурсів [53, с. 265-268].

Величина резервів зниження собівартості продукції за рахунок  $i$ -го виду ресурсів ( $P_{сi}$ ) визначається шляхом порівняння досягнутого рівня витрат ( $C_{фi}$ ) з їх потенційною величиною ( $C_{пi}$ ):

$$P_{сi} = C_{фi} - C_{пi} \quad (2.5)$$

Узагальнююча кількісна оцінка загальної суми резерву зниження собівартості продукції за окремим видами резервів проводиться за формулою:

$$P_{с} = \sum_{i=1}^n P_{сi}, \quad (2.6)$$

де  $P_{с}$  – загальна величина резерву зниження собівартості продукції.

У разі, якщо перед аналізом прибутку вже було визначено суму резерву зниження витрат на 1 гривню продукції, розрахунок зростання прибутку проводиться за формулою:

$$P_c^n = Z_m * (O_p + O_m), \quad (2.7)$$

де,  $Z_m$  – можливе зниження витрат на гривню продукції;  $O_p$  – фактичний обсяг реалізованої продукції за аналізуємий період;  $O_m$  – можливе збільшення обсягу реалізованої продукції.

Специфіка задач, що стоять перед кожним конкретним підприємством у процесі його розвитку, відмінність зовнішніх і внутрішніх умов їхньої господарської діяльності не дозволяє розробити єдину модель розподілу прибутку, яка б носила універсальний характер. Тому основу механізму розподілу прибутку конкретного підприємства повинні складати принципи його розподілу, що пов'язують цей процес із поточною та майбутньою господарською діяльністю підприємства з урахуванням можливостей його подальшого економічного росту.

## 2.2 Сутність рентабельності та методика її обчислення

Результативність і економічна доцільність функціонування підприємства оцінюється не тільки абсолютними, але і відносними показниками. Абсолютна сума прибутку, отриманого підприємством, не характеризує рівень ефективності господарювання. Щоб зробити висновок про рівень ефективності роботи підприємства, отриманий прибуток необхідно порівняти з авансовою вартістю або поточними витратами. Саме це співвідношення й характеризує така категорія, як рентабельність.

Рентабельність – це відносний показник, що означає прибутковість або дохідність виробництва продукції та її реалізації, а також прибутковість діяльності підприємства взагалі.

Рентабельність – показник, який характеризує ефективність окремих фінансових операцій [56].

У широкому розумінні поняття рентабельності означає прибутковість, дохідність. Підприємство вважається рентабельним, якщо результати від реалізації продукції (робіт, послуг) покривають витрати виробництва (обігу) і утворюють суму прибутку, достатню для нормального функціонування підприємства.

Економічна сутність рентабельності може бути розкрита тільки через характеристику системи показників. Загальний їхній зміст - визначення суми прибутку з однієї гривні вкладеного капіталу. І оскільки це відносні показники - вони практично не підпадають під вплив інфляції.

Аналіз рентабельності підприємства може здійснюватися як на основі абсолютних так і відносних показників.

Абсолютні показники рентабельності – це валовий і чистий дохід, валовий і чистий прибуток. Однак, абсолютні розміри валового доходу, чистого доходу і прибутку не дозволяють повною мірою порівняти економічні результати виробничої діяльності підприємств. Господарство може одержати прибутку на тисячу гривень і на мільйон, в обох випадках виробництво є рентабельним, а ефективність може бути різною, тому що вона залежить від розмірів виробництва, структури продукції, величини витрат виробництва і т.д. Тому для характеристики економічної ефективності виробництва використовують також відносні показники рентабельності, що виражаються у вигляді співвідношення валового доходу, чистого доходу, валового прибутку, чистого прибутку та показників ефективності використання тих чи інших виробничих ресурсів або витрат [65].

Основними показниками рентабельності, якими вимірюється дохідність підприємств в Україні згідно Методичних рекомендацій щодо здійснення фінансового аналізу, затверджених Міністерством економіки, є наступні показники рентабельності:

- 1) рентабельність діяльності;
- 2) рентабельність продукції;
- 3) рентабельність активів;
- 4) рентабельність власного капіталу.

Рентабельність діяльності розраховується як відношення чистого прибутку до чистого доходу підприємства.

$$Рд = \frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Чистий дохід}} \times 100\% \quad (2.8)$$

Цей показник характеризує дохідність реалізованої продукції і показує, яку суму прибутку отримує підприємство з кожної гривни реалізованої продукції. Рентабельність діяльності ще називають маржею прибутку, і

розраховують, як правило, окремо за кожним видом діяльності або за кожною групою реалізованої продукції.

Рентабельність виробництва продукції розраховується як відношення суми прибутку від операційної діяльності та інших операційних витрат за мінусом інших операційних доходів до суми собівартості реалізованої продукції, адміністративних витрат, витрат на збут.

$$R_{\Pi} = \frac{\text{Прибуток від операційної діяльності} + \text{інші операційні витрати} - \text{інші операційні доходи}}{\text{Собівартість реалізованої продукції} + \text{адміністративні витрати} + \text{витрати на збут}} \times 100\% \quad (2.9)$$

Даний показник дає можливість визначити скільки підприємство отримує прибутку на 1 грн. витрат.

Рентабельність активів (ROA) розраховується як відношення чистого прибутку підприємства до середньорічної вартості активів підприємства

$$\frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Середньорічна вартість активів}} * 100\% \quad (2.10)$$

Даний показник характеризує ефективність використання активів підприємства або який прибуток одержить підприємство з кожної гривні, вкладеної в майно.

Рентабельність власного капіталу (ROE) розраховується як відношення чистого прибутку підприємства до середньорічної вартості власного капіталу.

$$R_{\text{ВК}} = \frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Середньорічна вартість власного капіталу}} * 100\% \quad (2.11)$$

Рентабельність власного капіталу дає змогу зробити певні висновки щодо ефективності вкладення коштів в дане підприємство або ступеня дохідності власного капіталу підприємства.

Показник рентабельності виробництва знаходиться в прямій залежності від рентабельності продукції й оберненій залежності від зміни фондомісткості продукції.

Також потрібно зазначити, що вплив цінового фактора на зміну рентабельності виробництва продукції розраховують за методом ланцюгових підстановок:

$$\Delta R_p = \frac{V_1 - S_0}{V_1} - \frac{V_0 - S_0}{V_0}, \quad (2.12)$$

де  $V_1, V_0$  – чистий дохід від реалізації продукції відповідно за звітний та попередній період;  $S_1, S_0$  – собівартість реалізованої продукції відповідно за звітний та попередній період.

Якщо виручка від реалізації не змінюється, а береться на рівні звітного року, то вплив фактора змін собівартості розраховується наступним чином:

$$\Delta R_s = \frac{V_1 - S_1}{V_1} - \frac{V_1 - S_0}{V_1}, \quad (2.13)$$

При аналізі коефіцієнтів рентабельності найбільш широке розповсюдження отримала факторна модель фірми «DuPont». Призначення моделі – визначити фактори, які впливають на ефективність роботи підприємства та оцінити цей вплив. Оскільки існує велика кількість показників рентабельності, аналітиками цієї фірми вибраний один. На їх думку найбільш важливий – рентабельність власного капіталу. Для проведення аналізу необхідно змодельовати факторну модель коефіцієнта рентабельності власного капіталу.

В основу приведеної моделі аналізу закладена наступна детермінована модель:

$$R_{ROA} = \frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Середньорічна вартість власного капіталу}} = R_{NPM} \times P_{\text{отд}} \times k_{\text{зав}} =$$

$$\frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Чистий дохід від реалізації}} \times \frac{\text{Чистий дохід від реалізації}}{\text{Середньорічна вартість активів}} \times$$

$$\times \frac{\text{Всього джерел коштів}}{\text{Середньорічна вартість власного капіталу}} =$$

$$= \frac{\text{стр.220 ф.2}}{\text{стр.035.ф.2}} \times \frac{\text{стр.035 ф.2}}{\text{стр.280 ф.1}} \times \frac{\text{стр.640 ф.1}}{\text{стр.380 ф.1}} \quad (2.14)$$

де  $P_{\text{отд}}$  – коефіцієнт оборотності активів,  $R_{\text{NPM}}$  – рентабельність реалізованої продукції,  $k_{\text{зав}}$  – коефіцієнт фінансової залежності.

З наведеної моделі видно, що рентабельність власного капіталу підприємства залежить від трьох факторів першого порядку: рентабельності діяльності, коефіцієнта оборотності активів та структури джерел коштів, що інвестуються у виробництво. Значимість даних показників пояснюється тим, що деякою мірою узагальнюють всі сторони фінансово-господарської діяльності підприємства: перший фактор узагальнює звіт про фінансові результати, другий - актив балансу, третій – пасив балансу.

Для проведення факторного аналізу рентабельності підприємства можна використовувати різні засоби елімінування. Але один з найпростіших – метод ланцюгових підстановок.

Для розрахунку зміни рентабельності власного капіталу існує наступна формула:

$$\Delta R_{\text{ROE(зав)}} = R^1_{\text{ROE}} - R^0_{\text{ROE}} \quad (2.15)$$

Вплив на зміну коефіцієнта рентабельності власного капіталу зміна показника чистої рентабельності продажу визначимо за наступною формулою:

$$\Delta R_{\text{ROE}}(R_{\text{NPM}}) = R^1_{\text{NPM}} k^0_{\text{зав}} P^0_{\text{отд}} - R^0_{\text{NPM}} k^0_{\text{зав}} P^0_{\text{отд}} \quad (2.16)$$

Зміну коефіцієнта рентабельності власного капіталу за рахунок зміни показника коефіцієнта оборотності активів:

$$\Delta R_{\text{ROE}}(P_{\text{отд}}) = R^1_{\text{NPM}} k^1_{\text{зав}} P^0_{\text{отд}} - R^1_{\text{NPM}} k^0_{\text{зав}} P^0_{\text{отд}} \quad (2.17)$$

Зміна коефіцієнта рентабельності власного капіталу за рахунок зміни показника коефіцієнта фінансової залежності :

$$\Delta R_{ROE}(k_{зав}) = R_{NPM}^1 k_{зав}^1 P_{отд}^1 - R_{NPM}^0 k_{зав}^0 P_{отд}^0 \quad (2.18)$$

Склавши значення змін показників рентабельності власного капіталу за рахунок кожного фактора, одержимо загальну зміну значення коефіцієнта :

$$\Delta R_{ROE(заг)} = \Delta R_{ROE}(R_{NPM}) + \Delta R_{ROE}(P_{отд}) + \Delta R_{ROE}(k_{зав}) \quad (2.19)$$

Підвищення рентабельності продукції забезпечується переважно зниженням собівартості одиниці продукції. Чим краще використовуються основні виробничі фонди, тим нижче фондомісткість, вище фондівіддача і в наслідок цього відбувається зростання показника рентабельності виробництва. При поліпшенні використання матеріальних обігових коштів знижується їхній розмір, що припадає на 1 гривню реалізованої продукції. Отже, чинники прискорення оборотності матеріальних оборотних коштів є одночасно чинниками росту рентабельності виробництва.

### 2.3 Оподаткування прибутку підприємства

Порівняльна характеристика нового і старого Податкового кодексу (Об'єкт оподаткування податок на прибуток підприємств):

Згідно зі ст. 133 Податкового кодексу України (ПКУ), платниками цього податку є:

1) резиденти: українські юридичні особи - суб'єкти господарювання, в тому числі:

- неприбуткові організації у разі отримання ними прибутку від неосновної діяльності чи доходів, що підлягають оподаткуванню;
- відокремлені підрозділи, за винятком представництв;

2) нерезиденти: іноземні юридичні особи, які отримують доходи з джерелом походження з України, у тому числі постійні представництва нерезидентів.

Не є платниками податку на прибуток:

- 1) платники єдиного податку (п. 1 підрозділу 8 Перехідних положень ПКУ;
- 2) платники фіксованого сільськогосподарського податку (гл. 2 розділу XIV ПКУ).

Розрахунок об'єкта оподаткування. У визначенні та розрахунку об'єкта оподаткування відбулися дуже суттєві зміни. Стаття 134 ПКУ виділяє два об'єкти оподаткування - для резидентів і для нерезидентів:

- прибуток із джерелом походження з України та за її межами - визначається згідно з п. 134.1.1 ПКУ, шляхом зменшення суми доходів звітного періоду на собівартість реалізованих товарів (виконаних робіт, наданих послуг) та суму інших витрат звітного податкового періоду;
- дохід (прибуток) нерезидента з джерелом походження з України - його оподаткування розглядається в п. 160.1 ПКУ.

Для розрахунку прибутку як об'єкта оподаткування можемо використовувати наступну формулу:

$$\text{Прибуток} = \text{Доходи} - \text{Собівартість} - \text{Інші витрати} \quad (2.20)$$

де Прибуток - це прибуток звітного податкового періоду; Доходи - доходи звітного податкового періоду; Собівартість - собівартість реалізованих товарів, виконаних робіт, наданих послуг; Інші витрати - інші витрати звітного податкового періоду.

Звітним періодом для платників податку на прибуток вважається: календарні квартал, півріччя, три квартали, рік (п. 152.9 ПКУ), крім виробників сільськогосподарської продукції, для яких річний податковий період починається з 1 липня поточного звітного року і закінчується 30 червня наступного звітного року.

Розглянемо детальніше кожен з трьох складових, які впливають на розмір обчислюваного оподаткованого прибутку.

Доходи. Згідно з визначенням ПКУ (п. 14.1.57), доходи - це загальна сума доходу платника податку від усіх видів діяльності, отриманого (нарахованого) протягом звітного періоду в грошовій, матеріальній або нематеріальній формах як на території України, так і за її межами.

До складу доходів, які враховуються при визначенні об'єкта оподаткування (прибутку), включаються:

1. доходи від операційної діяльності, які складаються, у першу чергу, з доходів від реалізації товарів, виконаних робіт, наданих послуг (п. 135.4);



2. інші доходи, що включають доходи у вигляді дивідендів, отриманих від нерезидентів, від операцій оренди/лізингу, за операціями в іноземній валюті, суми штрафів, безповоротної фінансової допомоги, доходи від реалізації необоротних активів тощо (детальніше розкрито у п. 135.5 ПКУ).

Доходи, які не враховуються у розрахунку оподатковуваного прибутку, наведено в ст. 136.

Загалом ці переліки не дуже відрізняються від аналогічних у старому Законі про прибуток. Але є деякі суттєві відмінності:

1. віднині не будуть потрапляти до доходу отримані аванси й передоплати (п. 136.1.1);

2. вартість безоплатно отриманих платником товарів (робіт, послуг) визначається з метою включення до доходу на рівні не нижче від звичайної ціни (п. 135.5.4);

3. сума поворотної фінансової допомоги, отриманої від засновника платника податку та повернутої не пізніше 365 днів з дня її отримання, не включається до оподатковуваного доходу (п.135.5.5).

Важлива новація стосується дати визнання доходів від продажу товарів (робіт, послуг), визначеної в ст. 137 ПКУ. Дохід від реалізації товару тепер визнається за датою переходу покупцеві права власності на такий товар.

Дохід від надання послуг (виконання робіт) признається за датою складання акта чи іншого документа, оформленого відповідно до вимог законодавства, який підтверджує надання послуг (виконання робіт). Таким чином, на зміну правилу визнання валових доходів за першою подією прийшов метод нарахувань, який орієнтується на перехід права власності на товар та не залежить від його оплати. За цим методом датою отримання доходів, які враховуються для визначення об'єкта оподаткування, є звітний період, в якому такі доходи визнаються, незалежно від фактичного надходження коштів (п. 137.4 ПКУ).

Дата визнання інших доходів прописана у ст. 137 ПКУ. Серед нововведень тут варто відзначити:

- оподаткування коштів цільового фінансування – тепер ці суми включаються не при їх отриманні, а при здійсненні витрат, пов'язаних з виконанням умов цільового фінансування. Правда, це не стосується коштів цільового фінансування, направлених на компенсацію витрат (збитків)

платника податку, а також для надання підтримки підприємству без установлення умов витрачання таких коштів - ці суми, як і раніше, включатимуться до складу доходів на дату отримання (п. 137.2);

- посередницькі операції - датою отримання доходу комітента від продажу за договором комісії (агентським договором) вважається дата, зазначена у звіті комісіонера (п. 137.5).

Дату отримання інших доходів, момент визнання яких ПКУ не передбачив, слід визначати за П(С)БО (п. 137.16).

Розгляд інших двох складових формули розрахунку оподаткованого прибутку вимагає спершу визначитися із загальним поняттям витрат.

Витрати. Визначення витрат наведено у п. 14.1.27: це сума будь-яких витрат платника податку у грошовій, матеріальній або нематеріальній формах, здійснюваних для провадження господарської діяльності платника податку, в результаті яких відбувається зменшення економічних вигод у вигляді вибуття активів або збільшення зобов'язань, внаслідок чого відбувається зменшення власного капіталу (крім змін капіталу за рахунок його вилучення або розподілу власником).

Склад витрат та порядок їх визнання встановлено у ст. 138 ПКУ. Витрати, що враховуються при обчисленні об'єкта оподаткування, складаються з:

- витрат операційної діяльності;
- інших витрат.

В свою чергу, витрати від операційної діяльності включають:

- собівартість реалізованих товарів (виконаних робіт, наданих послуг);
- витрати банківських установ.

Собівартість. Згідно з п. 138.8 ПКУ, собівартість виготовлених та реалізованих товарів, виконаних робіт, наданих послуг складається з витрат, прямо пов'язаних з виробництвом таких товарів (виконанням робіт, наданням послуг), а саме:

- прямі матеріальні витрати – на сировину, матеріали та напівфабрикати, що утворюють основу виготовленого товару (роботи, послуги) - п. 138.8.1 ПКУ;
- прямі витрати на оплату праці – на зарплату та інші виплати робітникам, зайнятим у виробництві товарів (робіт, послуг) - п. 138.8.2 ПКУ;

- амортизація виробничих основних засобів та нематеріальних активів, безпосередньо пов'язаних з виробництвом товарів (робіт, послуг);
- вартість придбаних послуг, прямо пов'язаних з виробництвом товарів (робіт, послуг);
- інші прямі витрати - витрати з придбання електроенергії, внески на соціальні заходи, плата за оренду земельних і майнових паїв - п. 138.9 ПКУ.

Витрати, що формують собівартість товарів (робіт, послуг), визнаються витратами того звітного періоду, в якому визнано доходи від реалізації таких товарів (робіт, послуг) (п. 138.4 ПКУ).

Інші витрати, що враховуються при обчисленні об'єкта оподаткування. Згідно з п. 138.10 ПКУ, до інших витрат включають:

- загальновиробничі витрати (п. 138.10.1 ПКУ);
- адміністративні витрати (п. 138.10.2 ПКУ);
- витрати на збут (п. 138.10.3 ПКУ);
- інші операційні витрати (п. 138.10.4 ПКУ);
- фінансові витрати (ПС(Б)О 31, п. 138.10.5 ПКУ);
- інші витрати (п. 138.10.6 ПКУ).

Витрати, які не включаються до розрахунку об'єкта оподаткування. Перелік таких витрат наведено у п. 139. Розглянемо найважливіші з них:

1. Як і при визначенні доходів, при визначенні витрат тепер не враховуються передоплати та аванси (п. 139.1.3 ПКУ);

2. Витрати на придбання товарів (робіт, послуг) та інших матеріальних та нематеріальних активів у фізосіб – єдиноподатників, за винятком сфери інформатизації (п. 139.1.12 ПКУ);

3. Витрати, понесені (нараховані) у звітному періоді на придбання у нерезидента послуг (робіт) з консалтингу, маркетингу, реклами (крім витрат на користь постійних представництв нерезидентів), у сумі, що перевищує 4% доходу (виручки) від реалізації продукції (без ПДВ та акцизного податку) за попередній звітний рік. При цьому, якщо перелічені послуги (роботи) оплачують на користь офшорного нерезидента, витрат не відображають взагалі (пп. 139.1.13 ПКУ);

4. Витрати, понесені (нараховані) у зв'язку з придбанням у нерезидента послуг (робіт) з інжинірингу, у сумі, що перевищує 5% митної вартості обладнання, імпортованого за відповідним контрактом (пп.

139.1.14). Причому такі витрати не включаються до складу витрат взагалі, якщо нерезидент має офшорний статус, або коли особа, на користь якої нараховується плата за послуги, не є бенефіціарним (фактичним) отримувачем (власником) такої плати за послуги (п. 139.1.15).

Особливості визнання витрат. Крім названих, Податковий кодекс містить чимало інших обмежень та особливостей, що стосуються окремих витрат платників податку на прибуток. Акцентуємо увагу на тих видах витрат, які зазнали змін у порівнянні з попередніми правилами оподаткування.

1. Витрати подвійного призначення (ст. 140 ПКУ):

2. Заборона визначення витрат щодо товарів (результатів робіт, послуг), отриманих (наданих) у частині їх вартості, проавансованої до такої дати, у разі якщо такі аванси в минулому враховували у складі валових витрат за датою їх оплати, а також у період перебування на спрощеній системі оподаткування (п. 7 підрозділу 4 Перехідних положень ПКУ).

3. Витрати за довгостроковими договорами (п. 138.2 ПКУ).

4. Операції з пов'язаними особами (п. 153.2 ПКУ).

Розрахунок податку на прибуток. Тепер, власне, про сам розрахунок податку. Стаття 29 ПКУ дає узагальнене розуміння порядку обчислення податку та процес його розрахунку. Обчислення суми податку здійснюється шляхом множення податкової бази на ставку податку (визначена статтею 151 ПКУ).

Податковою базою для податку на прибуток згідно із ст. 149 ПКУ є грошове вираження прибутку як об'єкта оподаткування. Ставка податку на прибуток визначена статтею 151 ПКУ. З урахуванням п. 10 підрозділу 4 Перехідних положень, ставка податку на прибуток становить:

- з 01.04.2018 р. по 31.12.2018 р. - 23%;
- з 01.01.2019 р. по 31.12.2019 р. - 21%;
- з 01.01.2013 р. по 31.12.2013 р. - 19%;
- з 01.01.2014 р. - 16%.

Податковий кодекс передбачає також інші ставки податку на прибуток:

- 0% - при оподаткуванні страхової діяльності юросіб, що здійснюють страхування життя (п. 151.2, 156.2 ПКУ);

- 0, 4, 6, 12, 15 і 20% - при оподаткуванні доходів нерезидентів та порівняних до них осіб з джерелом їх походження з України у випадках, встановлених ст. 160 ПКУ.

У п. 54.1 ПКУ визначено, що платник податків самостійно обчислює суму податкового та/або грошового зобов'язання та/або пені, яку зазначає у податковій (митній) декларації або уточнюючому розрахунку, що подається контролюючому органу у строки, встановлені ПКУ. Форма податкової декларації з податку на прибуток підприємства затверджена Наказом ДПАУ N 114 від 28.02.2018 р.

Отже, порівнявши старий та новий Податковий Кодекс з об'єктом оподаткування податком на прибуток підприємства можна зробити висновок, що податок на прибуток підприємств зазнав революційних змін, пов'язаних з необхідністю усунення економічно необґрунтованих розбіжностей між правилами ведення податкового і бухгалтерського обліку щодо визнання і оцінки доходів і витрат. Наближено бухгалтерський і податковий облік для уніфікації порядку визначення фінансового результату в оподаткуванні прибутку підприємств та в частині нарахування амортизаційних відрахувань основних засобів.

Суму амортизаційних відрахувань на основні засоби не виділено у визначення об'єкта, оскільки така сума входить до складу витрат.

Щодо методів нарахування амортизації основних засобів, то вони відповідають методам бухгалтерського обліку.

Для середнього і великого бізнесу плюси в оподаткуванні в тому, що поступово зменшується ставка податку на прибуток – від 25 % до 17 % у 2014 р. Проте, за словами експертів, номінальна ставка податку не відображає реальності, тобто ефективної ставки податку, яка є значно вищою. Ефективна ставка залежить від того, як визначається обсяг валових витрат: чим більші валові витрати, тим менший прибуток декларують підприємства і, відповідно, менше сплачують податку. Перелік витрат, які можна зараховувати до валових витрат, невизначений і тому дає можливість для маневрів як самим підприємцям, так і податківцям.

## РОЗДІЛ 3. АНАЛІЗ ТА ШЛЯХИ ПОКРАЩЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА НА ПРИКЛАДІ КАЧАНІВСЬКОГО ГПЗ

### 3.1 Аналіз формування та використання чистого прибутку

Аналіз фінансових результатів на підприємстві має певну послідовність дій, яка складає алгоритм аналізу. До складу головних та обов'язкових елементів аналізу входять такі пункти: дослідження змін кожного показника за певний період часу, який аналізується; дослідження структури відповідних показників та їх зміни; вивчення динаміки зміни показників фінансових результатів за декілька звітних періодів; виявлення факторів та причин зміни показників прибутку та їх кількісна оцінка.

Першим кроком аналізу фінансових результатів підприємства є дослідження абсолютної величини фінансового результату. Як свідчить рис. 3.2 Качанівський ГПЗ мав позитивний фінансовий результат, але при цьому спостерігається негативна тенденція щодо значного зменшення чистого прибутку.

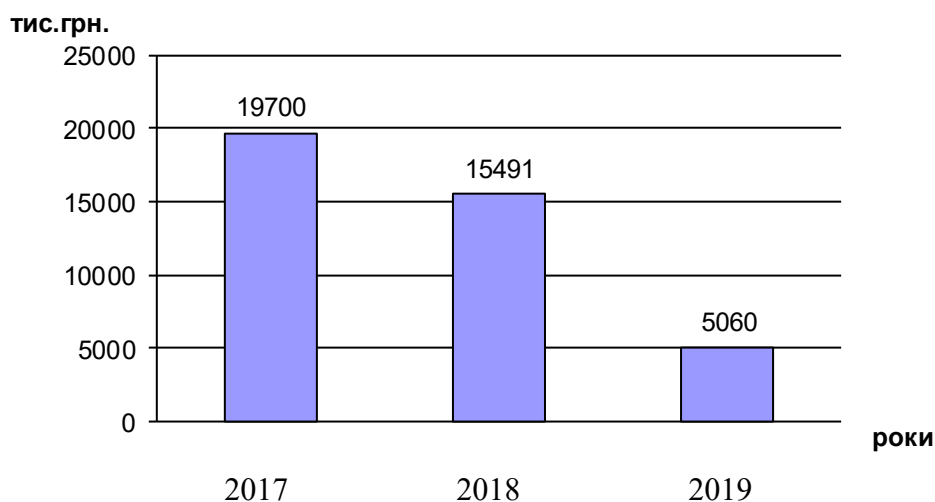


Рисунок 3.1 – Динаміка чистого прибутку Качанівського ГПЗ

Для проведення аналізу показника прибутку у динаміці складемо таблицю, у якій зазначимо основну схему формування чистого прибутку. Джерелом інформації виступає форма 2 „Звіт про фінансові результати” Качанівського ГПЗ Охтирського району.

Аналізуючи дані таблиці 3.3 можна відмітити, що дохід від реалізації продукції становить 145859 тис.грн., що на 107853 тис. грн. або 43% менше ніж у 2017 р. Спостерігається тенденція до зменшення і суми чистого доходу. Так його значення на 90903 тис.грн. (або 42,2%) менше в порівнянні з 2017 р. і становить 120523 тис.грн.

Таблиця 3.1 – Порядок формування чистого прибутку Качанівського ГПЗ

Показники	Роки			Абсолютне відхилення +/- 2019 р. до	
	2017	2018	2019	2017 р.	2019 р.
1. Дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	253712	234450	145859	-107853	-88591
2. Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	211426	195375	120523	-90903	-74852
3. Собівартість реалізованої продукції	173891	157193	102472	-71419	-54721
4. Валовий прибуток	37535	38182	18051	-19484	-20131
5. Інші операційні доходи	2939	2931	2992	53	61
6. Адміністративні витрати	4371	4771	5319	948	548
7. Витрати на збут	2026	414	315	-1711	-99
8. Інші операційні витрати	4491	4749	4063	-428	-686
9. Прибуток від операційної діяльності	29586	31179	11346	-18240	-19833
10. Інші фінансові доходи	6	5	1	-5	-4
11. Інші доходи	271	175	41	-230	-134
12. Фінансові витрати	26	57	0	-26	-57
13. Інші витрати	1481	3701	1243	-238	-2458
14. Прибуток від звичайної діяльності до оподаткування	10865	27621	10145	-720	-17476
15. Чистий прибуток	19700	15491	5060	-14640	-10431

Собівартість реалізованої продукції зменшилася проти 2017 р. на 41% і складає в 2019 р. 102472 тис.грн.

Валовий прибуток зменшився на 52% у порівнянні з 2017 р. і становить в звітному році 18051 тис.грн.

Слід відмітити, що в 2019 р. у порівнянні з 2017 р. відбулося збільшення інших операційних доходів на 53 тис.грн.

Необхідно звернути увагу на збільшення суми адміністративних витрат в порівнянні з 2017 р. Вони зросли на 948 тис. грн. і в 2019 р. становлять 5319 тис.грн.

Значно зменшилися в порівнянні з 2017 р. витрати на збут (на 1711 тис.грн.) та інші операційні витрати (на 428 тис.грн.) їх значення в 2019 р. складає відповідно 315 тис.грн. та 4063 тис.грн.

Як свідчать наведені дані значно зменшився і прибуток від операційної діяльності, його значення проти базисного року зменшилося майже на 62% і в 2019 р. становить 11346 тис.грн.

Аналізуючи дані табл. 3.3 слід відмітити, що зменшилися в 2019 р. проти 2017 р. на 235 тис.грн. фінансові доходи та інші доходи та на 264 тис.грн. зменшилися фінансові витрати та інші витрати. Звертає увагу і значне зменшення прибутку від звичайної діяльності до оподаткування, так його значення в 2019 р. становить 10145 тис. грн., що на 720 тис.грн. менше в порівнянні з 2017 р.

Необхідно відзначити, що чистий прибуток підприємства у 2019 р. в порівнянні з 2017 р. знизився на 74% і склав 5060 тис. грн.

Такі негативні зміни в звітному році зумовлені наступними факторами:

- по-перше, Качанівський ГПЗ являється структурним підрозділом ПАТ „Укрнафта”, так як основними споживачами продукції даного заводу є також структурні підрозділи товариства, то реалізація продукції відбувається за собівартістю, що значно знижує фінансові результати ГПЗ;
- по-друге, відбувається підготовка заводу до планового ремонту, що і пояснює значні зменшення обсягів реалізації продукції.

Розглянемо структуру прибутку Качанівського ГПЗ за 2017-2019 рр. (табл. 3.2)



Таблиця 3.2 - Структура прибутку Качанівського ГПЗ Охтирського району

Показники	2017 р.		2018 р.		2019 р.		Відхилення %, 2019 р. до 2017 р.
	тис.грн.	%	тис.грн.	%	тис.грн.	%	
Сума прибутку звітного періоду за всіма напрямками діяльності	97686	100	112473	100	44602	100	-
Валовий прибуток	37535	38,4	38182	33,9	18051	40,5	2,1
Прибуток від операційної діяльності	29586	30,3	31179	27,7	11346	25,4	- 4,9
Прибуток від звичайної діяльності до оподаткування	10865	11,1	27621	24,6	10145	22,8	11,7
Чистий прибуток підприємства	19700	20,2	15491	13,8	5060	11,3	-8,9

На основі даних табл. 3.4 можна зробити наступні висновки щодо змін, які виникли у структурі прибутку Качанівського ГПЗ. В 2019 р. збільшилася у порівнянні з 2017 р. питома вага валового прибутку на 2,1% , проте питома вага прибутку від операційної діяльності в порівнянні з 2017 р. зменшилася на 4,9% і становить в 2019 р. 25,4%, відбулося збільшення частки прибутку від звичайної діяльності до оподаткування на 11,7%. Необхідно зазначити, що питома вага чистого прибутку в 2019 р. в порівнянні з 2017 р. зменшилася на 8,9%. Але слід зазначити, що за аналізуемий період структура прибутку Качанівського ГПЗ в цілому не змінилася: перше місце посідає валовий прибуток, на другому місці - прибуток від операційної діяльності, третє – прибуток від звичайної діяльності до оподаткування, частка чистого прибутку є найменшою.

Розподіл чистого прибутку Качанівського ГПЗ відбувається відповідно до Статуту ПАТ „Укрнафта” та Положенням Качанівського ГПЗ ПАТ „Укрнафта”. Розглянемо особливості розподілу чистого прибутку Качанівського ГПЗ. Основна частка чистого прибутку використовується підприємством для виробничого розвитку: на придбання сучасного виробничого обладнання, а також на соціальний розвиток підприємства, а

саме на заохочування працівників, на відпочинок та на оздоровлення працівникам, що безпосередньо зайняті на шкідливих ділянках виробництва, на матеріальну допомогу багатодітним сім'ям, працівникам-чорнобильцям, працівникам-інвалідам, на путівки в оздоровчі табори дітям, батьки, яких працюють на Качанівському ГПЗ. Качанівський газопереробний завод надає інвестування для будівництва житла для військовослужбовців, близько 5% чистого прибутку, в результаті чого користується пільгою по податку на прибуток. Качанівський ГПЗ надає допомогу неприбутковим організаціям: дитячим садкам, школам-інтернатам, загальноосвітнім та професійним навчальним закладам, спортивним організаціям тощо.

### **3.2 Аналіз рентабельності Качанівського ГПЗ**

Абсолютна величина прибутку досить важлива, коли мова йде про фінансові ресурси, що можуть бути використані підприємством. Однак для характеристики ефективності господарювання цього абсолютного показника недостатньо. Показники рентабельності більш повно ніж прибуток, характеризують кінцеві результати господарської діяльності, тому що їхня величина показує співвідношення ефекту з наявними чи використаними ресурсами. Рентабельність – це відносний показник інтенсивності підприємства, що характеризує рівень прибутковості (окупності).

Показники рентабельності можна диференціювати за кількома групами: по-перше, показники, що характеризують окупність витрат виробництва й рентабельність інвестиційних проектів; по-друге, показники, що характеризують рентабельність діяльності; по-третє, показники, що характеризують прибутковість капіталу і його частин.

На практиці обчислюються наступні показники рентабельності: рентабельність діяльності; рентабельність виробництва продукції; рентабельність власного капіталу (ROE); рентабельність активів (ROA);

Розглянемо показники рентабельності Качанівського ГПЗ (табл. 3.3).

Отримані результати свідчать про те, що показник рентабельності діяльності підприємства знизився на 55,5% або на 0,05 пунктів. Якщо в 2017 році його значення становило 0,09, то в 2019 р. – 0,04. Це зумовлено зменшенням чистого прибутку на 74%.

Таблиця 3.3 – Показники рентабельності Качанівського ГПЗ

Показники	Роки		
	2017	2018	2019
1. Коефіцієнт рентабельності діяльності	0,09	0,08	0,04
2. Коефіцієнт рентабельності виробництва продукції	0,17	0,20	0,12
3. Коефіцієнт рентабельності власного капіталу (ROE)	0,09	0,06	0,02
4. Коефіцієнт рентабельності активів (ROA)	0,09	0,07	0,02

Отримані результати свідчать про те, що показник рентабельності діяльності підприємства знизився на 55,5% або на 0,05 пунктів. Якщо в 2017 році його значення становило 0,09, то в 2019 р. – 0,04. Це зумовлено зменшенням чистого прибутку на 74%.

На основі даних таблиці 3.5 можна зробити висновок, що рентабельність виробництва продукції протягом 2019 року знизилась у порівнянні з 2017 роком на 30% і становить 0,12, що свідчить про зниження прибутковості підприємства від основного виду діяльності. Хоча протягом 201 року цей показник в порівнянні з 2017 р. збільшився і становив 0,03.

Показник рентабельності власного капіталу становить інтерес насамперед для інвесторів. Показник рентабельності власного капіталу показує, який прибуток приносить кожна інвестована грошова одиниця власного капіталу.

Як видно з розрахунків рентабельність власного капіталу в 2019 р становить 2%, що на 7% менше в порівнянні з 2017 р. Ситуація є негативною і керівництву Качанівського ГПЗ слід звернути увагу на дану тенденцію.

Рівень показника, який характеризує рентабельність активів в 2019 р. в порівнянні з 2017 роком, знизився на 0,7 і становить 2%.

Оскільки на Качанівському ГПЗ спостерігається значне зниження показників рентабельності, можна зробити висновок, що управління підприємством здійснюється не досить ефективно. Про це, зокрема, свідчить:

- на 1 грн. чистого доходу від реалізації продукції припадає лише 4 коп. чистого прибутку, тобто доходність реалізованої продукції є досить низькою;

- підприємство отримує лише 12 коп. прибутку на 1 грн. витрат, що є підтвердженням низької рентабельності виробництва продукції;

- з 1 грн. інвестованої у розширення виробництва завод отримує 2 коп. чистого прибутку, що є досить незначним;

- кожна гривна використаних оборотних активів приносить лише 2 копійки чистого прибутку.

З метою вияву факторів, що впливають на рівень рентабельності, проведемо факторний аналіз рентабельності виробництва продукції. Рівень рентабельності залежить від трьох основних факторів першого порядку:

- зміни структури реалізованої продукції;
- собівартості реалізованої продукції;
- середніх цін реалізованої продукції.

Побудуємо допоміжну таблицю для розрахунку впливу факторів на коефіцієнт рентабельності виробництва продукції (табл. 3.4).

Таблиця 3.4 – Вихідні дані для проведення факторного аналізу рентабельності виробництва продукції

Показники	2017 р.	2019 р.
Рентабельність виробництва продукції	0,17	0,12
Чистий дохід від реалізації продукції, тис.грн	211426	120523
Собівартість реалізованої продукції, тис.грн	173891	102472

Загальна зміна рентабельності виробництва продукції складає:

$$\Delta R = 0,12 - 0,17 = - 0,05$$

Вплив цінового фактора на зміну рентабельності виробництва продукції розрахуємо, використовуючи формулу 2.12:

$$\Delta R_p = \frac{120523 - 173891}{120523} - \frac{211426 - 173891}{211426} = -0,63$$

Припускаючи, що виручка від реалізації не змінюється, а береться на рівні звітного року, вплив фактора змін собівартості розрахуємо наступним чином, використовуючи формулу:

$$\Delta R_s = \frac{120523 - 102472}{120523} - \frac{120523 - 173891}{120523} = 0,58$$

Сума впливу двох наведених факторів відповідає загальній зміні рентабельності за аналізуємий період:

$$\Delta R = -0,63 + 0,58 = -0,05$$

Отже, рентабельність виробництва продукції зменшилася на 0,63 за рахунок зниження цін та збільшилася на 0,58 за рахунок зниження собівартості.

Як свідчать розрахунки, наведені в табл. показники рентабельності власного капіталу знаходиться на досить низькому рівні. Негативним є його зменшення за аналізуємий період на 0,07. Причиною цього стало перевищення темпів росту власного капіталу над темпами росту чистого прибутку. У зв'язку з цим слід зазначити, що для підприємства є досить важливим вибір оптимального положення точки рівноваги між фінансовою автономією та рентабельністю власного капіталу.

### **3.3 Шляхи покращення економічного стану Качанівського ГПЗ**

Важливим завданням аналізу прибутку є визначення резервів його збільшення та розробка заходів щодо їх мобілізації. Резерви росту прибутку – це кількісно вимірювані можливості його збільшення шляхом впровадження низки заходів, а саме [42, с. 193-198]:

- збільшення обсягу реалізації продукції;
- зниження собівартості товарної продукції;
- поліпшення якості продукції і на цій підставі підвищення цін;
- оптимізація структури продукції;
- пошук найвигідніших ринків збуту;
- реалізації в більш оптимальні строки;
- недопущення збитків в результатів інвестиційної та фінансової діяльності.

Резерви збільшення суми прибутку від реалізації продукції визначаються по кожному окремому виду продукції.

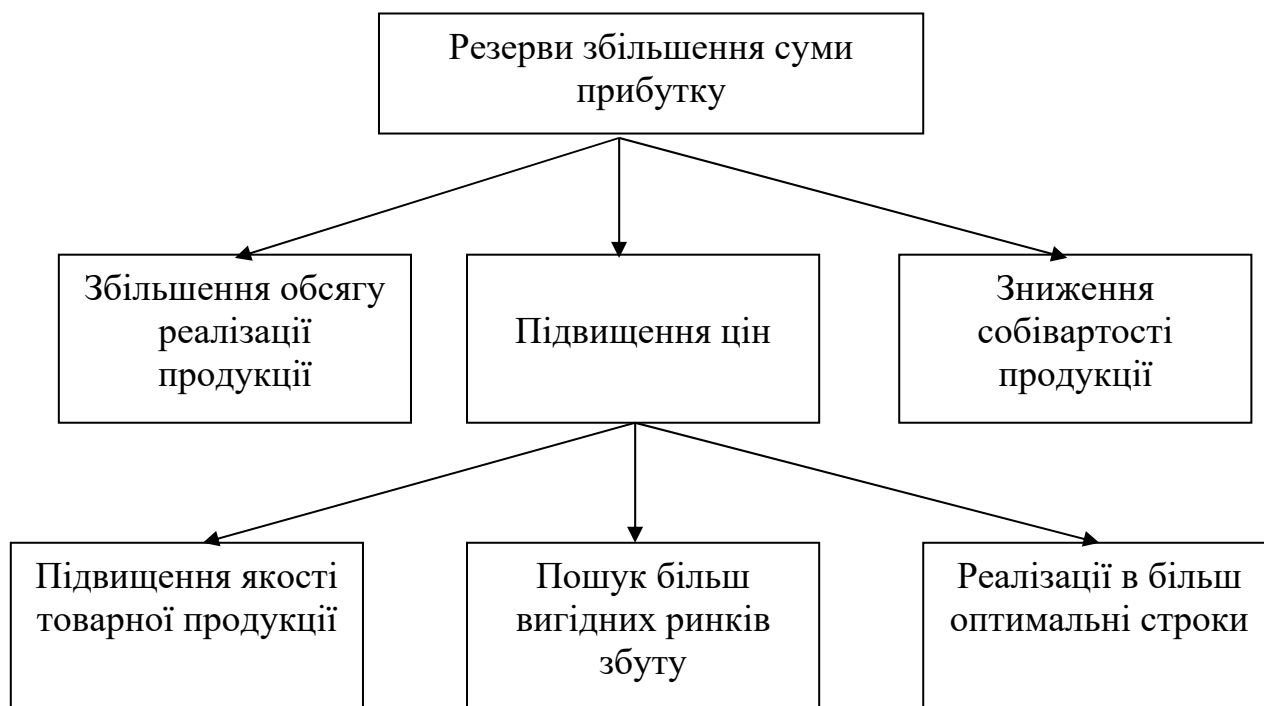


Рисунок 3.2 – Джерела резервів збільшення прибутку від реалізації продукції

Розглянемо класифікацію резервів підвищення прибутку підприємства, а також факторів і шляхів реалізації цих резервів [7].

Визначені резерви збільшення прибутку можна поділити на дві групи – по елементні та комплексні.

До по елементних відносяться такі, як збільшення обсягів виробництва і реалізації продукції, збільшення цін реалізації продукції, зменшення витрат на виробництво та структурні зміни у виробництві та реалізації продукції. Всі ці резерви в тій чи іншій мірі можуть бути реалізовані за допомогою використання відповідних факторів і конкретних шляхів, матеріалізованих через впровадження різних заходів.

По елементні резерви – це в основному резерви тактичні. Їх реалізація – справа вищого та середнього класу менеджерів конкретного підприємства.

Кожний комплексний резерв включає в себе два або більше елементів, зміни яких мають різнонаправлений характер: одна їхня частина при реалізації покращує конкретний результат, інші погіршує. До комплексних резервів відносяться два наступних важливих резерви:

по-перше, резерв збільшення різниці між ціною реалізації товару та витратами на його виробництво. Він заключається в тому, що ріст ціни товару випереджає ріст витрат на його виробництво. Реалізація цього резерву пов'язана з підвищенням якості продукції, з постановкою на виробництво нових, більш досконалих моделей продукції, що випускається. По сумі використання цього резерву призводить до збільшення прибутку від продажу одиниці продукції;

- по-друге, резерв збільшення добутку обсягу виробництва і прибутку від реалізації одиниці продукції. Сутність полягає в тому, що ріст одного множника випереджає зниження другого множника, але так, що кінцевий результат збільшується.

Слід зазначити, що комплексні резерви – це в основному резерви стратегічні. Їх реалізація пов'язана з перспективою існування підприємства, його майбутнім. Рішення про використання цих резервів і вибір напрямків їх використання, як правило, приймають вищі менеджери підприємства або навіть власники. В принципі може бути декілька різних стратегічних напрямків функціонування підприємства. Одне з них полягає в тому, що реалізація товару здійснюється по максимально можливим цінам при мінімально необхідному рівні обсягів виробництва цих товарів. Інший напрямок – це полярно протилежний першому і полягає в тому, що ціни реалізації встановлюються мінімально можливими, а обсяг виробництва у зв'язку зі збільшенням попиту на неї різко збільшується. Звичайно можуть бути запропоновані й інші стратегії поведінки підприємства. Наприклад, стратегія золотої середини, коли і ціна реалізації товару, і обсяг його виробництва встановлюються на рівні між двома вказаними положеннями – ближче до середини. Могуть бути прийняті й інші можливі стратегії зі змінами цін та обсягу виробництва від середини в ту чи іншу сторону.

Перелік факторів і шляхів реалізації резервів дозволяє диференціювати всю цю сукупність за ознакою місця джерела їх дії. Необхідно відмітити, що перші п'ять факторів відносяться до внутріфірмових (матеріально-технічні, організаційно-управлінські, економічні, соціальні, екологічні), інші три фактори (ринково-кон'юнктурні, господарсько-правові, адміністративно-командні) – зовнішні фактори по відношенню до підприємства. Їх дія пов'язана з ринковою кон'юктурою, законодавчими і владними

структурами. Значення цих факторів у використанні існуючих резервів збільшення прибутку виключно велике. По суті – це регулятори виробництва, дія яких може його стимулювати, а можуть й пригнічувати та утримувати.

Отже, процес управління прибутком залежить як від використання діючих факторів, так і від їх наслідків, дзеркальним відображенням яких є зміни інформації на параметричному рівні. Саме вивчення інформаційного забезпечення планово-управлінських рішень і є ключова задача економічно грамотного управління кінцевим результатом виробництва.

Резерви збільшення прибутку виявляються як на стадії планування (прогнозування), так і в процесі виконання планування з прибутків. Роботу, пов'язану з визначенням резервів зростання прибутку, поділяють на три етапи [53, с. 265-268]:

- аналітичний – виявлення і кількісна оцінка резервів;
- організаційний – розробка комплексу інженерно-технічних, організаційних, економічних та соціальних заходів, які забезпечують використання виявлених резервів;
- функціональний – реалізація розроблених заходів та контроль за їх виконанням.

Розглянемо методи підрахунку суми резерву збільшення прибутку за рахунок двох основних вищезазначених чинників:

- зростання обсягу реалізації продукції;
- зниження собівартості продукції.

Досить суттєвим резервом збільшення прибутку є підвищення якості товарної продукції. Для того, щоб визначити суму резерву за рахунок цього чинника, необхідно відхилення питомої ваги кожного сорту продукції помножити на відпускну ціну відповідного сорту, результати додати і одержане відхилення середньої ціни помножити на можливий обсяг реалізації продукції.

На протязі звітної періоду можуть бути виявлені резерви збільшення прибутку короткострокової дії. Вони пов'язані з усуненням негативного впливу факторів формування прибутку в будь-який період. Мобілізація цих резервів здійснюється шляхом розробки системи оперативних заходів.

Результати аналізу прибутку за звітний період використовуються для визначення напрямків пошуку резервів її росту в наступному періоді.



## ВИСНОВКИ

Розглянуті нами теоретичні і практичні аспекти формування фінансових результатів суб'єктів господарювання дають можливість зробити наступні висновки.

Для збільшення прибутку підприємству необхідно виконувати наступні умови: збільшувати обсяги виробництва і реалізації продукції, товарів, робіт, послуг; орієнтуючись на ринок розширювати асортимент і поліпшувати якість продукції; упроваджувати заходи щодо поліпшення продуктивності праці працівників підприємства; зменшувати витрати на виробництво (собівартість) продукції; максимально використовувати трудовий, матеріальний і фінансовий потенціал, що знаходяться у розпорядженні підприємства; вести правильну цінову політику, так як на ринку переважно діють вільні (договірні) ціни; розумно будувати договірні відносини з постачальниками і покупцями; вміти вкладати отриманий прибуток так, щоб одержати з цього найбільший ефект.

Фінансовий результат діяльності господарювання формується в результаті взаємодії багатьох компонентів як з позитивним, так і з негативним значенням. У його складі враховується прибуток (збиток) від усіх видів діяльності підприємства: операційної (основної); іншої операційної; фінансової і інвестиційної; надзвичайних подій. У процесі господарської діяльності підприємства, і зокрема формуванні фінансових результатів, основною метою є визначення чистого прибутку звітного періоду.

У процесі використання і розподілу чистого прибутку підприємства формуються фонди цільового призначення: резервний, фонд розвитку виробництва, фонд розвитку персоналу, фонд соціального забезпечення, фонд матеріального заохочення, в акціонерних товариствах створюється фонд виплати дивідендів і фонди, засоби яких використовуються на інші цілі (якщо це передбачено установчими документами). Прибуток також може використовуватись на поповнення статутного капіталу, на збільшення майна підприємства шляхом фінансування об'єктів виробничого і невиробничого призначення, що вводяться в експлуатацію, придбання техніки, устаткування та інших основних засобів, фінансування приросту оборотних активів, тощо.

Об'єктом дослідження виступає Качанівський ГПЗ. Проведений аналіз формування чистого прибутку об'єкту дослідження свідчить, що доход від реалізації продукції в 2019 р. становить 145859 тис.грн., що на 107853 тис. грн. або 43% менше ніж у 2017 р. Собівартість реалізованої продукції зменшилася проти 2017 р. на 41% і складає в 2019 р. 102472 тис.грн. Слід відмітити, що в порівнянні з 2017 р. відбулося збільшення в 2019 р. інших операційних доходів на 53 тис.грн. Необхідно звернути увагу на збільшення суми адміністративних витрат в порівнянні з 2017 р. вони зросли на 948 тис. грн. і в 2019 р. становлять 5319 тис.грн. Значно зменшилися в порівнянні з 2017 р. витрати на збут (на 1711 тис.грн.) та інші операційні витрати (на 428 тис.грн.) їх значення в 2019 р. складає відповідно 315 тис.грн. та 4063 тис.грн. Значно зменшився і прибуток від операційної діяльності, його значення проти базисного року зменшилося майже на 62% і в 2019 р. становить 11346 тис.грн. Слід відмітити, що зменшилися в 2019 р. проти 2017 р. на 235 тис.грн. фінансові доходи та інші доходи та на 264 тис.грн. зменшилися фінансові витрати та інші витрати. Спостерігається і значне зменшення прибутку від звичайної діяльності до оподаткування, так його значення в 2019 р. становить 10145 тис. грн., що на 720 тис.грн. менше в порівнянні з 2017 р.

Необхідно відзначити, що чистий прибуток підприємства у 2019 р. в порівнянні з 2017 р. знизився на 74% і склав 5060 тис. грн.

Такі негативні зміни в звітному році зумовлені наступними факторами: по-перше, Качанівський ГПЗ являється структурним підрозділом ПАТ „Укрнафта”, так як основними споживачами продукції даного заводу є також структурні підрозділи товариства, то реалізація продукції відбувається за собівартістю, що значно знижує фінансові результати ГПЗ; по-друге, відбувається підготовка заводу до планового ремонту, що і пояснює значні зменшення обсягів реалізації продукції.

Значне зниження показників рентабельності Качанівського ГПЗ свідчить, що управління підприємством здійснюється не досить ефективно. Про це, зокрема, свідчить: на 1 грн. чистого доходу від реалізації продукції припадає лише 4 коп. чистого прибутку, тобто доходність реалізованої продукції є досить низькою; підприємство отримує лише 12 коп. прибутку на 1 грн. витрат, що є підтвердженням низької рентабельності виробництва

продукції; з 1 грн. інвестованої у розширення виробництва завод отримує 2 коп. чистого прибутку, що є досить незначним; кожна гривна використаних оборотних активів приносить лише 2 копійки чистого прибутку.

Проведений в роботі факторний аналіз рентабельності виробництва продукції свідчить, що рентабельність виробництва продукції зменшилася на 0,63 за рахунок зниження цін та збільшилася на 0,58 за рахунок зниження собівартості. Визначення впливу факторів на показник рентабельності власного капіталу дає змогу стверджувати, що за рахунок зниження коефіцієнта рентабельності діяльності показник рентабельності власного капіталу знизився на 4,7%. Зміна коефіцієнту фінансової залежності також привела до зниження коефіцієнту рентабельності власного капіталу на 1,9%. Провівши дані розрахунки ми ще раз переконалися, що між коефіцієнтом фінансової залежності та зміною рентабельності власного капіталу існує прямопропорційний зв'язок: зменшення ступеню фінансової залежності підприємства від зовнішніх джерел фінансування приводить до зменшення рентабельності власного капіталу.

Розмір чистого прибутку підприємства може залежати від наступних факторів: обсягу реалізації, собівартості реалізованої продукції, адміністративних витрат, витрат на збут і інші операційні витрати.

Проведений факторний аналіз чистого прибутку Качанівського ГПЗ свідчить, що на зміну чистого прибутку найбільший вплив справила зміна обсягу реалізації продукції (робіт, послуг). Чистий прибуток зменшується за рахунок зменшення обсягу реалізації продукції і за рахунок зменшення ціни на 90903 тис.грн. А показники, що формують витрати виробництва привели до збільшення чистого прибутку на 1191 тис. грн.

У результаті здійснення фінансової та інвестиційної діяльності Качанівський ГПЗ недоодержало прибутку за рахунок зниження фінансових доходів та інших доходів на 235 тис.грн., а за рахунок зменшення фінансових витрат та інших витрат чистий прибуток збільшився на 264 тис.грн.

Зменшення фінансових результатів до оподатковування призводить до зменшення суми податку на прибуток підприємства на 3571 тис.грн.

Таким чином, вплив даних факторів привело до зменшення чистого прибутку на 14640 тис.грн.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Господарський кодекс України [Текст]: офіц.текст: редакція від 18.01.2013 р. – Х.:Одіссей, 2013. – 240 с. – ISBN 966-633-516 – 6.
2. Податковий кодекс України [Текст]: офіц.текст: редакція від 01.04.2013 р. –Х.:Одіссей, 2013. – 626 с. – ISBN 876-543-467-5.
3. Антоненко В.М.Регресивне оподаткування як чинник підвищення регулювальної ролі податку на прибуток: [Текст] / В.М.Антоненко, Б.В. Бурлицький. // Фінанси України (укр.).- 2002.- № 11.- С.72-77
4. Бланк И.А. Управление прибылью.- К.: Ника-Центр; Эльга, 2008.- 544 с.
5. Білик Т.О. Економіко – математичне моделювання формування чистого прибутку промислового підприємства [Текст] / Т.О.Білик // Формування ринкових відносин в Україні. – 2008. №11. – С. 118 – 124.
6. Богатин Ю.В.Производство прибыли: [Учебное пособие: Навчальне видання] / Ю.В.Богатин, В.А.- М.: Финансы; ЮНИТИ, 2008.- 256 с.
7. Бужин О.А. Прибуток: рівночасне розподілення // Актуальні проблеми економіки (укр.).- 2004.- № 6.- С.156-162
8. Бурденко І.М. Організація бухгалтерського обліку податку на прибуток (Згідно з П(С)БО 17) // Економіка. Фінанси. Право (укр.).- 2004.- № 12.- С.29-39
9. Гега П.Т.Основи податкового права: [Навчальний посібник: Навчальне видання] / П.Т.Гега, Л.М.Доля .- К.: Знання, 2008.- 273 с.
10. Гривківська О.В. Теоретичні підходи до визначення фінансового забезпечення діяльності підприємств // Формування ринкових відносин в Україні (укр.).- 2004.- № 2.- С.12-15
11. Данілов О.Д.Оподаткування прибутку та відрахування до цільових фондів:[ Навчальний посібник] / О.Д.Данілов, А.М. Жеребних - К.: Ірпінь, 2002.- 459 с.
12. Джаарбеков С.М. Методы и схемы оптимизации налогообложения: Виробниче видання.- 2-е изд..- М.: МЦФЭР, 2004.- 672 с.
13. Захарова Ю.В. Моделювання тенденцій розвитку прибутку підприємства при реалізації виробничої стратегії // Формування ринкових відносин в Україні (укр.).- 2003.- № 7.- С.80-83

14. Зінченко О.А. Можливості аналізу розвитку підприємства на базі показника якості прибутку [Текст] / О.А.Зінченко // Механізм регулювання економіки. – 2018. - № 2. – С. 101 – 105.
15. Зятковський І.В. Теоретичні засади фінансів підприємств // Фінанси України (укр.).- 2000.- № 4.- С.17-27
16. Ісаншина Г.Ю. Податковий менеджмент: [Навчальний посібник]Г.Ю.Ісаншина - К.: ЦУЛ, 2003.- 260 с.
17. Капустін В.В. Методичні основи оцінки ефективності формування і використання прибутку малих підприємств // Формування ринкових відносин в Україні (укр.).- 2003.- № 7.- С.140-150
18. Кізима Т.О. Аналіз "витрати - обсяг - прибуток" у діяльності спільних підприємств // Фінанси України (укр.).- 2000.- № 4.- С.37-42
19. Кміть В.М. Організація управління накладними витратами на промислових підприємствах // Фінанси України (укр.).- 2001.- № 9.- С.73-79
20. Костина Н.И.,Финансовое прогнозирование в экономических системах:[Навчальне видання] / Н.И.Костина, А.А.Алексеев - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2005.- 285 с.
21. Костромина Д.В. Управление затратами и прибылью предприятия на основе организации центров финансовой ответственности // Финансовый менеджмент (рус.).-2007.- № 4.- С.26-37
22. Кочмарик Я.Д., Хуткий Р.І. Ефективність формування фінансових ресурсів підприємств // Фінанси України. – 2009. - № 10 - С.138-145.
23. Крайник О.П.Фінансовий менеджмент: [Навчальний посібник ] /О.П.Крайник, З.В. Клепикова - К.: Дакор, 2018.- 260 с.
24. Крамаренко Г.О. Фінансовий аналіз і планування. – Дніпропетровськ Видавництво ДАУБП, 2018. – 224 с.
25. Лапуста М.Г.Фінанси фірми: [Навчальне видання] / М.Г.Лапуста, Л.Г.Скамай - К.: Інфра-К, 2007.- 264 с.
26. Литвин М.И. Прогнозирование прибыли на основе факторной модели // Финансовый менеджмент (рус.).- 2002.- № 6.- С.3-11
27. Марюта О.М., Єлисеєва О.К. Адаптивне управління прибутком підприємства // Фінанси України (укр.).- 2004.- № 3.- С.83-90

28. Махмудов А.Г., Найденов В.С. Проектирование эффективной деятельности (определение ресурсов финансирования развития) // Актуальні проблеми економіки (укр.).- 2003.- № 1.- С.27-33
29. Никитин С., Глазова Е., Никитин А.В. Прибыль: теоретические и практические подходы // Мировая экономика и международные отношения (рус.).- 2002.- № 5.- С.20-28
30. Новодворский В.Д., Клестова Н.В., Шпак А.В. Прибыль предприятия: бухгалтерская и экономическая // Финансы (рус.).- 2003.- № 4.- С.64-69
31. <http://library.academy.sumy.ua/BiblList.Asp?WhatAction=RefList&Pos=1&ResCount=20&SearchStr=&RefType=AvtList&RefValue=&BaseType=BookList> Оподаткування прибутку підприємств // Бизнес - комплект (укр.).- 2013.- № 4
32. Павловский С. Макроекономічні впливи на фінансову діяльність українських підприємств // Ринок цінних паперів. Вісник Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку (укр.).- 2019.- № 9.- С.13-19
33. Партин Г.О. Формування стратегічної моделі управління витратами підприємства // Фінанси України (укр.).- 2004.- № 11.- С.124-134
34. Переверзева О. Порядок використання прибутку державного підприємства // Главбух без бланков отчетности (рус.).- 2005.- № 9.- С.42-48
35. Поленова С.Н. Учет налога на прибыль и его отражение в бухгалтерской отчетности // Финансовый менеджмент (рус.).- 2013.- № 2.- С.134-143
36. Поліщук Н.Ф. Фінансовий аспект діяльності підприємства // Фінанси України (укр.).- 2000.- № 12.- С.109-117
37. Попович О.М. Прибуток як чинник ринкової самоорганізації // Економіка і прогнозування (укр.).- 2018.- № 1.- С.77-85
38. Притика В.О. Аналіз прибутку підприємства [Текст] / В.О. притка, О.А. Лукаш // Економічні проблеми сталого розвитку: збірник тез доповідей науково – технічної кафедри конференції викладачів, співробітників, аспірантів, студентів факультету економіки та менеджменту присвяченої Дню науки України (21-24 квітня 2009 р.) – Суми: СумДУ, 2009. – Ч.2. – С.6
39. Пилипчук О.В. Прибуток як узагальнений показник господарсько – фінансової діяльності підприємства [Текст] / О.В. Пилипчук // Формування ринкової відносин в Україні. – 2017. - № 2. – С.26-30.

40. Пронский Л.М. Три источника прибыли: Введение в общую теорию прибыли, рынка и денег.- М.: Финансы и статистика, 2006.- 40 с.
41. Растяпін А.В., Бубенко С.П. Максимізація прибутку підприємства // Фінанси України (укр.).- 2002.- № 2.- С.19-30
42. Румянцева Е.Е. Механизм реорганизации финансовой функции предприятия // Проблемы теории и практики управления (рус.).- 2019.- № 1.- С.83-89
43. Савченко А.С. Податок на прибуток підприємства як інструмент інвестиційної політики держави // Економіка України (укр.).- 2013.- № 3.- С.22-29
44. Савченко Т.Б. Альтернативний мінімальний податок як засіб презумптивного оподаткування // Фінанси України (укр.).- 2008.- № 1.- С.30-36
- <http://library.academy.sumy.ua/BibList.Asp?WhatAction=BibListDetail&RefType=BibList&RefValue=77218&BaseType=BookList> <http://library.academy.sumy.ua/BibList.Asp?WhatAction=BibListDetail&RefType=BibList&RefValue=77218&BaseType=BookList>
45. Савчук В.П. Финансовый менеджмент предприятий: прикладные вопросы с анализом деловых ситуаций: Учебное пособие: Навчальне видання.- К.: Максимум, 2001.- 600 с.
46. Свердан М.М. Податок на прибуток підприємств // Фінанси України (укр.).- 2019.- № 12.- С.68-75
47. Слав'юк Р.А. Фінанси підприємств: Навчальний посібник. - 3-є вид, - К.: ЦУЛ, 2002. – 460 с.
48. Сокиринська І.Г. Діагностика фінансового забезпечення діяльності підприємства // Фінанси України (укр.).- 2003.- № 1.- С.88-96
49. Сорокина С.В. Финансовая политика государства и ее влияние на формирование и использование прибыли предприятия // Академічний огляд (укр.).- 2001.- № 1.- С.59-65
50. Столярчук Г.В. Вплив методу оцінки товарних запасів за їх середньозваженою собівартістю на прибуток підприємства // Економіка. Фінанси. Право (укр.).- 2003.- № 1.- С.17-20.
51. Вплив людського капіталу та інноваційно-інвестиційних показників на еколого-економічну ефективність національних економік [Текст] / О.В. Кубатко, В.О. Ковач, П.А. Денисенко, В.М. Ігнатченко// Механізм

- регулювання економіки. - 2018. - № 3. - С. 19-29. - doi.org/10.21272/mer.2018.80.06.
52. Економіка енергетики : підручник / за ред. Л. Г. Мельника, І. М. Сотник. – Суми: Університетська книга, 2015. – 378 с. (<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/45315>)
53. Економіка підприємства : підручник / за заг. ред. д.е.н., проф. Л. Г. Мельника. - Суми : Університетська книга, 2012. - 864 с
54. Ковальов Б. Л. Науково-теоретичні підходи до аналізу дефініційної основи сталого способу життя. Механізм регулювання економіки. 2010. № 2. С. 151–159.
55. Ковальов Б. Л. Стратегії сталого розвитку: історична ретроспектива. Механізм регулювання економіки. 2009. Т. 1, № 4. С. 192–197. URL: <http://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/3513>
56. Кубатко О. В. Екологічні інновації як джерело флуктуацій енергоефективного розвитку національної економіки / О. В. Кубатко // Маркетинг і менеджмент інновацій. - 2016. - № 4. - С. 365-376. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Mimi\\_2016\\_4\\_32](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Mimi_2016_4_32)
57. Макаренко, І. О., Бондар, А. В., Гончаренко, О. С., Єльнікова, Ю. В., Євдокимова, А. В., Жиглей, І. В., ... Кучер, С. В. (2020). Корпоративна соціально-екологічна відповідальність та партнерство стейкхолдерів задля сталого розвитку.
58. Маценко О. М., Маценко О. І., Кальченко С. О. Соціо-еколого-економічні індикатори сталого водокористування. Механізм регулювання економіки. 2016. № 3. С. 19–30. URL: <http://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/49530>
59. Маценко О. М., Овчаренко Д. М. Економічні засади підвищення контролю якості енергоресурсів промислових підприємств. Механізм регулювання економіки. 2013. № 3. С. 71–79. URL : <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/37630>
60. Маценко О. М., Німко С. І., Овчаренко Д. М. Методичні засади оцінки еколого-економічної ефективності функціонування малих гідроелектростанцій. Вісник Сумського державного університету. Серія Економіка. 2013. № 4. С. 26-34. URL : <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/35024>



61. Маценко О. М., Шапочка Ю. М. Економіко-правові аспекти відшкодування економічного збитку. Механізм регулювання економіки. 2011. № 1. С. 242–248. URL: <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/24558>
62. Мельник О. І., Маценко О. М., Пронікова Ж. С. Наукові підходи до удосконалення мотивації екологічно спрямованої діяльності. Механізм регулювання економіки. 2012. №3. С. 58–65. URL: <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/34234>
63. Мельник Л.Г., Потравный И.М., Сотник И.Н. Анализ методических подходов к формированию показателей эффективности ресурсопользования. Экологическое право. 2009. № 4. С. 18–25.
64. Мельник Л. Г., Авдасев В. Н., Ковалев Б. Л. Информационный вектор социально-экономического развития: ретроспективный анализ. Социально-экономические проблемы информационного общества: монография / под ред. д-ра экон. наук, проф. Л. Г. Мельника, канд. экон. наук М. В. Брюханова. Сумы : ИТД «Университетская книга», 2010. Вып. 2. С. 776–791.
65. Мотиваційні механізми дематеріалізаційних та енергоефективних змін національної економіки : монографія / за заг. ред. доктора экон. наук, проф. І. М. Сотник. – Суми : Університетська книга, 2016. – 368 с. URL: <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/80197>
66. Підприємництво, торгівля та біржова діяльність : підручник / за заг. ред. д.е.н., проф. І. М. Сотник, д.е.н., проф. Л. М. Таранюка. – Суми : ВТД «Університетська книга», 2018. – 572 с. URL: <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/80114>
67. Мельник, Л., Ковальов, Б. (2020). Проривні технології в економіці і бізнесі (Досвід ЄС та практика України у світлі III, IV, і V промислових революцій). Сумський державний університет, с.180. Режим доступу: <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/79621>
68. Розвиток виробничого потенціалу машинобудівних підприємств в умовах нестабільного ринкового середовища [Текст] / О.В. Кубатко, В.Л. Акуленко, А.А. Іскаков ; За наук. ред. Л.Г. Мельника // Механізм регулювання економіки. - 2015. - № 3. - С. 15-22.
69. Сабадаш В. В. Енергетична безпека України: конфліктність геополітичного вибору. Механізм регулювання економіки. 2011. № 2. С. 52–59. URL: <http://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/24474>

70. Сабадаш В. В., Давиденко І. В., Бабій Т. В. Конкуренція за ресурси й економічні конфлікти у глобальному бізнес-середовищі: рушійні сили, безпека, інституційно-ресурсний концепт врегулювання. Механізм регулювання економіки. 2017. № 4. С. 128–147.
71. Сабадаш В. В. Дослідження впливу енергоресурсних чинників на економічну безпеку. Механізм регулювання економіки. 2009. №2. С. 11–18. <http://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/3360>
72. Сабадаш В. В. Тенденції сучасної ресурсної політики у забезпеченні еколого-економічної безпеки. Механізм регулювання економіки. 2007. №2. С. 50–59. <http://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/3130>
73. Сотник І.Н., Могиленец Т.В. Анализ подходов к экономической оценке экосистемных услуг. Механізм регулювання економіки. 2011. Вип. 2. С. 152–158.
74. Сотник І.М. Формування самовідтворювального еколого-економічного механізму управління ресурсозбереженням. Вісник СумДУ. Серія Економіка. 2011. № 1. С. 5–13.
75. Сотник І.М. Тенденції та проблеми управління дематеріалізацією виробництва і споживання. Актуальні проблеми економіки. 2012. № 8. С. 62–67.
76. Сотник І.М., Мазін Ю.О. Управління розвитком ринку ресурсозбереження в Україні: проблеми і перспективи. Сталий розвиток економіки. 2011. № 1. С. 3–8.
77. Сотник І.М. Про макроекономічні наслідки ресурсозбереження. Економіка України. 2009. № 10. С. 27–35.
78. Сотник, І. М., Сотник, М. І., Мазін, Ю. О., Чорток, Ю. В., Коблянська, І. І., Горобченко, Д. В., ... Вороненко, В. І. (2017). Еколого-економічні механізми реалізації потенціалу енерго-та ресурсозбереження національної економіки. Сумський державний університет
79. Тарановський В. І., Ковальов Б. Л., Портянка А.Г. Науково-методичні підходи до визначення дефініції «екотуризм». Механізм регулювання економіки. 2014. № 2. С. 30–37. URL: <http://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/38650>
80. Чорток, Ю. В., Чорток, Ю. В., Гончаренко, О. С., Гончаренко, А. С., Мельник, Л. Г., & Мельник, Л. Г. (2013). Забезпечення сталого розвитку

регіону на основі дематеріалізації діяльності регіональних логістичних центрів.

81. Шевцова С.В., Ковальов Б.Л. Науково-методичні підходи до формування сталого способу життя. Механізм регулювання економіки. 2011. № 1. С. 230–234.

82. Шкарупа, О.В. Бізнес-планування "зеленого" зростання економіки регіону як чинник екологічної модернізації соціально-економічних систем / О.В. Шкарупа // Механізм регулювання економіки. - 2016. - № 3. - С. 9-18. 39.

83. Шкарупа, О.В. Мотиваційні механізми екологічної модернізації соціально-економічних систем / О.В. Шкарупа // Маркетинг інновацій і інновації у маркетингу: збірник тез доповідей X Міжнародної науковопрактичної конференції, 29 вересня - 1 жовтня 2016 р. / Відп. за вип. Ю.М. Гладенко. – Суми: Ткачов О.О., 2016. – С. 242-243.

84. Шкарупа, О.В. Організаційно-економічний механізм реінжинірингу бізнес-процесів промислових підприємств : звіт про НДР (заключний) / Кер. Л.М. Таранюк. - Суми : СумДУ, 2016. - 82 с.

85. Шкарупа, О.В. Методологічні засади державного регулювання екологічної модернізації національної економіки [Текст]: дисертація ... д-ра екон. наук, спец.: 08.00.03 - економіка та управління національним господарством / О.В. Шкарупа; наук. консультант Л.Г. Мельник. - Суми: СумДУ, 2018. - 485 с.

86. Экономика и бизнес: учебник / под ред. д.э.н., проф. Л. Г. Мельника, д.э.н., доц. А. И. Каринцевой. – Сумы : Университетская книга, 2018. – 608 с.  
<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/80201>

87. Экономика развития: учебное пособие / под ред. д.-ра екон. наук, проф. Л. Г. Мельника, канд. екон. наук А. Вик. Кубатко. Сумы : «Университетская книга», 2017. 352 с. [https://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream-download/123456789/80184/1/%d0%adkonomyka\\_razvytyia.pdf](https://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream-download/123456789/80184/1/%d0%adkonomyka_razvytyia.pdf)