

Міністерство освіти і науки України  
Національний університет «Полтавська політехніка імені Юрія Кондратюка»  
Навчально-науковий інститут фінансів, економіки, управління та права  
Кафедра фінансів, банківського бізнесу та оподаткування

## **Магістерська робота**

**на тему «Управління процесами формування фінансових результатів  
операційної діяльності підприємства»**

Виконав: студент 2-го курсу, групи 2МЕФ

Спеціальності

072 «Фінанси, банківська справа та страхування»

другого (магістерського) рівня вищої освіти

Петренко А.М.

Керівник: к.е.н., доцент Маслій О.А.

Рецензент: Директор ТОВ «НВП «ТЕРМОТЕХ»,

Горпинченко М. В.

Засвідчую, що в цій роботі немає запозичень із  
праць інших авторів без відповідних посилань

Петренко А.М.

Підтверджую достовірність даних, використаних  
у роботі

Петренко А.М.

Полтава, 2021 року

## АНОТАЦІЯ

Петренко А.М. Управління процесами формування фінансових результатів операційної діяльності підприємства. Рукопис. Магістерська робота на здобуття другого (магістерського) рівня вищої освіти зі спеціальності 072 «Фінанси, банківська справа та страхування» за освітньо-професійною програмою «Фінанси, банківська справа та страхування», Національний університет «Полтавська політехніка імені Юрія Кондратюка», Полтава, 2021.

Робота містить 132 сторінки, 20 таблиць, 24 рисунки, список літератури з 72 джерел та 4 додатки.

Ключові слова: доходи, витрати, фінансові результати, прибуток, збиток, операційна діяльність, операційний прибуток.

В умовах глобальних викликів необхідною умовою стійкого розвитку підприємства є підвищення ефективності його основної операційної діяльності як фундаменту фінансової стійкості та платоспроможності. Найважливішою фінансовою категорією, що відображає позитивний фінансовий результат виробничої діяльності суб'єкта господарювання, характеризує ефективність виробництва і свідчить про обсяг та якість виробленої продукції, стан продуктивності праці, рівень собівартості є прибуток. Тому актуальність дослідження процесів формування операційного прибутку підприємства з метою виявлення напрямів підвищення ефективності управління ним набуває особливої ваги.

Мета роботи – дослідження теоретичних і практичних аспектів підвищення ефективності управління процесами формування фінансових результатів операційної діяльності підприємства.

Об'єктом дослідження є процеси формування фінансових результатів операційної діяльності підприємства.

Предметом дослідження є теоретичні, методичні та практичні засади управління процесами формування фінансових результатів операційної діяльності підприємства.

У теоретико-методичній частині роботи розглянуто підходи до визначення економічної сутності, видів фінансових результатів діяльності підприємства й основні чинники формування операційного прибутку. Визначено особливості управління процесами формування прибутку від операційної діяльності підприємства. Узагальнено методичні аспекти формування та аналізу доходів, витрат і фінансових результатів операційної діяльності підприємства. Охарактеризовано методи управління операційними доходами і витратами підприємства.

У розрахунково-аналітичній частині роботи проведено оцінювання фінансових показників діяльності, складу, структури й динаміки доходів і витрат підприємства ПАТ «Укрнафта». Проведено факторний аналіз прибутку від операційної діяльності підприємства. Обґрунтовано заходи з оптимізації доходів і витрат від операційної діяльності ПАТ «Укрнафта». Визначено основні напрями вдосконалення управління процесами формування фінансових результатів від операційної діяльності підприємства.

Практична цінність магістерської роботи полягає у доведенні викладених висновків та пропозицій до рівня практичних рекомендацій щодо підвищення ефективності управління процесами формування фінансових результатів операційної діяльності підприємства.

Інформаційною базою для написання роботи є законодавство й інструктивні матеріали, наукові публікації у періодичних виданнях, навчальні посібники, монографії та фінансова звітність ПАТ «Укрнафта» за 2018-2020 роки.

## АННОТАЦИЯ

Петренко А.Н. Управление процессами формирования финансовых результатов операционной деятельности предприятия. Рукопись. Магистерская работа на соискание второго (магистерского) уровня высшего образования по специальности 072 «Финансы, банковское дело и страхование» по образовательно-профессиональной программе «Финансы, банковское дело и страхование», Национальный университет «Полтавская политехника имени Юрия Кондратюка», Полтава, 2021.

Работа содержит 132 страницы, 20 таблиц, 24 рисунков, список литературы из 72 источников и 4 приложения.

Ключевые слова: доходы, расходы, финансовые результаты, прибыль, убыток, операционная деятельность, операционная прибыль.

В условиях глобальных вызовов необходимым условием устойчивого развития предприятия есть повышение эффективности его основной операционной деятельности как фундамента финансовой устойчивости и платежеспособности. Важнейшей финансовой категорией, отражающей положительный финансовый результат производственной деятельности субъекта хозяйствования, характеризует эффективность производства и свидетельствует об объеме и качестве производимой продукции, состоянии производительности труда, уровне себестоимости является прибыль. Поэтому актуальность исследования процессов формирования операционной прибыли предприятия с целью выявления направлений повышения эффективности управления ею приобретает особый вес.

Цель работы – исследование теоретических и практических аспектов повышения эффективности управления процессами формирования финансовых результатов операционной деятельности предприятия.

Объектом исследования являются процессы формирования финансовых результатов операционной деятельности предприятия.

Предметом исследования являются теоретические, методические и практические основы управления процессами формирования финансовых результатов операционной деятельности предприятия.

В теоретико-методической части работы рассмотрены подходы к определению экономической сущности, виды финансовых результатов деятельности предприятия и основные факторы формирования операционной прибыли. Определены особенности управления процессами формирования прибыли от операционной деятельности предприятия. Обобщены методические аспекты формирования и анализа доходов, расходов и финансовых результатов операционной деятельности предприятия. Охарактеризованы методы управления операционными доходами и расходами предприятия.

В расчетно-аналитической части работы проведена оценка финансовых показателей деятельности, состава, структуры и динамики доходов и расходов предприятия ПАО «Укрнефть». Проведен факторный анализ прибыли от операционной деятельности предприятия. Обоснованы мероприятия по оптимизации доходов и расходов от операционной деятельности ПАО «Укрнефть». Определены основные направления усовершенствования управления процессами формирования финансовых результатов от операционной деятельности предприятия.

Практическая ценность магистерской работы состоит в доведении изложенных выводов и предложений до уровня практических рекомендаций по повышению эффективности управления процессами формирования финансовых результатов операционной деятельности предприятия.

Информационной базой для написания работы есть законодательство и инструктивные материалы, научные публикации в периодических изданиях, учебные пособия, монографии и финансовая отчетность ПАО «Укрнефть» за 2018-2020 годы.

## SUMMARY

Petrenko A.M. Formation process management the financial results of the enterprise's operating activities. Manuscript. Master's work on obtaining a second (master's) level of higher education from the specialty 072 "Finance, Banking and Insurance" under the educational-professional program "Finance, Banking and Insurance", National University Yuri Kondratyuk Poltava Polytechnica, Poltava, 2021.

The work contains 132 pages, 20 tables, 24 figures, a list of literature from 72 sources and 4 applications.

Key words: income, expenses, financial results, profit, loss, operating activities, operating profit.

Necessary condition for the sustainable development of the enterprise is to increase the efficiency of its core business as the foundation of financial stability and solvency in the context of global challenges. The most important financial category that reflects the positive financial result of entity production activities, characterizes the production efficiency and indicates the products volume and quality, the productivity state, the cost level is profit. Therefore, the relevance of the study of the formation process management the financial results of the enterprise's operating activities in order to identify areas for improving the management efficiency is of particular importance.

The purpose of the work is to study the theoretical and practical aspects of improving the formation process management the financial results of the enterprise's operating activities.

The object of research are the processes of formation financial results of the enterprise's operating activities.

The subject of research is the theoretical, methodological and practical principles of formation process management the financial results of the enterprise's operating activities.

The theoretical and methodological part of the work considers approaches to determining the economic essence, types of enterprise financial results and the main factors in the formation of operating profit. Features of formation process management the financial results of the enterprise's operating activities are defined. Methodical aspects of formation and analysis of the enterprise's operating activities incomes, expenses and financial results are generalized. Methods of enterprise operating income and expenses managing are described.

In the calculation and analytical part of the work the assessment of activity financial indicators, PJSC "Ukrnafta" income and expenses composition, structure and dynamics was carried out. Factor analysis of enterprise's operating activities profit is carried out. Measures to optimize PJSC "Ukrnafta" revenues and expenses from operating activities are substantiated. The basic directions of improving the formation process management the financial results of the enterprise's operating activities are defined.

The practical value of the master's work is to bring the above conclusions and proposals to the level of practical recommendations for improving the formation process management the financial results of the enterprise's operating activities.

The information base for writing the work are legislation and instructional materials, scientific publications in periodicals, textbooks, monographs and PJSC "Ukrnafta" financial statements for 2018-2020.

## ЗМІСТ

ВСТУП.....	5
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ОПЕРАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	7
1.1. Економічна сутність та види фінансових результатів діяльності підприємства .....	7
1.2. Основні чинники формування прибутку від операційної діяльності підприємства .....	14
1.3. Особливості управління процесами формування операційного прибутку підприємства .....	24
Висновки до розділу 1.....	39
РОЗДІЛ 2. МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ ПРОЦЕСІВ ФОРМУВАННЯ ОПЕРАЦІЙНОГО ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА.....	41
2.1. Методичні аспекти формування доходів, витрат і фінансових результатів операційної діяльності підприємства.....	41
2.2. Методика аналізу взаємозв'язку витрат, обсягу виробництва і операційного прибутку підприємства .....	49
2.3. Характеристика методів управління операційними доходами і витратами підприємства .....	57
Висновки до розділу 2.....	67
РОЗДІЛ 3. ОЦІНЮВАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ОПЕРАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПАТ «УКРНАФТА».....	69
3.1. Дослідження фінансового стану й ділової активності ПАТ «Укрнафта».....	69
3.2. Аналіз складу, структури та динаміки доходів і витрат підприємства ...	75
3.3. Факторний аналіз прибутку від операційної діяльності підприємства....	88
Висновки до розділу 3.....	93

				<b>МР            2МЕФ            20385</b>			
	П. І. Б.	Підпис	Дата				
Розроб.	Петренко А.М.			<i>Управління процесами формування фінансових результатів операційної діяльності підприємства</i>	Літ.	Арк.	Акрушів
Перевір.	Маслій О.А.				3	132	
Н. Контр.	Глушко А.Д.				Національний університет «Полтавська політехніка імені Юрія Кондратюка» Кафедра фінансів, банківського бізнесу та оподаткування		
Затверд.	Птащенко Л.О.						

РОЗДІЛ 4. НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ПРОЦЕСАМИ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ВІД ОПЕРАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПАТ «УКРНАФТА».....	95
4.1. Операційний аналіз безбитковості ПАТ «Укрнафта» .....	95
4.2. Мінімізація операційних витрат ПАТ «Укрнафта» для підвищення фінансових результатів від операційної діяльності підприємства .....	107
4.3. Організаційний механізм процесу формування прибутку від операційної діяльності підприємства .....	112
Висновки до розділу 4.....	121
ВИСНОВКИ.....	122
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	126
ДОДАТКИ.....	132

				МР            2МЕФ            20385			
	П. І. Б.	Підпис	Дата	Управління процесами формування фінансових результатів операційної діяльності підприємства	Літ.	Арк.	Акрушів
<i>Розроб.</i>	<i>Петренко А.М.</i>				4	132	
<i>Перевір.</i>	<i>Маслій О.А.</i>						
<i>Н. Контр.</i>	<i>Глушко А.Д.</i>						
<i>Затверд.</i>	<i>Птаценко Л.О.</i>						
					Національний університет «Полтавська політехніка імені Юрія Кондратюка» Кафедра фінансів, банківського бізнесу та оподаткування		

## ВСТУП

Прибуток відіграє ключову роль у діяльності будь-якого підприємства і соціально-економічному розвитку національної економіки у цілому. На жаль, у сучасних умовах збільшення прибутку підприємствами України є складним питанням. Значна частка підприємств працює збитково, що призводить до їх банкрутства та ліквідації. Прибуток одночасно є і метою, і результатом, і стимулом, і чинником успішного функціонування підприємства. Тому в рамках максимізації прибутку виникає об'єктивна необхідність пошуку більш ефективних способів використання фінансових ресурсів, здійснювати диверсифікацію номенклатури продукції з використанням маркетингових досліджень та прогнозування споживчого попиту, застосовувати організаційні і технічні нововведення, що дозволяють підвищувати ефективність виробництва тощо. Працюючи прибутково, підприємство здійснює свій внесок у економічний розвиток суспільства, сприяє створенню і збільшенню суспільного багатства і зростанню добробуту населення, тому обрана проблематика є надзвичайно актуальною і потребує подальших досліджень.

Значний внесок у дослідження змісту поняття операційного прибутку присвячено фундаментальні теоретичні досліджень відомих зарубіжних вчених, зокрема В. Петті, А. Сміта, Д. Рікардо, Дж. Кейнса та інших. Вагомий внесок у дослідження та розвиток теорії операційного прибутку зробили такі українські науковці, як: М.Д. Білик, С.М. Баранцева, Є.М. Винниченко, О.І. Вужинська, М.І. Горбатюк, Ю.В. Гончаров, В.В. Іванієнко, А.П. Ковальов, С.В. Мішина, В.М. Опарін, А.М. Поддєрьогін та інші вчені.

Метою цієї магістерської роботи є дослідження теоретичних і практичних аспектів підвищення ефективності управління процесами формування фінансових результатів операційної діяльності підприємства.

Об'єктом дослідження є процеси формування фінансових результатів операційної діяльності підприємства.

Предметом дослідження є теоретичні, методичні та практичні засади управління процесами формування фінансових результатів операційної діяльності підприємства.

Для досягнення поставленої мети потребують вирішення такі завдання:

- розкрити економічну сутність, види фінансових результатів діяльності підприємства та основні чинники формування прибутку від операційної діяльності;
- розглянути особливості управління процесами формування операційного прибутку підприємства;
- дослідити методичні засади дослідження процесів формування та взаємозв'язку доходів, витрат і фінансових результатів операційної діяльності підприємства;
- охарактеризувати методи управління операційними доходами і витратами підприємства;
- провести аналіз основних фінансових показників діяльності ПАТ «Укрнафта», складу, структури та динаміки доходів і витрат підприємства;
- визначити проблеми в операційній діяльності «ПАТ «Укрнафта» за допомогою факторного аналізу та операційного аналізу беззбитковості;
- запропонувати основні напрями удосконалення управління процесами формування фінансових результатів від операційної діяльності на підприємстві ПАТ «Укрнафта».

У процесі дослідження використано такі методи: аналізу та синтезу, узагальнення, групування та класифікації, прогнозування, статистичного порівняння, коефіцієнтний, економічний, горизонтальний, вертикальний, факторний аналіз та операційний аналіз беззбитковості.

Інформаційною базою для написання роботи є законодавство й інструктивні матеріали, наукові публікації у періодичних виданнях, навчальні посібники, монографії та фінансова звітність ПАТ «Укрнафта» за 2018-2020 роки.

## РОЗДІЛ 1

### ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ОПЕРАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

#### **1.1. Економічна сутність та види фінансових результатів діяльності підприємства**

У кризових умовах якісно змінюються економічні важелі управління. Будь-яка діяльність господарюючого суб'єкта пов'язана з витратами матеріально-речових, трудових та інших ресурсів, цінність яких визначається на ринку. У системі управління підприємством головним об'єктом є процес формування прибуткової основної діяльності.

Головною метою створення та подальшої діяльності будь-якого господарюючого суб'єкту, не залежно від виду його діяльності чи форми власності, є отримання кінцевого фінансового результату, тобто прибутку. Отже, фінансовий результат – це прибуток або збиток, який отримує господарюючий суб'єкт від своєї діяльності. Таким чином, фінансовий результат є одним з найважливіших економічних показників, який узагальнює усі результати господарської діяльності та надає комплексну оцінку ефективності цієї діяльності.

Фінансові результати діяльності підприємства можуть бути позитивними або негативними. У Національному положенні (стандарті) бухгалтерського обліку №1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [1] надані наступні визначення прибутку та збитку:

- прибуток – це сума, на яку доходи перевищують пов'язані з ними витрати;
- збиток – це перевищення суми витрат над сумою доходу, для отримання якого були здійснені ці витрати.

Відповідно до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [4] фінансовий результат (прибуток або збиток) повинен

визначатися і відображаються в бухгалтерському обліку та фінансовій звітності згідно з принципом нарахування та відповідності доходів та витрат. Отже, відповідно до вищезазначеного принципу, для визначення фінансових результатів звітного періоду необхідно зіставляти доходи звітного періоду з витратами, що були здійснені для отримання цих доходів.

При цьому доходи і витрати відображаються в бухгалтерському обліку та фінансовій звітності у момент їх виникнення, незалежно від дати надходження або сплати грошових коштів. Тобто, якщо доходи суб'єкта підприємництва перевищують витрати, що були здійснені для отримання цих доходів, то він отримує позитивний фінансовий результат (прибуток), у разі, коли витрати більші за доходи господарюючий суб'єкт отримує негативний фінансовий результат (збитки).

Як економічна категорія фінансові результати визначаються як різниця між сукупною виручкою та сукупними витратами підприємства. Перевищення сукупної виручки над сукупними витратами стає можливим завдяки створення додаткової вартості. Додаткова вартість виступає у вигляді збільшення вартості товару відносно витрат на його виробництва, як прирощення всього авансованого капіталу [20].

Таким чином, основоположними поняттями фінансових результатів як економічної категорії є поняття доходів і витрат.

Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», дає наступне визначення доходів – це збільшення економічних вигод у вигляді надходження активів або доходи зменшення зобов'язань, які призводять до зростання власного капіталу (крім зростання капіталу за рахунок внесків власників), за умови, що оцінка доходу може бути достовірно визначена [7].

Щодо економічної вигоди, то згідно з Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» це потенційна можливість отримання підприємством грошових коштів від використання активів – це зменшення економічних вигод у вигляді вибуття активів або витрати

збільшення зобов'язань, які призводять до зменшення власного капіталу (за винятком зменшення капіталу за рахунок його вилучення або розподілу власниками) [18].

Але, слід зазначити, що в економічній теорії існують різні підходи до визначення доходів та витрат. Відповідно до теорії альтернативного підходу доходи підприємства поділяються на реальні (фактичні) та альтернативні. Реальні (фактичні) доходи за цією теорією визначаються як валова виручка підприємства від реалізації товарів, робіт, послуг (тобто у разі здійснення звичайної діяльності) [21].

Альтернативні ж доходи визначаються величиною можливого доходу, який підприємство отримає у разі зміни своєї діяльності (наприклад, кошти підприємства не будуть витрачені на придбання сировини, а вносяться на депозитний банківський рахунок або інвестуються у акції інших підприємств). Порівнюючи обидва види доходів підприємство визначає найбільш оптимальний напрямок своєї діяльності, який забезпечує найбільший дохід при рівних витратах коштів підприємства. Під час порівняння зазначених доходів їх величину, як правило, помножують на ймовірність отримання цього доходу, що дозволяє врахувати підприємницький ризик за видами діяльності, які

Існують різні теорії трактування сутності витрат діяльності підприємства за своєю економічною природою, галузевою ознакою та іншими напрямками. За економічною сутністю поточні витрати підприємства являють собою сукупність затрат живої та уречевленої праці на здійснення поточної торговельно-виробничої діяльності підприємства; а за натурально-речовим складом спожиту частину матеріальних, трудових та фінансових ресурсів.

Отже, витрати підприємства – це грошова форма витрачених за певний період задіяних чинників виробництва, необхідних для здійснення підприємництвом своєї виробничої і реалізаційної діяльності.

Вся діяльність підприємства поділяється на звичайну і надзвичайну. У свою чергу, звичайна діяльність включає в себе операційну, інвестиційну, та іншу звичайну діяльність. У зв'язку з цим, усі витрати поділяються на опера-

ційні, інвестиційні, фінансові та інші витрати звичайної діяльності, а також надзвичайні витрати.

Основну частину витрат підприємства складають операційні витрати. Тому далі зосередимо увагу на розгляді саме цього виду витрат. Непрямі витрати – витрати, які не можуть бути безпосередньо віднесені до певного об'єкта витрат і розподіляються спеціальними методами (амортизація, витрати на опалення й освітлення, тощо). Перелік і склад статей калькуляції виробничої собівартості продукції (робіт, послуг) встановлюється підприємством самостійно і залежить як від питомої ваги їх видів або груп витрат, так і від ступеня економічної однорідності витрат, які об'єднані в статті, специфіки підгалузі, характеру виробленої продукції, організації виробництва, різноманітності технологічних процесів, можливості прямого або обґрунтованого непрямого віднесення витрат на собівартість виробів.

До змінних витрат належать витрати, розмір яких збільшується із збільшенням обсягу продукції і знижуються з його зменшенням. Постійні витрати – це витрати, розмір яких із збільшенням (зменшенням) випуску продукції істотно не змінюється. До них належать постійні загально виробничі витрати, які пов'язані з управлінням і обслуговуванням виробництва.

Поточні – це витрати, періодичність яких менше одного місяця. Довгострокові – це витрати, пов'язані з виконанням довгострокового договору, який не планується закінчити раніше, ніж через дев'ять місяців з моменту здійснення перших витрат або отримання авансу (передоплати). Одноразові – це витрати, які здійснюються один раз (періодичністю більше місяця) і спрямовуються на забезпечення процесу виробництва протягом тривалого часу.

Щодо витрат підприємства, то в економічній теорії існує їх розподіл на зовнішні і внутрішні. До зовнішніх витрат належать платежі зовнішнім (відносно підприємства) постачальникам. Отже, різниця між сукупною виручкою та зовнішніми витратами дорівнює величині бухгалтерського прибутку, але при цьому не враховуються приховані витрати, до яких належать витрати на ресурси, належні самому підприємству. Таким чином, якщо вилу-

чити з величини бухгалтерського прибутку внутрішні витрати, то визначена величина буде складати економічний прибуток підприємства [22].

Прибуток виступає винагородою, яку отримує підприємець. Це плата за те, що він організовує виробництво, здійснює управління ним, упроваджує інновації, несе ризик. Виконуючи свої функції, підприємець забезпечує перевищення виручки (доходу) від реалізації продукції над витратами на її виробництво і реалізацію. Відповідно до економічної теорії маржиналізму доходи, витрати та, відповідно, фінансовий результат є функціями від обсягу виробництва. При цьому за умов чистої конкуренції збільшення обсягу випуску не гарантує підприємству збільшення прибутку, оскільки обсяг реалізації продукції на ринку чистої конкуренції є зворотною пропорцією до ціни одиниці продукції [21].

Згідно з цією теорією існує лише один обсяг виробництва, який забезпечує найбільший економічний ефект, тобто найбільшу прибутковість. Для визначення такого обсягу виробництва використовуються поняття граничних витрат та граничного доходу, які дорівнюють питомій вазі приросту відповідно витрат та доходу при збільшенні (зменшенні) обсягу випуску продукції на визначену фіксовану величину, що обумовлена виробничою та технологічною структурою підприємства [21]. Найбільший фінансовий результат може бути досягнутий за обсягу виробництва, при якому встановлюється рівновага між граничним доходом та граничними витратами підприємства.

Існує досить велика кількість критеріїв щодо класифікації фінансових результатів. Насамперед, відносно своєї величини фінансові результати розрізняються на позитивні фінансові результати (прибуток), нульовий фінансовий результат та негативний фінансовий результат (збиток). Згідно з Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1, види фінансових результатів представлено на рис. 1.1.

Національним положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», вищезазначені види діяльності визначаються наступним чином.



Рис. 1.1. Класифікація фінансових результатів підприємства за видами діяльності

\* Складено автором

Операційна діяльність – це основна діяльність підприємства, а також інші види діяльності, які не є інвестиційною чи фінансовою діяльністю. Основна діяльність визначається згідно Національного положення (стандарту) 1, як операції, пов’язані з виробництвом або реалізацією продукції (товарів, робіт, послуг), що є головною метою створення підприємства і забезпечують основну частку його доходу.

Інвестиційна діяльність – це придбання та реалізація тих необоротних активів, а також тих фінансових інвестицій, які не є складовою частиною еквівалентів грошових коштів.

Фінансова діяльність – це діяльність, яка призводить до змін розміру і складу власного та позикового капіталу підприємства.

За цією класифікацією фінансові результати визначаються та відображаються у звіті про фінансові результати.

Згідно з Інструкцією до Плану рахунків, фінансовий результат від основної діяльності – це прибуток (збиток) від основної діяльності підприємства, який є різницею між сумою доходів від реалізації готової продукції, товарів, робіт, послуг й доходів від іншої операційної діяльності та сумою собівартості реалізованої готової продукції, товарів, робіт і послуг, адміністративних витрат, витрат на збут, інших операційних витрат [18].

Основним видом діяльності підприємства, з метою здійснення якого створено господарючий суб'єкт є його операційна діяльність, що складається з послідовності етапів виробництва чи реалізації продукції (товарів, робіт або послуг), характер яких визначається галузевими особливостями.

Операційна (основна) діяльність – це мета функціонування підприємства, а прибуток, що отримується від операційної діяльності, складає найбільш вагому частку в структурі загального прибутку. Операційна діяльність підприємства має індивідуальні особливості та специфіку на кожному підприємстві, включає багато елементів та на пряму залежить від галузевої приналежності суб'єкта господарювання.

За Міжнародними стандартами фінансової звітності [5] операційна діяльність – це основна діяльність будь-якого суб'єкта господарювання, а також інші види діяльності, що не відносяться до інвестиційної чи фінансової сфери.

Напрями операційної діяльності підприємства визначаються, перш за все, специфікою галузі економіки, до якої воно належить. Для більшості підприємств основу операційної діяльності становить виробнича або торгівельна діяльність, яка доповнюється здійсненням інвестиційної та фінансової діяльності. Разом з тим, інвестиційна діяльність є основною для інвестиційних компаній, інвестиційних фондів та інших інвестиційних інститутів, а фінансова діяльність – для банків та інших фінансових інститутів.

Операційна діяльність суб'єкта підприємництва орієнтована переважно на товарний ринок, тоді як фінансова та інвестиційна діяльність здійснюються в основному на фінансовому ринку. При цьому, операційна діяльність пов'язана з різними видами та сегментами товарного ринку, що визначаються технологічними особливостями, специфікою матеріальних ресурсів, складом технологічного обладнання, характером готової продукції. Здійснення операційної діяльності пов'язано з капіталом, вже інвестованим в неї, у той час як інвестування капіталу, що передбачається здійснити є предметом інвестиційної та фінансової діяльності підприємства.

Результат фінансових операцій визначається як прибуток (збиток) від фінансових операцій підприємства, який є різницею між сумою доходів від участі в капіталі та інших фінансових доходів та сумою фінансових витрат.

Результат від іншої звичайної діяльності – це прибуток (збиток) від іншої звичайної діяльності підприємства, який дорівнює різниці між сумою доходів від інвестиційної та іншої звичайної діяльності підприємства та сумою інших витрат.

Результат надзвичайних подій визначається як прибуток (збиток) від надзвичайних подій, який становить різницю між сумою доходів, одержаних від надзвичайних подій, та сумою витрат від надзвичайних подій.

Нерозподілені прибутки (непокриті збитки) поточного та минулих років обліковуються на рахунку «Нерозподілені прибутки (непокриті збитки)», субрахунки якого також утворюють відповідну класифікацію фінансових результатів: прибуток нерозподілений; непокриті збитки; прибуток, використаний у звітному періоді.

Отже, розмір і характер прибутків і збитків за кожен період діяльності підприємства є найважливішими підсумковими показниками його діяльності. Значна роль операційного прибутку у розвитку підприємства та забезпеченні інтересів його власників і персоналу визначає необхідність ефективного та безперервного управління ним.

## **1.2. Основні чинники формування прибутку від операційної діяльності підприємства**

Основу операційної діяльності більшості підприємств становить виробничо-комерційна або торговельна діяльність, що доповнюється здійснюваною ними інвестиційною й фінансовою діяльністю. Операційна діяльність підприємства постійно відновляються й здійснюється у замкненому циклі.

Операційна діяльність підприємства є пріоритетом, тому другорядні види діяльності можуть носити лише підтримуючий характер. На відміну від

інвестиційної або фінансової, операційна діяльність орієнтується на ринок споживача товару, виробленого безпосередньо підприємством, вимагає значних витрат праці, частих регулярних господарських операцій.

Операційна діяльність є метою всієї життєдіяльності підприємства. Прибуток, отриманий від здійснення операційної діяльності, має найбільш вагомий відсоток у складі загального прибутку. [4]

Грошові потоки від операційної діяльності підприємства зображені на рис.1.2.

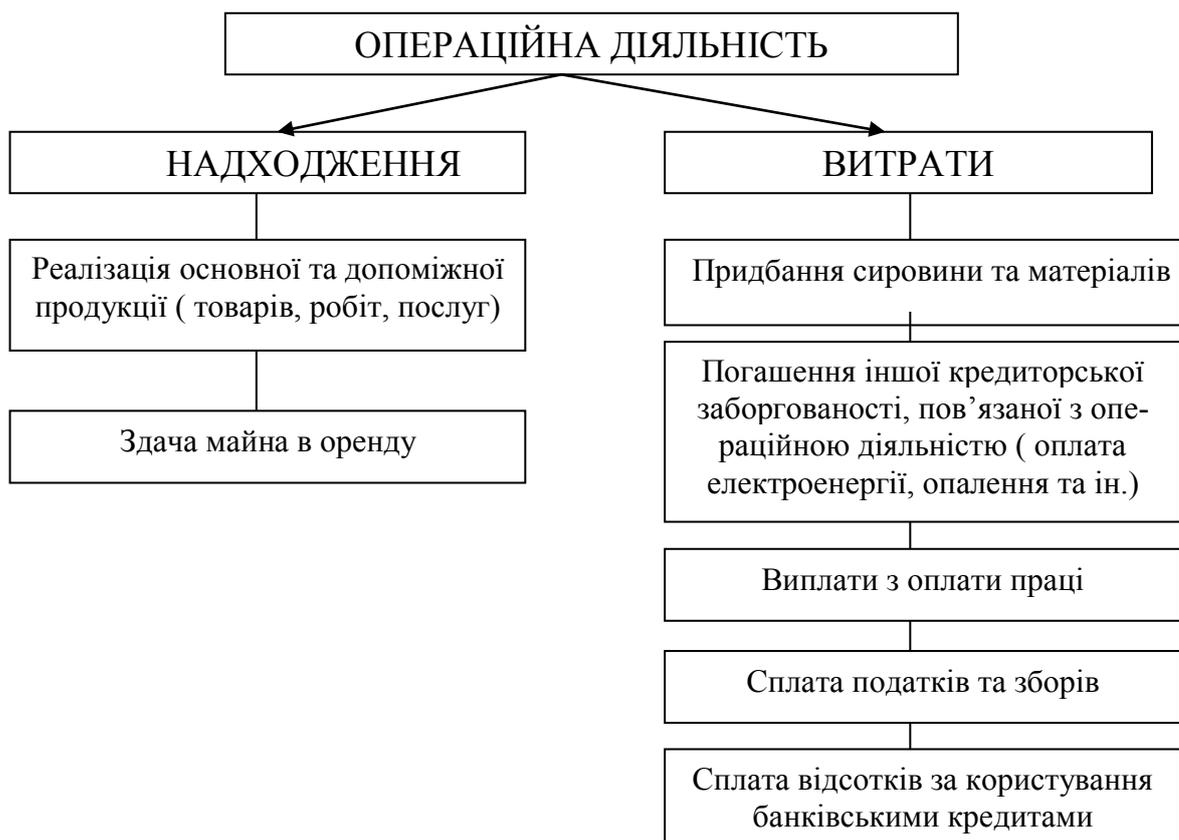


Рис. 1.2. Рух грошових коштів у результаті операційної діяльності

На основі систематизації руху грошових коштів у результаті операційної діяльності визначають операційний Cash-flow, який досить часто є основним джерелом фінансування діяльності підприємства. Перевищення вхідних грошових потоків від операційної діяльності над грошовими витратами є підґрунтям для забезпечення стабільної ліквідності підприємства та залучення коштів із зовнішніх джерел.

Операційна діяльність підприємства характеризується наступними основними особливостями, що визначають характер формування прибутку.

1. Операційна діяльність є головним компонентом всієї господарської діяльності підприємства, основною метою його функціонування. Основний обсяг сформованих активів, основна чисельність персоналу підприємства обслуговує операційну діяльність. Відповідно прибуток від операційної діяльності при нормальних умовах функціонування підприємства займає найбільшу питому вагу в загальному обсязі прибутку підприємства.

2. Операційна діяльність має пріоритетний характер стосовно інвестиційного, фінансового й іншого видів діяльності. Тому розвиток будь-яких інших видів діяльності не повинен вступати в протиріччя з розвитком операційної діяльності, а тільки підтримувати її. Відповідно й прибуток від інвестиційного, фінансового й іншого видів діяльності не повинен формуватися на шкоду формуванню прибутку від операційної діяльності.

3. Інтенсивність розвитку операційної діяльності є основним параметром оцінки окремих стадій життєвого циклу підприємства. Відповідно до можливості формування операційного прибутку на різних стадіях життєвого циклу підприємства визначають мету й завдання не тільки політики управління прибутком, але й спрямованість загальної стратегії розвитку підприємства.

4. Господарські операції, що входять до складу операційної діяльності підприємства, носять регулярний характер.

5. Операційна діяльність підприємства орієнтована в основному на товарний ринок, у той час як фінансова й інвестиційна його діяльність здійснюються переважно на фінансовому ринку.

6. Здійснення операційної діяльності пов'язане з капіталом, уже інвестованим у неї, у той час як майбутнє інвестування капіталу є предметом інвестиційної й фінансової діяльності підприємства. Інвестований в операційну діяльність капітал приймає форму операційних активів підприємства. Тому

один з важливих факторів успішного формування операційного прибутку є ефективне управління операційними активами підприємства.

7. У процесі операційної діяльності споживається значний обсяг живої праці, на відміну від інвестиційної й фінансової діяльності, де витрати цієї праці несуттєві. Відповідно й здатність підприємства генерувати операційний прибуток у значній мірі залежить від достатності використовуваних трудових ресурсів, професійного й кваліфікаційного складу персоналу [28].

Розглянуті особливості формування операційного прибутку пов'язані зі специфікою здійснення операційної діяльності підприємства, вимагають всебічного обліку в процесі управління нею.

Операційна діяльність підприємства складається з ряду послідовно здійснюваних етапів, характер яких визначається галузевими особливостями. Для підприємств промисловості першим етапом є закупівля сировини, матеріалів та необхідних видів устаткування, наступним є виробництво готової продукції та заключний етап – реалізація готової продукції. В той час, як на підприємствах сектору торгівлі початковим етапом є закупівля товарів для послідувочої реалізації, другим етапом є підсорткування і підготовка закуплених товарів до реалізації, і фінальним етапом є реалізація закуплених товарів.

Розглядаючи особливість здійснення операційної діяльності підприємств основних галузей діяльності, варто виявити їхню роль у формуванні операційного прибутку. Як на підприємствах промисловості, так і на підприємствах торгівлі перші два етапи здійснення операційної діяльності пов'язані винятково з формуванням витрат.

Це визначає формування конкретних типів центрів відповідальності підприємства в процесі здійснення операційної діяльності:

- на базі структурних підрозділів, що здійснюють перші етапи операційної діяльності, повинні формуватися центри витрат;
- на базі структурних підрозділів, що здійснюють заключний етап операційної діяльності, повинні формуватися в основному центри доходу

(хоча окремі з таких підрозділів, наприклад, відділ реклами або відділ вивчення попиту, можуть служити базою формування центрів витрат);

– на базі структурних підрозділів, що здійснюють всі три етапи операційної діяльності, повинні формуватися центри прибутку.

У процесі всіх трьох етапів операційної діяльності підприємство витрачає різні види ресурсів. Ці ресурси прийнято підрозділяти на наступні чотири групи: матеріальні, нематеріальні, трудові й фінансові ресурси. Хоча всі види ресурсів беруть участь у різних видах операційної діяльності – постачальницькій, виробничій та збутовій, пропорції й обсяги їхнього використання в розрізі кожного з них істотно змінюються.

На нашу думку, визначені фактори впливу на величину прибутку підприємства доцільно розмежувати на зовнішні (незалежні) і внутрішні (залежні), це дасть змогу виявляти тенденції розвитку ситуацій і відповідно ефективно реагувати на них. Узагальнена та доповнена структура факторів, що впливають на формування операційного прибутку підприємств, наведено на рисунку 1.3.



Рис. 1.3. Чинники впливу на величину операційного прибутку підприємства

\* Складено автором за матеріалами [30]

Багатоаспектність поняття витрат та їх багатокомпонентність зумовлюють різні підходи до виявлення і аналізу чинників, що формують їх рівень. Систематизацію поглядів учених щодо факторів впливу на величину прибутку представлено в таблиці 1.1.

Таблиця 1.1

## Фактори впливу на процеси формування операційного прибутку

Автор	Визначення поглядів
Бланк І.О.	Механізм управління формуванням операційного прибутку базується з урахуванням взаємозв'язку цього показника з об'ємом реалізації продукції, доходів і витрат підприємства. Система цього взаємозв'язку дозволяє виявити роль окремих факторів в формуванні операційного прибутку та забезпечити ефективне управління цим процесом.
Мазаракі А.А.	Прибуток торговельного підприємства як результативний показник його діяльності залежить від ціни реалізації і закупівлі товарів, кількості проданих товарів, різниці між доходами, витратами обігу і витратами від іншої діяльності. Управління даними факторами та їх прогнозування дозволяє забезпечити отримання необхідного прибутку.
Кірейцева Г.Г.	Класифікація факторів, які впливають на величину прибутку. Внутрішні фактори поділяються на виробничі і позавиробничі. Виробничі фактори характеризують наявність і використання засобів і предметів праці, трудових і фінансових ресурсів і поділяються на екстенсивні та інтенсивні.
Поддєрьогін А.М.	Фактори, що впливають на прибуток від реалізації продукції, який залежить від основних показників: обсягу реалізації продукції та її собівартості. На зміну обсягу реалізації продукції впливає зміна обсягу виробництва, залишків нереалізованої продукції, частки прибутку в ціні продукції(рентабельність продукції).
Шуляк П.Н.	На величину прибутку і її динаміку впливають як залежні від підприємства фактори, так і незалежні від нього. Практично поза сферою впливу підприємства знаходяться кон'юнктура ринку, рівень цін на споживчі матеріально-сировинні і паливно-енергетичні ресурси, норми амортизаційних відрахувань. Залежать від підприємства такі фактори, як рівень цін на продукцію і заробітна плата. До факторів, що залежать від підприємства, відносять рівень господарювання, компетентність керівництва, конкурентоспроможність, організацію виробництва і праці, продуктивність, стан і ефективність планування.

Так, на думку І.М.Бойчика, основними чинниками формування витрат є технічний рівень виробництва, організація виробництва і праці, зміна структури та обсягу продукції, галузеві та інші чинники [ 31].

Ю.С. Цал-Цалко виділяє такий чинник ефективного формування витрат на виробництво продукції як матеріальна зацікавленість працівників у ре-

зультатах своєї праці [43] . С.І.Дем'яненко справедливо і обгрунтовано ділить всі чинники, що впливають на формування витрат, на чинники зовнішні (такі як ціни на матеріальні ресурси, умови реалізації продукції, системи і умови оподаткування) і внутрішнього впливу [22]. Важливим чинником формування витрат, на думку цього вченого, особливо в сільському господарстві є також форма власності на виробничі ресурси. Проте на сьогодні, цей вплив можна практично не виокремлювати, оскільки приватна власність на засоби виробництва і виробничі ресурси стала в аграрному секторі економіки домінуючою.

Логічним буде почати розглядати чинники, що формують виробничі витрати з тих, які мають безпосередній зв'язок з виробництвом. До таких в першу чергу слід віднести масштаби виробництва, тобто розмір підприємства. Йдеться про сукупну виробничу потужність, диференційовану за видами, кількістю та максимальною віддачею наявних потенційних чинників.

Підприємствами різної величини вважаються підприємства з різними типами, кількістю та терміном служби своїх засобів виробництва, кваліфікаційним і віковим складом працівників, а також їх чисельністю. У короткостроковому періоді величину підприємства змінити не можливо, оскільки потрібний час на набір чи звільнення персоналу, придбання чи ліквідацію виробничого устаткування, що пов'язано із необхідністю прийняття інвестиційних рішень і їх ретельного обгрунтування. У такому випадку величина підприємства обумовлюються його виробничими можливостями. У довгостроковому періоді ж величину підприємства можна, звичайно, змінити. Змінений виробничий потенціал певним чином впливає на величину витрат підприємства. Причому, величина підприємства, у першу чергу, відбивається саме на величині змінних витрат, формуючи тим самим загальну величину сукупних витрат на виробництво продукції.

Не менш безпосереднім чинником, що впливає на величину витрат є структура виробничої програми підприємства – асортимент типів продукції, яка вироблятиметься в певному виробничому періоді із зазначенням їх кіль-

кості. Вона включає специфічний для певного періоду випуск продукції в межах номенклатури, яка є властивою для профілю підприємства.

Номенклатура продукції змінюється тільки через тривалі періоди. Що ж до виробничої програми, то їх можна змінювати у відносно короткий проміжок часу. Тобто виробнича програма підприємства регулюється самим підприємством. Її вплив на витрати безпосередньо обумовлені кількістю ресурсів, потрібних для виготовлення продукції. Якщо випуск продукції зменшується або збільшується, відповідно змінюються і витрати засобів виробництва, робочої сили і матеріалів.

На величину витрат може мати вплив так звана глибина виробництва, яка характеризується кількістю стадій виробництва продукції у багатостадійному виробництві, і тим, наскільки потреба у первинних проміжних продуктах і матеріалах забезпечується власним виробництвом і якою мірою – за рахунок закупівель на стороні. Зрозуміло, що питання глибини виробництва та, відповідно, рішення про власне виробництво чи закупівлю на стороні тісно пов'язані з формуванням виробничої програми, оскільки вся продукція, що не купується на ринку і використовується для виробничого процесу в господарстві є компонентом виробничої програми цього господарства. Тому залежність витрат від глибини виробництва можна вважати одним із аспектів впливу на них виробничої програми.

Суттєвим чинником впливу на формування витрат є організація виробництва, тобто форма його здійснення, яка досить тісно пов'язана з технологією виробничого процесу.

Ще одним вагомим чинником формування витрат виробництва є якість виробництва, яка характеризується властивостями чинників виробництва, які визначають їх придатність для використання у виробничому процесі. Підприємство у якого у розпорядженні є краще технологічне обладнання, персонал з високим рівнем продуктивності праці та відповідні матеріали, має найсприятливіші щодо витрат умови виконання виробничої програми, тому

важливим завданням є добір чинників виробництва такої якості, за якої витрати на одиницю продукції були б мінімальними.

На рівень витрат впливає також зайнятість підприємства – кількість продукції, що виробляється цим підприємством. Відношення цієї кількості продукції до виробничої потужності підприємства показує ступінь зайнятості.

Чинник зайнятості впливає на витрати у двох напрямках. Зайнятість потенційних чинників, виражена в одиницях продукції, обчислюється множенням інтенсивної їх роботи на час виробництва. На більш тривалий час виробництва припадає більше амортизаційних відрахувань і заробітної плати. Підвищення інтенсивності роботи спричиняє прискореному зношенню агрегатів та доплати робітникам.

Ціни чинників виробництва безпосередньо впливають на витрати, якщо за незмінної в часі величини їх з витрати у натуральній формі, то ціни на певні чинники змінюються. Підвищення тарифу на електроенергію призводить до зростання витрат на експлуатацію устаткування. Водночас ціни чинників можуть опосередковано впливати на витрати через зміну співвідношення витрат різних чинників. Якщо, наприклад, умови виробництва дозволяють змінювати ресурси, то при підвищенні цін на певні чинники виробництва, вони можуть бути замінені певною мірою іншими чинниками з прийнятнішими цінами.

Між наведеними чинниками існує тісний взаємозв'язок і навіть взаємозалежність. Так, зміна величини підприємства, виробничої програми та організації виробництва завжди зумовлюють зміни якості виробничих чинників та їх пропорцій. При цьому слід мати на увазі, що кожна зміна рівня витрат спричиняє зворотний вплив на якість чинників виробництва.

До чинників які також значною мірою впливають на формування витрат виробництва, але в силу своєї природи пов'язані з іншими сферами діяльності підприємства належать: процеси організації збуту продукції, фінансування, кредитування і оподаткування, дослідження і розвиток.

Вся діяльність підприємства у сфері збуту, що забезпечує продаж продукції на ринку впливає на загальний рівень витрат підприємства.

Капіталовкладення, пов'язані із засобами виробництва і матеріалами, залежать від виду їх фінансування, таким чином останнє впливає на загальні витрати. Діяльність підприємства у сфері дослідження і розвитку спрямовані на підвищення якості продукції, чинників виробництва і удосконалення його методів. Отже, вони опосередковано впливають на рівень витрат.

Структура факторів, що впливають на величину операційних витрат підприємства наведено на рисунку 1.4.



Рис. 1.4. Фактори впливу на величину операційних витрат

\* Складено автором за матеріалами [22]

Отже, в практичній діяльності підприємства щоденно стикаються з факторами, які впливають на величину операційного прибутку, і перебувають у пошуку резервів подальшого її зростання. Тому адміністрація підприємства повинна в першу чергу вирішити організацію управлінського обліку, а саме оперативність обліку витрат. З цієї точки зору витрати поділяють на облік

фактичних витрат та облік витрат по системі «Standart Cost». Вона включає в себе розробку норм стандартів на витрати праці, матеріалів, складання стандартної калькуляції та облік фактичних витрат з визначенням відхилень від стандартів (норм). У західній практиці, а останнім часом і на більшості підприємств в Україні широко використовується система «DirectCostingSystem», мета якої полягає в організації розмежованого обліку постійних та змінних витрат.

### **1.3. Особливості управління процесами формування операційного прибутку підприємства**

У процесі діяльності підприємства формуються доходи, витрати і фінансові результати. Фінансово-економічний механізм формування доходів і витрат підприємств – це сукупність відносин, які виникають у сфері формування операційних, інвестиційних та фінансових доходів, які підлягають розподілу на аналогічні витрати під впливом фінансових інструментів та стимулів. Формування та функціонування фінансового механізму відбувається в різних сферах фінансів. Саме тому, науковці досліджують фінансовий механізм страхування, фінансовий механізм суб'єктів підприємницької діяльності, фінансовий механізм державних підприємств, механізм функціонування державних фінансів тощо [31].

У рамках фінансового механізму виділяють його основні складові, а саме: джерела фінансового забезпечення та модель фінансового регулювання. Головним завданням управління формуванням витрат виробництва є визначення їхньої обґрунтованої величини в усіх структурних підрозділах підприємства з метою контролю, а також підвищення ефективності діяльності підприємства (зростання прибутку та рівня рентабельності), що характерне такими особливостями: формування витрат здійснюється на усіх етапах виробництва; формування витрат супроводжує усі стадії життєвого циклу підприємства, починаючи зі створення підприємства та закінчуючи його ліквідацією.

Процес формування витрат виробництва має регулярний характер і є безперервним [43]. Механізм формування витрат виробництва має детермінований і регульований характер, детермінованість характеризується кількісною визначеністю витрат у часі, за обсягом і структурою. Процес формування витрат виробництва має системний характер, витрати нижчого рівня включаються у витрати вищого рівня і т.д., аж до формування витрат виробництва, які є найвищим рівнем. Ефективне формування витрат виробництва є важливою умовою фінансової стійкості підприємства.

Прибуток у загальному економічному розумінні – це додаткова вартість, що створюється в процесі виробництва, або іншими словами – це вартість, створена в процесі підприємницької діяльності понад вартість виробничо спожитих ресурсів і робочої сили.

З прийняттям Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» підприємства, визначають прибуток на різних стадіях його формування, а саме: валовий прибуток, операційний прибуток, прибуток від звичайної діяльності до оподаткування, прибуток від звичайної діяльності після оподаткування і чистий прибуток [24] (рис. 1.5).

Валовий прибуток – це економічний результат діяльності суб'єктів господарської діяльності, що визначається як різниця між чистою виручкою від реалізації продукції, робіт, послуг і виробничою собівартістю. Під чистою виручкою розуміють різновид кінцевого результату, що визначається вирахуванням із загальної виручки від реалізації продукції (робіт, послуг) наданих знижок, повернення проданих товарів, податку на додану вартість, акцизного збору. Якщо виробнича собівартість перевищує чисту виручку, то це означає, що підприємство замість валового прибутку отримує валовий збиток.

На другій стадії визначають операційний прибуток. Він являє собою фінансовий результат від операційної діяльності, що визначається відніман-

ням від валового прибутку операційних витрат і додаванням до одержаного результату інших операційних доходів.

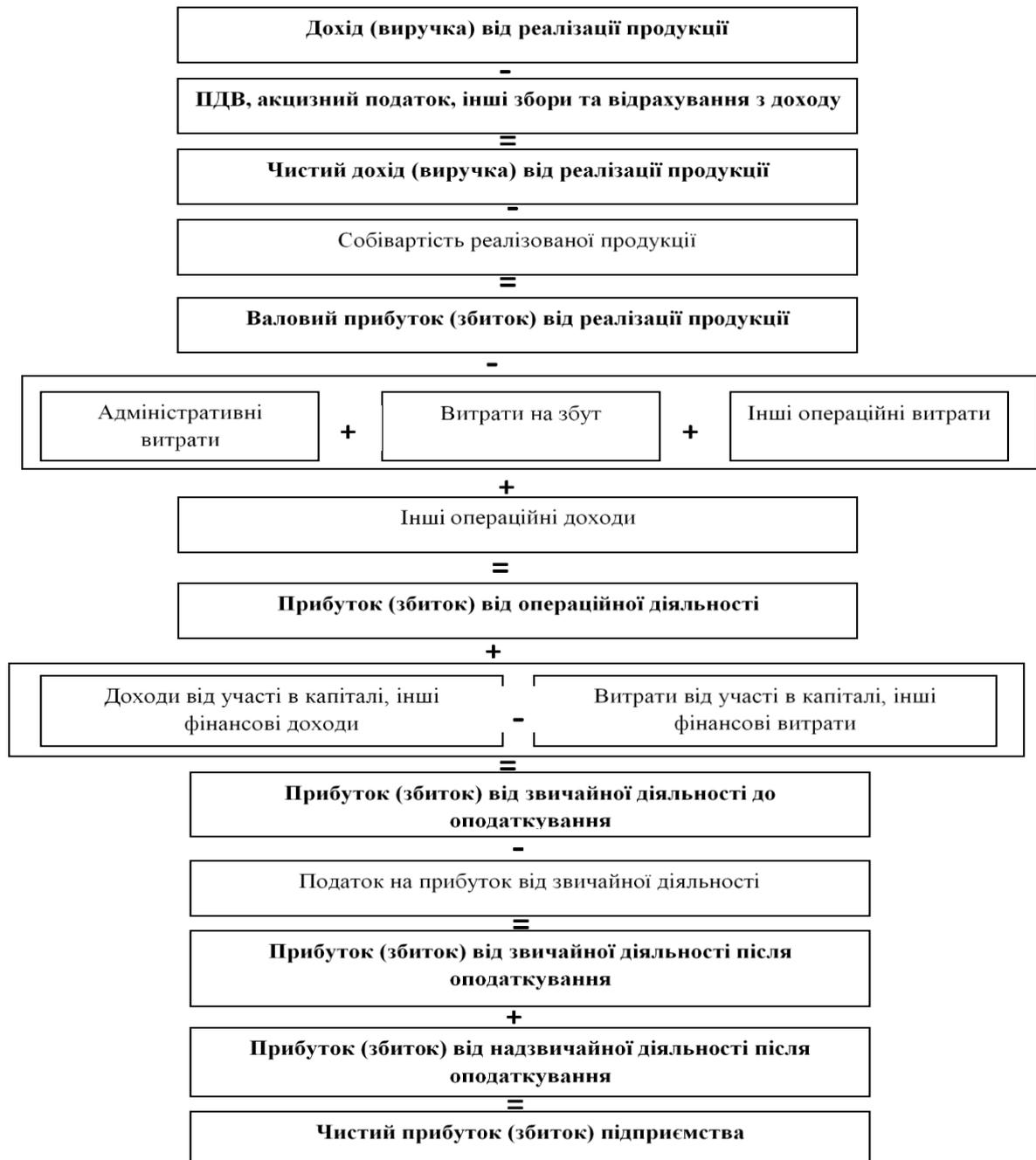


Рис. 1.5. Структурно-логічна схема формування чистого прибутку (збитку) підприємства

\* Складено автором за матеріалами [13]

До операційних витрат відносять адміністративні (загальногосподарські) витрати, витрати на збут, собівартість реалізованих виробничих запасів,

визнані економічні санкції, втрати від операційних курсових різниць, безнадійні борги тощо. Джерелом інших операційних доходів можуть бути доходи від операційної оренди активів та операційних курсових різниць, дохід від реалізації оборотних активів, відшкодування раніше списаних активів тощо.

Як бачимо, за економічним змістом валовий прибуток і операційний прибуток істотно відрізняються між собою. Якщо перший з них характеризує, по суті, ефективність на стадії виробництва продукції, то другий дає змогу судити про ефективність використання всіх витрат. Чим менша різниця між сумою валового й операційного прибутку, тим вищою буде ефективність діяльності підприємства за інших однакових умов господарювання в даний звітний період.

На третій стадії визначають прибуток або збиток від звичайної діяльності до оподаткування, який являє собою результат від фінансової діяльності, що визначається додаванням до операційного прибутку доходу від участі в капіталі, фінансових доходів у формі дивідендів, відсотків, отриманих від фінансових інвестицій, та інших доходів (від реалізації фінансових інвестицій, необоротних активів і майнових комплексів, доходу від не операційних курсових різниць), і відніманням від одержаного результату фінансових витрат у формі процентів та інших витрат, пов'язаних із залученням позичкового капіталу, втрат (збитків) від участі в капіталі та інших витрат (собівартість фінансових інвестицій, необоротних активів і майнових комплексів, втрат від не операційних курсових різниць, втрат від уцінки фінансових інвестицій і необоротних активів).

Методика визначення прибутку від звичайної діяльності побудована таким чином, що нею враховуються фінансові результати від усіх видів діяльності. А це означає, що підприємство може мати операційний прибуток, але через неефективне господарювання за окремими напрямками звичайної діяльності може понести істотні втрати цього прибутку і навіть отримати збиток. Ефективне господарювання передбачає, що прибуток від звичайної діяльності повинен перевищувати операційний прибуток і чим вищий ступінь

такого перевищення, тим за інших однакових умов буде кращим фінансово-економічний стан підприємства.

Важливо також пам'ятати, що прибуток від звичайної діяльності, розрахований на даній (третій) стадії, є об'єктом оподаткування.

На четвертій стадії визначають прибуток (збиток) від звичайної діяльності після оподаткування як різницю між прибутком від звичайної діяльності до оподаткування та сумою податків на прибуток.

На п'ятій стадії розраховують чистий прибуток (збиток) як алгебраїчну суму прибутку (збитку) від звичайної діяльності після оподаткування та надзвичайного прибутку, надзвичайного збитку і податків з надзвичайного прибутку. Надзвичайний прибуток (збиток) може бути отриманий від операції (події), яка не є характерною для звичайної діяльності і не очікується, що вона повторюватиметься періодично або в кожному наступному звітному періоді. Чистий прибуток повністю залишається в розпорядженні підприємства. Цим і зумовлюється його велике значення. На рисунку 1.5 показано графічним способом структурно-логічну схему формування чистого прибутку (збитку) підприємства [13].

Чим краще працює підприємство, тим більший воно одержує прибуток, тим міцніший його економічний стан і положення на ринку. Лише маючи достатню суму прибутку, підприємство може своєчасно, з урахуванням вимог ринку переорієнтувати виробництво, реконструювати його, придбати нові, більш продуктивні засоби виробництва, передові технології і завдяки цьому забезпечити істотне зростання обсягу виробництва продукції, значно поліпшити її якість, скоротити витрати і цим досягти високої конкурентної спроможності [23].

Це, в свою чергу, є гарантом того, що підприємство й надалі буде спроможним одержувати високі прибутки без загрози стати банкрутом. Саме тому прибуток розглядається як критерій ефективності діяльності підприємств в умовах ринку.

Прибуток від продажу основних фондів і нематеріальних активів являє собою різницю між їх продажною ціною і залишковою вартістю на момент акту купівлі-продажу. Прибутком від надання товарного і комерційного кредитів є сума процентів, отримана підприємством і зменшена на суму витрат, пов'язаних з цією операцією.

Підприємство може одержувати прибуток від володіння корпоративними правами-акціями, які придбані на ринку цінних паперів або від інших прав, що не є борговими вимогами, але дозволяють брати участь у прибутках (наприклад, внески до статутних фондів інших підприємств). Такий прибуток називають дивідендами.

Підприємство може одержувати прибуток у вигляді процентів від володіння борговими вимогами, зокрема векселями, облігаціями, бонами та іншими платіжними документами, включаючи державні скарбничі зобов'язання. Сума такого прибутку визначається як різниця між одержаною сумою процентів і сумою витрат, пов'язаних з операцією володіння борговими вимогами.

В сучасних умовах усе ширшого поширення набуває оренда матеріальних цінностей – лізинг. Прибутком від цієї операції є орендна плата, отримана орендодавцем і зменшена на суму амортизаційних відрахувань на повне відновлення наданих в оренду основних засобів та інших витрат, пов'язаних з цією операцією.

З розвитком НТП підприємства можуть одержувати винагороди (роялті) за надання дозволу на використання промислової та інтелектуальної власності, інших аналогічних майнових прав, що визначаються як об'єкт права власності даного підприємства. Такі винагороди можуть бути одержані, зокрема, за надання права використання авторських прав на будь-які твори науки, літератури тощо, права на використання товарних знаків, права на винаходи, промислові зразки, програмне забезпечення для ЕОМ, на використання секретної формули або технологічного процесу, а також права на інформацію про «ноу-хау» (промисловий, комерційний або науковий досвід).

З 2013 р. підприємства у зв'язку з прийняттям національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» стали не тільки визначати прибуток згідно з вимогами даного стандарту, а й продовжували паралельно вести податковий облік і розраховувати прибуток для оподаткування відповідно до вимог Податкового кодексу України (грудень 2019 р.) з наступними доповненнями до нього. Визначення такого прибутку здійснюється відніманням від скорегованого валового доходу звітного періоду валових витрат підприємства й амортизаційних відрахувань, нарахованих згідно з вимогами цього Закону. Як бачимо, для визначення прибутку для оподаткування потрібно спочатку розрахувати валовий дохід, а потім скорегувати його (зменшити) на деякі джерела доходу [16].

Валовий дохід – це загальна сума доходу платника податку від усіх видів діяльності, отриманого протягом звітного року в грошовій, матеріальній або нематеріальній формі як на території України, так і за її межами. До валового доходу включають дохід від реалізації товарів (робіт, послуг), а також цінних паперів (крім операцій їх первинного випуску та операцій з їх кінцевого погашення); дохід у формі роялті і від володіння борговими вимогами, від операцій лізингу; дохід від позареалізаційних операцій (безповоротна фінансова допомога платнику податку у звітному році, безоплатно надані товари, послуги, одержані суми штрафів та неустойки чи пені тощо).

Скорегований валовий дохід визначається відніманням від валового доходу сум акцизного збору і податку на додану вартість, отриманих підприємством у складі ціни реалізації; сум коштів або вартості майна, отриманих платником податку як компенсація за примусове відчуження державою іншого майна платника податку; сум коштів у частині надмірно сплачених податків, зборів, що повертаються платнику податку з бюджетів, якщо такі суми не були включені до складу валових витрат; сум коштів або вартості майна, що надходять підприємству у вигляді прямих інвестицій або реінвестицій у корпоративні права, емітовані таким платником податку згідно з договорами про спільну діяльність на території України без створення юридичної особи; су-

ми одержаного емісійного доходу, коштів або майна, що надходять у вигляді міжнародної технічної допомоги; деяких інших надходжень, визначених Податковим кодексом України [23].

Враховуючи особливості методики визначення валових витрат і валового доходу, на основі яких розраховується прибуток до оподаткування, можна стверджувати, що абсолютна величина цього прибутку не збігатиметься із сумою прибутку до оподаткування, визначеного згідно із національним положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» .

Основним принципом формування витрат є відповідність їх доходам. Для визначення фінансового результату порівнюють доходи звітного періоду з витратами, що були здійснені для отримання цих доходів. При цьому доходи і витрати відображаються в момент їх виникнення, незалежно від дати надходження активів.

Витрати підприємства формуються в процесі використання ресурсів при здійсненні певної його діяльності. Вони мають різну цільову спрямованість, але найбільш загальним і принциповим є поділ їх на операційні, фінансові, інвестиційні та надзвичайні витрати, а також податок на прибуток і дивіденди.

В процесі господарської діяльності формуються витрати підприємства в цілому та його структурних підрозділів. Витрати підприємства в цілому визначаються як сума зменшення вартості активів або зменшення власного капіталу (збиток). Джерелом покриття витрат підприємства є його доходи, які збільшують вартість активів на суму витрат, здійснених для отримання цих доходів, і суму одержаного чистого прибутку[8].

Витрати структурного підрозділу – це вартість ресурсів, використаних в технологічному процесі, яка складає виробничу собівартість створеної в структурному підрозділі продукції (робіт, послуг). У виробничих структурних підрозділах, які за технологічним процесом безпосередньо приймають участь у створенні об'єкта підприємницької діяльності (продукції, робіт, по-

слуг), вартість використаних ресурсів формує виробничу собівартість, тобто ресурси перетворюються в об'єкти підприємницької діяльності.

Готова продукція (роботи, послуги) виробничих структурних підрозділів після її реалізації є джерелом покриття та відшкодування використаних ресурсів.

В структурних підрозділах підприємства, які виконують загальногосподарські управлінські функції, формуються адміністративні витрати. В цих підрозділах ресурси перетворюються у витрати, які покриваються валовим прибутком, тобто різницею між одержаним чистим доходом і виробничою собівартістю. В збутових структурних підрозділах підприємства, які виконують функцію просування об'єктів підприємницької діяльності до покупців, формуються витрати на збут продукції. В цих підрозділах ресурси перетворюються у витрати, які покриваються валовим прибутком.

Окремі структурні підрозділи підприємства, або його працівники можуть створювати витрати у сфері інвестиційної та фінансової діяльності. Витрати цих підрозділів покриваються відповідним доходами, а при їх відсутності фінансовими результатами від операційної діяльності.

Невиробничі структурні підрозділи підприємства соціально-культурного характеру формують інші витрати операційної діяльності, які покриваються доходами від їх діяльності, а також валовим прибутком від діяльності виробничих структурних підрозділів.

Створений прибуток підприємства є джерелом нарахування податку на прибуток. За рахунок чистого прибутку підприємства покриваються витрати з виплати дивідендів.

Формування витрат підприємства та покриття їх доходами за діючими положеннями нормативних документів відображено на рис.1.6. Як видно з рис.1.6. витрати як показник діяльності підприємства є засіб управління прибутком. Залежність між прибутком і витратами пряма. Повний і своєчасний контроль за відхиленнями витрат забезпечує оперативне прийняття управлінських рішень.

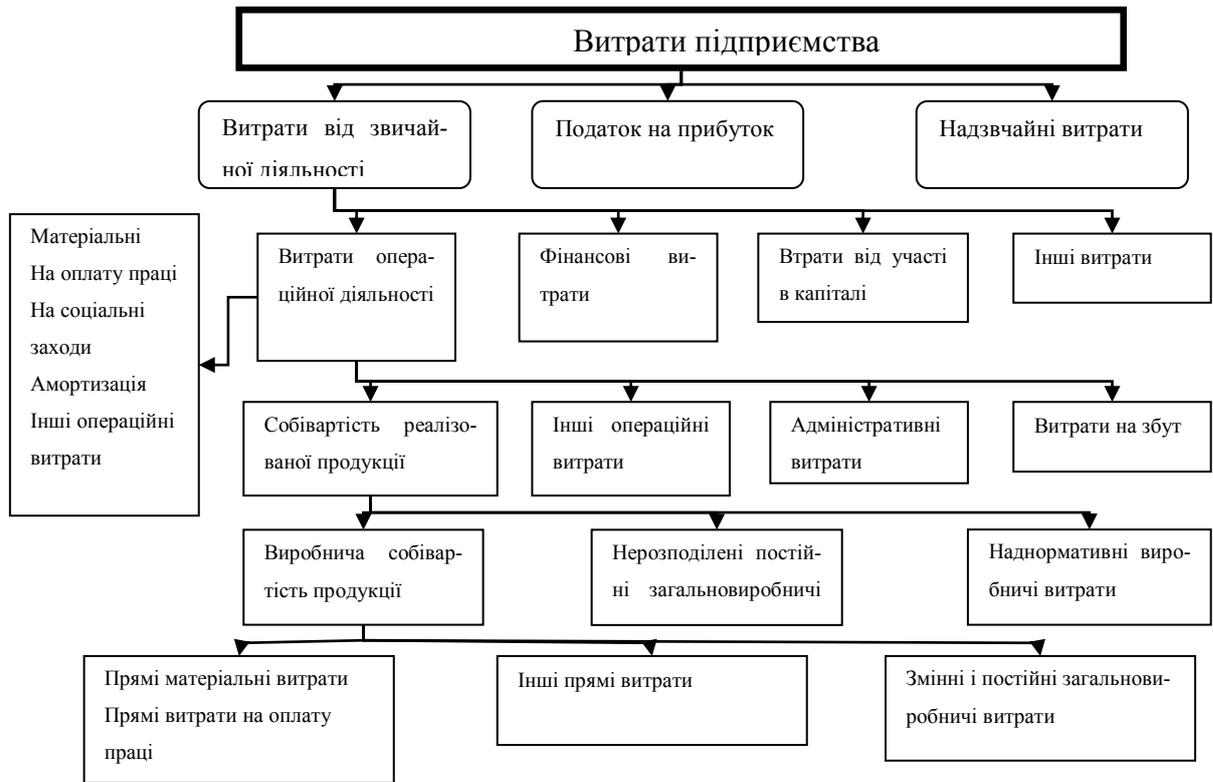


Рис. 1.6. Формування витрат підприємства

\* Складено автором за матеріалами [8]

Положенням про бюджетування визначається основний бюджет як фінансовий чисельно визначений вираз маркетингових і підприємницьких планів, необхідних для досягнення поставлених цілей.

Операційний бюджет – це узгоджений з усіма підрозділами план роботи підприємства в цілому. Він охоплює операційний і фінансовий бюджети, склад яких залежить від специфіки діяльності підприємства. На етапі розробки основного бюджету проводять аналіз і уточнення цінової та кредитної політики, стратегії управління запасами, виявляють ризики та оцінюють можливі наслідки управлінських рішень. Бюджет та його складові представлені на прикладі виробничого підприємства наведено на рис. 1.7.

Залежно від специфіки діяльності підприємства за своїм складом операційні бюджети можуть відрізнятися [54]. До операційних бюджетів виробничого підприємства відносяться: бюджет продаж; бюджет виробництва;

бюджет виробничих запасів; бюджет прямих витрат на матеріали; бюджет прямих витрат на оплату праці; бюджет загальновиробничих витрат; бюджет амортизаційних відрахувань; бюджети витрат на збут та адміністративних, тощо.

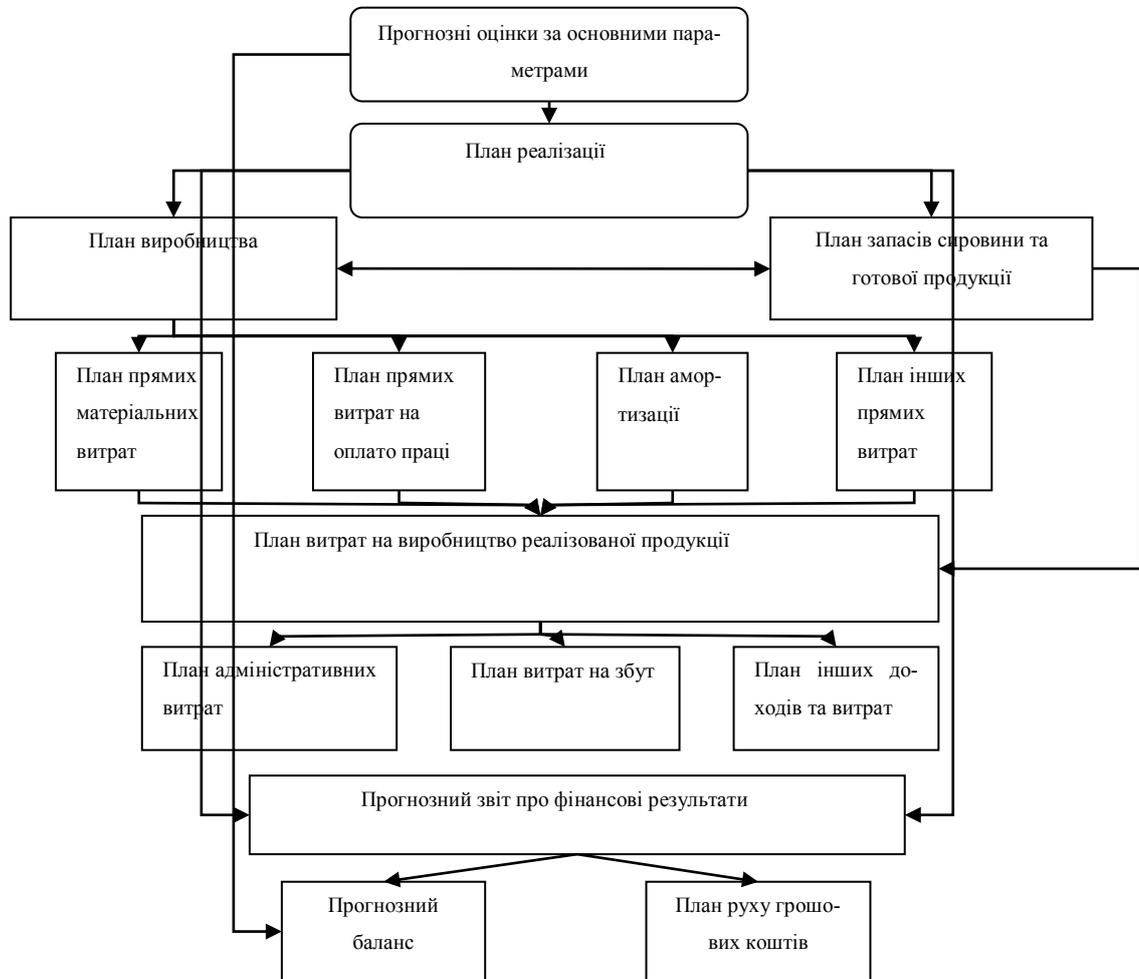


Рис. 1.7. Схема операційного бюджету

\* Складено автором за матеріалами [28]

Бюджети продажів та витрат на збут складає відділ маркетингу. Всі інші бюджети розробляє планово-економічний відділ (ПЕВ) разом з іншими відділами і службами підприємства (включаючи фінансовий відділ). Методичні основи підготовки операційних бюджетів, пов'язані з певними аспектами щодо їх формування та виконання, які потрібно враховувати.

Основними показниками, що характеризують точність бюджетів є: відповідність або перевищення фактичних доходів підприємства планових; від-

повідність або зменшення фактичних витрат бюджетних; відповідність чи перевищення фактичного прибутку над бюджетним його значенням.

Відправним пунктом складання операційних бюджетів є прогноз обсягів продаж та визначення факторів, що обмежує збут продукції. Для виробничого підприємства таким фактором є споживчий попит, що виражається в прогнозованому обсязі реалізованої продукції в натуральних одиницях. Тому розробка основного бюджету починається з формування програми збуту – бюджету продаж, оскільки обсяг та асортимент продукції будуть визначати виробничу програму, тобто бюджет виробництва [39].

Рідше, при сприятливій кон'юктурі на ринку промислової групи продукції обсяг продаж обмежується наявними виробничими потужностями. В цьому випадку перед складанням бюджету продаж формується бюджет виробництва. При складанні операційних бюджетів узгоджуються процеси постачання, виробництва та збуту.

Факторами, які впливають на прогноз обсягу продаж є: обсяг продаж попередніх періодів, виробничі потужності, залежність продаж від загальноекономічних показників, рівня зайнятості цін, рівня особистих доходів населення тощо, відносна прибутковість продукції, вивчення ринку, рекламна компанія, цінова політика, якість продукції, конкуренція, сезонні коливання та довгострокові тенденції продаж.

Прогноз обсягу продажів стає бюджетом у тому випадку, якщо дирекція підприємства вважає, що прогнозований обсяг продажу може бути досягнутим. Бюджет продаж має нескладну форму. Однак для його підготовки відділу маркетингу необхідно виконати велику за обсягом роботу, щоб визначити, які вироби, за якою ціною та в якій кількості можна буде реалізувати в прогнозованому періоді (року, кварталі).

Бюджет виробництва складають у фізичному й у вартісному вираженні. Його розробляють виходячи з бюджету продажів. Він враховує виробничі потужності, збільшення (зниження) запасів, а також величину зовнішніх закупівель. Необхідний обсяг випуску продукції визначають як

прогнозний запас готової продукції на кінець періоду плюс обсяг продажів за даний період і мінус запас готової продукції на початок планованого періоду Бюджет виробництва повинний бути узгоджений з бюджетом продажів, щоб забезпечити збалансованість виробництва і реалізації продукції при як можна більш оптимальному завантаженню виробничих потужностей [51]

Бюджет виробництва тісно зв'язаний з бюджетом виробничих запасів (планом закупівель матеріальних ресурсів). Тому їх рекомендують складати паралельно. Це дуже важливий момент, тому що від планованого рівня запасів буде залежати й обсяг їхнього фінансування. На відміну від бюджету виробництва, який розробляють у фізичному вимірнику, бюджет запасів формують у вартісному вираженні. При підготовці даного бюджету доцільно приділити велику увагу обсягу запасів сировини і матеріалів на кінець планованого періоду. Бюджет запасів містить інформацію, необхідну для підготовки двох фінансових документів: бюджету руху грошових коштів і прогнозу балансу активів і пасивів.

За планування запасів на підприємстві відповідають відділи постачання, фінансовий, бухгалтерія й ін. На основі виробничої програми, нормативів витрат на матеріали й інформації про їхні залишки на складі складають бюджет потреби в них і закупівель матеріальних ресурсів. Цей бюджет складають відділи постачання й економічний відразу після розробки виробничої програми для визначення потреби підприємства в сировині і матеріалах.

Планові витрати розраховують в натуральних та вартісних показниках на основі виробничої програми та норм витрат основних та допоміжних матеріалів на виробництво одиниці продукції кожного найменування. При складанні бюджету враховують залишки запасів на складах підприємства на начало та кінець бюджетного періоду.

При складанні цього бюджету враховують, що усі витрати поділяють на прямі і непрямі. До прямих витрат відносять сировину та ма-

теріали, заробітну плату основного виробничого персоналу, більшу частину загальноцехових витрат.

Бюджет прямих витрат на сировину і матеріали формують на основі виробничого бюджету і бюджету продаж; показує, яка кількість сировини і матеріалів потрібна для виробництва і скільки їх буде закуплено. Обсяг закупівлі сировини і матеріалів залежить від очікуваного обсягу їх використання, а також від планового рівня запасів.

Бюджет прямих витрат на матеріали показує потребу в матеріальних ресурсах, що задовольняють шляхом закупівель. Обсяг закупівель залежить від передбачуваного використання матеріальних ресурсів, а також від рівня запасів[54]

Поряд з бюджетом на матеріали цей бюджет є найважливішим для підприємства, тому що витрати на оплату праці займають значну питому вагу у витратах виробництва, а їхнє планування дозволяє управляти персоналом. Принципи побудови бюджету прямих витрат на оплату праці досить відомі працівникам економічних служб підприємств.

Змінна складова фонду оплати праці безпосередньо залежить від обсягу виробництва. Постійна частина являє собою гарантований мінімум оплати праці, яку працівник одержує незалежно від того, чи виконує він свої чи обов'язки ні (наприклад, через простой устаткування). Величина змінної частини витрат на оплату праці залежить від обсягу випуску продукції конкретним робітником. Бюджет прямих витрат на оплату праці розробляють виходячи з бюджету виробництва, даних про продуктивність праці і ставок оплати праці основного виробничого персоналу.

Слід зазначити, що до складу витрат на оплату праці включені відрахування в соціальні фонди. На основі всіх наявних даних економічна служба підприємства розробляє бюджет витрат на оплату праці.

Бюджет амортизаційних відрахувань на планований період (квартал, рік) розробляє фінансовий відділ. Для визначення суми цих відрахувань можна скористатись методом прямого розрахунку й аналітичним. При ви-

користанні прямого методу розрахунку суми амортизаційних відрахувань визначають шляхом множення первісної вартості об'єктів основних засобів за групами на відповідні норми (у відсотках) по кожному з них. Отримані результати складають і одержують загальну суму амортизаційних відрахувань по підприємству в цілому [54]

Бюджет загальновиробничих накладних витрат виражає обсяг усіх витрат, пов'язаних з випуском продукції, за винятком прямих матеріальних витрат і прямих витрат на оплату праці. Загальновиробничі витрати можуть містити в собі змінну і постійну частини. Змінну частину встановлюють як норматив (наприклад, від працевитрат основних працівників виробництва), а постійну частину – виходячи з потреб виробництва. Даний бюджет містить ряд стандартних статей – зміст і експлуатація устаткування; поточний ремонт виробничих основних засобів; оренда виробничого устаткування; додаткові виплати працівникам виробництва (наприклад, оплата простоїв) і ін.

Бюджет витрат на збут формують після складання бюджету продажів, тому що він тісно пов'язаний з останнім. Бюджет витрат на збут (реклама, комісійні торгових агентів, транспортні послуги й ін.) повинний співвідноситися з обсягом продажів. Не можна очікувати зростання обсягу продажів, одночасно плануючи зниження фінансування заходів, спрямованих на стимулювання збуту продукції.

При розробці бюджету витрат на збут доцільно передбачити витрати на упакування, транспортування, страхування, складування і збереження товарів на складі.

До складу бюджет управлінських (загальноцехових) витрат входять різні витрати, пов'язані з обслуговуванням виробничої діяльності підприємства (витрати по управлінню їм). Оскільки статті даного бюджету різно-рідні і пов'язані з діяльністю великого числа відділів підприємства, то і задача по складанню бюджету є складною. Допоміжні підрозділи не скла-

дають окремі бюджети, а планують витрати шляхом розробки службових заявок [52]

Розглянуті бюджети, відносяться до операційної діяльності підприємства. Однак неможливо скласти реальний основний бюджет без планування платежів по фінансовій діяльності. Цю задачу вирішує фінансовий відділ підприємства, залучаючи інформацію, отриману в бухгалтерії. За вірогідність цього бюджету він несе відповідальність у рамках загального процесу бюджетування.

Завершальним етапом процесу наскрізного бюджетування є складання зведеного бюджету. Він являє собою розрахункову оцінку доходів і витрат підприємства, а також його структурних підрозділів (центрів відповідальності) на майбутній період.

### **Висновки до розділу 1**

Прибуток від операційної основної діяльності відіграє вирішальну роль у підприємницькій діяльності і основними завданнями управління процесами формування прибутку є пошук шляхів ефективного використання наявних обмежених ресурсів за допомогою основних функцій: планування, калькулювання, обліку, аналізу і контролю витрат внутрішньовиробничої діяльності, які взаємопов'язані між собою.

Прибуток у ринковій системі господарювання відіграє позитивну роль, виступаючи як головний мотив господарської діяльності. До складу загальної системи управління прибутком входять такі основні блоки, як концепції управління, механізм управління та організація управління, спільна дія котрих забезпечує отримання прибутку необхідної величини. Динамічний розвиток підприємства неможливий без створення дієвого механізму управління прибутком, основною метою якого є забезпечення умов для ефективного формування, розподілу й використання прибутку у поточному і перспективному періодах.

Існує велика кількість видів витрат, які мають великий вплив на формування операційного прибутку підприємства. Для оптимізації витрат на виробництво продукції, підприємство повинне використовувати методи, які забезпечать йому тривалий успіх. Підприємство може вкласти додаткові кошти в дослідження і розробки, які дадуть можливість зменшити витрати на виробництво продукції без зниження її якості. Також підприємство може зменшити витрати за допомогою грамотної роботи з постачальниками. Для кожної фірми дуже важливим є встановлення стабільних зв'язків з постачальниками, які пропонують гнучку систему знижок. Для цього підприємству потрібні кваліфіковані економісти, які можуть сумлінно й грамотно вести його фінансову роботу.

У ринковій економіці управління витратами, як засіб досягнення високого економічного результату виробничо-господарської діяльності підприємства, орієнтується не тільки на їх зниження, а й спрямовується на зростання прибутку та забезпечення конкурентоспроможності підприємства. В сучасних умовах існує велика кількість методів розробки стратегій, які ґрунтуються або на ринковому підході з аналізом зовнішнього середовища, або на ресурсному – з аналізом внутрішніх сильних та слабких сторін.

Таким чином виявлено те, що потрібно приділяти увагу механізму мінімізації витрат підприємства в загальній сумі чистого доходу, оскільки для ефективного використання виробничих ресурсів необхідні структурні зміни якісного характеру в сфері їх управління, як складової частини управління витратами в цілому. Наголошуємо саме на оптимізації витрат, а не скороченні їх обсягів, тобто слід виявити непродуктивні витрати, оскільки вони негативно впливають на фінансові результати та на ефективність господарювання в цілому.

## РОЗДІЛ 2

### МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ ПРОЦЕСІВ ФОРМУВАННЯ ОПЕРАЦІЙНОГО ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА

#### **2.1. Методичні аспекти формування доходів, витрат і фінансових результатів операційної діяльності підприємства**

В умовах ринку основу для якісних змін всієї системи управління підприємством, у тому числі формування і використання доходів, може створити лише його спрямованість на стратегічну перспективу.

Враховуючи досить актуальний поділ управління доходами на управління із прямим і зворотнім зв'язком, управління доходами зі зворотним зв'язком містить у собі контроль реалізації продукції й рівня доходу, досягнутого в порівнянні з необхідним, а також здійснення будь-яких коригувальних дій у випадку відхилення, якщо це необхідно.

При управлінні доходами з прямим зв'язком даються оцінки очікуваної реалізації продукції й отриманого доходу до того або іншого моменту в майбутньому, замість того, щоб порівнювати фактичну реалізацію з необхідною. Якщо ці оцінки відрізняються від запланованих показників, то вживають відповідні дії, щоб звести до мінімуму ці розходження.

Ціль такого управління – встановити контроль до того, як виникнуть які-небудь відхилення від необхідної величини доходів. Інакше кажучи, при керуванні з прямим зв'язком можливі помилки можуть бути усунуті, тобто почато кроки, щоб уникнути їх, а при управлінні зі зворотним зв'язком фактичні помилки розпізнаються згодом, і коригування проводять для того, щоб досягти необхідної величини доходу в майбутньому [38].

Найбільш поширеними підходами до управління доходами підприємства є підходи з позиції максимізації їх обсягу або рівня. Проте показник обсягу (або рівня) доходів не характеризує кінцеву ефективність господарської

діяльності підприємства, а визначає лише певні умови, за яких ця ефективність може бути досягнута.

Так, за будь-якого високого фактичного обсягу або рівня доходу підприємства його поточні витрати можуть бути ще більшими, що призведе до формування від'ємного показника прибутку. Тож максимізація доходів, як головна мета стратегічного управління ними, не може визначатись як критерій високої ефективності цього управління.

Управління доходами з позиції забезпечення покриття всіх поточних витрат, пов'язаних із господарською діяльністю підприємства, і максимізація суми його прибутку теж підлягає критиці, тому що максимізація прибутку, як мета управління доходами підприємства, може не співпадати із загальними стратегічними цілями його розвитку.

Так, якщо підприємство планує вихід на нові ринки, то максимізація прибутку є другорядним завданням, оскільки ці різноорієнтовані цілі в ринкових умовах досягти одночасно досить складно.

Управління доходами з позиції забезпечення зростання його ринкової вартості є надто обширним, тому що зростання ринкової вартості підприємства забезпечується не лише обсягом або рівнем його доходів, а й іншими результатами господарської діяльності [39].

Таким чином, управління прибутком – складна багаторівнева система трансакцій, яка включає як мінімум три підсистеми: формування, розподіл, використання. Для кожної з цих підсистем притаманні свої конкретні цілі, завдання, інструментарій їх досягнення.

Разом із тим, кожна з цих підсистем перебуває під впливом інших. Наприклад, обсяги прибутку, сформованого на першому етапі, визначають напрями його розподілу. Чим більший прибуток підприємства, тим більше завдань економічного, технічного, соціального плану може бути вирішено, розподіливши кошти за певними напрямках використання. Водночас ефективність використання впливає на майбутні можливості зі збільшення прибутку на етапі його формування.

Системний підхід до управління прибутком передбачає дослідження способів організації підсистем в єдине ціле і вплив процесів функціонування системи в цілому на окремі її ланки. Спрощена схема системного підходу до управління прибутком представлена на рис. 2.1.



Рис. 2.1. Схема системного підходу до формування прибутку підприємства

\* Складено автором за матеріалами [39]

Необхідно зазначити, що забезпечити ефективність управління прибутком можливо лише за умови, коли цільові орієнтири даного процесу будуть визначатись цілями розвитку підприємства в цілому.

Основні завдання управління прибутком відображені на рис. 2.2. Аналізуючи основні принципи управління доходами підприємств, встановлено, що

основою якісних змін всієї системи управління доходами є їх спрямованість на стратегічну перспективу. Основною метою управління доходом має бути орієнтація на збільшення прибутку, але не на його максимізацію, а на досягнення певного цільового розміру, узгодженого із загальними стратегічними цілями розвитку підприємства.

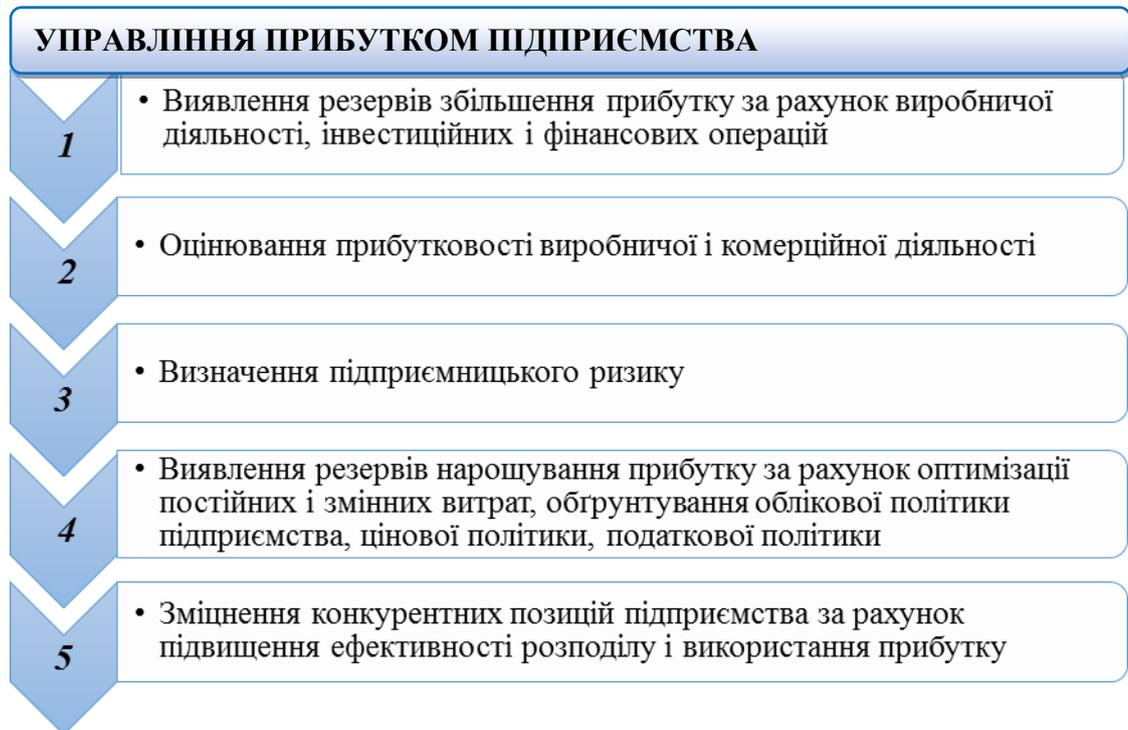


Рис. 2.2. Завдання, що вирішуються в процесі управління прибутком підприємства

Розробка управлінських рішень, щодо збільшення доходів підприємства залежить від специфіки діяльності підприємства, його конкурентоспроможності та географічного розташування. Саме зазначенні чинники також формують певну низку рішень у процесі стратегічного управління доходами господарюючих суб'єктів.

Управління витратами, яке забезпечує ефективність діяльності, фінансову та економічну стійкість підприємства на ринку посідає особливе місце у системі стратегічного управління підприємством [21].

Механізм управління витратами підприємства – сукупність способів і засобів, через які структури управління здійснюють вплив на діяльність підприємства з метою досягнення оптимального їх розміру при максимальному значенні прибутку підприємства

Методичні основи механізму управління витратами є складовою частиною механізму управління підприємства в цілому. Модель управління підприємством, як управління через досягнення певного образу майбутнього бізнес-успіху компанії динамічно розробляється не один десяток років.

Різні концептуальні підходи до управління в цілому представлені у багатьох наукових роботах [42-44]. Основна мета економічного аналізу у сфері витрат – моделювання оптимального співвідношення між споживчою вартістю (чистим доходом) від об'єкта витрат і витратами на його формування.

Найважливішою умовою отримання прибутку є відповідний ступінь розвитку виробництва, що забезпечує перевищення виручки від реалізації продукції над затратами (видатками) з її виробництва і збуту. Головний факторний ланцюжок, що формує прибуток, може бути поданий схемою:

Витрати  $\longleftrightarrow$  Обсяг виробництва  $\longleftrightarrow$  Прибуток.

Показники, що входять в цю схему, повинні перебувати під постійною увагою і контролем. Ця система організації обліку витрат називається «директ-костинг» (direkt-cost). Її роль у зв'язку з ринковими відносинами зростає.

Використання цієї системи в управлінні підприємством дозволяє ухвалювати найбільш ефективні рішення на основі аналізу функціональної математичної залежності між собівартістю, обсягом виробництва і прибутком. При цьому необхідно виділити такі найбільш важливі аналітичні можливості системи директ-костинг:

- оптимізація прибутку і асортименту виробленої продукції;

- визначення ціни на нову продукцію;
- розрахунок варіантів зміни виробничої потужності підприємства;
- оцінка ефективності виробництва (придбання) напівфабрикатів;
- оцінка ефективності додаткового замовлення, заміни устаткування.

Суттю системи директ-костинг є поділ витрат на виробництво на змінні і постійні залежно від зміни обсягу виробництва. Змінні витрати змінюються прямо пропорційно зміні обсягу виробництва і збуту продукції. До них належать: витрати на сировину і матеріали, заробітна плата основних виробничих працівників, паливо і енергія на технологічні цілі та інші витрати. Постійні витрати не залежать від зміни обсягу виробництва і збуту продукції, а обумовлені умовами їх організації і тривалістю звітного періоду. До них відносять: орендну плату, відсотки за користування кредитом, нараховану амортизацію основних фондів, деякі види заробітної плати керівників підприємства та інші витрати.

Собівартість продукції враховується і планується тільки в частині змінних виробничих витрат. Постійні витрати при цьому повністю списуються за рахунок доходів звітного періоду (маржинального доходу), тобто відносяться на зменшення маржі. Таким чином, маржинальний дохід, або маржа, є різниця між виручкою від реалізації продукції і змінними витратами. З іншого боку, це сума постійних витрат і прибутку. Дана обставина дозволяє будувати багатоступінчасті звіти, що важливо для деталізації аналізу.

Важливою особливістю системи директ-костинг є розробка методики економіко-математичного і графічного подання і аналізу звітів для прогнозування діяльності підприємства. З метою наочного подання в прямокутній системі координат будується графік залежності витрат і доходу від кількості одиниць продукції, що випускається (рис. 2.3). У точці критичного обсягу виробництва (К) немає ні прибутку, ні збитків. Праворуч від цієї точки знаходиться область чистих прибутків (доходів), зліва - область чистих збитків, яка утворюється в результаті перевищення величини постійних вит-

рат над величиною маржинального доходу. Обсяг реалізації продукції, або виручка, від реалізації (N) пов'язаний із собівартістю (S) і прибутком від реалізації продукції (P) співвідношенням:  $N = S + P$ .

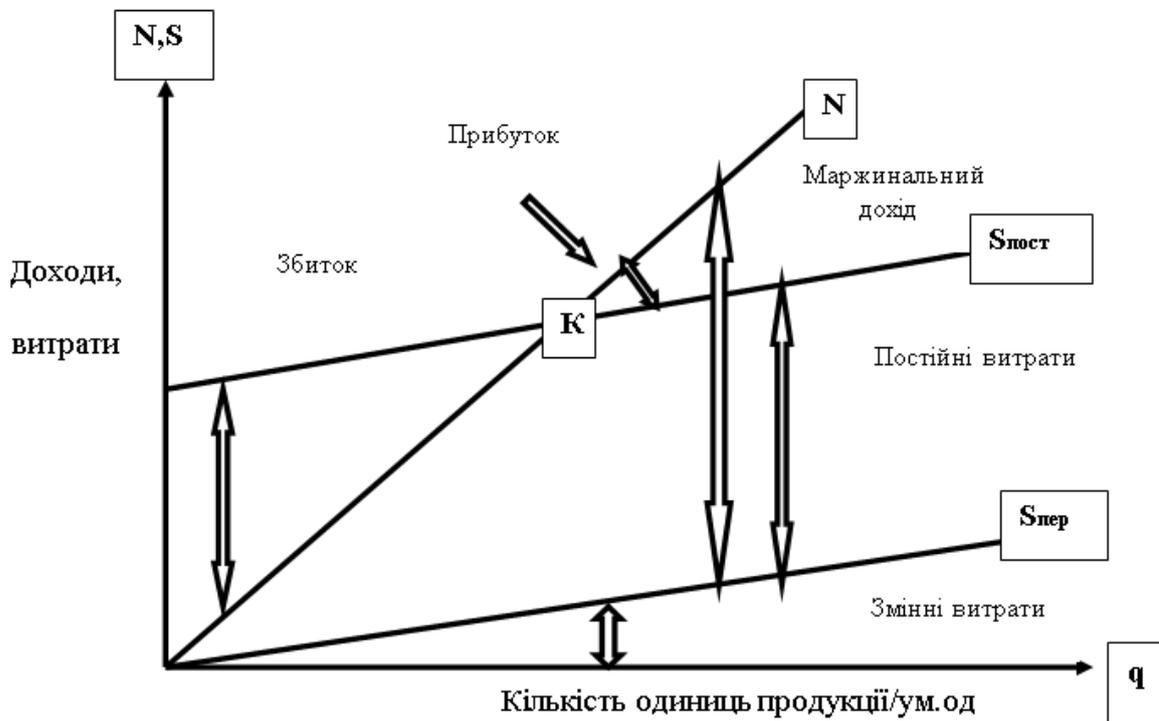


Рис.2.3. Взаємозв'язок показників обсягу виробництва, витрат і прибутку

Якщо підприємство працює прибутково, то  $P > 0$ , або збитково, то  $P < 0$ . У разі якщо немає ні прибутку, ні збитку, тоді  $P = 0$ . Ці стадії суспільного відтворення називаються стадіями збиткової діяльності підприємства, розширеної відтворювальної діяльності і стадією простого відтворення відповідно. Точка переходу з однієї стадії в іншу (при  $P = 0$ ) називається критичною точкою (поріг рентабельності, точка беззбитковості). Вона характеризує ту кількість продукції, при якій підприємство покриває всі свої витрати або отримує заданий мінімальний прибуток [59].

Визначальними поняттями системи директ-костинг є поріг рентабельності, валова маржа (маржинальний дохід), запас фінансової стійкості, операційний важіль (операційний ліверидж).

Поріг рентабельності – це такі обсяги виробництва й реалізації продукції, за яких підприємство вже не має збитків, але ще не має і прибутку. Поріг рентабельності (точка беззбитковості) визначається за формулою:

$$Q_p = \frac{F}{ПВ_{ВН}} \quad (2.1)$$

де  $Q_p$  - поріг рентабельності;  $F$  - сума фіксованих (постійних) витрат;  $ПВ_{ВН}$  - питома вага валової маржі в сумарних операційних доходах.

Валова маржа (маржинальний дохід) - це різниця між сумарними операційними доходами та змінними витратами. За своєю структурою валова маржа - це сума постійних витрат і операційного прибутку підприємства.

$$ВМ = СОД - ЗВ \text{ або } ВМ = F + ОП \quad (2.2)$$

де  $ВМ$  - валова маржа підприємства;  $СОД$  - сумарні операційні доходи підприємства;  $ЗВ$  - сума змінних витрат;  $ОП$  - операційний прибуток підприємства.

Запас фінансової стійкості- це зона виробничо-комерційної діяльності, в межах якої формується операційний прибуток підприємства. Розраховується за формулою:

$$ЗФС_a = СОД - Q_p \quad (2.3)$$

$$ЗФС\% = ЗФС_a / СОД * 100\% \quad (2.4)$$

До 17% - не стійкий фінансовий стан; від 17% до 35% -достатній рівень запасу фінансової стійкості; більше 35% -стабільний рівень фінансової стійкості. Відповідно операційний прибуток, що формується в зоні запасу фінансової стійкості, визначається таким чином:

$$ОП = ЗФС * ПВВМ \quad (2.5)$$

Операційний важіль – показник, що характеризує структуру валової маржі. Розраховується за формулою:

$$ОВ = ВМ / ОП \quad (2.6)$$

За величиною операційного важеля визначається рівень підприємницького ризику діяльності підприємства.

Таблиця 2.1

Рівні підприємницького ризику виробничо-комерційної діяльності суб'єктів підприємництва

Величина операційного важеля	Рівень підприємницького ризику
до 3	Низький. Малоризиковий, консервативний тип виробничо-комерційної діяльності
від 3 до 5	Середній. Середньоризиковий, поміркований тип виробничо-комерційної діяльності
більше 5	Високий. Агресивний, високоризиковий тип виробничо-комерційної діяльності

Отже, методика формування витрат тісно пов'язана з управлінням доходами й прибутком підприємства, що свідчить про необхідність більш ґрунтовного вивчення взаємозв'язку витрат, обсягу виробництва і операційного прибутку підприємства.

## 2.2. Методика аналізу взаємозв'язку витрат, обсягу виробництва і операційного прибутку підприємства

Діяльність будь-якого підприємства спрямована на одержання позитивного фінансового результату – прибутку. Останній становить основу власних внутрішніх ресурсів господарюючого суб'єкта та застосовується для розрахунку багатьох показників, що характеризують ефективність фінансового менеджменту на підприємстві. Формування прибутку відбувається під впливом всіх господарських операцій підприємства. Проте його основним джерелом звичайно ви-

ступає операційна діяльність, яка забезпечує одержання до 95% кінцевого фінансового результату. Тому завдання управління фінансовим результатом полягає у виявленні найважливіших чинників, що визначають величину операційного прибутку, та пошуку резервів її подальшого збільшення.

Прибуток виникає, якщо доходи звітного періоду перевищують витрати. Величина доходів визначається ціновою політикою підприємства, змінами співвідношення попиту та пропозиції на той чи інший вид продукції, діями конкурентів тощо.

На витрати, в свою чергу, впливають обсяги діяльності підприємства, закупівельні ціни на сировину й енергоносії, рівень мінімальної заробітної плати тощо. Керівництво підприємства має постійно відстежувати та оцінювати вплив зовнішніх чинників на операційні доходи і витрати. Але одержати вичерпну інформацію про вигляд кривих попиту та пропозиції надзвичайно складно. Тому використання економічних інструментів оптимізації своєї діяльності у підприємства дещо обмежено.

У зв'язку з цим для побудови дієвого механізму управління формуванням операційного прибутку необхідно ретельно вивчати взаємозв'язок між основними параметрами діяльності підприємства. Для ефективної координації діяльності підприємства вирішальне значення має розуміння залежності фінансового результату від обсягу діяльності, доходів та витрат. Ця теоретична залежність і покладена в основу моделі аналізу «витрати–обсяг діяльності–прибуток».

Аналіз «витрати – обсяг діяльності –прибуток» – це аналітичний підхід до вивчення взаємозв'язку між витратами та доходами за різних рівнів діяльності підприємства. Він дозволяє дослідити зміни, що відбуваються з операційним прибутком унаслідок зміни певних параметрів діяльності господарюючого суб'єкта – ціни продукції, обсягу продажу, а також величини і складу витрат [37].

Аналіз взаємозв'язку витрат, обсягу діяльності та прибутку дозволяє визначити роль окремих чинників у формуванні операційного прибутку. То-

му його широко застосовують у процесі короткострокового планування для встановлення обсягів продажу й оцінки відповідних витрат. Крім того, він зводить разом усю фінансову інформацію підприємства, що створює надійну базу для прийняття управлінських рішень. Зокрема, знання залежності між прибутком, обсягом діяльності та витратами часто має вирішальне значення у розгляді проблем, пов'язаних з поточною роботою підприємства (наприклад, при вирішенні питання стосовно припинення виробництва продукції, оптимізації асортименту, доцільності завантаження вільних виробничих потужностей або вибору маркетингової стратегії) [37].

Взаємозв'язок між доходами, витратами та фінансовим результатом виступає інструментом визначення ступеня й обсягу економічних проблем підприємства та сприяє їх вирішенню. Отже, аналіз «витрати–обсяг діяльності–прибуток» є ефективним засобом поточного планування і прийняття операційних рішень.

Як зазначає К. Друрі, модель аналізу «витрати – обсяг діяльності – прибуток», як і будь-яка інша економічна модель, являє собою абстрактне відображення реальних умов господарювання підприємства і дозволяє значно спростити дійсність. Виділяють такі обмеження й передумови, покладені в основу цього аналізу, та які слід враховувати при його застосуванні.

1. Основним чинником формування обсягу операційних витрат підприємства виступає обсяг реалізації. Такий вибір є цілком доречним, оскільки цей показник звичайно є одним з найважливіших чинників, що впливають на доходи й витрати підприємства, а також на прибуток. При цьому будь-які інші чинники як кількісного (чисельність замовників, число проектів, кількість рекламних акцій), так і якісного характеру (відносини з постачальниками, інфляція, технологічні зміни процесу виробництва) не враховуються. Наприклад, затримка у поставці сировини може знизити ступінь довіри до виробника кінцевої продукції, що призведе до зменшення обсягу реалізації. Але врахувати наслідки таких обставин лише за допомогою аналізу «витрати – обсяг діяльності – прибуток» неможливо.

2. Обсяг виробництва та обсяг продажу однакові. Тобто протягом періоду, що аналізується, суттєвих змін у залишках запасів не відбувається. Інакше кажучи, якщо реалізація у звітному періоді здійснюється за рахунок залишків продукції, виробленої протягом попередніх періодів, коли рівень та характер витрат був іншим, то одержані висновки аналізу «витрати – обсяг діяльності – прибуток» можуть призвести до прийняття помилкових рішень. Для усунення можливих негативних наслідків окремі автори рекомендують застосовувати середньозважену оцінку параметрів цієї моделі. Отже, незмінність залишків запасів і зумовлює той факт, що єдиним чинником, який впливає на витрати, є обсяг реалізації (виробництва), тобто обсяг діяльності.

3. Необхідною умовою здійснення аналізу «витрати – обсяг діяльності – прибуток» є поділ витрат підприємства на змінні й постійні. Класифікації підлягають усі витрати підприємства: виробничі, збутові та адміністративні.

Як зазначалося вище, до змінних слід включати ті витрати, які змінюються пропорційно або майже пропорційно змінам обсягу діяльності підприємства. В свою чергу, постійні витрати не залежать від обсягів діяльності і визначаються умовами організації виробництва та загальною політикою підприємства. Тому їх загальна сума залишається незмінною.

Проте на практиці значна кількість витрат підприємства за своєю сутністю є змішаними, тобто такими, які містять і постійну, і змінну складову. В межах застосування аналізу «витрати – обсяг діяльності – прибуток» зазначені складові мають бути відокремлені та включені до постійних або змінних витрат відповідно.

Для виділення зі складу змішаних витрат кожної складової застосовують спеціальні методи (метод вищої – нижчої точки, метод найменших квадратів, графічний метод тощо), за результатами яких будують відповідні функції залежності загальних витрат від обсягу реалізації продукції.

Слід додати лише, що при здійсненні розподілу витрат на змінні й постійні податки на прибуток не підлягають класифікації, зважаючи на їх особливу природу [29]. Ці витрати не можна вважати ні постійними, ні змінними,

оскільки вони більше визначаються правилами податкового обліку, ніж обсягом продажу. Тому при здійсненні аналізу взаємозв'язку між доходами, витратами та фінансовим результатом (прибутком) під терміном «прибуток» розуміють прибуток до оподаткування.

4. Аналіз «витрати – обсяг діяльності – прибуток» базується на принципах калькулювання за змінними витратами (метод директ-костинг). Проте він може успішно застосовуватися також у межах іншої системи калькулювання, зокрема при калькулюванні на основі діяльності [15].

5. За будь-яких обсягів діяльності змінні та постійні витрати зберігають особливості своєї поведінки: змінні витрати на одиницю й загальна величина постійних витрат залишаються без змін. Тому функція витрат звичайно має лінійний вигляд.

6. Ціна продажу залишається незмінною за будь-яких обсягів продажу. Отже, функція виручки має лінійний характер і відображається як пряма лінія.

7. Для підвищення якості аналізу і наближення його результатів до реального життя слід застосовувати фактор невизначеності, тобто моделювати ситуації при зміні окремих параметрів моделі. Чітко визначаються деякі параметри діяльності підприємства, проте в дійсності підприємства досить рідко заздалегідь знають точний рівень цін на продукцію, а також величину постійних і змінних витрат.

8. Зміни в асортименті можуть призвести до змін у величині як постійних, так і змінних витрат, що вплине на прибуток.

9. Застосовується релевантний обсяг діяльності (діапазону) та період часу. Аналіз «витрати – обсяг діяльності – прибуток» є інструментом, що застосовується для прийняття поточних (короткострокових) рішень. Тому необхідно обрати певний період часу, протягом якого дійсно можна вважати характер доходів та витрат лінійним.

У релевантному діапазоні виробництво продукції обмежено рівнем наявних виробничих потужностей. Швидко змінити рівень діяльності і відповідно

виробничі потужності неможливо. Тому лише в межах цього діапазону всі вищезазначені припущення мають сенс та максимально наближені до реальних умов господарювання. Крім того, при здійсненні аналізу кожний період часу розглядається як незалежний від наступних і попередніх періодів [26].

Слід зазначити, що наведені вище обмеження й передумови властиві так званій бухгалтерській моделі аналізу «витрати — обсяг діяльності — прибуток». Підхід економістів для визначення залежності між доходами, витратами та фінансовим результатом відрізняється більшою реалістичністю і складністю. На рис. 2.4 представлено функціональну залежність доходів і витрат та обсягу реалізації.



Рис. 2.4. Доходи та витрати в економічній моделі аналізу «витрати – обсяг – прибуток»

Це пояснюється тим, що, по-перше, для збільшення попиту на продукцію підприємства і відповідно обсягу його діяльності понад певну досягнуту величину необхідно знизити ціни. По-друге, «нелінійна» поведінка загальних витрат зумовлена впливом масштабу діяльності.

При цьому свої «типові» ознаки можуть міняти як змінні, так і постійні витрати. Наприклад, при зростанні обсягу виробництва спостерігається ефект збільшення віддачі від розширення масштабу діяльності: зменшуються змінні витрати на одиницю продукції завдяки одержанню знижок при придбанні великих партій матеріалів або сировини тощо[40] .

У свою чергу, розширення діяльності викликає необхідність підвищити виробничі потужності, що призводить до стрибкоподібного зростання постійних витрат (амортизація нового обладнання, орендна плата, опалення та освітлення залучених приміщень тощо).

У подальшому при наближенні до максимального проектного рівня використання виробничих потужностей виникає зниження віддачі від розширення масштабу діяльності: оплата понаднормової роботи перевищує переваги від одержаних знижок, продуктивність праці зменшується, а загальні витрати зростають (ремонт обладнання, порушення графіків постачання тощо) [40].

Отже, кількість виготовленої продукції скорочується, а сукупні витрати на одиницю продукції підвищуються. Крім того, величина сукупних витрат може підпадати під вплив зміни асортименту продукції, що призводить до ускладнення організації виробництва.

Таким чином, узгодження бухгалтерської та економічної моделі аналізу відбувається лише в межах певного короткого періоду часу, протягом якого неможливо швидко змінити обсяг діяльності. Тому реальні лінії доходів і витрат дійсно мають лінійний характер (рис. 2.5).



Рис. 2.5. Доходи та витрати в межах релевантного діапазону

Такий часовий відрізок називають релевантним діапазоном або зоною релевантності, а його тривалість дорівнює одному року. Проте більша

об'єктивність даних, які пропонує економічна модель аналізу «витрати – обсяг діяльності – прибуток», не завжди підвищує корисність інформації, необхідної для прийняття управлінських рішень, оскільки, наприклад, реальні криві доходів та витрат можуть взагалі не перетинатися. Крім того, витрати на одержання точніших даних можуть перевищити вигоди від використання останніх. Тобто використання реальнішої, але водночас і складнішої економічної моделі для виявлення та вивчення загальних залежностей між параметрами діяльності підприємства недоцільне [54].

Більше того, жодна з моделей не може претендувати на визнання єдиної правильної, оскільки й економісти, і бухгалтери закладають у їх основу власні припущення, що призводить до спрощення поведінки доходів та витрат.

У цілому, на думку А. Апчерча, правильна інтерпретація й використання результатів цього аналізу безпосередньо залежать від того, наскільки припущення, покладені в його основу, відповідають економічним реаліям роботи підприємства. Але незважаючи на цілу низку обмежень, бухгалтерська модель аналізу «витрати – обсяг діяльності – прибуток» виступає інструментом процесу поточного управління. Більше того, її можна досить успішно застосовувати також для прийняття довгострокових рішень (наприклад, в оцінці інвестиційних проектів) [56].

Однією з найважливіших характеристик взаємозв'язку витрат, обсягу виробництва і прибутку є аналіз беззбитковості. У такій ситуації важливо, щоб підприємство мало можливість гнучко реагувати на стан ринку, варіювати обсяги випуску своєї продукції, зберігаючи рентабельність й ефективність виробництва.

Такий нескладний, але в той же час інформативний інструмент, як аналіз беззбитковості, дозволить приймати рішення відразу в декількох сферах діяльності підприємства. Можна бути впевненими, що на підприємстві, де аналіз беззбитковості стає регулярно застосовуваним механізмом у оперативному й стратегічному керуванні, такі проблеми, як збитковість виробництва, надвиробництво продукції або неконтрольований ріст витрат, не виникнуть.

### 2.3. Характеристика методів управління операційними доходами і витратами підприємства

Зі зміною економічної моделі господарювання підприємств у зв'язку з переходом до ринкових умов значна увага повинна бути приділена питанням оптимізації витрат підприємства. Саме зменшення собівартості продукції прямо впливає на ціноутворення щодо конкретних видів продукції (робіт, послуг), конкурентоспроможність і прибутковість.

В управлінні витратами використовуються різні методи. Їх різноманіття зумовлює потребу в розгляді їх сутності. Одним із способів визначення собівартості продукції є калькулювання. Методи калькулювання нерозривно пов'язані зі способами обчислення собівартості продукції. Кожному способу аналітичного групування витрат відповідає певний спосіб визначення собівартості. Існують наступні способи калькулювання, що представлені на рисунку 2.6.



Рис. 2.6. Способи калькулювання витрат

Спосіб нагромадження витрат полягає в тому, що собівартість калькуляційного об'єкту і одиниці виміру визначається сумуванням витрат за продукцією в цілому, за процесами, переділами. Цей спосіб застосовується у виробництвах неоднорідної продукції, у таких галузях, як металургія, машинобудування та інших галузях промисловості.

Спосіб розподілу витрат застосовується у тих виробництвах, де відсутня супутня продукція, тобто всі види виробленої продукції є основними. Цей спосіб використовується у виробництвах комплексної переробки сировини при випуску декількох видів продукції з одного процесу і неможливості прямого обліку витрат за кожним калькуляційним об'єктом.

Спосіб виключення витрат застосовується при розмежуванні витрат і визначенні собівартості основної і супутньої продукції, які отримуються в одному процесі. Спосіб прямого розрахунку полягає в тому, що зібрані витрати виробництва у розрізі калькуляційних об'єктів підрозділяються за калькуляційними статтями або елементами витрат. Цей спосіб є універсальним і завжди використовується в кінцевому розрахунку собівартості продукції.

У літературних джерелах відмічають й інші види собівартості. Так, відомий фахівець з виробничого обліку, професор США Р. Ентоні ще в 1961 р. писав: «Для більшості компаній необхідними є три види собівартості: 1) собівартість по центрах відповідальності, яка використовується для планування і контролю за діяльністю відповідального виконавця; 2) повна «програмована» собівартість, яка використовується для ціноутворення та інших оперативних рішень при специфічних обставинах, наприклад, коли керівництво має намір використовувати не завантажені потужності» [42]. В умовах сьогодення можна стверджувати, що кожному підприємству потрібні всі три види собівартості.

В управлінні витратами використовують різноманітні методи управління: директ-костінг, таргет-костінг, кайзен-костінг, CVP-аналіз та інші.

Інформаційно-аналітичні можливості директ-костінгу дозволяють використовувати його для прийняття раціональних управлінських рішень в області беззбитковості виробництва, ціноутворення. Головна особливість директ-костінга полягає в розподілі затрат у залежності від характеру їх взаємозв'язку з обсягами виробництва продукції.

Так, згідно американського «Довідника бухгалтера-калькулятора» директ-костінг можна визначити як «... розподіл виробничої собівартості на

постійні затрати і на затрати, що змінюються пропорційно зміні обсягу виробництва. Тільки основні затрати і перемінні накладні витрати використовуються для оцінки запасів і реалізованої продукції. Останні витрати відносяться прямо на прибутки і збитки» [47]. Основні характеристики директ-костінга відображені на рис. 2.7.

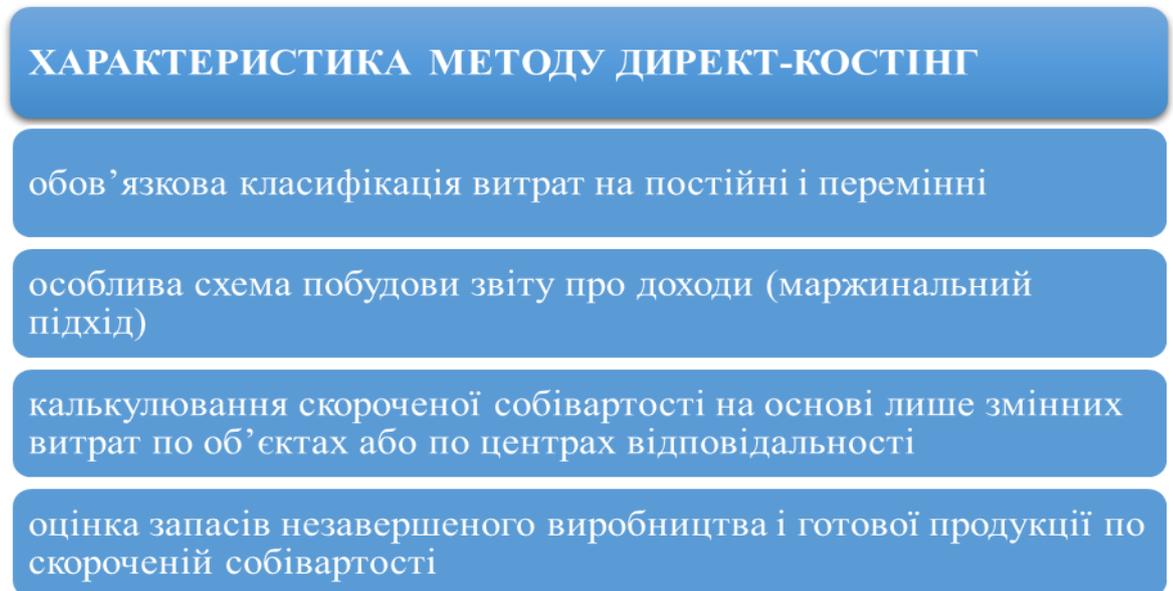


Рис. 2.7. Характеристика методу директ-костінг

\* Складено автором за матеріалами [69]

Для забезпечення конкурентоспроможності продукції мають бути поєднані, на перший погляд, непеєднаних характеристики – якість і відносна дешевизна. Ефективним шляхом досягнення цього є такий метод управління, як таргет–костінг, який представляє собою концепцію управління цільовою собівартістю. Головною відмінністю даного методу оптимізації витрат від інших методів є специфічний підхід до формування собівартості. Замість того, щоб звичайним шляхом формувати витратну частину продукції на підприємстві, в центрі уваги потрібно зосереджувати тільки його готовність платити за товар, який пропонується [55].

При вирахуванні цілових витрат традиційні калькуляції, які визначають ціну продукту, виходячи із потрібних витрат і прогнозованого прибутку,

повинні бути замінені іншою розрахунковою схемою, яка передбачає наступні етапи.

1. Визначення потенційної ринкової ціни (цільової ціни). Цільова ціна – це така ціна, яку споживачі готові заплатити за продукт. За методикою таргет–костінгу ціна обов’язково повинна бути визначена ринком, через спеціальні маркетингові дослідження, або шляхом співставлення з цінами і умовами конкурентів.

2. Визначення цільового прибутку. Досягнута цільова ціна, визначена керівництвом підприємства, зменшується на величину цільового прибутку. Прибуток – це показник, який завчасно прогнозується підприємством. В ідеалі величина цільового прибутку повинна задовольняти потреби підприємства на його розвиток і запити власників.

3. Визначення прийнятних витрат. Різниця між цільовою ціною і цільовим прибутком дає прийнятні витрати, які теоретично не можна перевищувати при виробництві продукції для того, щоб гарантувати ринковий успіх продукту в довгостроковій перспективі. Такий рівень витрат при встановленій ціні на практиці, як правило, досягається.

4. Визначення прогнозних нормативних витрат. Скороченню підлягають витрати, які отримуються як різниця між прийнятними і нормативними (реальними витратами). Це досягається поетапно за рахунок своєчасного використання спеціальних інструментів управління.

5. Встановлення нормативних витрат. В залежності від конкурентоспроможності і економічної стратегії підприємства цільові витрати, до яких воно наближається, будуть знаходитись між прийнятними і нормативними витратами. У більшості випадків система цільового управління витратами в обов’язковому порядку агрегує з елементами функціонально–вартісного аналізу, що продиктовано ринковою стратегічною орієнтацією таргет–костінгу.

Центральним пунктом функціонально-виробничого методу таргет–костінгу є визначення функцій продукту і їх значимості для споживачів.

Значимість функцій – це відповідний пункт для декомпозиції сумарних цільових витрат. Частка витрат, яка припадає на кожну функцію, повинна відповідати рівню її важливості. Якщо витрати на забезпечення якоїсь функції перевищують цей рівень, необхідно знайти можливість їх скорочення.

При добре реалізованій функції рівень значимості вище рівня витрат. Потім необхідно з'ясувати, яка частина корисності продукту приходить на кожну функцію. Практичне застосування таргет-костінгу повинно відбуватися за наступними кроками.

1-й крок. Визначення функціональної структури продукції. Вимоги ринку необхідно редукувати на функції продукції. При цьому, крім технічних і робочих критеріїв, слід враховувати також суб'єктивно-емоційні вимоги до продукту з боку клієнтів.

2-й крок. Визначення важливості функцій продукту. Функції оцінюються за їх значенням за допомогою анкетування споживачів продукції й послуг підприємства.

3-й крок. З'ясування загального внеску компонентів продукту в реалізацію його функцій проводиться колективно спеціалістами підприємства.

4-й крок. Визначення корисності кожного компонента. Для цього цифрове значення важливості кожної функції перемножується на відсоток кожного компонента в її реалізації.

5-й крок. Визначення питомої витратоємності компонентів продукту. На даному етапі розраховується відсоткова доля кожного компонента у визначених раніше витратах.

6-й крок. Визначення індексів цільових витрат. Основним інструментом контролю витрат в системі таргет-костінгу є індекс цільових витрат, який розраховується як частка від ділення долі кожного компонента в собівартості на показник його корисності. Відсоткове значення корисності кожного компонента співставляється з фактичною долею витрат, які приходяться на нього при виробництві продукції.

Індекс цільових витрат необхідний для порівняння функціональних характеристик товару з урахуванням витрат виробництва. Процес декомпозиції цільових витрат за компонентами і вирахування індексу цільових витрат дають можливість підприємству подивитися на витрати з точки зору споживачів продукції. Цей індекс показує шляхи превентивного зниження собівартості за рахунок корекції якостей продукту, яким споживачі не приділяють особливої уваги при виборі товару [44].

7-й крок. Побудова діаграми цільових витрат. Після розрахунку індексу цільових витрат можна починати аналіз продукції в рамках концепції таргет-костінгу. Для того, щоб полегшити цей процес і зробити його більш наглядним, необхідно використовувати спеціальний інструмент – діаграму цільових витрат, на якій в єдиній координатній площині співставляються корисність і витратність компонентів.

В ідеальному випадку індекс цільових витрат повинен бути рівним одиниці, що означає повну відповідність витрат на компонент і його функціональної корисності, визнаної ринком (споживачами). Але на практиці, очевидно, це важко виконати для всіх компонентів.

Виходячи з того, що ідеальний випадок визначається дуже вузьким стандартом, то має сенс встановлювати зону цільових витрат (кордони терпимості), в яку повинні входити окремі компоненти. Зона цільових витрат задається двома кривими, які обмежують можливості відхилення індексу цільових витрат кожного компонента від ідеального випадку (індекс цільових витрат прирівнюється до одиниці). Ширина відхилень на діаграмі вибирається так, щоб зона цільових витрат визначалась вже при зростанні корисності компонента, так як в цьому випадку спостерігається також збільшення його витратності і, відповідно, вплив на собівартість. Така методологія управління витратами дозволяє виключити зі складу собівартості нормативні (реальні витрати), які збільшують величину собівартості продукції, знижуючи при цьому рівень конкурентоспроможності підприємства [57].

Наступним методом управління витратами є кайзен–костинг, який схожий із таргет-костингом і також застосовується для досягнення цільової собівартості, але, на відміну від таргет-костингу, полягає в постійному вдосконалюванні якості процесів на всьому підприємстві за участю всіх його працівників.

Концепція кайзен-костингу передбачає наявність окремих працівників, основним завданням яких є технічне й організаційне вдосконалення бізнес-процесів підприємства [31]. Взаємодія методів таргет-костингу та кайзен-костингу дасть змогу ефективно управляти собівартістю.

Основою стратегічного управління доходами є розроблення стратегії їх розвитку. Це поняття сформульовано таким чином: «Стратегія розвитку доходів становить генеральний план торговельного підприємства, що визначає пріоритетні напрямки їх формування і розподілу у визначеному стратегічному періоді та способи забезпечення найбільш ефективного досягнення поставлених цілей» [59].

Основу стратегічного управління доходами підприємства становить розроблення стратегії їх розвитку, яку пропонується послідовно здійснювати за етапами, що представлено на рисунку 2.8.

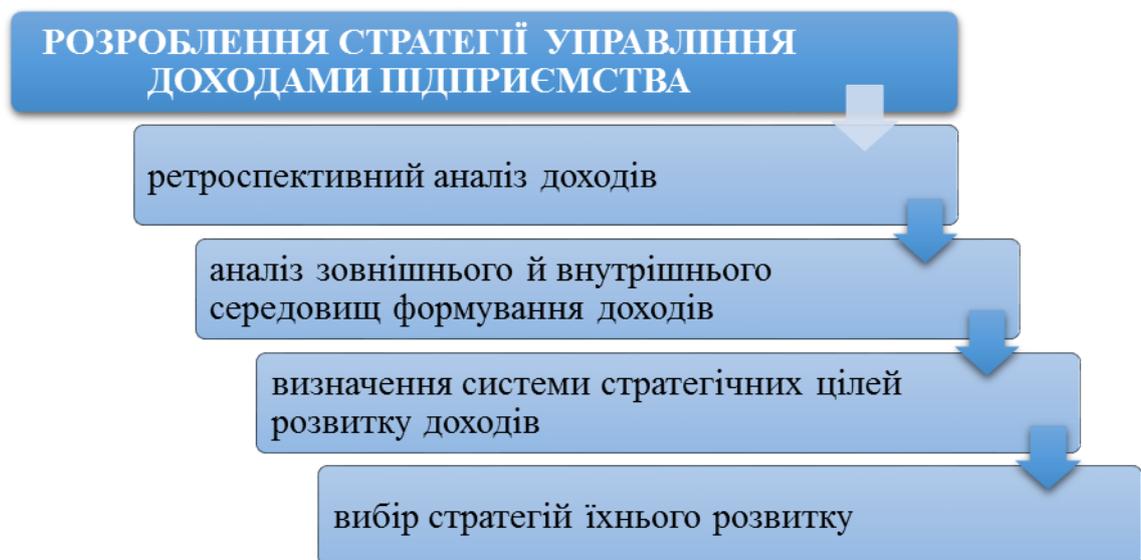


Рис. 2.8. Етапи розроблення стратегії управління доходами підприємства

Основу стратегічного аналізу становить визначення факторів зовнішнього та внутрішнього середовища, що здійснюють найбільший вплив на формування доходів підприємства. У ході дослідження цих факторів запропоноване відповідне їх групування.

Фактори внутрішнього середовища запропоновано поділяти на такі групи: фактори загального характеру, що визначають специфіку діяльності підприємства; фактори, що характеризують виробничий потенціал підприємства; фактори, що характеризують фінансовий стан підприємства; фактори, що характеризують персонал підприємства [19].

Процес вибору стратегій розвитку доходів має базуватись на попередній розробці певних стратегічних альтернатив, що дають змогу досягти визначених цілей з урахуванням обмежень, які визначаються зовнішніми та внутрішніми факторами.

Для цього пропонується типізувати стратегії за їх рівнями, характером впливу на розвиток підприємства, етапами стратегічного періоду тощо. У роботі запропоновано підхід щодо вибору найбільш прийнятних стратегій розвитку доходів підприємств, виходячи із їхніх альтернативних варіантів й ознак рівня наближення до стратегічної мети [29].

Систематизація основних цілей стратегічного розвитку підприємств, визначення пріоритетності економічних цілей, дозволило трактувати основну мету управління фінансовими результатами як забезпечення необхідного їх розміру на кожному етапі формування. При цьому, під необхідним розуміється такий їх розмір, який дає змогу здійснювати поточні розрахунки підприємства, зберігаючи стабільний рівень платоспроможності, і, в остаточному підсумку, дістати чистий прибуток у розмірі, що відповідає загальним цілям розвитку підприємства [36].

Оптимізація розвитку доходів торговельних підприємств передбачає ефективне використання такого інструменту управління ними як планування. З урахуванням специфіки торговельної галузі план доходів підприємства пропонується складати за такою системою основних показників:

а) сума валового доходу підприємства загалом, в т.ч. сума комерційного доходу; сума інших операційних доходів; сума доходів від інвестиційної діяльності; сума доходів від фінансової діяльності;

б) сума чистого доходу підприємства;

в) сума маржинального доходу підприємства.

У ході дослідження для планування доходів торговельного підприємства запропонована система відповідних методів, яка в загальному вигляді показана у таблиці 2.2.

Таблиця 2.2

### Методи планування фінансових результатів підприємства

Назва методів планування доходів	Види доходів, що плануються цим методом	Умови застосування окремих методів планування
Метод прямого розрахунку	Окремі види доходів, що входять до інших операційних, інвестиційних і фінансових доходів	Наявність необхідної первинної інформації, що має бути покладена в основу розрахунків
Економіко–статистичний метод	Всі види доходів	Використовується як допоміжний і лише на короткий плановий період
Метод розрахунків на основі середнього рівня торговельної надбавки	Комерційний дохід	На підприємствах із стабільною структурою товарообігу і визначеною в узагальнюючих показниках ціновою політикою
Метод техніко–економічних розрахунків	Комерційний дохід	Для підприємств з відносно вузьким товарно-груповим асортиментом, які мають сталі господарські зв'язки з партнерами і працюють на основі довгострокових контрактів з ними
Нормативний метод	Валовий або чистий дохід	На всіх торговельних підприємствах
Метод розрахунків на основі цільового прибутку	Валовий або чистий дохід	За сприятливими зовнішніми умовами господарської діяльності
Економіко–математичний метод	Валовий, чистий або маржинальний дохід	На великих торговельних підприємствах за умов високої кваліфікації виконавців і наявності необхідної інформації

Основним економічним важелем стратегічного управління комерційним доходом торговельного підприємства є розроблена ним цінова політика.

Крім цього, цінова політика є водночас механізмом реалізації як маркетингової, так і фінансової стратегії розвитку підприємства.

Цінова політика підприємства становить складову частину маркетингової та фінансової стратегії, що полягає у визначенні принципів та методів формування системи диференційованих рівнів надбавки та комісійної винагороди за оптово-посередницькі послуги у довгостроковому періоді, спрямованих на вирішення загальних цілей його економічного розвитку.

Управління доходами спрямоване на створення економічних умов, що забезпечують відшкодування постійних витрат торговельного підприємства, покриття змінних витрат, які залежать від обсягу реалізації продукції, повної і своєчасної сплати всіх видів податків, обов'язкових платежів та забезпечення отримання цільового прибутку.

Отже, розгляд сучасних напрямків економічної теорії та її практичної реалізації у господарській діяльності підприємств дає змогу визначити найважливіші характеристики категорії доходу, що притаманні їй у реальних економічних відносинах суб'єктів господарювання:

- дохід підприємства становить економічний результат його господарської діяльності за певний період часу, що ідентифікується з метою визначення чистого прибутку (збитку) за цей же період;
- формування доходу характеризує процес отримання підприємством конкретних економічних вигод, спрямованих на збільшення власного капіталу; дохід підприємства є результатом використання ним економічних ресурсів (факторів виробництва);
- дохід характеризує конкретний рівень підприємницької активності суб'єкта господарювання в умовах невизначеності (ризиків);
- рівень доходу підприємства формується з урахуванням конкретного рівня конкурентних переваг, що базуються на його інноваційній активності;
- формування доходу підприємства відбувається у тісному зв'язку з його конкурентним (монопольним) становищем на певному сегменті ринку товарів та послуг [66].

При розробці механізму управління витратами необхідно покладатися на такі положення:

- аналіз ефективності витрат, що передбачає ретельне вивчення впливу багаточисельних факторів, що впливають один на одного і що впливають в умовах змінного зовнішнього середовища;
- традиційні методи оптимізації, які можна використовувати лише в окремих випадках для вирішення локальних завдань;
- неможливо вибрати якесь одне рішення або, хоча би обмежену кількість можливих рішень;
- потрібний механізм, що дозволяє суб'єктові управління оцінювати конкретну ситуацію і порівнювати її з певним еталоном, для визначення напрямлення дії, що управляє;
- такий механізм може бути заснований на моделях, що показують взаємодію поточних витрат і основних чинників, що впливають на них;
- моделі мають бути універсальними, причому, не лише в сенсі використання їх на різних підприємствах без якої-небудь адаптації, але і в сенсі організації різних підходів до завдання переліку початкових і результатних даних і однотипного вирішення поставленої проблеми [36].

Отже, з метою підвищення результативності діяльності підприємства та його стратегічного розвитку у перспективі, виникає потреба у розробці стратегії управління підприємством, що спрямована на вдосконалення механізму формування та використання доходів і витрат.

## **Висновки до розділу 2**

Для операційної діяльності підприємства характерними є наявність доходів, витрат, за якими формується фінансовий результат – прибуток чи збиток. Прогнозування, планування отримання операційного прибутку підприємствами необхідне для складання перспективних і поточних фінансових планів. Найважливішою умовою отримання прибутку є відповідний ступінь

розвитку виробництва, що забезпечує перевищення виручки від реалізації продукції над затратами (видатками) з її виробництва і збуту.

Доходи від операційної діяльності займають найбільшу частку в сукупних доходах підприємства, а тому їх збільшення є пріоритетним напрямом діяльності для підприємців. До завдань аналізу доходів відносяться: оцінка динаміки рівня доходів у процесі реалізації товарів з метою виявлення закономірностей і тенденцій їх зміни; визначення рівня виконання плану доходів; кількісна оцінка впливу основних факторів на зміну доходів, отриманих у процесі реалізації товарів; здійснення пошуку резервів збільшення доходів.

Система організації обліку витрат називається «директ-костинг», роль якої у зв'язку з ринковими відносинами зростає. Використання цієї системи в управлінні підприємством дозволяє ухвалювати найбільш ефективні рішення на основі аналізу функціональної математичної залежності між собівартістю, обсягом виробництва і прибутком.

У цілому на підприємстві, де аналіз беззбитковості стає регулярно застосовуваним механізмом у оперативному й стратегічному керуванні, такі проблеми, як збитковість виробництва, надвиробництво продукції або неконтрольований ріст витрат, не виникнуть, що підтверджує необхідність управління процесами формування фінансових результатів від операційної діяльності.

### РОЗДІЛ 3

## ОЦІНЮВАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ОПЕРАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПАТ «УКРНАФТА»

### 3.1. Дослідження фінансового стану й ділової активності ПАТ «Укрнафта»

«Укрнафта» – найбільша українська нафтогазова компанія, що контролює низку першокласних активів у нафтогазовій галузі. У 1994 році на базі Виробничого об'єднання «Укрнафта» було створено Відкрите акціонерне товариство «Укрнафта». У 2011 році було змінено його найменування на Публічне акціонерне товариство «Укрнафта».

ПАТ «Укрнафта» – найбільша нафтовидобувна компанія України. Акції компанії належать українським та іноземним юридичним і фізичним особам, з них 50% плюс 1 акція належить Національній акціонерній компанії «Нафтогаз України». Юридична адреса товариства: Несторівський провулок 3-5, м. Київ, Україна.

Метою діяльності публічного акціонерного товариства є видобуток нафти й газу, забезпечення споживачів продуктами переробки нафти та газу, виготовлення іншої продукції, що забезпечує потреби ринку енергоресурсів, впровадження винаходів та інших новацій в різні сфери господарської діяльності та міжнародного бізнесу; пошук та розвідка нових родовищ нафти та газу; переробка нафти й газу; проведення будь-яких видів виробничо-комерційної діяльності, не забороненої чинним законодавством України, з метою отримання прибутку.

«Укрнафта» – найбільший споживач послуг, пов'язаних з експлуатацією нафтогазових родовищ в Україні, і водночас власник найбільшого в Україні бізнесу з буріння та обслуговування свердловин. Бурові підрозділи компанії, розташовані в трьох регіональних центрах (Прикарпаття, Охтирка, Прилуки), повністю задовольняють потреби компанії у відповідних послугах.

Частка товариства у загальному видобутку нафти з газовим конденсатом в Україні в 2020 році склала 68%, частка у загальному видобутку газу – 6,6%. Станом на 01.01.2017 року ПАТ «Укрнафта» володіє 82 спеціальними дозволами на видобування (промислову розробку родовищ) вуглеводнів. На балансі бурових управлінь ПАТ «Укрнафта» перебуває 46 бурових установок.

Товариство володіє однією з найбільших в Україні мереж заправних станцій. Станом на кінець 2020 року ПАТ «Укрнафта» експлуатувала 537 АЗС у більшості регіонів країни. У 2020 році частка «Укрнафти» у загальному об'ємі продажу бензинів та дизельного палива через АЗС в Україні склала 13,7%; скрапленого газу – 3,9%. Станом на кінець 2020 року 161 АЗС компанії було обладнано автомобільними газозаправними пунктами.

Також підприємство постійно працює над вдосконаленням своєї мережі автозаправних станцій та збільшує кількість додаткових послуг, які можна отримати на автозаправних комплексах компанії. На базі АЗС «Укрнафти» функціонують 45 пунктів заміни моторного масла з міні-магазинами з продажу автотоварів, 6 мийок автомобілів, 10 магазинів з продажу супутніх товарів тощо.

Видобуток нафти та газу здійснюють шість нафтогазовидобувних управлінь: «Охтирканафтогаз», «Полтаванафтогаз», «Чернігівнафтогаз» у Дніпровсько-Донецькій западині та «Бориславнафтогаз», «Долинанафтогаз», «Надвірнанафтогаз» у Передкарпатському прогині. Станом на кінець 2020 р. «Укрнафта» експлуатувала 1946 нафтових та 172 газових свердловин (включаючи основну та спільну діяльність). Спеціалісти ПАТ «Укрнафта» постійно працюють над пошуком можливостей уповільнення темпів падіння видобутку за рахунок здійснення різних категорій організаційно-технічних заходів. В цілому за рахунок проведення оргтехзаходів в 2020 р., видобуто 156,1 тис. т нафти з конденсатом та 130,7 млн. м<sup>3</sup> газу, що становить відповідно 10,3% та 10,1% від загального видобутку нафти з конденсатом та газу за вказаний період.

«Укрнафта» – найбільший український виробник зрідженого газу і легкої фракції. Переробка нафтового газу, який видобуває Товариство, забезпечується потужностями Гнідинцівського, Качанівського та Долинського газопереробних заводів.

Компанія має на балансі більше 3000 км газотранспортних мереж, які використовуються у виробничій діяльності нафтогазовидобувних управлінь і газопереробних заводів у процесі збору, підготовки і транспортування газу власного видобутку. Частина внутрішньопромислових газопроводів використовується для передачі газу через власні газорозподільчі станції в газорозподільчі мережі підприємств з газопостачання.

До складу ПАТ «Укрнафта» входять 22 структурні одиниці без статусу юридичної особи. Створені структурні одиниці наділено основними засобами та обіговими коштами, які належать товариству і знаходяться в оперативному управлінні керівництва структурних одиниць з обмеженим правом розпоряджатися майном. Структурні одиниці ведуть окремий бухгалтерський та податковий облік, подають звітність, що включається до звітності ПАТ «Укрнафта».

Структурні одиниці, що входять до складу компанії, створені за виробничим принципом:

- нафтогазовидобувні управління, які здійснюють видобуток нафти і газу;
- газопереробні заводи, що здійснюють підготовку і переробку нафти і газу;
- управління бурових робіт, які забезпечують будівництво та експлуатацію свердловин;
- тампонажні управління, що виконують тампонажні роботи в процесі підготовки свердловин;
- бази та інші підрозділи, які забезпечують виробничу діяльність інших структурних одиниць.

В свою чергу структурні одиниці складаються з цехів, відділень, дільниць, бригад, бюро. До складу компанії входить також дочірнє підприємство – Товариство з обмеженою відповідальністю «Спільне підприємство «УкрКАРПАТОЙЛ ЛТД». Частка ПАТ «Укрнафта» в статутному капіталі ТОВ складає 100%. ТОВ створене з метою отримання прибутку від здійснення підприємницької діяльності в нафтогазовій промисловості України. Основний вид діяльності ТОВ «СП «УкрКАРПАТОЙЛ ЛТД» – добування сирої нафти [7].

Характеристику якісних змін в структурі майна підприємства можна отримати за допомогою вертикального та горизонтального аналізу звітності. На підставі фінансової звітності ПАТ «Укрнафта» сформуємо агрегований баланс та проаналізуємо у таблиці 3.1 склад, динаміку і структуру майна підприємства.

Розглянувши активи підприємства, потрібно сказати, що загальна сума майна за весь аналізований період зменшилась на 1932625 тис грн., зокрема, за 2019 рік їх сума зросла на 1974915 тис.грн., та за 2020 рік зменшилась і наразі становить 33249809 тис. грн.. Це означає, що підприємство відновлює своє місце на ринку, зміцнює економічний потенціал. Найбільшу питому вагу в структурі активів становлять необоротні активи, що є нормально через специфіку діяльності підприємства і повільний оборот.

Необоротні активи за аналізований період мають позитивну динаміку до росту. Так, з 2018 року 18226876 тис. грн. показник з темпом росту (101,31%) зріс до 118465783 тис. грн, та наприкінці звітного періоду з темпом росту 120,98% зріс ще до 22339292 тис. грн. Це свідчить про збільшення вкладень в основні засоби та зменшення довгострокової дебіторської заборгованості, з темпом росту 99,83%. Негативною є динаміка спаду довгострокових фінансових інвестицій з темпом росту 90,26%, що свідчить про неефективну інвестиційну діяльність. Графічно зміни в структурі активів зображені на рисунку 3.1.

Таблиця 3.1

## Агрегований баланс ПАТ «Укрнафта» за 2018-2020 роки, тис. грн.

Актив	2018 рік		2019 рік		Відхилення (+,-) в		Темп зростання, %	2019 рік		2020 рік		Відхилення (+,-) в		Темп зростання, %
	Сума, тис. грн.	Питома вага, %	Сума, тис. грн.	Питома вага, %	сумі, тис. грн.	питомій вазі, %		Сума, тис. грн.	Питома вага, %	Сума, тис. грн.	Питома вага, %	сумі, тис. грн.	питомій вазі, %	
1. Необоротні активи	18226876	54,89	18465783	52,49	238907	-2,4	101,31	18465783	52,49	22339292	67,19	3873509	14,7	120,98
1.1. Основні засоби і нематеріальні активи	13512059	40,69	13861290	39,4	349231	-1,29	102,58	13861290	39,4	14464452	43,5	603162	4,1	104,35
1.2. Довгострокові фін. інвестиції	10433	0,03	9417	0,03	-1016	0	90,26	9417	0,03	9417	0,03	0	0	100
1.3. Відстрочені податкові активи	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
1.4 Інші НА і довгострокова дебіт. заборгованість	3936611	11,85	3903506	11,1	-33105	-0,76	99,16	3903506	11,1	3896743	11,72	-6763	0,62	99,83
2. Оборотні активи	14980643	45,11	16716651	47,51	1736008	2,4	111,59	16716651	47,51	10896097	32,77	-5820554	-14,74	65,18
2.1. Запаси	3302761	9,95	2057601	5,85	-1245160	-4,1	62,3	2057601	5,85	4061772	12,22	2004171	6,37	197,4
2.2. Дебіторська заборгованість	7695256	23,17	9753029	27,72	2057773	4,55	126,74	9753029	27,72	3227653	9,71	-6525376	-18,01	33,09
2.3. Грошові кошти та їх еквіваленти	188006	0,57	289177	0,82	101171	0,26	153,81	289177	0,82	246158	0,74	-43019	-0,08	85,12
2.4. Витрати майбутніх періодів	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2.5. Інші оборотні активи	85897	0,26	157918	0,45	72021	0,19	183,85	157918	0,45	428986	1,29	271068	0,84	271,65
3. Необоротні активи, утримувані для продажу	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Всього майна	33207519	100	35182434	100	1974915	-	105,95	35182434	100	33249809	100	-1932625	-	94,51

## Продовження таблиці 3.1

Пасив	2018 рік		2019 рік		Відхилення (+,-) в		Темп зрос- тання, %	2019 рік		2020 рік		Відхилення (+,-) в		Темп зрос- тання, %
	Сума, тис. грн.	Питома вага, %	Сума, тис. грн.	Питома вага, %	сумі, тис. грн.	питомій вазі, %		Сума, тис. грн.	Питома вага, %	Сума, тис. грн.	Питома вага, %	сумі, тис. грн.	питомій вазі, %	
1. Власний капітал (1495)	14817706	44,62	9657274	27,45	-5160432	-17,17	65,17	9657274	27,45	2749853	8,27	-6907421	-19,18	28,47
2. Довгострокові зобов'язання і забезпечення (1595)	2467842	7,43	1409281	4,01	-1058561	-3,43	57,11	1409281	4,01	1691619	5,09	282338	1,08	120,03
3. Поточні зобов'язання і забезпечення (1695)	15921971	47,95	24115879	68,55	8193908	20,6	151,46	24115879	68,55	28808607	86,64	4692728	18,1	119,46
3.1. Короткострокові кредити банків (1600)	350000	1,05	0	0	-350000	-1,05	0	0	0	0	0	0	0	--
3.2. Кредиторська заборгованість (1605+...+1650)	14068542	42,37	15801384	44,91	1732842	2,55	112,32	15801384	44,91	16766219	50,43	964835	5,51	106,11
3.3. Інші поточні зобов'язання (1660+...+1690)	1503429	4,53	8314495	23,63	6811066	19,11	553,04	8314495	23,63	12042388	36,22	3727893	12,59	144,84
4. Зобов'язання, пов'язані з НА, утримуваними для продажу, та групами вибуття (1700)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
5. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду (1800)	33207519	100	35182434	100	1974915	0	105,95	35182434	100	33249809	100	-1932625	0	94,51
Всього капіталу (1900)	14817706	44,62	9657274	27,45	-5160432	-17,17	65,17	9657274	27,45	2749853	8,27	-6907421	-19,18	28,47

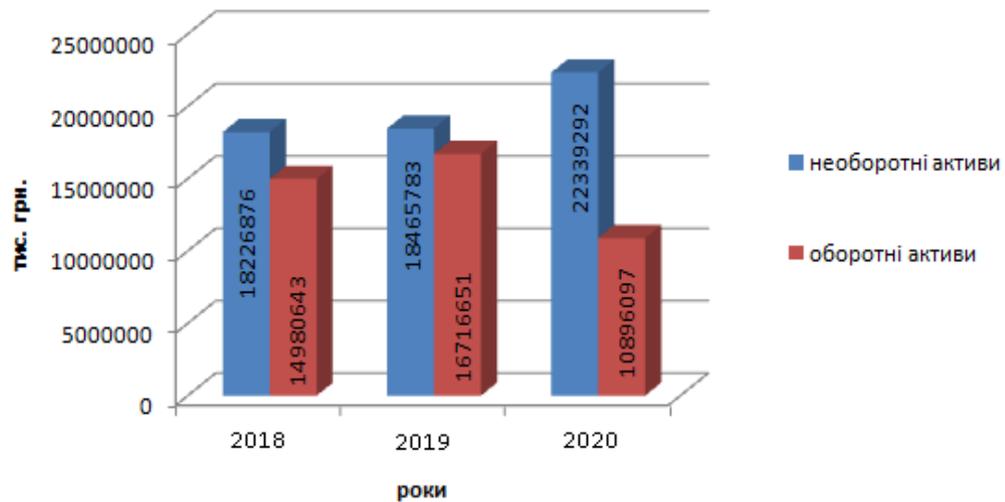


Рис. 3.1. Зміни в структурі активів ПАТ «Укрнафта» за 2018-2020 рр.

Проаналізувавши пасиви підприємства можна зробити такі висновки: кількість власного капіталу зменшилась з 9657274 тис. грн. у 2019 році до 279853 тис. грн. у 2020 році, тобто він зменшився на 6907421 тис. грн.

Протягом аналізованого періоду зростають довгострокові зобов'язання і забезпечення: в 2020 році 120,03%. Це означає, що у підприємства виникла заборгованість внаслідок минулих періодів у розмірі 282338 тис. грн. це є негативним фактором, адже показник зростає починаючи з 2019 року швидкими темпами. Нижче зображено графічну інтерпретацію змін в структурі пасиву ПАТ «Укрнафта» (рис. 3.2).

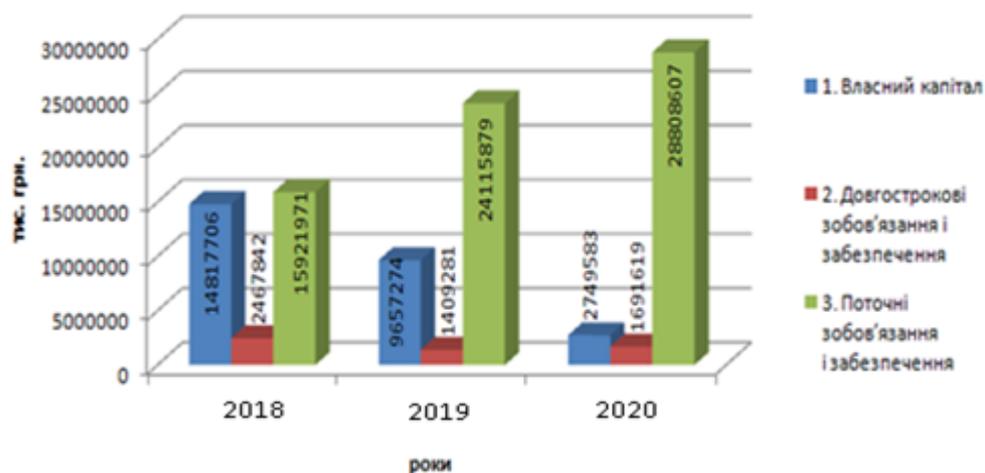


Рис. 3.2. Зміни в структурі пасивів ПАТ «Укрнафта» за 2018-2020 роки

Щодо поточних зобов'язань і забезпечень, то на початку аналізованого періоду спостерігається негативна динаміка до зростання: з 2018 по 2019 рік з темпом росту 151,46% показник зменшився до 24115879 тис. грн., та на кінець аналізованого періоду зріс до 28808607 тис. грн. з темпом росту 120,03%, що свідчить про наявну кредиторську заборгованість, яка зростає, що є негативним фактором.

Отже, провівши аналіз фінансового стану ПАТ «Укрнафта», потрібно зазначити, що відбуваються як позитивні так і негативні зміни в структурі балансу. Найвищими темпами за звітний період зростали інші оборотні активи. Це позитивна тенденція в умовах економічної кризи. Але постає питання, наскільки ефективно використовувались вільні грошові кошти.

Негативним в балансі є те, що високими темпами зростають поточні зобов'язання і забезпечення з 2018 по 2019 рік з темпом росту 151,46% показник зменшився до 24115879 тис. грн., та на кінець аналізованого періоду зріс до 28808607 тис. грн. з темпом росту 120,03%, що свідчить про наявну кредиторську заборгованість, яка зростає, що є негативним фактором, а отже у підприємства з'являються борги, які воно має погашати.

Для оцінки ефективності операційної діяльності підприємства доцільно проаналізувати його ділову активність. Показники ділової активності ПАТ «Укрнафта» за 2018-2020 роки наведені в таблиці 3.2.

Таблиця 3.2

## Коефіцієнти оборотності ПАТ «Укрнафта» за 2018-2020 роки

Показник	2018	2019	2020	Темп зростання, %	
				2019/2018	2020/2019
Коефіцієнт оборотності оборотних активів	2,315	1,815	1,635	78,40	90,11
Коефіцієнт ефективності використання ресурсів	10,495	-34,329	-63,299	-327,09	184,39
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	2,932	2,246	2,217	76,59	98,71
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	2,710	1,926	1,387	71,06	72,00
Тривалість обороту дебіторської заборгованості	123	160	162	130,57	101,30
Тривалість обороту кредиторської заборгованості	133	187	260	140,73	138,89
Коефіцієнт оборотності матеріальних запасів	11,064	10,731	7,379	96,99	68,77
Період обороту власного оборотного капіталу	-4,245	-52,922	-204,590	1246,70	386,59

У 2018 році коефіцієнт оборотності оборотних активів становив 2,315 грн/грн., а у 2019 році зменшився на 21,6% і становив 1,815 грн/грн., що свідчить про неефективну політику управління запасами, грошовими коштами, дебіторською заборгованістю та іншими оборотними активами. У 2020 році цей показник пішов на спад за рахунок зменшення як чистого доходу підприємства так і оборотних активів і становив 1,635 грн/грн. Резервом його підвищення може бути стимулювання збуту та зменшення суми запасів готової продукції, удосконалення технології, скорочення часу обертання оборотних активів шляхом прискорення розрахунків.

Коефіцієнт ефективності використання ресурсів у 2018 році становив 10,47%, у 2019 році знизився на 427,09% порівняно з 2018 роком і становив -34329%, а у 2020 році зменшився на 84,33% порівняно з 2019 роком і становив -63,3%

Разом з цим зменшувався коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості: у 2019 році на 23,41% порівняно з 2018 роком і становив 2,246 грн/грн., а у 2020 році – на 1,25% порівняно з 2019 роком і становив 2,217 грн/грн., що негативно впливає на діяльність підприємства. У даному випадку кількість оборотів даної заборгованості має збільшуватись, а період її обертання зменшуватись, щоб підприємство швидше отримувало кошти від своїх боржників. Але за даними розрахунками період погашення дебіторської заборгованості є дуже високим: у 2018 році – 123 дні, у 2019 році – 160 днів, у 2020 році – 162 дні, та має тенденцію до зростання. Це означає, що на підприємстві можуть виникнути проблеми з вчасним погашенням виставлених ним рахунків, адже період їх погашення значно перевищує за нормативне значення на підприємстві – 40-50 діб.

Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості зменшується, що вказує на можливі проблеми зі швидкістю розрахунків з кредиторами. Цей показник у 2018 році становив 2,710 грн/грн., у 2019 році він зменшився на 28,94% і становив 1,926 грн/грн., а у 2020 році він зменшився на 27,98% порівняно з 2019 роком і становив 1,387 грн/грн. Період погашення кредитор-

ської заборгованості також є дуже високим: у 2018 році – 133 дні, у 2019 році – 187 днів, у 2020 році – 260 дні, та має тенденцію до зростання, що говорить про проблеми із вчасним погашенням заборгованості підприємства.

Негативною тенденцією є зменшення коефіцієнта оборотності товарно-матеріальних запасів по виручці від реалізації через зміну обсягів запасів. У 2018 році цей показник становив 11,064 грн/грн., у 2019 році він зменшився на 3,01% і становив 10,731 грн/грн., а у 2020 році він зменшився на 31,33% порівняно з 2019 роком і становив 7,379 грн/грн. Це може свідчити про зниження попиту на готову продукцію та наявність надлишків неліквідних запасів на підприємстві, які потребують додаткового фінансування.

Період обороту власного капіталу за 2018-2020 роки має від'ємні значення: у 2018 році цей показник становив -4,245 днів, у 2019 році він зменшився на 1146,70% і становив -52,922 дні., а у 2020 році він знизився на 286,59% порівняно з 2019 роком і становив -204,590 днів. Негативні результати даного показника мають місце у зв'язку з від'ємними значеннями власного оборотного капіталу.

Ділову активність підприємства визначають за умови виконання так званого «золотого правила» економіки підприємства:

$$T_{пр} > T_r > T_k > 100 \%, \quad (3.1)$$

де  $T_{пр}$  – темп зростання прибутку до оподаткування, %;  $T_r$  – темп збільшення обсягу реалізації, %;  $T_k$  – темп зростання авансованого капіталу, %.

Виконання першої нерівності золотого правила означає зростання економічного потенціалу підприємства, тобто розширення масштабів його діяльності. Виконання другої нерівності свідчить про те, що порівняно зі збільшенням виробничого потенціалу обсяг реалізації зростає вищими темпами. Виконання третьої нерівності означає, що прибуток зростає переважаючими темпами, що свідчить про відносне зниження витрат як результат дії спрямований на оптимізацію технологічного процесу та взаємодії з контрагентами.

Визначимо ділову активність підприємства за допомогою «золотого правила» за кожен рік. У 2018 році показники мали такі значення:

$$612,82 > 132,18 > 117,58 > 100 \%$$

Тож, у 2018 році виконувалось «золоте правило» ділової активності, що свідчить про високий рівень ділової активності ПАТ «Укрнафта», підвищення його потенціалу та ефективне використання ресурсів підприємства.

У 2019 році складові «золотого правила» мали такі значення:

$$-229,94 < 103,12 < 105,95 > 100 \%$$

У 2019 році підприємство не дотримується умов «золотого правила» ділової активності внаслідок його збиткової діяльності, що свідчить про зниження виробничого потенціалу та неефективного використання наявних ресурсів.

У 2020 році складові «золотого правила» мали такі значення:

$$193,63 > 78,50 < 94,51 < 100 \%$$

У 2020 році ПАТ «Укрнафта» також не дотрималось умов «золотого правила» ділової активності внаслідок того, що авансований капітал перевищує обсяг реалізованої продукції і як наслідок фінансовим результатом є збиток. Це свідчить про низький рівень ділової активності, зниження виробничого потенціалу та неефективне використання ресурсів підприємства.

Одним із важливих показників, що характеризують ділову активність підприємства, є тривалість операційного та фінансового циклу. Операційний цикл – це період часу між оплатою товарів постачальникові і отриманням грошових коштів від клієнта за поставлену продукцію.

Тривалість операційного циклу – один із найважливіших показників, що характеризують ділову активність підприємства. Величина даного показника характеризує, скільки днів необхідно підприємству для закупівлі сировини і виробництва продукції. Чим менша тривалість операційного циклу, тим ефективніша діяльність підприємства, тим вища його ділова активність.

Величиною, яка доповнює показник тривалості операційного циклу, є кількість операційних циклів, що відбуваються на підприємстві за певний пе-

ріод часу (рік, квартал, місяць). Кількість операційних циклів за період розраховується за формулою:

$$K_{oc} = \frac{T}{T_{oc}}, \quad (3.2)$$

де  $T_{oc}$  – кількість операційних циклів за певний період;  $T$  – тривалість аналізованого періоду, дні.

Кількість операційних циклів протягом 2018-2020 років є незмінним – 2. При цьому зростання рівня даного показника є позитивною характеристикою, оскільки збільшується кількість надходжень коштів.

Відобразимо графічно схему тривалості фінансового циклу ПАТ «Укрнафта» за 2018 – 2020 роки (рис. 3.3.). Найкраще значення даного показника за аналізований період підприємство має у 2020 році, а саме -49 днів.

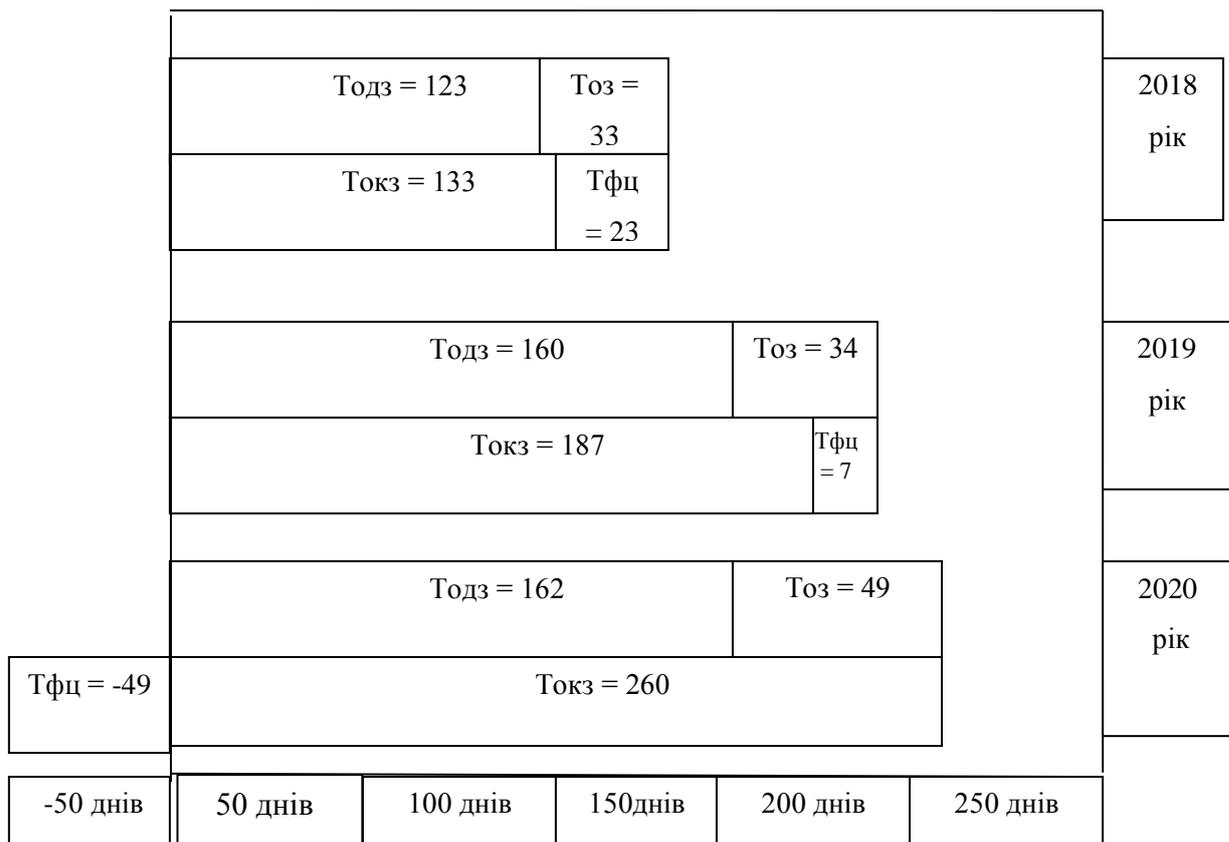


Рис. 3.3. Тривалість фінансового циклу ПАТ «Укрнафта» за 2018-2020 роки

Таблиця 3.3

Періоди обороту поточних активів і зобов'язань ПАТ «Укрнафта» за  
2018-2020 роки

Показник	2018	2019	2020	Темп зростання, %	
				2019/2018	2020/2019
Чистий дохід (виручка) від реалізації, тис. грн	27891932	28761995	22578750	103,12	78,50
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги (ДЗГ), тис. грн.	7312466	9234754	2798667	126,29	30,31
Запаси (З), тис. грн.	3302761	2057601	4061772	62,30	197,40
Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги (КЗТ), тис. грн.	6985459	2420866	387900	34,66	16,02
Період обороту, дні:					
дебіторської заборгованості	123	160	162	130,08	101,25
запасів	33	34	49	103,03	144,12
кредиторської заборгованості	133	187	260	140,60	139,04
Фінансовий цикл (п. 2 + п. 3 - п. 4)	23	7	-49	30,43	-700,00

Період обороту дебіторської заборгованості є дуже високим: у 2018 році – 123 дні, у 2019 році – 160 днів, у 2020 році – 162 дні, та має тенденцію до зростання: у 2019 році на 30,08%, а у 2020 році – на 1,25%. Це означає, що на підприємстві можуть виникнути проблеми з вчасним погашенням виставлених ним рахунків. Період обороту запасів у 2018 році становить 33 дні, у 2019 році він збільшився на 3,03% і становив 34 дні, у 2020 році він збільшився на 44,12% і становив 49 днів. Період обороту кредиторської заборгованості є дуже високим: у 2018 році – 133 дні, у 2019 році – 187 днів, у 2020 році – 260 дні, та має тенденцію до зростання: у 2019 році на 40,60%, а у 2020 році – на 39,04%, що говорить про проблеми із вчасним погашенням заборгованості підприємства.

Фінансовий цикл підприємства у 2018 році становив 23 дні, у 2019 році він зменшився на 69,57% і становив 7 днів, а у 2020 році він зменшився на 800% і мав від'ємне значення – -49 днів.

Отже, в цілому ділова активність підприємства погіршується протягом 2018-2020 рр, в тому числі у зв'язку з пандемією, тому для забезпечення прибуткової операційної діяльності підприємству потрібно переглянути політику щодо дебіторів.

### 3.2. Аналіз складу, структури та динаміки доходів і витрат підприємства

Узагальнюючим фінансовим показником діяльності підприємства є його прибуток, який формується як фінансовий результат за всіма видами його діяльності: операційній, інвестиційній, фінансовій. Операції формування та розподілу прибутку підприємства відображаються у звіті про фінансові результати підприємства (форма №2).

Динаміку проведення операцій формування і розподілу прибутку підприємства проаналізуємо у таблиці 3.4.

Таблиця 3.4

Аналіз формування та розподілу прибутку підприємства, тис. грн.

№ з/п	Показник	2018 рік	2019 рік	2020 рік	Абс. відх.	Абс. відх.
1	2	5	6	7	8	9
1	Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	27891932	28761995	22578750	870063	-6183245
2	Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	14123321	11670171	12057428	-2453150	387257
3	Валовий прибуток	13768611	17091824	10521322	3323213	-6570502
4	Інші операційні доходи	2718845	223109	147491	-2495736	-75618
5	Сумарні операційні доходи	30610777	28985104	22726241	-1625673	-6258863
6	Адміністративні витрати	526131	586476	737731	60345	151255
7	Витрати на збут	1016937	950909	1291999	-66028	341090
8	Інші операційні витрати	11953100	19291239	23337173	7338139	4045934
9	Сумарні операційні витрати	27619489	32498795	37424331	4879306	4925536
10	Прибуток від операційної діяльності	2991288	-3513691	-	-6504979	-
11	Дохід від інвестиційної та фінансової діяльності	516266	2970217	3068660	2453951	98443
12	Витрати від інвестиційної і фінансової діяльності	833746	5604780	275302	4771034	-5329478
13	Прибуток від звичайної діяльності до оподаткування	2673808	-6148254	-	-8822062	-5756478
14	Витрати з податку на прибуток	-1409182	707525	3165429	2116707	2457904
15	Чистий фінансовий результат: прибуток	1264626	-5440729	-8739303	-6705355	-3298574
16	Інший сукупний дохід після оподаткування	-388853	1677112	1619874	2065965	-57238
17	Сукупний дохід	875773	-3763617	-7119429	-4639390	-3355812

Згідно таблиці 3.4, сукупний дохід в 2020 році збільшився в порівнянні з 2019 на 710070 тис. грн., та становить 875773 тис. грн. В основному прибуток збільшився за рахунок зростання валового прибутку з 9334665 тис. грн. у 2018 році до 13768611 тис. грн., у 2020 році, який в свою чергу зріс через збільшення чистого доходу від реалізації продукції з 20683363 тис. грн. до 27891932 тис. грн.

Також прибуток 2018 року зріс завдяки збільшенню сумарного операційного доходу на 9134150 тис. грн. в порівнянні з 2019 роком, та іншого операційного доходу з темпом росту 724,45% та значеннями протягом аналізованого періоду: в 2018 – 128008 тис. грн., в 2019 – 375296 тис. грн. та в 2020 – 2718845 тис. грн.

Етапи формування прибутку ПАТ «Укрнафта» зображені на рис. 3.4.



Рис. 3.4. Етапи формування прибутку ПАТ «Укрнафта» у 2018-2020 рр.

Таблиця 3.5

Аналіз складу, структури та динаміки доходів підприємства, тис. грн.

Показник	Рядок Ф№2	2018 рік		2019 рік		Відхилення в:		2019 рік		2020 рік		Відхилення в:	
		Сума, тис. грн	Пито- ма вага, %	Сума, тис. грн	Пито- ма вага, %	сумі, тис. грн	пито- мій вазі, %	Сума, тис. грн	Пито- ма вага, %	Сума, тис. грн	Пито- ма вага, %	сумі, тис. грн	пито- мій вазі, %
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
Чистий дохід від реалізації (товарів, робіт, послуг)	2000	27891932	91,0	28761995	84,6	870063	103,12	28761995	84,59	22578750	81,3	-6183245	78,5
Інші операційні доходи	2120	2718845	8,9	223109	0,7	- 2495736	8,21	223109	0,66	147491	0,5	-75618	66,1
Дохід від участі в капіталі	2200	64635	0,2	48897	0,1	-	-	48897	0,14	0	0,0	-	-
Інші фінансові доходи	2220	451631	1,5	1377164	4,1	925533	304,93	1377164	4,05	2875784	10,4	1498620	208,8
Інші доходи	2240	0	0,0	1544156	4,5	1544156	-	1544156	4,54	192876	0,7	-1351280	12,5
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	-474211	-1,5	2045259	6,0	2519470	-431,30	2045259	6,02	1975456	7,1	-69803	96,6
Сукупний дохід	2465	30652832	100,0	34000580	100,0	3347748	110,92	34000580	100,00	27770357	100,0	-6230223	81,7

Таблиця 3.6

Аналіз складу, структури та динаміки витрат підприємства, тис. грн.

Показник	Рядок Ф№2	2018		2019		Відхилення в:		2019		2020		Відхилення в:	
		Сума, тис. грн	Пито- ма вага, %	Сума, тис. грн	Пито- ма вага, %	сумі, тис. грн	пито- мій вазі, %	Сума, тис. грн	Пито- ма вага, %	Сума, тис. грн	Пито- ма вага, %	сумі, тис. грн	пито- мій вазі, %
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
Собівартість реалізованої продукції	2050	14123321	47,2	11670171	30,9	-	82,63	11670171	30,9	12057428	34,6	387257	103,32
Адміністративні витрати	2130	526131	1,8	586476	1,6	60345	111,47	586476	1,6	737731	2,1	151255	125,79
Витрати на збут	2150	1016937	3,4	950909	2,5	-66028	93,51	950909	2,5	1291999	3,7	341090	-
Інші операційні витрати	2180	11953100	39,9	19291239	51,1	7338139	161,39	19291239	51,1	23337173	66,9	4045934	120,97
Фінансові витрати	2250	833746	2,8	5604780	14,8	4771034	672,24	5604780	14,8	275302	0,8	-5329478	4,91
Витрати від участі в капіталі	2255	0	0	0	0	0	-	0	0	0	0	0	-
Інші витрати	2270	0	0	0	0	0	-	0	0	0	0	0	-
Витрати з податку на прибуток	2300	1409182	4,7	-707525	-1,9	-	-50,21	-707525	-1,9	-3165429	-9,1	-2457904	447,39
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	85358	0,3	368147	1	282789	-	368147	1	355582	1	-12565	-
Сукупні витрати		29947775	100	37764197	100	7816422	-	37764197	100	34889786	100	-2874411	-

Таблиця 3.7

Аналіз динаміки показників дослідження доходів і витрат підприємства, тис. грн.

Показник	2018 рік, тис. грн	2019 рік, тис. грн	Відхилення (+, -), тис.грн.	Темп ро- сту, %	2019 рік, тис. грн	2020 рік, тис. грн	Відхилення (+, -), тис.грн.	Темп ро- сту, %
1. Доходи	30652832	34000580	3347748	110,92	34000580	27770357	-6230223	81,68
2. Витрати	29947775	37764197	7816422	126,1	37764197	34889786	-2874411	92,39
3. Прибуток (збиток) від зви- чайної діяльності (п.1 - п.2)	705057	-3763617	-4468674	-533,8	-3763617	-7119429	-3355812	189,16
4. Середньорічна вартість ак- тивів	453196	447591	-5605	98,76	447591	424601,5	-22989,5	94,86
5. Чистий дохід від реалізації (товарів, робіт, послуг)	236026	149296	-86730	63,25	149296	251676	102380	168,58
6. Рентабельність активів, % (п.3 : п.4)	155,57	-840,86	-996,44	-540,49	-840,86	0	840,86	0
7. Рентабельність продаж, % (п.3 : п.5)	298,72	-2520,91	-2819,63	-843,9	-2520,9	0	2520,91	0
8. Рентабельність витрат, % (п.3 : п.2)	2,35	-9,97	-12,32	-423,32	-9,96	0	9,97	0
9. Виручка від реалізації в 1 грн. доходів (п.5 : п.1)	0,01	0	0	57,03	0,004	0,01	0	206,39
10. Доходи на 1 грн. активів (п.1 : п.4)	67,64	75,96	8,33	112,31	75,96	65,4	-10,56	86,1
11. Доходи на 1 грн. витрат (п.1 : п.2)	1,02	0,9	-0,12	87,96	0,903	0,8	-0,1	88,41

В структурі доходів протягом всього аналізованого періоду переважає чистий дохід від реалізації продукції, який складає 97,6% (20683363 тис. грн.) в 2018 році, 94,03% (21101331 тис. грн.) в 2019 році, та 91,01% (27891932 тис. грн.) в 2020 році. Незважаючи на зменшення в структурі цього показника його значення та взагалом сукупний дохід підприємства зростає, отже воно добре реалізовує свою продукцію та має додаткові джерела доходу.

У структурі витрат підприємства протягом всього аналізованого періоду переважає собівартість реалізованої продукції, яка складає 57,8% (11348698 тис. грн.) в 2018 році, 77,2% (11109229 тис. грн.) в 2019 році, та 47,4% (14123321 тис. грн.) в 2020 році. Отже підприємство стало витратити більше грошей для виготовлення продукції.

Розглянувши показники ділової активності ПАТ «Укрнафта», можемо зробити такий висновок. Ділова активність підприємства занепадає. Це пов'язано переважно зі збільшенням дебіторської заборгованості, кредиторської заборгованості та довгострокових зобов'язань. Позитивним для підприємства є зростання фінансового циклу, що дозволить підприємству більш тривалий час використовувати позичені засоби.

У структурі доходів протягом всього аналізованого періоду переважає чистий дохід від реалізації продукції, який складає 97,6% (20683363 тис. грн.) в 2018 році, 94,03% (21101331 тис. грн.) в 2019 році, та 91,01% (27891932 тис. грн.) в 2020 році. Незважаючи на зменшення в структурі цього показника його значення та взагалом сукупний дохід підприємства зростає, отже воно добре реалізовує свою продукцію та має додаткові джерела доходу.

У структурі витрат підприємства протягом всього аналізованого періоду переважає собівартість реалізованої продукції, яка складає 57,8% (11348698 тис. грн.) в 2018 році, 77,2% (11109229 тис. грн.) в 2019 році, та 47,4% (14123321 тис. грн.) в 2020 році. Отже підприємство стало витратити більше грошей для виготовлення продукції. Також 2019 року в високого темпу зростання набувають фінансові витрати (587% приросту), які займають в структурі 8,8% та мають значення 1016699 тис. грн.

За весь аналізований період як дохід так і витрати зростають. Але через високий темп збільшення собівартості продукції та інших витрат в 2018 році підприємство зменшує прибуток. Таку ситуацію можна пояснити економічною кризою 2008-2020 років в Україні та зменшенням конкурентоспроможності виробленої продукції на ринку.

### **3.3. Факторний аналіз прибутку від операційної діяльності підприємства**

Прибуток відображає загальний фінансовий результат виробничо-господарської діяльності підприємства. Найважливіша складова загальної величини прибутку – це прибуток від реалізації продукції, величина якого формується під впливом таких показників-факторів: структура продукції; відпускні ціни на сировину, матеріали, паливо, тарифи на енергію і перевезення; рівень витрат матеріальних і трудових ресурсів і т.д.

Найважливішими умовами зростання прибутку від реалізації продукції є збільшення обсягу, забезпечення ритмічності виробництва і відвантаження, зниження собівартості, підвищення якості і конкурентоспроможності продукції тощо [62].

Прийняття організаційно-технічних і господарсько-управлінських рішень потребує визначення факторів, що впливають на обсяг отриманого підприємством прибутку та їх кількісну оцінку. Для цього слід дослідити вплив на зміну валового прибутку у звітному році порівняно з базовим факторів зростання.

Вихідні дані для факторного аналізу валового прибутку відобразимо у таблиці 3.8 та 3.9, відповідно порівнявши 2018 з 2019 та 2019 з 2020 роки.

Факторний аналіз валового прибутку підприємства варто розпочати з розрахунку загальних змін у його валовому прибутку.

$$\Delta \text{ВП} = \text{ВП1} - \text{ВП0} \quad (3.3)$$

$$\Delta ВП = 16221761 - 289595884 = 1583087 \text{ (тис. грн.)}$$

Основні формули, які використовують для визначення впливу вищезазначених факторів, мають такий вигляд:

Таблиця 3.8

Вихідні дані для аналізу прибутку 2018 та 2019 років, тис. грн.

Показник	Рядок Ф№2	Базовий рік (0)	Базовий рік, перерахований на реалізацію звітного року (1,0)	Звітний рік(1)
А	Б	1	2	3
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	28761995	299596086	27891932
Собівартість реалізованої продукції	2050	14123321	10000202,33	11670171
Валовий прибуток	2090	14638674	289595884	16221761

1. Розрахунок впливу на прибуток зміни відпускних цін на реалізацію продукції здійснюється за формулою:

$$\Delta ВП1 = ВП1 - ВП1,0 \quad (3.4)$$

Для розрахунку показників, наведених у колонці 2 таблиці 3.8, треба знати ціну одиниці продукції та обсяги виробництва підприємства за базовий і звітний періоди. Цю інформацію можна отримати безпосередньо на підприємстві або в результаті маркетингового дослідження відповідного ринку товарів, робіт та послуг.

2. Розрахунок впливу на прибуток змін в обсязі продукції під час оцінювання за базовою собівартістю має такий вигляд:

$$\Delta ВП2 = ВП0 * (К1 - 1) \quad (3.5)$$

$$К1 = C1,0/C0 \quad (3.6)$$

3. Розрахунок впливу на прибуток змін в обсязі продукції, що зумовлені змінами в структурі:

$$\Delta ВПЗ = ВП0 * (К2 - К1) \quad (3.7)$$

$$К2 = ЧД1,0/ЧД0 \quad (3.8)$$

4. Розрахунок впливу на прибуток економії від зниження собівартості продукції:

$$\Delta ВП4 = С1,0 - С1 \quad (3.9)$$

5. Розрахунок впливу на прибуток зміни собівартості продукції за рахунок структурних зрушень в обсязі продукції:

$$\Delta ВП5 = С0*К2 - С1,0 \quad (3.10)$$

Розрахунок загального впливу факторів на валовий прибуток (резерву зростання валового прибутку) здійснюється за формулою:

$$\Delta ВП = ВП1 + \dots + ВП5 \quad (3.11)$$

Узагальнення результатів факторного аналізу відображено у таблиці 3.9.

Таблиця 3.9

Результати факторного аналізу валового прибутку підприємства за 2018 та 2019 роки, тис. грн.

Назва фактора	Сума впливу
1. Зміни цін на продукцію	-271704154
2. Зміни обсягу виробництва і реалізації	-4273569,23
3. Зміни структури продукції	142116996,6
4. Зміни рівня витрат	-1669968,67
5. Зміни структури витрат	137113782,4
Резерв зростання валового прибутку	1583087

Вихідні дані для факторного аналізу прибутку за 2019 та 2020 роки відображені в таблиці 3.10.

Таблиця 3.10

Вихідні дані для аналізу прибутку 2019 та 2020 років, тис. грн.

Показник	Рядок Ф№2	Базовий рік (0)	Базовий рік, перерахований на реалізацію звітного року (1,0)	Звітний рік (1)
А	Б	1	2	3
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції	2000	22578750	382937911	28761995
Собівартість реалізованої продукції	2050	12057428	8279159,04	11670171
Валовий прибуток	2090	10521322	374658752	17091824

Узагальнення результатів факторного аналізу відображено у таблиці 3.11.

Таблиця 3.11

Результати факторного аналізу валового прибутку підприємства за 2019 та 2020 роки, тис. грн.

Назва фактора	Сума впливу
1. Зміни цін на продукцію	-354175916
2. Зміни обсягу виробництва і реалізації	-3296920,73
3. Зміни структури продукції	171218296,7
4. Зміни рівня витрат	-3391011,96
5. Зміни структури витрат	196216053,9
Резерв зростання валового прибутку (1+2+3+4)	6570502

При здійсненні факторного аналізу прибутку підприємства необхідним є виділення й вартісна оцінка факторів першого та другого рівнів його можна здійснити за допомогою таблиці 3.12. Так, прибуток ПАТ «Укрнафта» в період з 2018 по 2019 рік зменшився на 1387992 тис. грн., та склав 165703 тис. грн. В даному періоді він зменшився через підвищення витрат від операційної діяльності, а саме зросли у вартості інші операційні витрати підприємства з 6500569 тис грн. у 2018 році до 11953100 тис. грн. у 2020 році.

Таблиця 3.12

Факторний аналіз прибутку від звичайної діяльності до оподаткування за факторами I та II рівнів, тис. грн.

Назва фактора	Рядок	2018 рік	2019 рік	2020 рік	Величина впливу	
					Абсол. відхил.	
					(2019-2018)	(2020-2019)
1. Фінансовий результат від операційної діяльності	р.2190 (2195)	2991288	-3513691	-14698090	-6504979	-11184399
- Прибуток валовий	2090	13768611	17091824	10521322	3323213	-6570502
- Інші операційні доходи	2105+...+2120	2718845	223109	147491	-2495736	-75618
- Витрати адміністративні	2130	526131	586476	737731	60345	151255
- Витрати на збут	2150	1016937	950909	1291999	-66028	341090
- Інші операційні витрати	2180	11953100	19291239	23337173	7338139	4045934
2. Фінансовий результат від фінансової діяльності	р.2220+р.2200	-317480	-4178719	2600482	-3861239	6779201
- Доходи інші фінансові	2220	451631	1377164	2875784	925533	1498620
- Витрати фінансові	2250	833746	5604780	275302	4771034	-5329478
- Дохід від участі в капіталі	2200	64635	48897	0	-15738	-48897
- Втрати від участі в капіталі	2255	0	0	0	0	0
3. Фінансовий результат від іншої звичайної діяльності	р.2240-р.2270	0	1544156	192876	1544156	-1351280
- Доходи інші	2240	0	1544156	192876	1544156	-1351280
- Витрати інші	2270	0	0	0	0	0
4. Фінансовий результат до оподаткування	п.1+п.2+п.3= р.2290	2673808	-6148254	-11904732	-8822062	-5756478
- Прибуток операційний	п. 1	2991288	-3513691	-14698090	-6504979	-11184399
- Прибуток фінансовий	п. 2	-317480	-4178719	2600482	-3861239	6779201
- Прибуток інший звичайний	п. 3	0	1544156	192876	1544156	-1351280
5. Чистий фінансовий результат	п.4-р.2300+р.2305	4082990	-6855779	-15070161	-10938769	-8214382
- Прибуток до оподаткування	п. 4	2673808	-6148254	-11904732	-8822062	-5756478
- Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	-1409182	707525	3165429	2116707	2457904
- Приб. від припиненої діял. після оподаткування	2305	0	0	0	0	0
6. Сукупний дохід	р.2350+р.2460	790415	-3395470	-6763847	-4185885	-3368377
- Чистий прибуток	2350	1264626	-5440729	-8739303	-6705355	-3298574
- Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	-474211	2045259	1975456	2519470	-69803

У 2020 році прибуток аналізованого підприємства зріс на 710070 тис. грн. та набув позитивного значення. Така ситуація склалась через підвищення валового прибутку до позначки 13768611 тис. грн. та інших операційних доходів, які зросли на 2343549 тис. грн. і становлять 2718845 тис. грн. у звітному періоді.

У випадку, якщо на підприємстві є аналітичні дані бухгалтерського обліку за видами продукції, що реалізується, або за товарними групами, то в рамках внутрішнього фінансового аналізу необхідно вивчити вплив зміни обсягу реалізації за градаціями на величину прибутку. Такий фінансовий аналіз дозволить зробити коректування в ринковій стратегії підприємства.

На прибуток від реалізації продукції на видобувному підприємстві впливають в декілька основних факторів, серед яких: зміна обсягу видобувних робіт, що виконується власними силами організації та зміна виробничих витрат на одиницю робіт. Перший фактор залежить від чисельності робітників, зайнятих на виробництві та їх продуктивності праці.

Отже, підприємству необхідно зосередити свою увагу на пошуку, оцінці та порівнянні запропонованих варіантів додаткового залучення фінансових ресурсів з метою забезпечення реалізації зростання обсягів прибутковості ПАТ «Укрнафта».

### **Висновки до розділу 3**

Глибокі перетворення, що відбуваються в економіці, сприяють максимальній мобілізації внутрішніх резервів. Для ефективного функціонування суб'єктів господарювання в умовах ринкових відносин найбільше значення має виявлення резервів збільшення об'єму продукції, зниження собівартості, росту прибутку.

ПАТ «Укрнафта» – одна з найбільших нафтогазовидобувних компаній України. Частка товариства у загальному видобутку нафти з газовим конден-

сатом в Україні в 2018 році складає 69,2%, частка у загальному видобутку газу – 8,6%.

Розглянувши активи підприємства, потрібно сказати, що загальна сума майна за весь аналізований період збільшилась на 4966092 тис грн., зокрема, за 2019 рік їх сума зменшилась на 4331975 тис.грн., та за 2020 рік зросла і наразі становить 33207519 тис. грн.. Це означає, що підприємство відновлює своє місце на ринку, зміцнює економічний потенціал. В структурі власного капіталу до 2018 року переважав інвестований капітал, в питомій вазі якого переважає капітал в дооцінках зі значеннями 82,49%, 79,65% та 91,30% за аналізований період.

У структурі доходів протягом всього аналізованого періоду переважає чистий дохід від реалізації продукції, який складає 97,6% (20683363 тис. грн.) в 2018 році, 94,03% (21101331 тис. грн.) в 2019 році, та 91,01% (27891932 тис. грн.) в 2020 році.

У структурі витрат підприємства протягом всього аналізованого періоду переважає собівартість реалізованої продукції, яка складає 57,8% (11348698 тис. грн.) в 2018 році, 77,2% (11109229 тис. грн.) в 2019 році, та 47,4% (14123321 тис. грн.) в 2020 році. Отже підприємство стало витратити більше грошей для виготовлення продукції.

За весь аналізований період як дохід так і витрати зростають. Але через високий темп збільшення собівартості продукції та інших витрат в 2018 році підприємство зменшує прибуток. Таку ситуацію можна пояснити економічною кризою 2008-2020 років в Україні та зменшенням конкурентоспроможності виробленої продукції на ринку.

Отже, для максимізації операційного прибутку потрібно спиратися на комплексний техніко-економічний аналіз роботи підприємства: вивчення техніко-економічних показників роботи підприємства й організаційного рівня виробництва, використання виробничих потужностей і основних фондів, сировини і матеріалів, робочої сили, господарських зв'язків тощо.

## РОЗДІЛ 4

### НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ПРОЦЕСАМИ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ВІД ОПЕРАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПАТ «УКРНАФТА»

#### 4.1. Операційний аналіз беззбитковості ПАТ «Укрнафта»

Методика формування результатів діяльності підприємство з метою управління ними, насамперед, залежить від вибору системи обліку та калькулювання витрат підприємственого об'єднання. З позиції здійснення ефективної управлінської діяльності для підприємства доцільно використовувати систему «директ-костинг», тому розглянемо більш детально її особливості.

У сучасних умовах розвитку ринкової економіки система «директ-костинг» використовується на багатьох вітчизняних підприємствах для прийняття раціональних управлінських рішень, проведення аналізу економічної та виробничої діяльності суб'єкта господарювання, обґрунтування певних оперативних та стратегічних рішень.

Ця система являє собою систему управлінського обліку, засновану на класифікації витрат на постійні (періодичні) і змінні (які розраховуються на одиницю готової продукції), що включає облік і аналіз витрат по їхніх видах, місцях виникнення й носіях, а також облік фінансових результатів діяльності й прийняття оперативних управлінських рішень. При цьому витрати поділяються на постійні й змінні залежно від зміни обсягу виробництва.

Одним із ключових показників системи «директ-костинг» є маржинальний дохід (або сума покриття), що представляє собою різницю між ви- торгом від реалізації й змінними витратами.

Найважливішою особливістю системи «директ-костинг» є те, що собівартість продукції (робіт, послуг) ураховується й планується тільки в частині змінних витрат.

У системі «директ-костинг» по змінних витратах оцінюються й залишки готової продукції на складі, і незавершене виробництво на кінець періоду. При цьому обмеження виробничої собівартості лише змінними витратами дозволяє спростити планування, облік і контроль за рахунок різкого зменшення числа калькуляційних статей витрат: собівартість становиться більш доступною для огляду, а окремі витрати – краще контрольованими.

Необхідно звернути увагу на низку припущень, які покладені в основу цього аналізу і обмежують сферу його застосування. Це такі припущення:

- ціна реалізації продукції не залежить від обсягу її продажу;
- всі витрати учасників підприємницького підприємства слід розглядати як змінні або як постійні;
- протягом періоду, що аналізується, поведінку витрат та доходів можна описати лінійною функцією (змінні витрати прямо залежать від обсягів діяльності підприємства, а постійні витрати залишаються незмінними);
- єдиним чинником, що впливає на витрати та доходи, є обсяг продажу;
- обсяги виробництва та продажу однакові;
- підприємство виготовляє і реалізує стабільну номенклатуру випуску.

Зв'язок між витратами, обсягом діяльності та прибутком підприємницького підприємства можна відобразити за допомогою розрахунку певних показників:

- обсягу реалізації для отримання запланованої величини операційного прибутку;
- визначення величини прибутку у разі запланованого обсягу реалізації;
- визнання рівня ціни для отримання запланованого фінансового результату;
- визнання точки беззбитковості;
- визнання запасу міцності.

Традиційні формули для розрахунку вище перерахованих показників представлені в табл. 4.1 [51].

Таблиця 4.1

## Формули для розрахунку показників для проведення директ-костингу

Назва показника	Формула	Зміст умовних позначень
Обсяг реалізації для отримання запланованої величини операційного прибутку	$OR_{од} = OR_{грн} / ЦП$ $OR_{грн} = (ПВ + ЗП) / (ЦП - Звод/ЦП)$	OR <sub>од</sub> – обсяг реалізації в одиницях; OR <sub>грн</sub> – обсяг реалізації в грн.; ЦП – ціна продажу одиниці продукції; ЗП – запланований прибуток; Звод – змінні витрати на одиницю
Величина прибутку у разі запланованого обсягу реалізації	$ОП = ДЗОП * Км.д. - ПВ$ $Км.д. = МД / ОР_{грн}$	ОП – операційний прибуток; ДЗОП – дохід від запланованого обсягу продаж; Км.д. – коефіцієнт маржинального доходу; МД – маржинальний дохід
Рівень ціни для отримання запланованого результату	$Цп. = ((ПВ + ЗП) / OR_{од}) + Звод$	Цп – ціна, необхідна для одержання запланованого прибутку
Точка беззбитковості	$ТБЗ_{од} = ПВ / ЦП - Звод$	ТБЗ <sub>од.</sub> – точка беззбитковості в натуральному виразі
Запас міцності	$ЗМ = OR_{од} - ТБЗ_{од}$	ЗМ – запас міцності

Для здійснення ефективної управлінської діяльності підприємницького підприємство виникає необхідність розрахунку для кожного його учасника оптимального рівня витрат на управління, які впливають на кінцевий результат діяльності. У зв'язку з цим вищенаведені показники аналізу «витрати-обсяг-прибуток» потребують подальшого вдосконалення.

Одним з головних розрахункових показників, за допомогою якого визначається обсяг реалізації продукції (робіт, послуг) кожного учасника підприємницького процесу, який забезпечує компенсацію всіх витрат суб'єкта господарювання, є точка беззбитковості.

Різниця між фактичним обсягом реалізації та точкою беззбитковості створює запас міцності суб'єкта господарювання, розрахунок якого здійснюється за традиційною формулою (табл. 4.1).

Вирішення поставлених задач перед підприємством у напрямку економічного розвитку потребує певних джерел фінансування. Одним з дешевих джерел фінансування є прибуток суб'єкта господарювання. Тому кожному учаснику підприємницького підприємство доцільно визначати необхідні об-

сяги реалізації продукції (робіт, послуг) для отримання необхідного розміру прибутку.

Прийняття управлінського рішення щодо зміни обсягів реалізації окремого учасника підприємницького підприємство приводить до зростання або зниження операційного прибутку (ОП), який можливо розраховувати за формулою (4):

$$\text{ОП} = \text{ДЗОП} \times \text{К м.д.} - \text{ПВ} - \text{ВУ}, \quad (4.1)$$

де ОП – операційний прибуток, ДЗОП – дохід від запланованого обсягу продаж, К м.д. – коефіцієнт маржинального доходу, ПВ – постійні витрати, ВУ – витрати на управлінську діяльність.

Коефіцієнт маржинального доходу при цьому розраховується за традиційною формулою (табл. 4.1). Таким чином, саме система «директ-костинг» забезпечить формування необхідної інформації про доходи та витрати учасників підприємницького підприємство задля прийняття управлінських рішень, які забезпечать виконання поставлених завдань.

Розглянувши теоретичні аспекти резервів підвищення прибутковості, перейдемо до аналізу формування операційного прибутку ПАТ «Укрнафта», розпочавши його з визначення порогу рентабельності і точки беззбитковості, що дає нам можливість виявлення і подальших рекомендацій щодо резервів збільшення прибутку саме на ПАТ «Укрнафта».

Поріг рентабельності підприємства розраховується аналітичним та графічним способом. Для розрахунку порогу рентабельності підприємства, як вже зазначалося необхідно провести групування сумарних операційних витрат на постійні та змінні. Спочатку необхідно визначити сумарні операційні витрати підприємства використовуючи наступну формулу:

$$\text{СОВ} = \text{С} + \text{АВ} + \text{ВЗ} + \text{ІОВ}, \quad (4.2)$$

де COB – сумарні операційні витрати підприємства; С – собівартість; АВ – адміністративні витрати; ВЗ – витрати на збут; IOB – інші операційні витрати.

Визначаємо сумарні операційні витрати ПАТ «Укрнафта» за 2018 рік  
COB = 27619489 тис. грн.

Визначаємо сумарні операційні витрати ПАТ «Укрнафта» за 2019 рік  
COB = 32498795 тис. грн.

Визначаємо сумарні операційні витрати ПАТ «Укрнафта» за 2020 рік  
COB = 37424331 тис. грн.

Таким чином, сумарні операційні витрати підприємства протягом досліджуваного періоду поступово зростають з показника в 27619489 тис.грн. в 2018 році до 37424331 тис. грн. в 2019 році.

Розглянемо структуру операційних витрат підприємства за елементами. Розрахунок представимо в таблиці 4.2.

Таблиця 4.2

Розподіл операційних витрат ПАТ «Укрнафта» за елементами за 2018-2020 рр.

Стаття витрат	Витрати на виготовлену продукцію, тис.грн.			Значення, %			Витрати на реалізовану продукцію, тис.грн.		
	Роки								
	2018	2019	2020	2018	2019	2020	2018	2019	2020
Матеріальні витрати	1227902	2054606	1353620	0,08	0,08	0,04	2009940	2491202	1663801
Зарплата персоналу	1516577	1957917	2068984	0,09	0,07	0,07	2482469	2373967	2543091
Відрахування на соціальні заходи	515898	640631	421626	0,03	0,02	0,01	844467	776762	518241
Амортизація	1569490	1306651	1336976	0,09	0,05	0,04	2569081	1584309	1643343
Інші витрати	12043290	20843405	25266124	0,71	0,78	0,83	19713532	25272553	31055852
Разом	16873157	26803210	30447330	1	1	1	27619489	32498795	37424331

Таким чином, у структурі операційних витрат підприємства переважну частку займають інші витрати, питома вага яких складає від 25% в 2018 році до 71,38% в 2018, що в абсолютному значенні становить 12043290 тис. грн.. та 125266124 тис.грн. на виготовлену продукцію та 19713532 тис. грн. в 2018 р. та відповідно в 2020 р. 31055852 тис.грн. – на реалізовану.

На оплату праці направляється до 20,99% витрат, в абсолютному значенні становить 1516577 тис.грн. на виготовлену продукцію та 2482469 тис.грн. на реалізовану в 2018 році, надалі частка витрат поступово знижується. 9,30% витрат спрямовується на амортизаційні відрахування в 2018 році, що свідчить про зношеність обладнання, проте, порівнюючи з даним показником в 2018 році – 32%, то варто зазначити про стрімке скорочення і нижчу зношеність основних засобів.

Матеріальні витрати становлять 17%, 8% та 7,28% за звітний період операційних витрат в, а найменша частка припадає на витрати на соціальні заходи – 6% - 3,06%.

З урахуванням структури елементів витрат представленої в таблиці 4.2 можемо визначити склад фіксованих і змінних витрат підприємства, результати представимо в таблиці 4.3.

Таблиця 4.3

Обсяги та структура фіксованих і змінних витрат ПАТ «Укрнафта» в 2018-2020 рр.

№	Постійні витрати	Значення			Змінні витрати	Значення		
		Роки						
		2018	2019	2020		2018	2019	2020
1	Амортизація	2569081	1584309	1643343	Матеріальні витрати	2009940	2491202	1663801
2	Зарплата управлінського персоналу	819214	830888	890081	Зарплата виробничого персоналу	1663254	1543078	1653009
3	Відрахування на соц. заходи управлінського персоналу	278674	271866	181384	Відрахування на соц. заходи виробничого персоналу	565793	504895	336857
4	Інші постійні витрати	15376555	18954414	23291889	Інші змінні витрати	4336977	6318138	7763963
5	Разом	19043525	21641479	26006699	Разом	8575964	10857315	11417631

Таким чином, з сумарних операційних витрат 31,05% - 39,76% припадає на змінні, що в грошовому вираженні становить в 2018 році 8575964 тис.грн, в 2019 – 10857315 тис. грн. та в 2020 році показник становить 11417631 тис. грн., а 60,23% - 68,95% - на постійні, 19043525 тис. грн в

2018 р., 21641479 тис. грн. в 2019 та 26006699 тис. грн. в 2020 р. відповідно. Така значна частка постійних витрат зумовлена великою сумою інших постійних відрахувань що становить приблизно 80,74% постійних витрат.

У структурі змінних витрат переважна частка, а саме 50,57%, припадає на інші змінні витрати та на матеріальні витрати – до 23,44% відповідно. Тобто постійні витрати перевищують змінні, що пов'язано з зростанням виробничих потужностей і відбувалось за рахунок капітальних вкладень і додаткового залучення оборотних коштів.

Після групування витрат на фіксовані та змінні формується базова таблиця показників операційної діяльності підприємства.

Для цього розраховуємо сумарний операційний дохід за формулою:

$$\text{СОД} = \text{ЧД} + \text{ІОД}, \quad (4.3)$$

де ЧД – чистий дохід (виручка від реалізації); ІОД – інші операційні доходи.

Визначаємо сумарний операційний дохід ПАТ «Укрнафта» за 2018 рік:

$$\text{СОД} = 30610777 \text{ (тис. грн.)}$$

Визначаємо сумарний операційний дохід ПАТ «Укрнафта» за 2019 рік:

$$\text{СОД} = 28985104 \text{ (тис. грн.)}$$

Визначаємо сумарний операційний дохід ПАТ «Укрнафта» за 2020 рік:

$$\text{СОД} = 22726241 \text{ (тис. грн.)}$$

Таким чином, сумарні операційні доходи становлять 30610777 тис. грн. в 2018, 28985104 тис. грн. в 2019 році та 22726241 тис. грн в 2020 р. відповідно.

Розрахуємо основні показники операційної діяльності підприємства, використовуючи які визначимо поріг рентабельності, запас фінансової стійкості, операційний важіль. Результати відобразимо в таблиці 4.4.

Спочатку визначаємо питому вагу валової маржі за формулою:

$$ПВ_{ВМ} = ВМ/СОД, \quad (4.5)$$

Таким чином, питома вага валової маржі по даному підприємству складає:

$$ПВ_{ВМ} (2018 \text{ р.}) = 22034813/30610777 = 0,7198$$

$$ПВ_{ВМ} (2019 \text{ р.}) = 18127788/289851047 = 0,6254$$

$$ПВ_{ВМ} (2020 \text{ р.}) = 11868925/22726241 = 0,5225$$

Таблиця 4.4

Базовий рівень показників операційної діяльності ПАТ «Укрнафта» в 2018-2020 рр.

№	Найменування показників	Значення		
		Роки		
		2018	2019	2020
1	Сумарні операційні доходи, тис. грн.	30610777	28985104	22726241
2	Змінні витрати, тис. грн.	8575964	10857315	11417631
3	Валова маржа, тис. грн.	22034813	18127788	11868925
4	Фіксовані (постійні) витрати, тис. грн.	19043525	21641479	26006699
5	Прибуток від операційної діяльності, тис. грн.	2991288	-3513691	-9772554

Далі розраховуємо поріг рентабельності ПАТ «Укрнафта» за формулою:

$$Q_p = F/ПВ_{ВМ}, \quad (4.6)$$

де  $Q_p$  – поріг рентабельності;  $F$  – сум фінансових (постійних) витрат;  $ПВ_{ВМ}$  – питома вага валової маржі в сумарних операційних доходах.

$$Q_p (2018 \text{ р.}) = 19043525/0,7198 = 26456689,43 \text{ (тис. грн.)}$$

$$Q_p (2019 \text{ р.}) = 21641479/0,6254 = 34604219,7 \text{ (тис. грн.)}$$

$$Q_p (2020 \text{ р.}) = 26006699/0,5225 = 41438415,92 \text{ (тис. грн.)}$$

Визначимо запас фінансової стійкості за формулою 3.14 :

$$ЗФС = СОД - Q_p \quad (4.7)$$

ЗФС (2018 р.) = 30610777 – 26456689,43 = 4154087,57 (тис. грн.)

ЗФС (2019 р.) = 28985104 – 34604219,7 = -5619115,7 (тис. грн.)

ЗФС (2020 р.) = 22726241 – 41438415,92 = -18712174,92 (тис. грн.)

У відносному вираженні запас фінансової стійкості становить:

ЗФС (2018 р.) = ЗФС/СОД×100% = 4154087,57/30610777×100% = 13,57%

ЗФС (2019 р.) = ЗФС/СОД×100% = -5619115,7/28985104×100% = -19,37%

ЗФС (2020 р.) = ЗФС/СОД×100% = -18712174,92/22726241×100% = -82,34%

Розрахуємо операційний важіль за формулою 3.15:

$$OB = VM/OП, \quad (4.8)$$

OB (2018 р.) = 22034813/2991288 = 7,3663

OB (2019 р.) = 18127788/-3513691 = -5,1592

OB (2020 р.) = 11868925/-9772554 = -1,2145

Отже, з сумарних операційних витрат 31,05% – 39,76% припадає на змінні, що в грошовому вираженні становить в 2018 році 8575964 тис. грн, в 2019 – 10857315 тис. грн. та в 2020 році показник становить 11417631 тис. грн., а 60,23% – 68,95% – на постійні, 1904525 тис. грн в 2018 р., 21641479 тис. грн. в 2019 та 26006699 тис. грн. в 2020 р. відповідно. Така значна частка постійних витрат зумовлена великою сумою інших постійних відрахувань що становить приблизно 80,74% постійних витрат.

Поріг рентабельності в 2018 році становить 26456689,43 тис. грн., в 2019 році відбулося різке збільшення до 34604219,7 тис. грн. та продовжує зростати до значення 41438415,92 тис. грн в 2020 році. Запас фінансової стійкості на початку звітнього періоду – 4154087,57 тис. грн, що у відносному значенні становить 13,57%, в 2018 році зменшується до значення

-5619115,7 тис. грн. (-19,37%) та в 2020 році відповідно -18712174,92 тис. грн, що у відносному вираженні становить -82,34%, що вважається нестійким рівнем цього показника, існує загроза збиткової діяльності.

Шкала оцінки рівня операційного важеля зображена на таблиці 4.5.

Таблиця 4.5

## Шкала оцінки рівня операційного важеля

Значення операційного важеля	Рівень ризику	Коротка характеристика підприємства
OB < 3	Низький	Консервативний тип виробничо-господарської діяльності, характеризується низьким рівнем ризику
OB = 3-5	Середній	Поміркований тип, для якого характерний середній рівень ризикової діяльності
OB > 5	Високий	Агресивний тип виробничо-господарської діяльності, що може спричинити високий рівень збиткової діяльності

Обраховано операційний важіль, що зі значення 0,7198 в 2018 році зменшився до 0,6254 в 2019 році, та в 2020 році – 0,5225, тобто рівень підприємницького ризику розцінюється як низький, підприємство характеризується консервативною політикою виробничо-господарської діяльності.

Згідно проведенного аналізу «витрати-обсяг-прибуток» в системі директ костингу, нижче наведено результати в вигляді графічної інтерпретації данного методу (рис. 4.1-4.3.).

Отже, як видно з графіку, за досліджуваний період сумарні операційні доходи становлять 30610777 тис. грн. в 2018 році, 28985104 тис. грн. в 2019 році та 22726241 тис. грн в 2020 р. відповідно.

Сумарні операційні витрати представлені змінними – 31,05% – 39,76%, що в грошовому вираженні становить в 2018 році 8575964 тис. грн, в 2019 – 10857315 тис. грн. та в 2020 році показник становить 11417631 тис. грн., та постійними витратами – 60,23% – 68,95%, 19043525 тис. грн в 2018 р., 21641479 тис. грн. в 2019 та 26006699 тис. грн. в 2020 р. відповідно.

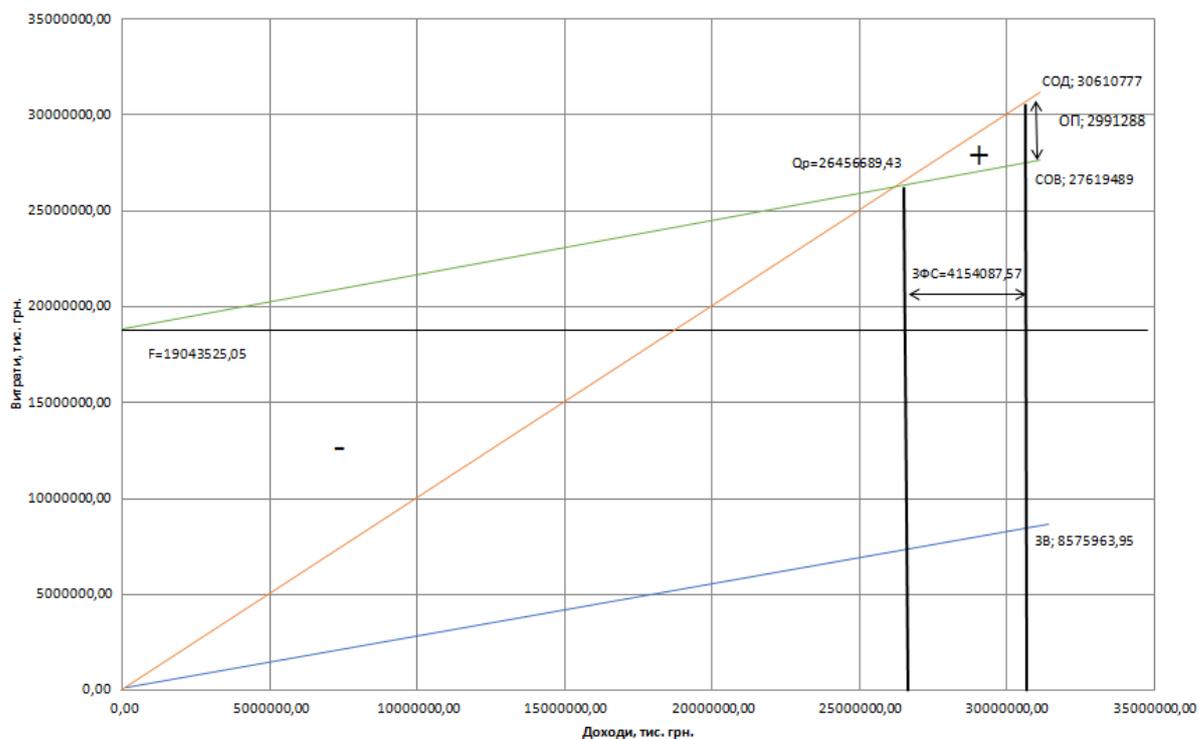


Рис. 4.1. Графічна інтерпретація показників ПАТ «Укрнафта» в 2018 році

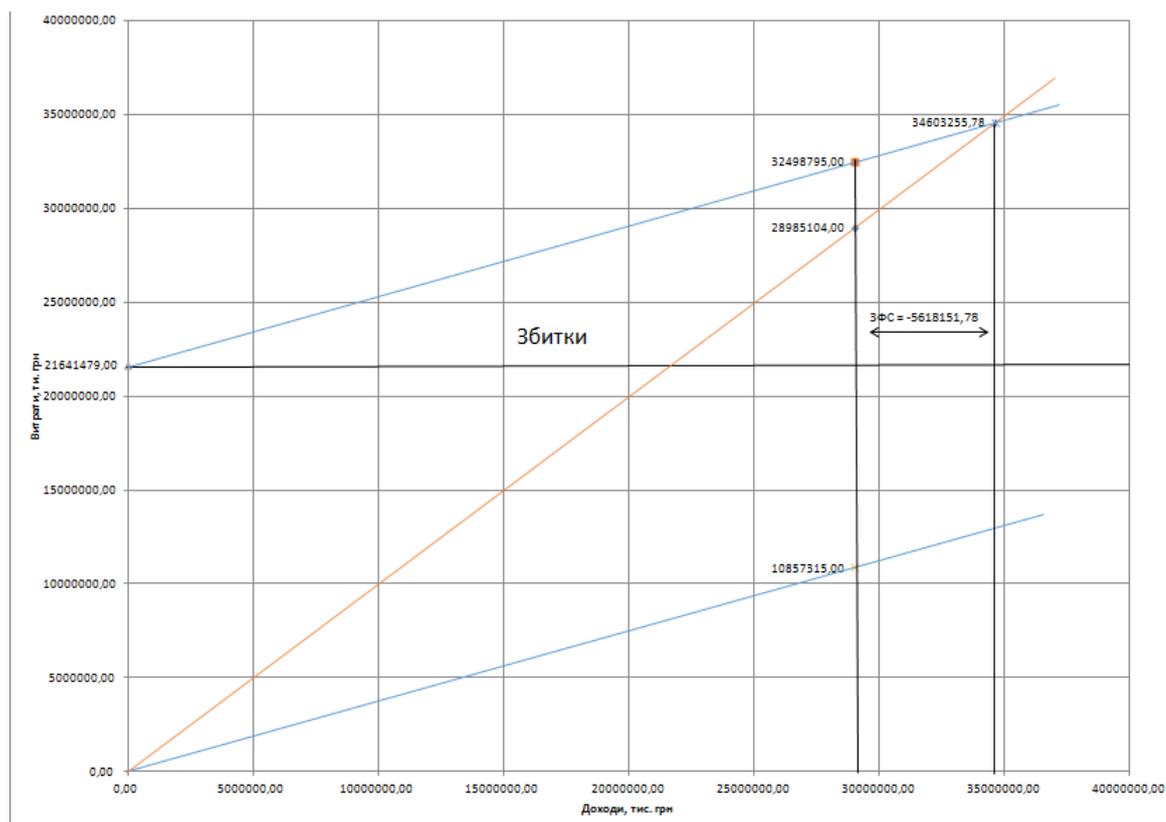


Рис. 4.2. Графічна інтерпретація показників ПАТ «Укрнафта» в 2019 році

Отже, з проведеного аналізу можна зробити такі висновки: на підприємстві ПАТ «Укрнафта» протягом звітного періоду наявні коливання в стійкості підприємства та в співвідношеннях обсягів доходів та витрат.

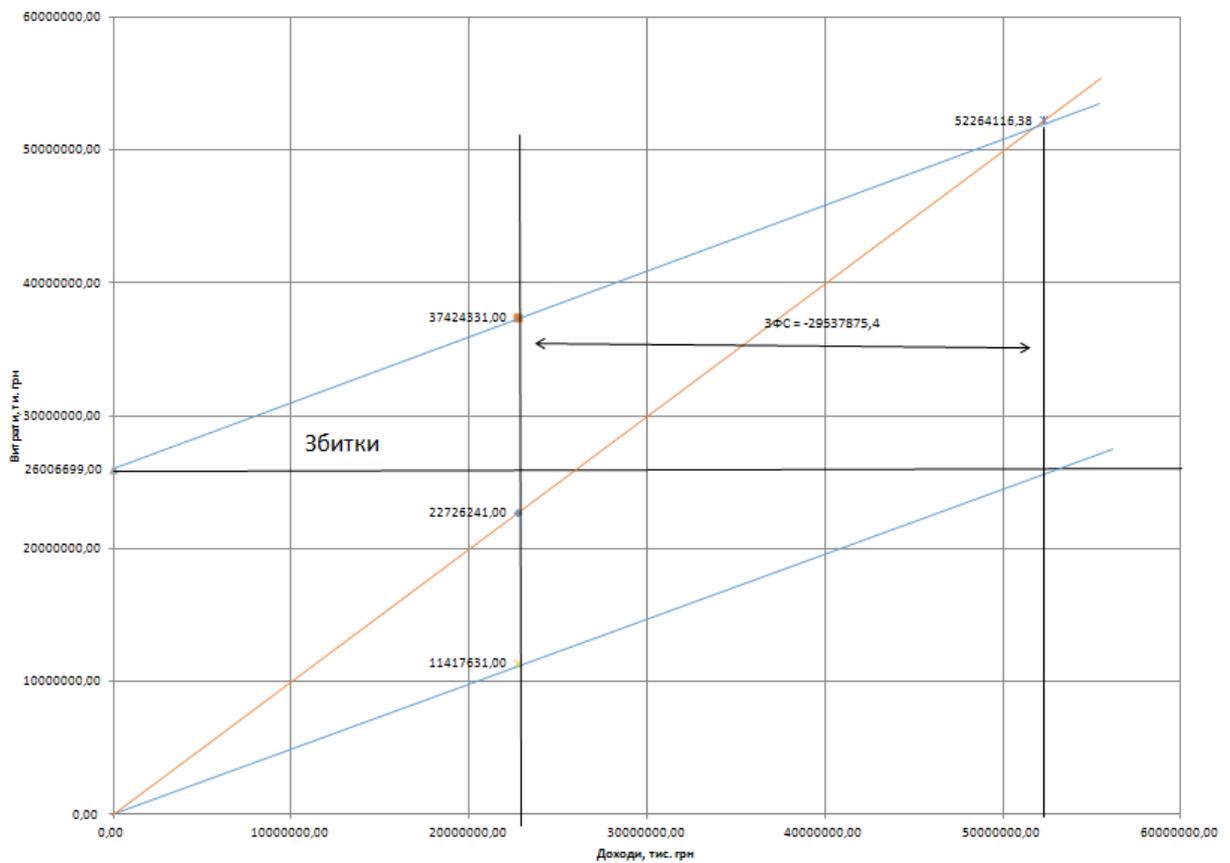


Рис. 4.3. Графічна інтерпретація показників ПАТ «Укрнафта» в 2020 році

Графічно відображено збиткову діяльність в 2018-2020 рр., яка характеризується зниженням як показників стійкості і рентабельності підприємства, так і значним зниженням обсягу операційного прибутку, діяльність підприємства все ще є високо ризиковою та агресивною, що потребує подальшої роботи в будіванні стратегії підвищення резервів прибутковості, стійкості підприємства, яка насамперед полягає в ефективному управлінні прибутком ПАТ «Укрнафта».

#### **4.2. Мінімізація операційних витрат ПАТ «Укрнафта» для підвищення фінансових результатів від операційної діяльності підприємства**

Стратегічне управління господарською діяльністю підприємств має здійснюватись на основі управління основними видами його діяльності, охоплювати основні функції та об'єкти управління.

Можна виділити основні напрямки управління за видами діяльності підприємства:

- управління формуванням і використанням матеріально-технічних ресурсів,
- управління виробництвом продукції,
- управління маркетингом і збутом,
- управління науково-дослідними розробками,
- управління формуванням і використанням фінансових ресурсів підприємства,
- управління персоналом.

До основних функцій можна зарахувати: планування і прогнозування, організація і регулювання, мотивування, контролювання, аналіз.

Об'єктами управління є: інформаційні ресурси, матеріальні і технічні ресурси, персонал, фінансові ресурси, технологія виробництва, організаційна структура підприємства.

Управління витратами включає такі елементи:

- управління технологією виробництва;
- управлінням і формуванням ресурсів;
- управлінням структурою і асортиментом рівня конкурентоспроможності продукції;
- управління фінансовими ресурсами;
- управління організаційною структурою підприємства;
- управління інноваційною діяльністю;
- управління персоналом;
- управління інформаційними ресурсами.

Позитивний економічний ефект для подальшого розвитку підприємства принесе стратегічне управління через реалізацію своїх стратегій, які повинні відповідати меті і завданням підприємства.

Конкурентні переваги підприємства на ринку дають можливість ефективно вирішувати проблеми, що виникають і досягати встановленої мети.

Для оптимізації обсягу операційних витрат доцільно зменшувати ті статті, які мають найбільшу питому вагу у загальній величині витрат. Раціональним буде мінімізація перш за все собівартості реалізації та витрат на збут (при збереженні якості продукції та процесу обслуговування покупців).

Згідно проведеного в попередньому розділі аналізу, на підприємстві ПАТ «Укрнафта» наявні глобальні проблеми з підвищенням рівня операційного прибутку за рахунок оптимізації рівня витрат.

Не зважаючи на високий рівень витрат підприємства, зниження обсягу видобутку та реалізації – основна проблема отримання прибутку на даному підприємстві. В даний час першочерговим є вирішення даного питання в контексті подальшої прибуткової діяльності підприємства.

Нижче розроблена методика управління прибутком підприємства задля його максимізації в довгостроковій перспективі.

Проблема оптимізації матеріальних витрат ґрунтується на: зменшенні витрат при проектуванні та розробки нової продукції; оптимізації використання металу при виробництві машинобудівної продукції

На прибуток від реалізації продукції на видобувному підприємстві впливають в декілька основних факторів, серед яких: зміна обсягу видобувних робіт, що виконується власними силами організації та зміна виробничих витрат на одиницю робіт. Перший фактор залежить від чисельності робітників, зайнятих на виробництві та їх продуктивності праці. При цьому, не в усіх випадках зростання валового прибутку від реалізації продукції можна вважати підвищенням ефективності виробництва.

В контексті підвищення внутрішнього рівня прибутковості підприємства відповідна стратегія має передбачати:

- проведення реконструкції виробництва;
- мотивація персоналу;
- зниження витрат на енергоресурси, сировину та матеріали;
- підвищення конкурентоспроможності продукції;
- збільшення обсягів продажів
- залучення нових постачальників матеріальних ресурсів на більш вигідних для підприємства умовах.

Окрім запропонованих заходів стратегічного планування діяльності підприємства, важливе значення має розгляд короткострокових перспектив та планів діяльності підприємства з метою оцінки рівня прибутковості підприємства шляхом визначення додаткової потреби у залученні фінансових ресурсів з метою подальшого фінансування його діяльності.

Серед можливих джерел фінансування додаткової потреби зовнішніх фінансових ресурсів можуть бути розглянуті наступні пропозиції:

- 1) довгостроковий банківський кредит;
- 2) форфейтинг;
- 3) емісія облігацій;
- 4) цільовий державний кредит;
- 5) інвестиційний лізинг;
- 6) інвестиційний селенг.

Звичайно найбільш поширеним джерелом фінансування є банківський кредит, оскільки він дозволяє залучити необхідну суму грошових коштів на період. Однак, прийняття рішення щодо обрання банківського фінансування потребує більш детального розгляду наявних варіантів довгострокового кредитування в банківських установах у випадку розгляду даного джерела для фінансування проекту ПАТ «Укрнафта».

Останнім часом поряд з традиційними банківськими технологіями – кредитами – з'явилася нова форма – форфейтинг, яку використовують для фінансування насамперед спільних інвестиційних проектів, і фактично вона

трансформує комерційний кредит у банківський. З позицій розгляду форфейтингу для фінансування діяльності ПАТ «Укрнафта» дана операція є досить вигідною оскільки забезпечує отримання великої суми для здійснення інвестицій у придбання нового обладнання тощо з відстроченням платежу на термін від шести місяців до семи років. До того ж така операція вигідна експортерів, бо форфейтер купує боргові зобов'язання за вирахуванням відсотків на весь термін.

Наступним варіантом є лізинг. Підприємства більшості країн світу вже давно практикують оновлення виробничих потужностей за рахунок лізингу, оскільки лізинг дає змогу не заморожувати власний капітал, заощаджувати на витратах, пов'язаних із володінням майном, встановлювати за погодженням із лізингодавцем гнучкіший, ніж за кредитною угодою, порядок здійснення платежів, можливе також укладання лізингових угод без необхідності застави тощо. При цьому лізингові відносини можна будувати за участю банківської установи з метою забезпечення мінімізації ризиків за даною операцією. Так лізинг як один із джерел кредитування пропонують такі провідні банки як АТ «УкрСиббанк», Райфайзен Банк Аваль, Отпбанк, Альфа Банк.

Отже, підприємству необхідно зосередити свою увагу на пошуку, оцінці та порівнянні запропонованих варіантів додаткового залучення фінансових ресурсів з метою забезпечення реалізації розглянутого проекту зростання обсягів прибутковості ПАТ «Укрнафта».

Для ефективного функціонування суб'єктів господарювання в умовах ринкових відносин найбільше значення має виявлення резервів збільшення об'єму продукції, зниження собівартості, підвищення прибутку.

Існує майже необмежена кількість шляхів підвищення росту прибутку.

Основними з них є:

- збільшення обсягу реалізації товарної продукції;
- ефективний маркетинг;
- зниження собівартості продукції;
- вдосконалення нормативів;

- більш повне використання вторинних ресурсів;
- підвищення продуктивності праці;
- оновлення основних фондів;
- впровадження у виробництво досягнень науково-технічного прогресу;
- підвищення якості продукції та ліквідація втрат від браку.

Звідси можемо сказати, що побудова на підприємстві відповідних організаційно-методичних систем забезпечення управління, знання основних механізмів формування прибутку, використання сучасних методів його аналізу і планування може значно скоротити шлях до досягнення основної мети підприємства – до прибутку.

Для оптимізації обсягу операційних витрат доцільно зменшувати ті статті, які мають найбільшу питому вагу у загальній величині витрат. Рациональним буде мінімізація перш за все собівартості реалізації та витрат на збут (при збереженні якості машинобудівної продукції та процесу обслуговування покупців).

Для оптимізації операційних витрат ПАТ «Укрнафта» рекомендовано використовувати:

- пошук надійних постачальників виробничих ресурсів;
- удосконалення асортименту машинобудівної продукції, що випускається;
- вдосконалення організації праці та збутової діяльності;
- підвищення продуктивності праці;
- максимальне залучення додаткових доходів від вільних активів (оренда площ, які не використовуються в даний момент суб'єктом господарювання, що принесе додатковий дохід їй, таким чином, зменшить затрати на утримання цих приміщень чи обладнання);
- перманентний контроль за витратами підприємства;

– підвищення ефективності внутрішнього управління витратами на основі своєчасного та якісно проведеного аналізу.

Проблема оптимізації матеріальних витрат ґрунтується на: зменшенні витрат при проектуванні та розробки нової продукції; оптимізації використання металу при виробництві машинобудівної продукції.

Тому, скорочення розриву між досягнутим рівнем використання ресурсів та можливим рівнем, виходячи із оптимізації їх суми, сприятиме покращенню виробничого потенціалу машинобудівних підприємств, що було доведено на прикладі одного з провідних представників галузі ПАТ «Укрнафта».

#### **4.3. Організаційний механізм процесу формування прибутку від операційної діяльності підприємства**

Визначаючи поняття управління прибутком, необхідно чітко усвідомлювати, що прибуток не є безпосереднім об'єктом управління, оскільки його абсолютна величина є активним показником і безпосередньо залежить від зміни абсолютних величин інших фінансових показників господарської діяльності суб'єкта господарювання – доходів та витрат підприємства.

Система управління прибутком є складовою частиною загальної системи управління підприємством. Досліджувана система має певну структуру (рис. 4.4). Розглядаючи першу складову системи управління прибутком – концепції управління, необхідно відмітити, що головною метою управління прибутком є забезпечення максимізації добробуту власників підприємства в поточному і перспективному періоді. Головна мета покликана забезпечувати одночасно гармонізацію інтересів власників з інтересами держави і персоналу підприємства.



Рис. 4.4. Система управління прибутком підприємства

Значну роль в механізмі управління прибутком відіграє система організаційного забезпечення управління прибутком. Це взаємозалежна сукупність внутрішніх структурних служб і підрозділів підприємства, які забезпечують розробку й прийняття управлінських рішень щодо окремих аспектів формування прибутку та несуть відповідальність за результати цих рішень.

Управління прибутком підприємства має базуватися на певному механізмі, який є складовою частиною системи управління. Перш ніж розглядати механізм управління прибутком підприємства необхідно розкрити зміст терміну «механізм». Термін «механізм» походить із грецької мови, що в перекладі означає «знаряддя», «машина». У наукових економічних працях цей термін набув широкого вжитку з середини 60-х рр. XX ст., коли науковці почали досліджувати питання функціонування «механізму економічної системи».

В економічній літературі зустрічаються різноманітні трактування терміна «механізм». З урахуванням багатоваріантності визначень даного терміна

«механізм» можна трактувати як: знаряддя для реалізації певних рішень; систему (набір взаємопов'язаних елементів); процес (послідовність певних перетворень).

Слід зауважити, що з економічної точки зору механізм управління включає такі елементи:

- цілі та завдання управління; принципи управління;
- методи управління;
- організаційне та інформаційно-аналітичне забезпечення управління;
- ресурси управління (матеріальні, нематеріальні, трудові, фінансові, інвестиційні, інформаційні);
- нормативно-правове забезпечення управління;
- програмно-технічне забезпечення управління.

Механізм управління прибутком підприємства складається з елементів, що регулюють процес розробки і реалізації управлінських рішень, пов'язаних з його формуванням, розподілом і використанням. Маємо цілком погодитися із думкою І. А. Бланка, який виділяє чотири складові механізму управління прибутком підприємства, котрі представлено на рис. 4.5 [62].



Рис. 4.5. Механізм управління прибутком І.А. Бланка

Слід зазначити, що реалізація мети управління прибутком на підприємстві потребує вирішення наступних завдань.

1. Планування необхідного рівня прибутковості від операційної, інвестиційної та фінансової діяльності підприємства.
2. Виявлення резервів зростання прибутку підприємства.
3. Визначення припустимого рівня ризиків, пов'язаних із операційною та фінансово-інвестиційною діяльністю підприємства.
4. Забезпечення ефективного контролю за розподілом та використанням прибутку підприємства.

До основних принципів, що знаходяться в основі управління прибутком належать:

1. Інтегрованість із загальною системою управління підприємством, оскільки прибуток є основним узагальнюючим показником діяльності всього підприємства, тому будь-які управлінські рішення, в кінцевому підсумку, впливають на його обсяг. Тому управління прибутком є складовою системи управління підприємством.

2. Комплексний характер прийняття управлінських рішень.
3. Високий динамізм управління.
4. Варіативність підходів до розробки окремих управлінських рішень. Найбільш виважені управлінські рішення можна сформулювати тільки в тому випадку, якщо аналізуються кілька альтернативних сценаріїв розвитку господарської діяльності підприємства.

5. Орієнтованість на стратегічні цілі розвитку підприємства. Механізм управління прибутком підприємства передбачає певну послідовність дій, спрямовану на забезпечення реалізації основної мети та завдань управління.

Основною метою управління прибутком є пошук найбільш ефективних джерел його формування, напрямків розподілу й використання з метою забезпечення сталого розвитку підприємства та максимізації його ринкової вартості [72].

При управлінні підприємством найбільш важливе значення має управління витратами, яке включає контроль і регулювання витрат [62]. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 визначає методологічні засади фор-

мування в бухгалтерському обліку інформації про витрати підприємства та її розкриття в фінансовій звітності. У структурі блоку управління витратами підприємства важливе місце відводиться оптимізації процесу формування витрат, що реалізується шляхом використання сукупності різноманітних фінансово-математичних методів та моделей обґрунтування як абсолютної та відносної величини, так і структури витрат.

Оптимізація витрат підприємства спрямована на вирішення наступних питань:

- оцінку обґрунтованості абсолютної величини витратами;
- її відповідність плановим величинам;
- оцінкою факторів формування величини та структури витрат;
- своєчасне виявлення резервів зменшення витрат та виявлення і

обґрунтування механізмів мобілізації таких резервів.[34].

Відповідно, оптимізація витрат суб'єкта господарювання є однією із сукупності технологій цільового планування прибутку, що визначає параметри моделі управління прибутком підприємства.

Під методом оптимізації абсолютної величини затрат підприємства розуміють органічну сукупність фінансових, математичних та статистичних прийомів цільового моделювання фінансових процесів та показників, що дозволяють із прийнятним рівнем статистичної достовірності обґрунтовувати управлінські рішення щодо визначення абсолютної величини чи структури витрат підприємства.

Слід відмітити, що серед таких методів оптимізації абсолютної величини витрат суб'єкта господарювання заслуговують на увагу наступні: АВС-аналіз; ХУЗ -аналіз; вартісний аналіз.

АВС-аналіз представляє технологію обґрунтування та прийняття управлінських рішень щодо цільової локалізації витрат суб'єкта господарювання для потреб моделі управління його прибутком.

Основою АВС-аналізу є поняття «центру витрат» – відокремленого функціонально-організаційного процесу або явища (технологічна операція, уго-

да тощо), що пов'язаний із формування однорідної сукупності витрат підприємства. Центр витрат може розглядатися як у масштабах усього підприємства, так і окремого структурного підрозділу, або ж іншого об'єкта аналізу.

Типова сукупність центрів витрат підприємства може включати: обслуговування обладнання, поставку сировини та матеріалів, доставку продукції покупцям, науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи та інші.

Виходячи з визначеного вище можна обґрунтувати безпосередньо порядок та процедуру реалізації АВС-аналізу, при цьому слід відмітити, що групування витрат суб'єкта господарювання у межах АВС-аналізу реалізується у два етапи:

- 1) ідентифікацію витрат із визначеними базовими показниками (критеріями ідентифікації);
- 2) групування ідентифікованих затрат відповідно до центрів витрат.

Загальна структура реалізації АВС-аналізу включає такі складові елементи:

- аналіз техніко-організаційних та фінансових особливостей процесу виробництва продукції (надання послуг чи виконання робіт);
- обґрунтування та визначення центрів витрат суб'єкта господарювання. При цьому рекомендується (на основі досвіду західних підприємств) використовувати 4-ох ступеневу модель аналізу центрів витрат: виготовлення одиниці продукції, виготовлення партії продукції, виготовлення окремого виду продукції, діяльність загального характеру;
- відслідковування розподілу сукупності витрат відповідно до визначених вище центрів витрат;
- оцінка кількісних та структурних параметрів центрів витрат та обґрунтування відповідних управлінських рішень [39].

Однак, АВС-аналіз має також певні недоліки, зокрема: суб'єктивність обґрунтування та вибору базових параметрів АВС-аналізу; трудомісткість та

затратність інформаційного забезпечення, організації та проведення ABC-аналізу.

XYZ-аналіз є технологією обґрунтування управлінських рішень щодо оптимізації абсолютної величини витрат підприємства шляхом виявлення та ідентифікації резервів їх зменшення, а також визначення методів мобілізації таких резервів.

Організація та проведення XYZ-аналізу ґрунтується на таких основних припущеннях як:

1) величина економії витрат підприємства має корегувати із величиною зусиль на виявлення резервів економії та їх мобілізації;

2) співрозмірна економія підприємства на витрат може досягатися, перш за все, шляхом скорочення фінансування тих статей витрат, що складають суттєву частку у структурі сукупних витрат суб'єкта господарювання.

Групування витрат підприємства у межах XYZ-аналізу реалізується як сукупність послідовних взаємопов'язаних ітерацій:

1) кількісна оцінка абсолютної величини окремої статті витрат та ідентифікація її відносної частки у сукупних витратах суб'єкта господарювання;

2) ранжування статей витрат відповідно до скорочення відносної частки статті витрат у сукупних витратах суб'єкта господарювання (від статті з найбільшою відносною часткою до найменшої);

3) групування статей витрат відповідно до їх відносної частки у сукупних витратах. При цьому формується такі три укрупненні групи витрат підприємства: X- витрат: перші найбільші статті витрат, частка яких складає не менше 50 відсотків сукупних витрат; Y- витрат: наступні статті витрат, частка яких складає не менше 25 відсотків сукупних витрат; Z- витрат: решта статей витрат т, частка яких, відповідно, складатиме не більше 25 відсотків сукупних витрат. Найбільша увага при виявленні резервів скорочення витрат суб'єкта господарювання або ж оптимізації їх структури зосереджується на групі X- витрат, які спроможні забезпечити максимальну віддачу, у той час як навіть суттєве скорочення витрат, що включені до групи Z-витрат, у мас-

штабах підприємства забезпечить несуттєву (а, інколи, і невиправдану) економію [42].

Реалізація XYZ-аналізу передбачає його інтеграцію із іншими фінансово-математичними методами, оскільки XYZ-аналіз є лише методологічною основою, що дозволяє прискорити прийняття обґрунтованих управлінських рішень, а також скоротити витрати (як фінансові витрати, так і витрати часу) на їх прийняття.

Якщо попередні форми та методи оптимізації абсолютної величини витрат підприємства були зорієнтовані виключно на пошук та мобілізацію резервів скорочення витрат, то вартісний аналіз передбачає дослідження процесу формування витрат суб'єкта господарювання у співвідношенні із їх доцільністю – співставлення (визначення кореляції) абсолютної величини статті витрат на виготовлення продукції із її впливом на рівень якості такої продукції.

Метою аналізу є пошук резервів скорочення витрат суб'єкта господарювання, мобілізація яких не матиме негативного впливу на якість продукції (або інші цільові характеристики, визначені менеджментом підприємства у якості критеріїв оптимізації) або забезпечення напрямків покращення цільових характеристик виробничого процесу та продукції за наявного рівня витрат [27].

Реалізація моделі вартісного аналізу передбачає, як правило, співвідношення наступних послідовних ітерацій:

- 1) визначення об'єкта аналізу та формування цільової функції (як в масштабах підприємства загалом, так і його окремих структурних підрозділів, виробництв чи технологічних процесів);

- 2) формування інформаційної бази аналізу, у тому числі оцінка наявного рівня витрат (в абсолютних та відносних величинах) та функціональних характеристик виробничого процесу та/або продукції;

- 3) співставлення рівня поточних витрат із відповідним результатом (якістю продукції) та оцінка їх обґрунтованості;

4) формування альтернативних сценаріїв розвитку та обґрунтування оптимального управлінського фінансового рішення;

5) прийняття, виконання та контроль за виконанням такого управлінського рішення[62].

Успішне функціонування підприємства в сучасних умовах господарювання залежить від управління витратами, у процесі якого приймаються рішення, спрямовані на підвищення ефективності його виробничо-господарської діяльності, конкурентоспроможності й прибутковості.

Враховуючи безліч методів та інструментів, що може застосовувати менеджер для оцінки, аналізу та прогнозу витрат, модель управління витратами на підприємстві повинна передбачати реалізацію деяких важливих та послідовних дій, а саме:

1. Класифікація витрат з урахуванням завдань, що передбачаються до виконання у розрізі постійних, змінних, регульованих, нерегульованих;

2. Розробка системи норм та нормативів з урахуванням чинників розподілу ресурсів за статтями витрат;

3. Розробка чіткої системи обліку, аналізу, контролю за витратами, а також виявлення відхилень фактичних та планових показників;

4. Визначення центрів відповідальності та облік витрат на всіх рівнях, тобто здійснення контролю по підрозділам окремо та підприємству в цілому задля забезпечення прозорості витрат та адекватності їх несення в контексті отриманих прибутків;

5. Розробка ефективної системи документообігу, що дозволяє отримати об'єктивну та оперативну інформацію по всім виробничим, господарським, комерційним, адміністративним підрозділам підприємства;

6. Розробка ефективної системи мотивації та заохочення робітників в економії ресурсів та збереженні виробничого потенціалу.

Подальші дослідження у напрямі управління витратами стосуються розробки збалансованої системи планування, прогнозування та контролю по усьому ланцюгу бізнес-процесів, де важлива оцінка не тільки виробничих та

фінансових активів, а й також нематеріальних активів підприємства (бренд, лояльність споживачів, число постійних клієнтів) і конкурентних переваг («ноу-хау», інноваційні технології управління тощо) задля підвищення ефективності й досягнення бажаних результатів у різних напрямках.

#### **Висновки до розділу 4**

Аналізуючи шляхи підвищення прибутковості підприємства за допомогою факторного ланцюгового аналізу Витрати – Обсяг – Прибуток, аналітичним і графічним способом, можна прийти до таких висновків.

З проведеного аналізу можна зробити такі висновки: на підприємстві ПАТ «Укрнафта» протягом звітної періоду наявні коливання в стійкості підприємства та в співвідношеннях обсягів доходів та витрат. Графічно відображено значно збиткову діяльність, яка характеризується зниженням як показників стійкості і рентабельності підприємства, так і значним зниженням обсягу операційного прибутку. Діяльність підприємства є високо ризиковою та агресивною, що потребує подальшої роботи в будіванні стратегії підвищення резервів прибутковості, стійкості підприємства, яка насамперед полягає в ефективному управлінні прибутком ПАТ «Укрнафта».

Таким чином, було виявлено те, що потрібно приділяти увагу механізму мінімізації витрат підприємства в загальній сумі чистого доходу, оскільки для ефективного використання виробничих ресурсів необхідні структурні зміни якісного характеру в сфері їх управління, як складової частини управління витратами в цілому. Саме на оптимізації витрат, а не скороченні їх обсягів, тобто слід виявити непродуктивні витрати, оскільки вони негативно впливають на фінансові результати та на ефективність господарювання в цілому.

## ВИСНОВКИ

Операційний прибуток відіграє вирішальну роль в підприємницькій діяльності і є одним з головних показників діяльності підприємства. Він характеризує можливість інноваційного розвитку, реконструкції та модернізації його виробництва. Прибуток визначається як одна з цілей діяльності та розвитку підприємства, результат роботи, мотивація, економічна безпека, кількісна міра успішності підприємства. Важливим моментом є не тільки кількісні показники прибутку, а і його структура, довгостроковість, якість. Тому, після проведеного дослідження варто зазначити наступні висновки.

Різномічне значення прибутку можна визначати за багатьма факторами, зокрема прибуток, як найважливіша фінансова категорія, що відображає позитивний фінансовий результат господарської діяльності підприємства, характеризує ефективність виробництва і в кінцевому рахунку свідчить про обсяг і якість виробленої продукції, стан продуктивності праці, рівень собівартості. Одночасно прибуток впливає на зміцнення комерційного розрахунку, інтенсифікацію виробництва при будь-якій формі власності. Він є не лише джерелом забезпечення внутрішньогосподарських потреб підприємств, а і джерелом формування бюджетних ресурсів держави.

Досягнуті знання в галузі прибутку підприємства і факторів його зростання були застосовані в фінансовому аналізі великого видобувного підприємства ПАТ «Укрнафта».

ПАТ «Укрнафта» – одна з найбільших нафтогазовидобувних компаній України. Частка товариства у загальному видобутку нафти з газовим конденсатом в Україні в 2020 році складає 69,2%, частка у загальному видобутку газу – 8,6%. Розглянувши активи підприємства, потрібно сказати, що загальна сума майна за весь аналізований період збільшилась на 4966092 тис грн., зокрема, за 2019 рік їх сума зменшилась на 4331975 тис.грн., та за 2020 рік зрос-

ла і наразі становить 33207519 тис. грн.. Це означає, що підприємство відновлює своє місце на ринку, зміцнює економічний потенціал.

У структурі доходів протягом всього аналізованого періоду переважає чистий дохід від реалізації продукції, який складає 97,6% (20683363 тис. грн.) в 2018 році, 94,03% (21101331 тис. грн.) в 2019 році, та 91,01% (27891932 тис. грн.) в 2020 році.

У структурі витрат підприємства протягом всього аналізованого періоду переважає собівартість реалізованої продукції, яка складає 57,8% (11348698 тис. грн.) в 2018 році, 77,2% (11109229 тис. грн.) в 2019 році, та 47,4% (14123321 тис. грн.) в 2020 році. Отже підприємство стало витратити більше грошей для виготовлення продукції.

За весь аналізований період як дохід так і витрати зростають. Але через високий темп збільшення собівартості продукції та інших витрат в 2018 році підприємство зменшує прибуток. Таку ситуацію можна пояснити економічною кризою 2008-2020 років в Україні та зменшенням конкурентоспроможності виробленої продукції на ринку.

Аналізуючи шляхи підвищення прибутковості підприємства за допомогою факторного ланцюгового аналізу Витрати – Обсяг – Прибуток, аналітичним і графічним способом, можна прийти до таких висновків.

З проведеного аналізу можна зробити такі висновки: на підприємстві ПАТ «Укрнафта» протягом звітної періоду наявні коливання в стійкості підприємства та в співвідношеннях обсягів доходів та витрат. Графічно відображено значно збиткову діяльність, яка характеризується зниженням як показників стійкості і рентабельності підприємства, так і значним зниженням обсягу операційного прибутку. Діяльність підприємства є високо ризиковою та агресивною, що потребує подальшої роботи в будіванні стратегії підвищення резервів прибутковості, стійкості підприємства, яка насамперед полягає в ефективному управлінні прибутком ПАТ «Укрнафта».

В роботі досліджено методику управління та аналізу формування прибутку від операційної діяльності та витрат ПАТ «Укрнафта» та розкрито ета-

пи процесу формування прибутку від операційної діяльності у Звіті про фінансові результати.

У роботі надано оцінку існуючих методик аналізу фінансових результатів від операційної діяльності. Вітчизняними вченими-економістами приділено значну увагу аналізу фінансових результатів та наведено достатню кількість методик проведення аналізу фінансових результатів від операційної діяльності. Найбільше авторів розглядають методики аналізу обсягу, структури та динаміки фінансових результатів від операційної діяльності.

Достатньо уваги приділено визначенню показників рентабельності та методиці проведення факторного аналізу валового прибутку та операційного прибутку. Найменше розглянуто методику аналізу взаємозв'язку «витрати-обсяг-прибуток» та оцінку резервів підвищення прибутку.

Також запропоновано загальну модель проведення аналізу прибутку від операційної діяльності на досліджуваному підприємстві. Впровадження ефективної організації економічного аналізу забезпечить ефективніше прийняття управлінських рішень і запобігання негативним наслідкам та дасть змогу досягти найкращих результатів діяльності підприємства та покращення прибутковості й ефективності його роботи в тому числі. Основними з них є: збільшення обсягу реалізації товарної продукції; ефективний маркетинг; зниження собівартості продукції; вдосконалення нормативів; більш повне використання вторинних ресурсів; підвищення продуктивності праці; оновлення основних фондів; впровадження у виробництво досягнень науково-технічного прогресу; підвищення якості продукції та ліквідація втрат від браку.

Звідси можемо сказати, що побудова на підприємстві відповідних організаційно-методичних систем забезпечення управління, знання основних механізмів формування прибутку, використання сучасних методів його аналізу і планування може значно скоротити шлях до досягнення основної мети підприємства – до прибутку.

Для оптимізації обсягу операційних витрат доцільно зменшувати ті статті, які мають найбільшу питому вагу у загальній величині витрат. Раціо-

нальним буде мінімізація перш за все собівартості реалізації та витрат на збут.

Для оптимізації операційних витрат ПАТ «Укрнафта» рекомендовано використовувати:

- пошук надійних постачальників виробничих ресурсів;
- удосконалення асортименту машинобудівної продукції, що випускається;
- вдосконалення організації праці та збутової діяльності;
- підвищення продуктивності праці;
- максимальне залучення додаткових доходів від вільних активів (оренда площ, які не використовуються в даний момент суб'єктом господарювання, що принесе додатковий дохід й, таким чином, зменшить затрати на утримання цих приміщень чи обладнання);
- перманентний контроль за витратами підприємства;
- підвищення ефективності внутрішнього управління витратами на основі своєчасного та якісно проведеного аналізу.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: Наказ № 627 від 27.06.2013. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua>.
2. Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні: Закон України від 03.09.2019 № 675-III. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua>.
3. Податковий кодекс України від 01.01.2020 №2755-17. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua>.
4. Базилінська О.Я. Фінансовий аналіз: теорія та практика навч. посіб. 2-ге вид. К. : Центр учбової літератури, 2011. 398с.
5. Крушельницька О.В. Удосконалення системи управління витратами на підприємствах. *Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки.* 2010. № 1(51). URL: <http://www.ven.ztu.edu.ua/>
6. Савчук В.П. Управление финансами предприятия. М.: БИНОМ. Лаборатория знаний, 2003. С. 480.
7. Сук Л., Сук П. Облік доходів і результатів діяльності. *Бухгалтерія в підприємстві.* 2010. №15-16. С. 37-40.
8. Фецович Т.Р. Формування фінансових результатів підприємств. *Вісник Львівської комерційної академії.* 2011. №36. С. 405- 410.
9. Бутинець Ф. Ф. Економічний аналіз: навч. посіб. Житомир: Рута, 2003. 680с.
10. Власова Н. О., Мелушова І. Ефективність формування фінансових результатів роздрібної торгівлі: монографія. Харків: Харківський державний університет харчування та торгівлі, 2008. 259 с.
11. Грузинов В.П. Экономика предприятия: Учебник для вузов М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2003. С. 535.

12. Дмитренко Е.Д., Безверха О.Г. Оптимізація витрат підприємства на виробництво продукції в ринкових умовах. *Проблеми підвищення ефективності інфраструктури. Збірник наукових праць*. Київ: НАУ, 2010. Випуск 26. С. 26 – 30.
13. Іванюта П.В., Лугівська О.П. Управління ресурсами і витратами. Навч. посіб. К.: Центр навчальної літератури, 2009. 320 с.
14. Отпущеннікова О. Н. Вибір методів управління прибутком. *Економіка. Менеджмент. Підприємництво*. Зб. наук. праць Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. Вип. 9. Луганськ : СНУ ім. В. Даля, 2012. С. 37 – 43.
15. Бланк І.А. Фінансовий менеджмент: Учбовий курс. К.: Ніка центр, 2009. 528 с.
16. Чорна Л.О. Прибуток як інтегральний показник господарської діяльності підприємства. *Ефективна економіка*. 2013. № 1. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=1997&p=2>.
17. Білошапка В.А. Резерви зростання результативності бізнесу в умовах економічного спаду. *Актуальні проблеми економіки*. 2011. №1(155). 115 – 117 с.
18. Грещак М.Г., Колот В.М., Наливайко В.П. Економіка підприємства: підручник. К.: КНЕУ, 2009. 526 с.
19. Буфатіна І. Особливості обліку витрат за Національними стандартами. *Все про бухгалтерський облік*. 2010. № 14. 27 с.
20. Голованів Л.А. Облік витрат на виробництво, доходів і фінансових результатів в умовах ринкової економіки. *Економіка видобувних підприємств*. 2013 р. №5. 33 – 37 с.
21. Кондратьєв О.В. Оцінка фінансової стійкості підприємств та її показники. *Фінанси України*. 2010. №11. 66 – 69 с.
22. Семенець І.В. Визначення фінансових результатів діяльності підприємства. *Фінанси України*. 2009. №9. 44 – 48 с.

23. Кондратюк О.М., Школа О.В. Синергія інформації в управлінні витратами підприємства. *Держава та регіони*. 2010. №6. 253 – 255 с.
24. Круш П.В., Тульчинська С.О. Внутрішній економічний механізм підприємства: посібник. К.: ЦНЛ, 2008. 206 с.
25. Кірейцев Г.Г. Фінансовий менеджмент. Київ, 2012. 496 с.
26. Коробов М.Я. Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємств: Навч. посібник. К.: Знання, 2012. 254с.
27. Таркуцяк А.О. Фінансовий аналіз та управлінські рішення: Навч. посібник. К.: Вид-во Європ. ун-ту, 2013. 143с.
28. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
29. ПАТ «Укрнафта». URL: <http://www.ukrnafta.com/ua>.
30. Чумаченко М.Г. Економічний аналіз : Навчальний посібник.К.: КНЕУ, 2011. 540 с.
31. Коробов М.Я. Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємств. К.: Либідь, 2010. 285 с.
32. Азаренкова Г.М., Журавель Т.М., Михайленко Р.М. Фінанси підприємств: Навч. посіб. для сам. вивч. дисципліни. К.: Знання-Прес, 2009. 299 с.
33. Іващенко В.І., Болюх М. А. Економічний аналіз господарської діяльності. К.: НІЧЛАВА, 2008. 204 с.
34. Рудницька О.М., Паранчук С. В., Чубка О. М. Фінанси підприємств: Навч. посіб. Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2012. 260 с.
35. Коробов М. Фінансово - економічний аналіз діяльності підприємств: навч. посібник. К.: Товариство «Знання» КОО, 2010. 378 с.
36. Бандурка О. Фінансова діяльність підприємств: підручник. К.: Либідь, 2008. 312 с.
37. Петрович Й. М., Будіщева І. В., Устінова І. Г. Економіка виробничого підприємства: навч. посібник. К.:Т-во «Знання», КОО, 2007. 405 с.

38. Покропивний С. Економіка підприємства: підручник. К.: КНЕУ, 2013. 528 с.
39. Марченко А. А. Удосконалення використання залучених фінансових ресурсів. *Ринок цінних паперів України*. 2012. № 7–8. 35 – 40 с.
40. Методичні вказівки до курсової роботи з дисципліни «Фінансовий аналіз» для студентів напряму підготовки 6.030508 “Фінанси і кредит” усіх форм навчання Полтава: ПолтНТУ, 2018. 49с.
41. Кручок С. Оцінка фінансового стану підприємств. *Фінанси України*. 2007. №8. 6 с.
42. Швиданенко Г. О., Олексюк О. І. Сучасна технологія діагностики фінансово-економічної діяльності підприємства. К.: КНЕУ, 2012. 192 с.
43. Статистика Міністерства економічного розвитку і торгівлі України: Основні показники економічного та соціального розвитку України, 2021. URL: <http://www.me.gov.ua>.
44. Немцова Л.Н., Козлюк В.О., Шипилло Е.И. Аналіз тенденцій розширення видобувних підприємств за 2010-2012 рр. Д.: ДНУЕТ, 2010. 234 – 243 с.
45. Мец В.О. Економічний аналіз фінансових результатів і фінансового стану підприємства.:Учб. посібник. К.: Вища школа, 2009. 34 – 45 с.
46. Кох Р. Шляхи підвищення прибутковості : Учб. посібник. К.: Вища школа, 2009. 34 – 45 с.
47. Власова Н.О., Круглова О.А., Бузинова Л.И. Фінанси підприємства: Учебн. посібн. К.: Центр уч. літ-ри, 2012, 45 – 56 с.
48. Шеремет А. Д. Методика фінансового аналізу підприємства. М.: ИПО «МП»,. 2007. 75 – 95 с.
49. Нестерова С.В. Методика розподілу прибутку на підприємствах власності працівників. *Вісник Технологічного університету Поділля. Економічні науки*. 2010. №3. 38 – 42 с.
50. Аранчій В. І. Фінанси підприємств : навч. посіб. К.: Професіонал, 2007. 304 с.

51. Іщенко Е. Прибуток як критерій ефективності функціонування підприємства. *Економіст*. 2019. № 8. 90 – 92 с.
52. Корінев В. Л. Обґрунтування прибутку підприємства з урахуванням рівня ціни на продукцію. *Актуальні проблеми економіки*. 2019. № 3 (45). 97-103 с.
53. Шуляк П. Н. Ціноутворення : учеб.-практ. пособие. 6-е изд., перераб. и доп. М. : Дашков и Ко, 2007. 192 с.
54. Афанасьєв М.В., Гончаров А.Б. Економіка підприємства: Навчально-методичний посібник для самост. Вивчення дисципліни. Х.: ВД – ІНЖЕК, 2013. 410 с.
55. Бець М.В. Планування рентабельності виробництва. *Економіка України*. 2010. № 2. С. 87. URL: [www.mikroekonomika/chinniki\\_zrostannja\\_efektivnosti\\_virobnictva\\_dijalnosti\\_pidpriemstva\\_referat/40-1-0-3916](http://www.mikroekonomika/chinniki_zrostannja_efektivnosti_virobnictva_dijalnosti_pidpriemstva_referat/40-1-0-3916).
56. Гавалешко С.В. Рентабельність підприємства та шляхи його підвищення. *Економікс*. 2012. № 10. URL: [www.rusnauka.com/10\\_DN\\_2012/Economics/10\\_106158.doc.htm](http://www.rusnauka.com/10_DN_2012/Economics/10_106158.doc.htm).
57. Швиданенко Г. О., Олексюк О. І. Сучасна технологія діагностики фінансово-економічної діяльності підприємства. К.: КНЕУ, 2012 192 с.
58. Короткевич О.В. Рентабельність господарської діяльності підприємств: структура, рівень, динаміка. *Економіка підприємства*. К.: КНЕУ, 2012. 52 с.
59. Василенко А.О. Планування рентабельності виробництва. *Журнал-вісник Економіка України*. 2007. №2. 45 – 47 с.
60. Супрун С.Д. Теоретичні аспекти визначення. *Главбух*. 2010. 65 – 67 с.
61. Юрчишена Л.В. Найбільш ефективні шляхи підвищення прибутковості підприємства. Одеський економічний університет. Одеса: ОЕУ, 2012. 45-75 с.
62. Белоусова, І. А. Методи обліку витрат і калькулювання собівартості продукції. *Бухгалтерський облік й аудит*. 2006. № 9. С. 3-5.

63. Нападовська, Л. В. Управлінський облік: суть, значення та рекомендації щодо його використання в практичній діяльності вітчизняних підприємств. *Бухгалтерський облік і аудит*. 2005. № 8-9. С. 50-62.
64. Азьмук Л. Моделювання комбінаційних взаємозв'язків у системі «Витрати – Випуск»: проблеми та шляхи їх розв'язання. *Стратегія економічного розвитку України*. 2006. № 6. С. 231–234.
65. Бедринець М.Д. Ефективність діяльності суб'єктів підприємництва в сучасних умовах господарювання. *Бізнес Інформ*. 2013. № 4. С. 183–190.
66. Волонцевич С.О. Розробка економічного механізму оптимізації структури граничних витрат на промислових підприємствах. *Вісник Харківського національного університету ім. Каразіна*. Харків: ХНУ. 2005. № 668. С. 77-79.
67. Шарко В.В. Шляхи, основні напрямки та інструменти механізму інтенсифікації виробництва промислового підприємства. *Економіка і управління*. 2012. № 4. С. 64–69.
68. Шейко І.А. Оцінка ефективності інноваційної діяльності промислових підприємств: автореф. дис. к.е.н.: спец. 08.00.04, Нац. техн. ун-т «Харківський політехнічний інститут». Х., 2013. 24 с.
69. Селезньова К.В. Аналіз використання експортного потенціалу промислового комплексу України в контексті світових інтеграційних процесів. *Економічний часопис – XXI*. 2010. № 11–12. С. 68–73.
70. Фідровська Н.М. Актуальні проблеми розвитку вітчизняних промислових підприємств та шляхи їх вирішення. *Економіка і управління*. 2013. № 5. С. 45–46.
71. Камінська Т.Г. Взаємозв'язок доходів і витрат як категорій оціночних характеристик руху капіталу в обліку. *Науковий вісник НУБіП України : зб. наук. праць*. 2010. Вип.154. Ч. 3. URL: [http://www.nbu.gov.ua/portal/chem\\_biol/nvnau/2010\\_154\\_3/10ktg.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/chem_biol/nvnau/2010_154_3/10ktg.pdf).
72. Шмиголь Н.М. Економічна суть доходів та доходності в системі управління підприємством. *Держава та регіон. Сер.: Економіка та підприємство*. 2009. № 7. С. 221-225.

# ДОДАТКИ

## Додаток А

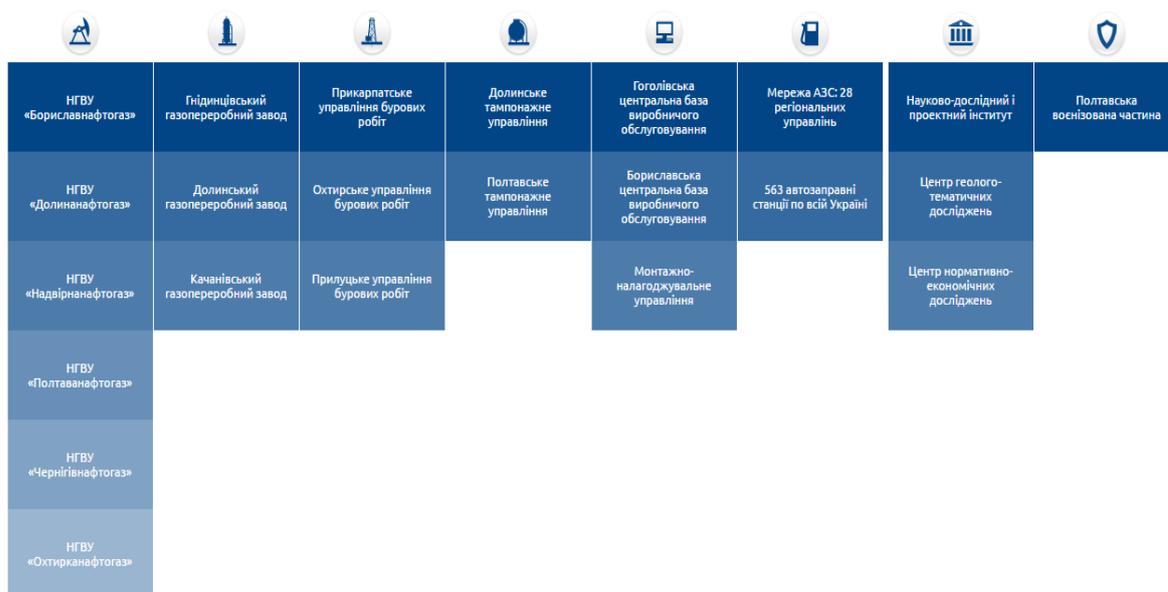


Рис. А.1. Організаційна структура корпоративного управління ПАТ «Укрнафта»



Рис. А.2. Організаційна структура правління ПАТ «Укрнафта»

## Додаткок Б

### Баланс (Звіт про фінансовий стан) на 31.12.2018 р.

Актив	Код рядка	На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду	На дату переходу на міжнародні стандарти фінан- сової звітності
1	2	3	4	5
<b>I. Необоротні активи</b>				
Нематеріальні активи:	1000	43669	42080	0
первісна вартість	1001	92585	101704	0
накопичена амортизація	1002	-48916	-59624	0
Незавершені капітальні інвестиції	1005	548466	725693	0
Основні засоби:	1010	14789613	13512059	0
первісна вартість	1011	16040380	16764645	0
знос	1012	-1250767	-3252586	0
Інвестиційна нерухомість:	1015	0	0	0
первісна вартість	1016	0	0	0
знос	1017	0	0	0
Довгострокові біологічні активи:	1020	0	0	0
первісна вартість	1021	0	0	0
накопичена амортизація	1022	0	0	0
Довгострокові фінансові інвестиції:				
які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	0	0	0
інші фінансові інвестиції	1035	10433	10433	0
Довгострокова дебіторська забор- гованість	1040	4351	3084	0
Відстрочені податкові активи	1045	0	0	0
Гудвіл	1050	0	0	0
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	0	0	0
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	0	0	0
Інші необоротні активи	1090	3726785	3933527	0
<b>Усього за розділом I</b>	1095	19123317	18226876	0
<b>II. Оборотні активи</b>				
Запаси	1100	1739191	3302761	0
Виробничі запаси	1101	952015	567472	0
Незавершене виробництво	1102	43673	36443	0
Готова продукція	1103	104113	127525	0
Товари	1104	639390	2571321	0
Поточні біологічні активи	1110	0	0	0
Депозити перестраховування	1115	0	0	0
Векселі одержані	1120	0	0	0
Дебіторська заборгованість за про- дукцію, товари, роботи, послуги	1125	1377235	7312466	0
Дебіторська заборгованість за ро- зрахунками:				
за виданими авансами	1130	5000386	3658845	0
з бюджетом	1135	542674	49878	0
у тому числі з податку на прибуток	1136	479842	10134	0
з нарахованих доходів	1140	0	0	0
із внутрішніх розрахунків	1145	0	0	0
Інша поточна дебіторська заборго- ваність	1155	211406	382790	0

Поточні фінансові інвестиції	1160	0	0	0
Гроші та їх еквіваленти	1165	146649	188006	0
Готівка	1166	8996	15986	0
Рахунки в банках	1167	0	0	0
Витрати майбутніх періодів	1170	0	0	0
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	0	0	0
у тому числі в:				
резервах довгострокових зобов'язань	1181	0	0	0
резервах збитків або резервах належних виплат	1182	0	0	0
резервах незароблених премій	1183	0	0	0
інших страхових резервах	1184	0	0	0
Інші оборотні активи	1190	100569	85897	0
<b>Усього за розділом II</b>	1195	9118110	14980643	0
<b>III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття</b>	1200	0	0	0
<b>Баланс</b>	1300	28241427	33207519	0

Пасив	Код рядка	На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду	На дату переходу на міжнародні стандарти фінансової звітності
<b>I. Власний капітал</b>				
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	1010972	1010972	0
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	0	0	0
Капітал у дооцінках	1405	14036060	13529187	0
Додатковий капітал	1410	0	0	0
Емісійний дохід	1411	0	0	0
Накопичені курсові різниці	1412	0	0	0
Резервний капітал	1415	0	0	0
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	2574150	277547	0
Неоплачений капітал	1425	0	0	0
Вилучений капітал	1430	0	0	0
Інші резерви	1435	0	0	0
<b>Усього за розділом I</b>	1495	17621182	14817706	0
<b>II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення</b>				
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	967286	1215107	0
Пенсійні зобов'язання	1505	0	0	0
Довгострокові кредити банків	1510	0	0	0
Інші довгострокові зобов'язання	1515	0	0	0
Довгострокові забезпечення	1520	827404	1252735	0
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	623081	653029	0
Цільове фінансування	1525	0	0	0
Благодійна допомога	1526	0	0	0
Страхові резерви, у тому числі:	1530	0	0	0
резерв довгострокових зобов'язань; (на початок звітнього періоду)	1531	0	0	0
резерв збитків або резерв належних виплат; (на початок звітнього періоду)	1532	0	0	0
резерв незароблених премій; (на початок звітнього періоду)	1533	0	0	0
інші страхові резерви; (на початок звітнього періоду)	1534	0	0	0

Інвестиційні контракти;	1535	0	0	0
Призовий фонд	1540	0	0	0
Резерв на виплату джек-поту	1545	0	0	0
<b>Усього за розділом II</b>	<b>1595</b>	<b>1794690</b>	<b>2467842</b>	<b>0</b>
<b>III. Поточні зобов'язання і забезпечення</b>				
Короткострокові кредити банків	1600	0	350000	0
Векселі видані	1605	0	0	0
Поточна кредиторська заборгованість: за довгостроковими зобов'язаннями	1610	39818	26185	0
за товари, роботи, послуги	1615	4790271	6985459	0
за розрахунками з бюджетом	1620	501398	2822048	0
за у тому числі з податку на прибуток	1621	0	512807	0
за розрахунками зі страхування	1625	49	27395	0
за розрахунками з оплати праці	1630	1466	62129	0
за одержаними авансами	1635	707839	160478	0
за розрахунками з учасниками із внутрішніх розрахунків	1645	0	0	0
за страховою діяльністю	1650	0	0	0
Поточні забезпечення	1660	2006537	1060923	0
Доходи майбутніх періодів	1665	0	0	0
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	0	0	0
Інші поточні зобов'язання	1690	305241	442506	0
<b>Усього за розділом III</b>	<b>1695</b>	<b>8825555</b>	<b>15921971</b>	<b>0</b>
<b>IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття</b>	<b>1700</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду</b>	<b>1800</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Баланс</b>	<b>1900</b>	<b>28241427</b>	<b>33207519</b>	<b>0</b>

**Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)  
за 2018 рік**

**I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ**

<b>Стаття</b>	<b>Код рядка</b>	<b>За звітний період</b>	<b>За аналогічний період попереднього року</b>
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	27891932	21101331
Чисті зароблені страхові премії	2010	0	0
Премії підписані, валова сума	2011	0	0
Премії, передані у перестраховання	2012	0	0
Зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013	0	0
Зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014	0	0
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	-141233212	-11109229
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	0	0
Валовий: прибуток	2090	13768611	9992102
Валовий: збиток	2095	0	0
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105	0	0
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110	0	0
Зміна інших страхових резервів, валова сума	2111	0	0

Зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112	0	0
Інші операційні доходи	2120	2718845	375296
Дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121	0	0
Дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122	0	0
Дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування	2130	0	0
Адміністративні витрати	2130	-526131	-400729
Витрати на збут	2150	-1016937	-490422
Інші операційні витрати	2180	-1325607	-8763815
Витрат від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181	0	0
Витрат від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182	0	0
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	2991288	712432
Фінансовий результат від операційної діяльності: збиток	2195	0	0
Дохід від участі в капіталі	2200	64635	65908
Інші фінансові доходи	2220	451631	928289
Інші доходи	2240	0	0
Дохід від благодійної допомоги	2241	0	0
Фінансові витрати	2250	-833746	-1270320
Втрати від участі в капіталі	2255	0	0
Інші витрати	2270	0	0
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	0	0
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	2673808	436309
Фінансовий результат до оподаткування: збиток	2295	0	0
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	-1409182	-246422
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	0	0
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	1264626	189887
Чистий фінансовий результат: збиток	2355	0	0

## II. СУКУПНИЙ ДОХІД

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	-241291	-208968
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	0	0
Накопичені курсові різниці	2410	0	0
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	0	0
Інший сукупний дохід	2445	-232920	180180
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	-474211	-28788
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	85358	4606
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	-388853	-24182
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	875773	165705

## III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Матеріальні затрати	2500	1227902	1080597
Витрати на оплату праці	2505	1516577	1125490
Відрахування на соціальні заходи	2510	515898	465432

Амортизація	2515	1569490	1620509
Інші операційні витрати	2520	12043290	7840016
Разом	2550	16873157	12132044

#### IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ

Середньорічна кількість простих акцій	2600	54228510	54228510
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605	54228510	54228510
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610	23.32	3,50
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615	23.32	3,50
Дивіденди на одну просту акцію	2650	0	0

#### Звіт про рух грошових коштів (за прямим методом) за 2018 рік

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
<b>I. Рух коштів у результаті операційної діяльності</b>			
Надходження від:			
Реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	3000	0	0
Повернення податків і зборів	3005	0	0
у тому числі податку на додану вартість	3006	0	0
Цільового фінансування	3010	0	0
Надходження від отримання субсидій, дотацій	3011	0	0
Надходження авансів від покупців і замовників	3015	0	0
Надходження від повернення авансів	3020	0	0
Надходження від відсотків за залишками коштів на поточних рахунках	3025	0	0
Надходження від боржників неустойки (штрафів, пені)	3035	0	0
Надходження від операційної оренди	3040	0	0
Надходження від отримання роялті, авторських винагород	3045	0	0
Надходження від страхових премій	3050	0	0
Надходження фінансових установ від повернення позик	3055	0	0
Інші надходження	3095	0	0
Витрачання на оплату:			
Товарів (робіт, послуг)	3100	0	0
Праці	3105	0	0
Відрахувань на соціальні заходи	3110	0	0
Зобов'язань з податків і зборів	3115	0	0
Витрачання на оплату зобов'язань з податку на прибуток	3116	0	0
Витрачання на оплату зобов'язань з податку на додану вартість	3117	0	0
Витрачання на оплату зобов'язань з інших податків і зборів	3118	0	0
Витрачання на оплату авансів	3135	0	0
Витрачання на оплату повернення авансів	3140	0	0
Витрачання на оплату цільових внесків	3145	0	0
Витрачання на оплату зобов'язань за страховими контрактами	3150	0	0
Витрачання фінансових установ на надання позик	3155	0	0
Інші витрачання	3190	0	0
<b>Чистий рух коштів від операційної діяльності</b>	<b>3195</b>	<b>0</b>	<b>0</b>

<b>II. Рух коштів у результаті інвестиційної діяльності</b>			
Находження від реалізації:			
фінансових інвестицій	3200	0	0
необоротних активів	3205	0	0
Находження від отриманих:			
відсотків	3215	0	0
дивідендів	3220	0	0
Находження від деривативів	3225	0	0
Находження від погашення позик	3230	0	0
Находження від вибуття дочірнього підприємства та іншої господарської одиниці	3235	0	0
Інші надходження	3250	0	0
Витрачання на придбання:			
фінансових інвестицій	3255	0	0
необоротних активів	3260	0	0
Виплати за деривативами	3270	0	0
Витрачання на надання позик	3275	0	0
Витрачання на придбання дочірнього підприємства та іншої господарської одиниці	3280	0	0
Інші платежі	3290	0	0
<b>Чистий рух коштів від інвестиційної діяльності</b>	<b>3295</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>III. Рух коштів у результаті фінансової діяльності</b>			
Находження від:			
Власного капіталу	3300	0	0
Отримання позик	3305	0	0
Находження від продажу частки в дочірньому підприємстві	3310	0	0
Інші надходження	3340	0	0
Витрачання на:			
Викуп власних акцій	3345	0	0
Погашення позик	3350	0	0
Сплату дивідендів	3355	0	0
Витрачання на сплату відсотків	3360	0	0
Витрачання на сплату заборгованості з фінансової оренди	3365	0	0
Витрачання на придбання частки в дочірньому підприємстві	3370	0	0
Витрачання на виплати неконтрольованим часткам у дочірніх підприємствах	3375	0	0
Інші платежі	3390	0	0
<b>Чистий рух коштів від фінансової діяльності</b>	<b>3395</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Чистий рух грошових коштів за звітний період</b>	<b>3400</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
Залишок коштів на початок року	3405	0	0
Вплив зміни валютних курсів на залишок коштів	3410	0	0
Залишок коштів на кінець року	3415	0	0

**Звіт про рух грошових коштів (за непрямим методом)  
за 2018 рік**

Стаття	Код рядка	За звітний період		За аналогічний період попереднього року	
		надходження	видаток	надходження	видаток
1	2	3	4	5	6
<b>I. Рух коштів у результаті операційної діяльності</b>					
Прибуток (збиток) від звичайної діяльності до оподаткування	3500	2673808	0	436308	0
Коригування на:	3505	1569490	X	1620509	X
амортизацію необоротних активів					
збільшення (зменшення) забезпечень	3510	0	897091	2954	0
збиток (прибуток) від нереалізованих курсових різниць	3515	12911	0	0	0
збиток (прибуток) від неопераційної діяльності та інших негрошових операцій	3520	0	187721	276124	0
Прибуток (збиток) від участі в капіталі	3521	64635	0	0	0
Зміна вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю, та дохід (витрати) від первісного визнання	3522	0	438581	843522	0
Збиток (прибуток) від реалізації необоротних активів, утримуваних для продажу та груп вибуття	3523	0	0	0	0
Збиток (прибуток) від реалізації фінансових інвестицій	3524	0	0	0	0
Зменшення (відновлення) корисності необоротних активів	3526	59025	0	0	0
Фінансові витрати	3540	X	833746	X	0
Зменшення (збільшення) оборотних активів	3550	0	5984478	2721163	0
Збільшення (зменшення) запасів	3551	0	0	0	0
Збільшення (зменшення) поточних біологічних активів	3552	0	0	0	0
Збільшення (зменшення) дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи, послуги	3553	0	0	0	0
Зменшення (збільшення) іншої поточної дебіторської заборгованості	3554	0	0	0	0
Зменшення (збільшення) витрат майбутніх періодів	3556	0	0	0	0
Зменшення (збільшення) інших оборотних активів	3557	0	0	0	0
Збільшення (зменшення) поточних зобов'язань	3560	2974470	0	0	3784615
Грошові кошти від операційної діяльності	3570	680214	0	2115965	0
Збільшення (зменшення) поточної кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги	3561	0	0	0	0
Збільшення (зменшення) поточної кредиторської заборгованості за розрахунками з бюджетом	3562	0	0	0	0
Збільшення (зменшення) поточної кредиторської заборгованості за розрахунками зі страхування	3563	0	0	0	0
Збільшення (зменшення) поточної кредиторської заборгованості за розрахунками з оплати праці	3564	0	0	0	0
Збільшення (зменшення) доходів майбутніх	3566	0	0	0	0

періодів					
Збільшення (зменшення) інших поточних зобов'язань	3567	0	0	0	0
Сплачений податок на прибуток	3580	X	83354	X	1198314
Сплачені відсотки	3585	X	0	X	10782
<b>Чистий рух коштів від операційної діяльності</b>	<b>3195</b>	<b>596860</b>	<b>0</b>	<b>906842</b>	<b>0</b>
<b>II. Рух коштів у результаті інвестиційної діяльності</b>					
Надходження від реалізації:					
фінансових інвестицій	3200	0	X	0	X
необоротних активів	3205	648	X	28350	X
Надходження від отриманих:					
відсотків	3215	0	X	19930	X
дивідендів	3220	0	X	65907	X
Надходження від деривативів	3225	0	X	0	X
Надходження від погашення позик	3230	0	X	0	X
Надходження від вибуття дочірнього підприємства та іншої господарської одиниці	3235	0	X	0	X
Інші надходження	3250	0	X	123984	X
Витрачання на придбання:					
фінансових інвестицій	3255	X	0	X	-3999
необоротних активів	3260	X	768688	X	803024
Виплати за деривативами	3270	X	0	X	0
Витрачання на надання позик	3275	X	0	X	0
Витрачання на придбання дочірнього підприємства та іншої господарської одиниці	3280	X	0	X	0
Інші платежі	3290	X	3	X	0
<b>Чистий рух коштів від інвестиційної діяльності</b>	<b>3295</b>	<b>0</b>	<b>768043</b>	<b>0</b>	<b>568852</b>
<b>III. Рух коштів у результаті фінансової діяльності</b>					
Надходження від:					
Власного капіталу	3300	0	X	0	X
Отримання позик	3305	350000	X	0	X
Надходження від продажу частки в дочірньому підприємстві	3310	0	X	0	X
Інші надходження	3340	0	X	0	X
Витрачання на:					
Викуп власних акцій	3345	X	0	X	0
Погашення позик	3350	X	44298	X	39850
Сплату дивідендів	3355	X	93162	X	243588
Витрачання на сплату відсотків	3360	X	0	X	0
Витрачання на сплату заборгованості з фінансової оренди	3365	X	0	X	0
Витрачання на придбання частки в дочірньому підприємстві	3370	X	0	X	0
Витрачання на виплати неконтрольованим часткам у дочірніх підприємствах	3375	X	0	X	0
Інші платежі	3390	X	0	X	0
<b>Чистий рух коштів від фінансової діяльності</b>	<b>3395</b>	<b>212540</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>283438</b>
<b>Чистий рух грошових коштів за звітний період</b>	<b>3400</b>	<b>41357</b>	<b>0</b>	<b>54552</b>	<b>0</b>
Залишок коштів на початок року	3405	146649	X	92097	X
Вплив зміни валютних курсів на залишок коштів	3410	0	0	0	0
Залишок коштів на кінець року	3415	188006	0	146649	0



Відрахування до резервного капіталу	4210	0	0	0	0	0	0	0	0
Сума чистого прибутку, належна до бюджету відповідно до законодавств	4215	0	0	0	0	0	0	0	0
Сума чистого прибутку на створення спеціальних фондів	4220	0	0	0	0	0	0	0	0
Сума чистого прибутку на матеріальне заохочення	4225	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>Внески учасників:</b>									
Внески до капіталу	4240	0	0	0	0	0	0	0	0
Погашення заборгованості з капіталу	4245	0	0	0	0	0	0	0	0
Вилучення капіталу:	4260	0	0	0	0	0	0	0	0
Викуп акцій									
Перепродаж викуплених акцій	4265	0	0	0	0	0	0	0	0
Анулювання викуплених акцій	4270	0	0	0	0	0	0	0	0
Вилучення частки в капіталі	4275	0	0	0	0	0	0	0	0
Зменшення номінальної вартості акцій	4280	0	0	0	0	0	0	0	0
Інші зміни в капіталі	4290	0	-114405	0	0	-114405	0	0	0
Придбання неконтрольованої частки в дочірньому підприємстві	4291	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>Разом змін у капіталі</b>	<b>4295</b>	<b>0</b>	<b>-506873</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>-2296603</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>-2803476</b>
<b>Залишок на кінець року</b>	<b>4300</b>	<b>1010972</b>	<b>13529187</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>277547</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>14817706</b>

## Додаткок В

Баланс (Звіт про фінансовий стан)  
на 31.12.2019 р.

Актив	Код рядка	На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду	На дату переходу на міжнародні стандарти фінансової звітності
1	2	3	4	5
I. Необоротні активи				
Нематеріальні активи:	1000	42080	37214	0
первісна вартість	1001	101704	105135	0
накопичена амортизація	1002	-59624	-67921	0
Незавершені капітальні інвестиції	1005	725693	654356	0
Основні засоби:	1010	13512059	13861290	0
первісна вартість	1011	16764645	15037852	0
знос	1012	-3252586	-1176562	0
Інвестиційна нерухомість:	1015	0	0	0
первісна вартість	1016	0	0	0
знос	1017	0	0	0
Довгострокові біологічні активи:	1020	0	0	0
первісна вартість	1021	0	0	0
накопичена амортизація	1022	0	0	0
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	0	0	0
інші фінансові інвестиції	1035	10433	9417	0
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	3084	2754	0
Відстрочені податкові активи	1045	0	0	0

Гудвіл	1050	0	0	0
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	0	0	0
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	0	0	0
Інші необоротні активи	1090	3933527	3900752	0
Усього за розділом I	1095	18226876	18465783	0
II. Оборотні активи				
Запаси	1100	3302761	2057601	0
Виробничі запаси	1101	567472	688978	0
Незавершене виробництво	1102	36443	66864	0
Готова продукція	1103	127525	189469	0
Товари	1104	2571321	1112290	0
Поточні біологічні активи	1110	0	0	0
Депозити перестраховання	1115	0	0	0
Векселі одержані	1120	0	0	0
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	7312466	9234754	0
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	3658845	4469780	0
з бюджетом	1135	49878	49146	0
у тому числі з податку на прибуток	1136	10134	0	0
з нарахованих доходів	1140	0	0	0
із внутрішніх розрахунків	1145	0	0	0
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	382790	458275	0
Поточні фінансові інвестиції	1160	0	0	0
Гроші та їх еквіваленти	1165	188006	289177	0
Готівка	1166	15986	14823	0
Рахунки в банках	1167	0	0	0
Витрати майбутніх періодів	1170	0	0	0

Частка перестраховика у страхових резервах	1180	0	0	0
у тому числі в: резервах довгострокових зобов'язань	1181	0	0	0
резервах збитків або резервах належних виплат	1182	0	0	0
резервах незароблених премій	1183	0	0	0
інших страхових резервах	1184	0	0	0
Інші оборотні активи	1190	85897	157918	0
Усього за розділом II	1195	14980643	16716651	0
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	0	0	0
Баланс	1300	33207519	35182434	0

Пасив	Код рядка	На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду	На дату переходу на міжнародні стандарти фінансової звітності
I. Власний капітал				
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	1010972	1010972	0
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	0	0	0
Капітал у дооцінках	1405	13529187	15095624	0
Додатковий капітал	1410	0	0	0
Емісійний дохід	1411	0	0	0
Накопичені курсові різниці	1412	0	0	0
Резервний капітал	1415	0	0	0
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	277547	-6449322	0
Неоплачений капітал	1425	(0)	(0)	(0)
Вилучений капітал	1430	(0)	(0)	(0)

Інші резерви	1435	0	0	0
Усього за розділом I	1495	14817706	9657274	0
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення				
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	1215107	50937	0
Пенсійні зобов'язання	1505	0	0	0
Довгострокові кредити банків	1510	0	0	0
Інші довгострокові зобов'язання	1515	0	0	0
Довгострокові забезпечення	1520	1252735	1358344	0
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	653029	698907	0
Цільове фінансування	1525	0	0	0
Благодійна допомога	1526	0	0	0
Страхові резерви, у тому числі:	1530	0	0	0
резерв довгострокових зобов'язань; (на початок звітного періоду)	1531	0	0	0
резерв збитків або резерв належних виплат; (на початок звітного періоду)	1532	0	0	0
резерв незароблених премій; (на початок звітного періоду)	1533	0	0	0
інші страхові резерви; (на початок звітного періоду)	1534	0	0	0
Інвестиційні контракти;	1535	0	0	0
Призовий фонд	1540	0	0	0
Резерв на виплату джек-поту	1545	0	0	0
Усього за розділом II	1595	2467842	1409281	0

III. Поточні зобов'язання і забезпечення				
Короткострокові кредити банків	1600	350000	0	0
Векселі видані	1605	0	0	0
Поточна кредиторська заборгованість: за довгостроковими зобов'язаннями	1610	26185	0	0
за товари, роботи, послуги	1615	6985459	2420866	0
за розрахунками з бюджетом	1620	2822048	10085193	0
за у тому числі з податку на прибуток	1621	512807	897393	0
за розрахунками зі страхування	1625	27395	30015	0
за розрахунками з оплати праці	1630	62129	74083	0
за одержаними авансами	1635	160478	387148	0
за розрахунками з учасниками	1640	3984848	2804079	0
із внутрішніх розрахунків	1645	0	0	0
за страховою діяльністю	1650	0	0	0
Поточні забезпечення	1660	1060923	7418447	0
Доходи майбутніх періодів	1665	0	0	0
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	0	0	0
Інші поточні зобов'язання	1690	442506	896048	0
Усього за розділом III	1695	15921971	24115879	0
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	0	0	0
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	0	0	0
Баланс	1900	33207519	35182434	0

Керівник  
Головний бухгалтер

Роллінс М.  
Доліна Н.О.

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)  
за 12 місяців 2018 р.

I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	28761995	27891932
Чисті зароблені страхові премії	2010	0	0
Премії підписані, валова сума	2011	0	0
Премії, передані у перестраховання	2012	0	0
Зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013	0	0
Зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014	0	0
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	( 11670171 )	( 14123321 )
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	( 0 )	( 0 )
Валовий: прибуток	2090	17091824	13768611
збиток	2095	( 0 )	( 0 )
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105	0	0
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110	0	0
Зміна інших страхових резервів, валова сума	2111	0	0
Зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112	0	0
Інші операційні доходи	2120	223109	2718845
Дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121	0	0

Дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122	0	0
Адміністративні витрати	2130	( 586476 )	( 526131 )
Витрати на збут	2150	( 950909 )	( 1016937 )
Інші операційні витрати	2180	( 19291239 )	( 11953100 )
Витрат від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181	( 0 )	( 0 )
Витрат від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182	( 0 )	( 0 )
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	0	2991288
збиток	2195	( 3513691 )	( 0 )
Дохід від участі в капіталі	2200	48897	64635
Інші фінансові доходи	2220	1377164	451631
Інші доходи	2240	1544156	0
Дохід від благодійної допомоги	2241	0	0
Фінансові витрати	2250	( 5604780 )	( 833746 )
Втрати від участі в капіталі	2255	( 0 )	( 0 )
Інші витрати	2270	( 0 )	( 0 )
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	0	0
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	0	2673808
збиток	2295	( 6148254 )	( 0 )
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	707525	-1409182
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	0	0
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	0	1264626
збиток	2355	( 5440729 )	( 0 )

СУКУПНИЙ ДОХІД

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	1930131	-241291
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	0	0
Накопичені курсові різниці	2410	0	0
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	0	0
Інший сукупний дохід	2445	115128	-232920
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	2045259	-474211
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	-368147	85358
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	1677112	-388853
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	-3763617	875773

ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Матеріальні затрати	2500	2054606	1227902
Витрати на оплату праці	2505	1957917	1516577
Відрахування на соціальні заходи	2510	640631	515898
Амортизація	2515	1306651	1569490
Інші операційні витрати	2520	20843405	12043290
Разом	2550	26803210	16873157

IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ

Середньорічна кількість простих акцій	2600	54228510	54228510
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605	54228510	54228510
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610	-100.33	23.32
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615	-100.33	23.32
Дивіденди на одну просту акцію	2650	0	0

Примітки

н/д

Керівник

Роллінс М.

Головний бухгалтер

Доліна Н.О.

Звіт про рух грошових коштів (за прямим методом)  
за 12 місяців 2019 р.

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
<b>I. Рух коштів у результаті операційної діяльності</b>			
Надходження від: Реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	3000	0	0
Повернення податків і зборів	3005	0	0
у тому числі податку на додану вартість	3006	0	0
Цільового фінансування	3010	0	0
Надходження від отримання субсидій, дотацій	3011	0	0
Надходження авансів від покупців і замовників	3015	0	0
Надходження від повернення авансів	3020	0	0
Надходження від відсотків за залишками коштів на поточних рахунках	3025	0	0
Надходження від боржників неустойки (штрафів, пені)	3035	0	0
Надходження від операційної оренди	3040	0	0
Надходження від отримання роялті, авторських винагород	3045	0	0
Надходження від страхових премій	3050	0	0
Надходження фінансових установ від повернення позик	3055	0	0
Інші надходження	3095	0	0
Витрачання на оплату: Товарів (робіт, послуг)	3100	(0)	(0)
Праці	3105	(0)	(0)
Відрахувань на соціальні заходи	3110	(0)	(0)
Зобов'язань з податків і зборів	3115	(0)	(0)
Витрачання на оплату зобов'язань з податку на прибуток	3116	(0)	(0)
Витрачання на оплату зобов'язань з податку на додану	3117	(0)	(0)

вартість			
Витрачання на оплату зобов'язань з інших податків і зборів	3118	(0)	(0)
Витрачання на оплату авансів	3135	(0)	(0)
Витрачання на оплату повернення авансів	3140	(0)	(0)
Витрачання на оплату цільових внесків	3145	(0)	(0)
Витрачання на оплату зобов'язань за страховими контрактами	3150	(0)	(0)
Витрачання фінансових установ на надання позик	3155	(0)	(0)
Інші витрачання	3190	(0)	(0)
Чистий рух коштів від операційної діяльності	3195	0	0
II. Рух коштів у результаті інвестиційної діяльності			
Надходження від реалізації: фінансових інвестицій	3200	0	0
необоротних активів	3205	0	0
Надходження від отриманих: відсотків	3215	0	0
дивідендів	3220	0	0
Надходження від деривативів	3225	0	0
Надходження від погашення позик	3230	0	0
Надходження від вибуття дочірнього підприємства та іншої господарської одиниці	3235	0	0
Інші надходження	3250	0	0
Витрачання на придбання: фінансових інвестицій	3255	(0)	(0)
необоротних активів	3260	(0)	(0)

Виплати за деривативами	3270	( 0 )	( 0 )
Витрачання на надання позик	3275	( 0 )	( 0 )
Витрачання на придбання дочірнього підприємства та іншої господарської одиниці	3280	( 0 )	( 0 )
Інші платежі	3290	( 0 )	( 0 )
Чистий рух коштів від інвестиційної діяльності	3295	0	0
III. Рух коштів у результаті фінансової діяльності			
Надходження від:			
Власного капіталу	3300	0	0
Отримання позик	3305	0	0
Надходження від продажу частки в дочірньому підприємстві	3310	0	0
Інші надходження	3340	0	0
Витрачання на:			
Викуп власних акцій	3345	( 0 )	( 0 )
Погашення позик	3350	0	0
Сплату дивідендів	3355	( 0 )	( 0 )
Витрачання на сплату відсотків	3360	( 0 )	( 0 )
Витрачання на сплату заборгованості з фінансової оренди	3365	( 0 )	( 0 )
Витрачання на придбання частки в дочірньому підприємстві	3370	( 0 )	( 0 )
Витрачання на виплати неконтрольованим часткам у дочірніх підприємствах	3375	( 0 )	( 0 )
Чистий рух коштів від фінансової діяльності	3395	0	0
Інші платежі	3390	( 0 )	( 0 )

Чистий рух грошових коштів за звітний період	3400	0	0
Залишок коштів на початок року	3405	0	0
Вплив зміни валютних курсів на залишок коштів	3410	0	0
Залишок коштів на кінець року	3415	0	0

Примітки

н/д

Керівник

Роллінс М.

Головний бухгалтер

Доліна Н.О.

Звіт про рух грошових коштів (за непрямим методом)  
за 12 місяців 2019 р.

Стаття	Код рядка	За звітний період		За аналогічний період попереднього року	
		надходження	видаток	надходження	видаток
1	2	3	4	5	6
I. Рух коштів у результаті операційної діяльності					
Прибуток (збиток) від звичайної діяльності до оподаткування	3500	0	6148254	2673808	0
Коригування на: амортизацію необоротних активів	3505	1288272	X	1569490	X
збільшення (зменшення) забезпечень	3510	6417860	0	0	897091
збиток (прибуток) від нереалізованих курсових різниць	3515	5029	0	12911	0
збиток (прибуток) від неопераційної діяльності та інших негрошових операцій	3520	0	1424957	0	187721
Прибуток (збиток) від участі в капіталі	3521	48897	0	64635	0
Зміна вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю, та дохід (витрати) від первісного визнання	3522	0	0	0	438581
Збиток (прибуток) від реалізації необоротних активів, утримуваних для продажу та груп вибуття	3523	0	0	0	0
Збиток (прибуток) від реалізації фінансових інвестицій	3524	0	0	0	0

Зменшення (відновлення) корисності необоротних активів	3526	913484	0	59025	0
Фінансові витрати	3540	X	5604780	X	833746
Зменшення (збільшення) оборотних активів	3550	0	5288676	0	5984478
Збільшення (зменшення) запасів	3551	0	0	0	0
Збільшення (зменшення) поточних біологічних активів	3552	0	0	0	0
Збільшення (зменшення) продукцію, товари, роботи, послуги	3553	0	0	0	0
Зменшення (збільшення) іншої поточної дебіторської заборгованості	3554	0	0	0	0
Зменшення (збільшення) витрат майбутніх періодів	3556	0	0	0	0
Зменшення (збільшення) інших оборотних активів	3557	0	0	0	0
Збільшення (зменшення) поточних зобов'язань	3560	2011891	0	2974470	0
Грошові кошти від операційної діяльності	3570	3427312	0	680214	0
Збільшення (зменшення) поточної кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги	3561	0	0	0	0
Збільшення (зменшення) поточної кредиторської заборгованості за розрахунками з бюджетом	3562	0	0	0	0

дебіторської заборгованості за Збільшення (зменшення) поточної кредиторської заборгованості за розрахунками зі страхування	3563	0	0	0	0
Збільшення (зменшення) поточної кредиторської заборгованості за розрахунками з оплати праці	3564	0	0	0	0
Збільшення (зменшення) доходів майбутніх періодів	3566	0	0	0	0
Збільшення (зменшення) інших поточних зобов'язань	3567	0	0	0	0
Сплачений податок на прибуток	3580	X	464381	X	83354
Сплачені відсотки	3585	X	27471	X	0
Чистий рух коштів від операційної діяльності	3195	2936474	0	596860	0
II. Рух коштів у результаті інвестиційної діяльності					
Надходження від реалізації: фінансових інвестицій	3200	0	X	0	X
необоротних активів	3205	0	X	648	X
Надходження від отриманих: відсотків	3215	0	X	0	X
дивідендів	3220	0	X	0	X
Надходження від деривативів	3225	0	X	0	X
Надходження від погашення позик	3230	0	X	0	X
Надходження від вибуття дочірнього підприємства та іншої господарської одиниці	3235	0	X	0	X
Інші надходження	3250	0	X	0	X
Витрачання на придбання:	3255	X	0	X	(0)

фінансових інвестицій					
необоротних активів	3260	X	544652	X	768688
Виплати за деривативами	3270	X	0	X	0
Витрачання на надання позик	3275	X	0	X	0
Витрачання на придбання дочірнього підприємства та іншої господарської одиниці	3280	X	0	X	0
Інші платежі	3290	X	31999	X	3
Чистий рух коштів від інвестиційної діяльності	3295	0	576651	0	768043
Рух коштів у результаті фінансової діяльності					
Надходження від: Власного капіталу	3300	0	X	0	X
Отримання позик	3305	562911	X	350000	X
Надходження від продажу частки в дочірньому підприємстві	3310	0	X	0	X
Інші надходження	3340	0	X	0	X
Витрачання на: Викуп власних акцій	3345	X	0	X	0
Погашення позик	3350	X	376185	X	44298
Сплату дивідендів	3355	X	2445378	X	93162
Витрачання на сплату відсотків	3360	X	0	X	0
Витрачання на сплату заборгованості з фінансової оренди	3365	X	0	X	0
Витрачання на придбання частки в дочірньому підприємстві	3370	X	0	X	0
Витрачання на виплати неконтрольованим часткам у дочірніх підприємствах	3375	X	0	X	0

Інші платежі	3390	X	0	X	0
Чистий рух коштів від фінансової діяльності	3395	0	2258652	212540	0
Чистий рух грошових коштів за звітний період	3400	101171	0	41357	0
Залишок коштів на початок року	3405	188006	X	146649	X
Вплив зміни валютних курсів на залишок коштів	3410	0	0	0	0
Залишок коштів на кінець року	3415	289177	0	188006	0

Примітки  
Керівник  
Головний бухгалтер

н/д  
Роллінс М.  
Доліна Н.О.

Звіт про власний капітал  
за 12 місяців 2019 р.

Стаття	Код рядка	Зареєстрований капітал	Капітал у дооцінках	Додатковий капітал	Резервний капітал	Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	Неоплачений капітал	Вилучений капітал	Всього
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Залишок на початок року	4000	1010972	13529187	0	0	277547	0	0	14817706
Коригування: Зміна облікової політики	4005	0	0	0	0	0	0	0	0
Виправлення помилок	4010	0	0	0	0	0	0	0	0
Інші зміни	4090	0	0	0	0	0	0	0	0
Скоригований залишок на початок року	4095	1010972	13529187	0	0	277547	0	0	14817706
Чистий прибуток (збиток) за звітний період	4100	0	0	0	0	-5440729	0	0	-5440729
Інший сукупний дохід за звітний період	4110	0	1679630	0	0	-2518	0	0	1677112

Дооцінка (уцінка)  необоротних активів	4111	0	1582707	0	0	0	0	0	1582707
Дооцінка (уцінка)  фінансових інструментів	4112	0	0	0	0	0	0	0	0
Накопичені  курсові різниці	4113	0	0	0	0	0	0	0	0
Частка іншого сукупного доходу  асоційованих і спільних підприємств	4114	0	0	0	0	0	0	0	0
Інший сукупний  дохід	4116	0	96923	0	0	-2518	0	0	94405
Розподіл прибутку: Виплати власникам (дивіденди)	4200	0	0	0	0	-1264609	0	0	-1264609
Спрямування прибутку до зареєстрованого	4205	0	0	0	0	0	0	0	0



Вилучення (часток) Перепродаж викуплених акцій (часток)	4265	0	0	0	0	0	0	0	0
Анулювання викуплених акцій (часток) Вилучення частки в капіталі	4270 4275	0 0	0 0	0 0	0 0	0 0	0 0	0 0	0 0
Зменшення номінальної вартості акцій Інші зміни в капіталі Придбання (продаж) неконтрольованої дочірньому підприємстві	4280 4290 4291	0 0 0	0 -113193 0	0 0 0	0 0 0	0 -19013 0	0 0 0	0 0 0	0 -132206 0
Разом змін у капіталі Залишок на кінець року	4295 4300	0 1010972	1566437 15095624	0 0	0 0	-6726869 -6449322	0 0	0 0	-5160432 9657274

## Додаток Г

Баланс (Звіт про фінансовий стан)  
на 31.12.2020 р.

Форма № 1				
АКТИВ	Інші примітки	Код рядка	На початок звітного періоду, 31 грудня 2015 р.	На кінець звітного періоду, 31 грудня 2016 р.
1		2	4	5
<b>I. Необоротні активи</b>				
Нематеріальні активи		1000	37 214	37 518
первісна вартість <sup>(2)</sup>		1001	105 135	113 383
накопичена амортизація <sup>(2.1)</sup>		1002	(67 921)	(75 865)
Незавершені капітальні інвестиції	Примітка 18	1005	654 356	462 421
Основні засоби	Примітки 16,17,18	1010	13 861 290	14 464 452
первісна вартість <sup>(2)</sup>		1011	15 037 852	15 489 691
накопичена амортизація <sup>(2.1)</sup>		1012	(1 176 562)	(1 025 239)
Інвестиційна нерухомість		1015	-	-
первісна вартість інвестиційної нерухомості		1016	-	-
знос інвестиційної нерухомості		1017	-	-
Довгострокові біологічні активи		1020	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі		1030	-	-
інші фінансові інвестиції		1035	9 417	9 417
Довгострокова дебіторська заборгованість		1040	2 754	2 419
Відстрочені податкові активи	Примітка 15	1045	-	3 468 741
Інші необоротні активи		1090	3 900 752	3 894 324
<b>Всього за розділом I</b>		<b>1095</b>	<b>18 465 783</b>	<b>22 339 292</b>
<b>II. Оборотні активи</b>				
Запаси	Примітка 19	1100	2 057 601	4 061 772
Виробничі запаси		1101	688 978	900 366
Незавершене виробництво		1102	66 864	47 359
Готова продукція		1103	189 469	192 709
Товари		1104	1 112 290	2 921 338
Поточні біологічні активи		1110	-	-
Векселі одержані		1120	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	Примітка 20	1125	9 234 754	2 798 667
Дебіторська заборгованість за розрахунками:				
за виданими авансами	Примітка 21	1130	4 469 780	2 745 147
з бюджетом		1135	49 146	45 416
у тому числі з податку на прибуток		1136	-	-
Дебіторська заборгованість за розрахунками з нарахованих доходів		1140	-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	Примітка 20	1155	458 275	569 951
Грошові кошти та їх еквіваленти		1165	289 177	246 158
Готівка		1166	14 823	25 745
Витрати майбутніх періодів		1170	-	-
Інші оборотні активи		1190	157 918	428 986
<b>Всього за розділом II <sup>(3)</sup></b>		<b>1195</b>	<b>16 716 651</b>	<b>10 896 097</b>
<b>III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття</b>		<b>1200</b>	<b>-</b>	<b>14 420</b>
<b>БАЛАНС</b>		<b>1300</b>	<b>35 182 434</b>	<b>33 249 809</b>

Примітки на сторінках 8-53 є невід'ємною частиною цієї окремої фінансової звітності

**Форма № 1**  
(продовження)

ПАСИВ	Інші примітки	Код рядка	На початок звітної періоду, 31 грудня 2015 р.	На кінець звітної періоду, 31 грудня 2016 р.
1		2	4	5
<b>I. Власний капітал</b>				
Зареєстрований (пайовий) капітал		1400	1 010 972	1 010 972
Капітал у дооцінках <sup>(1)</sup>		1405	15 095 624	16 765 655
Додатковий капітал		1410	-	-
Резервний капітал		1415	-	-
Нерозподілений прибуток		1420	(6 449 322)	(15 027 044)
Неоплачений капітал		1425	-	-
Вилучений капітал		1430	-	-
<b>Всього за розділом I</b>		<b>1495</b>	<b>9 657 274</b>	<b>2 749 583</b>
<b>II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення</b>				
Відстрочені податкові зобов'язання	Примітка 15	1500	50 937	-
Пенсійні зобов'язання		1505	-	-
Довгострокові кредити банків		1510	-	-
Інші довгострокові зобов'язання		1515	-	-
Довгострокові забезпечення	Примітка 23	1520	1 358 344	1 691 619
Довгострокові забезпечення витрат персоналу		1521	698 907	871 635
Цільове фінансування		1525	-	-
<b>Всього за розділом II</b>		<b>1595</b>	<b>1 409 281</b>	<b>1 691 619</b>
<b>III. Поточні зобов'язання і забезпечення</b>				
Короткострокові кредити банків		1600	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за:				
довгостроковими зобов'язаннями		1610	-	-
товари, роботи, послуги	Примітка 24	1615	2 420 866	387 900
розрахунками з бюджетом		1620	10 085 193	13 233 537
у тому числі з податку на прибуток		1621	897 393	1 558 982
розрахунками зі страхування		1625	30 015	1 469
розрахунками з оплати праці		1630	74 083	8 811
авансами отриманими		1635	387 148	353 723
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з учасниками	Примітка 22	1640	2 804 079	2 780 779
Поточні забезпечення	Примітка 23	1660	7 418 447	11 635 929
Доходи майбутніх періодів		1665	-	-
Інші поточні зобов'язання		1690	896 048	406 459
<b>Всього за розділом III <sup>(2)</sup></b>		<b>1695</b>	<b>24 115 879</b>	<b>28 808 607</b>
<b>IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття</b>		<b>1700</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>БАЛАНС</b>		<b>1900</b>	<b>35 182 434</b>	<b>33 249 809</b>

<sup>(1)</sup> Визначається за алгоритмом, узгодженим центральним державним органом статистики;

<sup>(2)</sup> Рядок 1001 та Рядок 1011 відображають первісну або переоцінену вартість основних засобів;

<sup>(3)</sup> Рядок 1002 і Рядок 1012 відображає накопичений знос, виснаження та знецінення;

<sup>(4)</sup> Рядок 1195 Всього оборотних активів станом на 31 грудня 2016 слід розглядати разом із рядком 1200 вартістю 14 420 тис. грн., на загальну суму 10 910 517 тис. грн. станом на 31 грудня 2016 р. (31 грудня 2015 р.: 16 716 651 тис. грн.);

<sup>(5)</sup> Рядок 1405 Капітал у дооцінках відображає прибуток від переоцінки основних засобів;

<sup>(6)</sup> Всього поточних зобов'язань станом на 31 грудня 2016 р. слід розглядати разом з рядками 1595, 1695 та 1700 загальною вартістю 30 500 226 тис. грн. (31 грудня 2015 р.: 25 525 160 тис. грн.)

<sup>(7)</sup> Всього зобов'язань станом на 31 грудня 2016 р. слід розглядати разом з рядками 1695 та 1700 загальною вартістю 28 808 607 тис. грн. (31 грудня 2015 р.: 24 115 879 тис. грн.)

Затверджено до випуску Правлінням та підписано від його імені 25 жовтня 2017

Голова Правління М. Роллінс

Заступник Голови Правління –  
Головний фінансовий директор І.В. Євєць

Головний бухгалтер О.І. Іванова



Примітки на сторінках 8-53 є невід'ємною частиною цієї окремої фінансової звітності

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)  
за 12 місяців 2020 р.

Форма № 2  
I. Фінансові результати

Код за ДКУД

1801003

Стаття	Інші примітки	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1		2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	Примітка 8	2000	22 578 750	28 761 995
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	Примітка 8	2050	(12 057 428)	(11 670 171)
<b>Валовий:</b>				
Прибуток		2090	10 521 322	17 091 824
Збиток		2095	-	-
Інші операційні доходи		2120	147 491	223 109
Адміністративні витрати	Примітка 10	2130	(737 731)	(586 476)
Витрати на збут	Примітка 9	2150	(1 291 999)	(950 909)
Інші операційні витрати <sup>(2)</sup>	Примітка 11	2180	(23 337 173)	(19 291 239)
<b>Фінансовий результат від операційної діяльності<sup>(1)</sup>:</b>				
Прибуток		2190	-	-
Збиток		2195	(14 698 090)	(3 513 691)
Дохід від участі в капіталі	Примітка 13	2200	-	48 897
Інші фінансові доходи	Примітка 13	2220	2 875 784	1 377 164
Інші доходи	Примітка 11	2240	192 876	1 544 156
Фінансові витрати	Примітка 13	2250	(275 302)	(5 604 780)
Збиток від участі в капіталі		2255	-	-
Інші витрати		2270	-	-
<b>Фінансовий результат до оподаткування:</b>				
Прибуток		2290	-	-
Збиток		2295	(11 904 732)	(6 148 254)
Дохід з податку на прибуток	Примітка 15	2300	3 165 429	707 525
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування		2305	-	-
<b>Чистий:</b>				
Прибуток		2350	-	-
Збиток		2355	(8 739 303)	(5 440 729)

II. Сукупний дохід

Стаття	Інші примітки	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1		2	3	4
Дооцінка (уцінка) необоротних активів		2400	2 228 626	1 930 131
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів		2405	-	-
Накопичені курсові різниці		2410	-	-
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств		2415	-	-
Інші сукупні (збитки)/ доходи <sup>(4)</sup>		2445	(253 170)	115 128
<b>Сукупний дохід до оподаткування<sup>(3)</sup></b>		<b>2450</b>	<b>1 975 456</b>	<b>2 045 259</b>
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	Примітка 15	2455	(355 582)	(368 147)
<b>Інший сукупний дохід після оподаткування</b>		<b>2460</b>	<b>1 619 874</b>	<b>1 677 112</b>
<b>Сукупний збиток (сума рядків 2350, 2355 та 2460)</b>		<b>2465</b>	<b>(7 119 429)</b>	<b>(3 763 617)</b>

Примітки на сторінках 8-53 є невід'ємною частиною цієї окремої фінансової звітності

Форма № 2  
(продовження)

Стаття	Інші примітки	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1		2	3	4
Матеріальні затрати		2500	1 353 620	2 054 606
Витрати на оплату праці		2505	2 068 984	1 957 917
Відрахування на соціальні заходи		2510	421 262	640 631
Амортизація, знос та виснаження		2515	1 336 976	1 306 651
Інші операційні витрати		2520	25 266 124	20 843 405
<b>Всього</b>		<b>2550</b>	<b>30 446 966</b>	<b>26 803 210</b>

IV. Розрахунок показників прибутковості акцій

Стаття	Інші примітки	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1		2	3	4
Середньорічна кількість простих акцій		2600	54 228 510	54 228 510
Скоригована середньорічна кількість простих акцій		2605	54 228 510	54 228 510
Чистий збиток на одну просту акцію, у гривнях		2610	(161,16)	(100,33)
Скоригований чистий збиток на одну просту акцію, у гривнях		2615	(161,16)	(100,33)
Дивіденди на одну просту акцію		2650	-	-

<sup>(1)</sup> Показник операційного фінансового результату слід розглядати як суму рядків 2195, 2240 та 2270, що становить (14 505 214) тис. грн. (2015 рік: 1 969 535 тис. грн.)

<sup>(2)</sup> Відповідно до своєї облікової політики, Компанія класифікує знецінення основних засобів та незавершених капітальних інвестицій вище у рядку "Валовий прибуток". Проте в окремій фінансовій звітності відсутній окремий рядок для цих цілей. Отже, знецінення основних засобів та незавершених капітальних інвестицій у сумі 827 424 тис. грн. включено до рядка 2180 і класифіковано як інші операційні витрати у цій окремій фінансовій звітності (2015: 913 484 тис. грн.).

<sup>(3)</sup> Компоненти іншого сукупного доходу включають категорії, що в майбутньому не будуть рекласифіковані у звіт про фінансові результати.

<sup>(4)</sup> Рядок 2445 показує зміну в оцінках зобов'язання з ліквідації активів у сумі 116 179 тис. грн. та переоцінку пенсійних зобов'язань у сумі 138 099 тис. грн. (2015: 118 199 тис. грн. і 3 071 тис. грн. відповідно).

Голова Правління

М. Роллінс

Заступник Голови Правління –  
Головний фінансовий директор

І.В. Євєць

Головний бухгалтер

О.І. Іванова



**Звіт про рух грошових коштів (за прямим методом)  
за 2020 рік**

Стаття	Інші примітки	Код рядка	Код за ДКУД		1801006	
			За звітний період		За аналогічний період попереднього року	
			Надходження	Видаток	Надходження	Видаток
1		2	3	4	5	6
<b>I. Рух коштів у результаті операційної діяльності</b>						
Прибуток (збиток) від звичайної діяльності до оподаткування		3500	-	11 904 732	-	6 148 254
Коригування на: амортизацію, знос та виснаження необоротних активів *	Примітка 12	3505	1 336 976	-	1 288 272	-
збільшення (зменшення) забезпечень		3510	4 123 555	-	6 417 860	-
прибуток (збиток) від нереалізованих курсових різниць		3515	-	-	5 029	-
збиток (прибуток) від неопераційної діяльності та інших негрошових операцій		3520	-	2 879 344	-	1 424 957
Прибуток (збиток) від участі в капіталі		3521	-	-	48 897	-
Зміна вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю, та дохід (витрати) від первісного визнання		3522	-	-	-	-
Зменшення (відновлення) корисності необоротних активів	Примітка 11	3526	845 692	-	913 484	-
Фінансові витрати	Примітка 13	3540	275 302	-	5 604 780	-
Зменшення (збільшення) оборотних активів		3550	8 651 599	-	-	5 288 676
Збільшення (зменшення) поточних зобов'язань		3560	304 857	-	2 010 877	-
Грошові кошти від операційної діяльності		3570	<b>753 905</b>	-	<b>3 427 312</b>	-
Податок на прибуток сплачений		3580	-	56 533	-	464 381
Проценти сплачені		3585	-	-	-	27 471
Інші платежі		3190	2	-	1 014	-
<b>Чистий рух коштів від операційної діяльності</b>		<b>3195</b>	<b>697 374</b>	-	<b>2 936 474</b>	-
<b>II. Рух коштів у результаті інвестиційної діяльності</b>						
Надходження від реалізації: необоротних активів		3205	43 717	-	-	-
Надходження від отриманих: відсотків		3215	17 046	-	-	-
дивідендів		3220	-	-	-	-
Інші надходження		3250	-	-	-	-
Витрачання на придбання: фінансових інвестицій		3255	-	18 268	-	-
необоротних активів		3260	-	397 677	-	544 652
Інші платежі		3290	-	-	-	31 999
<b>Чистий рух коштів від інвестиційної діяльності</b>		<b>3295</b>	-	<b>355 182</b>	-	<b>576 651</b>
<b>III. Рух коштів у результаті фінансової діяльності</b>						
Надходження від власного капіталу		3300	-	-	-	-
Отримання позик	Примітка 25	3305	-	-	562 911	-
Інші надходження		3340	-	-	-	-
Витрачання на викуп власних акцій		3345	-	-	-	-
Погашення позик		3350	-	361 911	-	376 185
Сплата дивідендів	Примітка 22	3355	-	23 300	-	2 445 378
Інші платежі		3390	-	-	-	-
<b>Чистий рух коштів від фінансової діяльності</b>		<b>3395</b>	-	<b>385 211</b>	-	<b>2 258 652</b>
<b>Чистий рух грошових коштів за звітний період</b>		<b>3400</b>	-	<b>43 019</b>	<b>101 171</b>	-
Залишок коштів на початок року		3405	289 177	-	188 006	-
Вплив зміни валютних курсів на залишок коштів		3410	-	-	-	-
<b>Залишок коштів на кінець року</b>		<b>3415</b>	<b>246 158</b>	-	<b>289 177</b>	-

Голова Правління

М. Роллінс

Заступник Голови Правління –  
Головний Фінансовий директор

І.В. Євць

Головний бухгалтер

О.В. Іванова



Примітки на сторінках 8-53 є невід'ємною частиною цієї окремої фінансової звітності

Стаття	Код рядка	Зареєстрований (пайовий) капітал	Капітал у дооцінках	Додатковий капітал	Резервний капітал	Нерозподілений прибуток/ (Непокритий збиток)	Неоплачений капітал	Вилучений капітал	Всього
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Залишок на початок року	4000	1 010 972	15 095 624	-	-	(6 449 322)	-	-	9 657 274
Коригування:									
Зміна облікової політики	4005	-	-	-	-	-	-	-	-
Виправлення помилок	4010	-	-	-	-	-	-	-	-
Інші зміни	4090	-	-	-	-	-	-	-	-
Скоригований залишок на початок року	4095	1 010 972	15 095 624	-	-	(6 449 322)	-	-	9 657 274
Чистий прибуток (збиток) за звітний період	4100	-	-	-	-	(8 739 303)	-	-	(8 739 303)
Інший сукупний дохід за звітний період	4110	-	1 733 115	-	-	(113 241)	-	-	1 619 874
Дооцінка (уцінка) необоротних активів <sup>(1)</sup>	4111	-	1 827 473	-	-	-	-	-	1 827 473
Інший сукупний дохід	4116	-	-	-	-	-	-	-	-
Зміна зобов'язання з ліквідації активів	4116.1	-	(94 358)	-	-	-	-	-	(94 358)
Зміна зобов'язання за планом із встановленими виплатами	4116.2	-	-	-	-	(113 241)	-	-	(113 241)
Розподіл прибутку: Виплати власникам (дивіденди)	4200	-	-	-	-	-	-	-	-
Спрямування прибутку до зареєстрованого капіталу	4205	-	-	-	-	-	-	-	-
Відрахування до резервного капіталу	4210	-	-	-	-	-	-	-	-
Внески учасників: Внески до капіталу	4240	-	-	-	-	-	-	-	-
Погашення заборгованості з капіталу	4245	-	-	-	-	-	-	-	-
Вилучення капіталу: Вкуп акцій (часток)	4260	-	-	-	-	-	-	-	-
Перепродаж викуплених акцій (часток)	4265	-	-	-	-	-	-	-	-
Анулювання викуплених акцій (часток)	4270	-	-	-	-	-	-	-	-
Вилучення частки в капіталі	4275	-	-	-	-	-	-	-	-
Інші зміни в капіталі <sup>(2)</sup>	4290	-	(63 084)	-	-	274 822	-	-	211 738
Разом змін у капіталі	4295	-	1 670 031	-	-	(8 577 722)	-	-	(6 907 691)
Залишок на кінець року	4300	1 010 972	16 765 655	-	-	(15 027 044)	-	-	2 749 583

(1) Рядок 4111 колонки 4 включає суму переоцінки основних засобів, що відображається в іншому сукупному доході, за вирахуванням відстроченого податку;

(2) Рядок 4290 колонки 7 включає 211 738 тис. грн. збільшення в інвестиціях у спільні діяльності та 63 084 тис. грн. капіталу у дооцінках (колонка 4), рекласифікованого в нерозподілений прибуток при списанні основних засобів, що обліковуються за справедливою вартістю.

Голова Правління

М. Роллінс

Заступник Голови Правління –  
Головний фінансовий директор

І.В. Євць

Головний бухгалтер

О.І. Іванова

Примітки на сторінках 8-53 є невід'ємною частиною цієї окремої фінансової звітності

Стаття	Код рядка	Зареєстрований (пайовий) капітал	Капітал у дооцінках	Додатковий капітал	Резервний капітал	Нерозподілений прибуток/ (Непокритий збиток)	Неоплачений капітал	Вилучений капітал	Всього
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Залишок на початок року	4000	1 010 972	13 529 187	-	-	277 547	-	-	14 817 706
Коригування:									
Зміна облікової політики	4005	-	-	-	-	-	-	-	-
Виправлення помилок	4010	-	-	-	-	-	-	-	-
Інші зміни	4090	-	-	-	-	-	-	-	-
Скоригований залишок на початок року	4095	1 010 972	13 529 187	-	-	277 547	-	-	14 817 706
Чистий прибуток (збиток) за звітний період	4100	-	-	-	-	(5 440 729)	-	-	(5 440 729)
Інший сукупний дохід за звітний період	4110	-	1 679 630	-	-	(2 518)	-	-	1 677 112
Дооцінка (уцінка) необоротних активів <sup>(1)</sup>	4111	-	1 582 707	-	-	-	-	-	1 582 707
Інший сукупний дохід	4116	-	-	-	-	-	-	-	-
Зміна зобов'язання з ліквідації активів	4116.1	-	96 923	-	-	-	-	-	96 923
Зміна зобов'язання за планом із встановленими виплатами	4116.2	-	-	-	-	(2 518)	-	-	(2 518)
Розподіл прибутку:									
Виплати власникам (дивіденди)	4200	-	-	-	-	(1 264 609)	-	-	(1 264 609)
Спрямування прибутку до зареєстрованого капіталу	4205	-	-	-	-	-	-	-	-
Відрахування до резервного капіталу	4210	-	-	-	-	-	-	-	-
Внески учасників:									
Внески до капіталу	4240	-	-	-	-	-	-	-	-
Погашення заборгованості з капіталу	4245	-	-	-	-	-	-	-	-
Вилучення капіталу:									
Викуп акцій (часток)	4260	-	-	-	-	-	-	-	-
Перепродаж викуплених акцій (часток)	4265	-	-	-	-	-	-	-	-
Анулювання викуплених акцій (часток)	4270	-	-	-	-	-	-	-	-
Вилучення частки в капіталі	4275	-	-	-	-	-	-	-	-
Інші зміни в капіталі <sup>(2)</sup>	4290	-	(113 193)	-	-	(19 013)	-	-	(132 206)
Разом змін у капіталі	4295	-	1 566 437	-	-	(6 726 869)	-	-	(5 160 432)
Залишок на кінець року	4300	1 010 972	15 095 624	-	-	(6 449 322)	-	-	9 657 274

<sup>(1)</sup> Рядок 4111 колонки 4 включає суму переоцінки основних засобів, що відображається в іншому сукупному доході, за вирахуванням відстроченого податку;

<sup>(2)</sup> Рядок 4290 колонки 7 включає (132 206) тис. грн. зменшення в інвестиціях у спільні діяльності та 113 193 тис. грн. капіталу у дооцінках (колонка 4), рекласифікованого в нерозподілений прибуток при списанні основних засобів, що обліковуються за справедливою вартістю.