

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

## **Випускна робота бакалавра**

**на тему «Аналіз формування та розподілу прибутку підприємства»**

Виконала: студентка 5-го курсу, групи 5ЕФ  
Спеціальності  
072 «Фінанси, банківська справа та страхування»  
першого (бакалаврського) рівня вищої освіти  
Повод В.О.  
Керівник: к.е.н., доцент Маслій О.А.  
Рецензент: Голова ТОВ «Інтер-Агроплюс»  
Запорожський М.І.

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

Повод В.О. \_\_\_\_\_

Підтверджую достовірність даних, використаних  
у роботі

Повод В.О. \_\_\_\_\_

Полтава, 2021 року

## АНОТАЦІЯ

Повод В.О. «Аналіз формування та розподілу прибутку підприємства». Рукопис. Випускна робота на здобуття першого (бакалаврського) рівня вищої освіти за спеціальністю 072 «Фінанси, банківська справа та страхування» – Національний університет «Полтавська політехніка імені Юрія Кондратюка», Полтава, 2021.

Робота містить 102 сторінки, 24 таблиці, 19 рисунків, список літератури з 72 джерел та 4 додатки.

Ключові слова: підприємство, прибуток, собівартість, валовий прибуток, чистий прибуток, формування прибутку, розподіл прибутку.

Мета роботи – вивчення теоретичних положень та розробка практичних рекомендацій щодо підвищення ефективності формування і розподілу прибутку підприємства.

Об'єктом дослідження є процеси формування і розподілу прибутку підприємства.

Предметом дослідження є сукупність теоретичних, методичних і практичних положень щодо аналізу формування і розподілу прибутку підприємства на матеріалах ПрАТ «Полтавський гірничо-збагачувальний комбінат».

У випускній роботі розглянуто комплекс питань, пов'язаних із дослідженням економічної сутності, видів, значення прибутку підприємства та особливостей процесів його формування і використання, розкриттям методичних підходів до планування і дослідження ефективності використання прибутку підприємства, проведенням аналізу фінансового стану, прибутковості і рентабельності підприємства та виявленням напрямів підвищення ефективності формування і розподілу прибутку в умовах кризи.

## АННОТАЦИЯ

Повод В.А. «Анализ формирования и распределения прибыли предприятия». Рукопись. Выпускная работа на соискание первого (бакалаврского) уровня высшего образования по специальности 072 «Финансы, банковское дело и страхование» – Национальный университет «Полтавская политехника имени Юрия Кондратюка», Полтава, 2021.

Работа содержит 102 страницы, 24 таблицы, 19 рисунков, список литературы из 72 источников и 4 приложения.

Ключевые слова: предприятие, прибыль, себестоимость, валовая прибыль, чистая прибыль, формирование прибыли, распределение прибыли.

Цель работы – изучение теоретических положений и разработка практических рекомендаций по повышению эффективности формирования и распределения прибыли предприятия.

Объектом исследования являются процессы формирования и распределения прибыли предприятия.

Предметом исследования является совокупность теоретических, методических и практических положений по анализу формирования и распределения прибыли предприятия на материалах ЧАО «Полтавский горнообогатительный комбинат».

В выпускной работе рассмотрен комплекс вопросов, связанных с исследованием экономической сущности, видов, значения прибыли предприятия и особенностей процессов её формирования и использования, раскрытием методических подходов к планированию и исследования эффективности использования прибыли предприятия, проведением анализа финансового состояния, прибыльности, рентабельности предприятия и определением направлений повышения эффективности формирования и распределения прибыли в условиях кризиса.

## ANNOTATION

Povod V.O. "Analysis of the formation and distribution of enterprise profits". Manuscript. Graduation thesis for the first (bachelor's) level of higher education in specialty 072 "Finance, Banking and Insurance" – National University "Yuri Kondratyuk Poltava Polytechnic", Poltava, 2021.

The work contains 102 pages, 24 tables, 19 figures, bibliography from 72 sources and 4 appendices.

Keywords: enterprise, solvency, financial insolvency, financial crisis, bankruptcy, financial recovery, insolvency prevention.

The purpose of the work – study of theoretical provisions and development of practical recommendations for improving the efficiency of formation and distribution of enterprise profits.

The object of study is the processes of formation and distribution of enterprise profits.

The subject of research is theoretical, methodological and practical provisions for the analysis of the formation and distribution of enterprise profits on the materials of PJSC "Poltava Mining and Processing Plant"

The final work considers a set of issues related to the study of economic essence, types, value of enterprise profit and features of its formation and use, disclosure of methodical approaches to planning and researching the effectiveness of company profits using, carrying out the analysis of a financial condition and profitability of the enterprise and identifying areas for improving the efficiency of formation and distribution of enterprise profits in a crisis.

## ЗМІСТ

ВСТУП.....	4
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ТА РОЗПОДІЛУ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА.....	7
1.1. Економічна сутність, класифікація та значення прибутку в діяльності підприємства.....	7
1.2. Особливості формування і використання прибутку.....	15
1.3. Методи планування прибутку та оцінювання ефективності діяльності підприємства.....	24
РОЗДІЛ 2. ОЦІНЮВАННЯ ПРИБУТКОВОСТІ ПРАТ «ПОЛТАВСЬКИЙ ГІРНИЧО-ЗБАГАЧУВАЛЬНИЙ КОМБІНАТ».....	36
2.1. Характеристика фінансового стану ПрАТ «Полтавський гірничо-збагачувальний комбінат».....	36
2.2. Аналіз ліквідності, платоспроможності й ділової активності підприємства...52	52
2.3. Оцінювання рентабельності та ефективності формування прибутку підприємства .....	64
РОЗДІЛ 3. НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ФОРМУВАННЯ І РОЗПОДІЛУ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ КРИЗИ.....	74
3.1. Виявлення резервів зростання прибутку ПрАТ «Полтавський гірничо-збагачувальний комбінат».....	74
3.2. Удосконалення процесів планування та використання прибутку підприємства для забезпечення його фінансової стабільності в умовах глобальних викликів.....	82
ВИСНОВКИ.....	89
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	95
ДОДАТКИ.....	102

				ВР            5ЕФ            18112						
	П. І. Б.	Підпис	Дата							
<i>Розроб.</i>	<i>Повод В.О.</i>			Аналіз формування та розподілу прибутку підприємства						
<i>Перевір.</i>	<i>Маслій О.А.</i>									
<i>Н. Контр.</i>	<i>Глушко А.Д.</i>									
<i>Затверд.</i>	<i>Птащенко Л.О.</i>									
				<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 25%;">Літ.</td> <td style="width: 25%;">Арк.</td> <td style="width: 50%;">Акрюшів</td> </tr> <tr> <td></td> <td style="text-align: center;">3</td> <td style="text-align: center;">102</td> </tr> </table> Національний університет «Полтавська політехніка імені Юрія Кондратюка» Кафедра фінансів, банківського бізнесу та оподаткування	Літ.	Арк.	Акрюшів		3	102
Літ.	Арк.	Акрюшів								
	3	102								

## ВСТУП

В умовах пандемії, карантинних обмежень та інших глобальних викликів прибуток відіграє ключову роль у забезпеченні підприємства фінансовими ресурсами та його безперебійної діяльності. Отримання прибутку підприємствами України в сучасних кризових умовах є складним питанням, оскільки у переважній більшості підприємств суттєво скоротилася виручка від реалізації продукції у зв'язку з порушенням ланцюгів збуту продукції під час пандемії, значна кількість суб'єктів підприємництва працює збитково та вимушено припиняє діяльність за умови введення карантинних обмежень, тому обрана проблематика дослідження процесів формування та розподілу прибутку є надзвичайно актуальною для забезпечення посткризового відновлення економіки.

Отримання прибутку, його раціональний розподіл для збереження бізнесу в кризових умовах зумовлює необхідність пошуку більш ефективних способів використання наявних ресурсів, зміни підходів до реалізації продукції, пошуку нових каналів її збуту з використанням онлайн продаж, винаходу продуктів, на які може виникнути попит, застосування організаційних і технічних нововведень із використанням цифрових технологій, що дозволяє підвищити ефективність фінансово-господарської діяльності.

Теоретико-методологічні основи досліджуваної проблематики зкладені у працях А. Сміта, Д. Рікардо, Дж. Ст. Міля. Значну увагу питанням формування і розподілу підприємств приділено в працях І.О. Бланка, А.М. Поддєрьогіна, М.Д. Білика, Г.Г. Кірейцева, В.М. Опаріна, А.П. Ковальова, С.В. Онищенко, М.І. Горбатюка, В.М. Шелудько, Ю.В. Гончарова та інших учених. Разом з тим залишається необхідність удосконалення процесів формування та розподілу прибутку підприємства в умовах зростаючого впливу викликів і загроз.

Метою бакалаврської роботи є вивчення теоретичних положень та розробка практичних рекомендацій щодо підвищення ефективності формування і розподілу прибутку підприємства. Задля досягнення поставленої мети було сформульовано наступні завдання:

- розкрити економічну сутність, класифікацію та значення прибутку в діяльності підприємства;
- охарактеризувати особливості формування і використання прибутку, методи його планування та оцінювання ефективності діяльності підприємства;
- провести аналіз фінансового стану, ліквідності, платоспроможності та ділової активності ПрАТ «Полтавський гірничо-збагачувальний комбінат»;
- оцінити рентабельність та ефективність формування прибутку підприємства;
- виявити резерви зростання прибутку ПрАТ «Полтавський гірничо-збагачувальний комбінат»;
- розробити напрями удосконалення процесів планування та використання прибутку підприємства для забезпечення його фінансової стабільності в умовах глобальних викликів.

Об'єктом дослідження є процеси формування і розподілу прибутку підприємства.

Предметом дослідження є сукупність теоретичних, методичних і практичних положень щодо аналізу формування і розподілу прибутку підприємства на матеріалах ПрАТ «Полтавський гірничо-збагачувальний комбінат».

У процесі дослідження та розв'язання поставлених завдань використано наступні загальнонаукові та спеціальні методи дослідження: теоретичного узагальнення, групування та класифікації; порівняльного аналізу; статистичний, графічний та коефіцієнтний; горизонтального, вертикального та факторного аналізу; аналізу та синтезу.

Інформаційною базою дослідження є нормативно-правові акти, офіційні дані Державної служби статистики України, монографії, наукові публікації у фахових виданнях за обраною проблематикою дослідження, фінансова звітність ПрАТ «Полтавський гірничо-збагачувальний комбінат».

Наукова новизна проведеного дослідження полягає в обґрунтуванні практичних рекомендацій щодо підвищення прибутковості підприємства в умовах глобальних викликів та розробці напрямів удосконалення процесів планування і використання прибутку підприємства.

Практичне значення одержаних результатів полягає у доведенні висновків і пропозицій проведеного дослідження до рівня конкретних практичних рекомендацій щодо забезпечення прибутковості підприємства в кризових умовах на прикладі ПрАТ «Полтавський гірничо-збагачувальний комбінат», що має практичну цінність для підвищення ефективності фінансово-господарської діяльності суб'єктів підприємництва в сучасних умовах.

Структура роботи обумовлена темою, актуальністю та окресленими завданнями дослідження. Випускна робота бакалавра складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел, додатків.

# РОЗДІЛ 1

## ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ТА РОЗПОДІЛУ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА

### 1.1. Економічна сутність, класифікація та значення прибутку в діяльності підприємства

Ефективність підприємництва відображають фінансові результати діяльності господарюючого суб'єкта, які можуть бути позитивними та негативними. Позитивний фінансовий результат господарської діяльності підприємства характеризує прибуток, який є основною фінансовою категорією, що свідчить про обсяг і якість виробленої продукції. Саме прибуток підприємства є рушійною силою економічного зростання бізнесу, джерелом власних фінансових ресурсів, необхідних для забезпечення безперервної фінансово-господарської діяльності та розвитку.

У ринковій економіці створення додаткового продукту, тобто вартості, що генерується виробниками понад вартість необхідного продукту, є однією із важливих умов успішного розвитку бізнесу. Частина додаткової вартості продукту, яка залишається після покриття витрат виробництва – собівартості продукції, і є прибутком підприємства. Тобто у найширшому розумінні прибуток – це частина додаткової вартості, готової до розподілу суб'єктом господарювання [12]. Прибуток є об'єктивною економічною категорією, адже на його формування впливають об'єктивні процеси, котрі відбуваються у суспільстві, зокрема, у сфері виробництва і розподілу валового внутрішнього продукту.

Прибуток – це кінцевий показник фінансово-господарської діяльності підприємств як суб'єктів господарювання, що відображає її результативність і формується під впливом багатьох чинників. Звісно, існують особливості у формуванні прибутку підприємств залежно від сфери їхньої діяльності, галузі господарства, форми власності, розвитку ринкових відносин [5].

В економічній літературі існують різні підходи до трактування економічної сутності прибутку. Так, одні автори розглядають прибуток як заробітну плату, відсоток та ренту, інші вважають, що це відсоток на капітал. Сучасні підходи до трактування сутності категорії «прибуток» стосуються здебільшого визначення його як частини доходу від реалізації продукції, форми прояву вартості додаткового продукту, який зі сфери виробництва переходить у сферу обміну, де і реалізується (табл. 1.1).

Таблиця 1.1

## Визначення економічної сутності прибутку підприємства

Джерело	Визначення поняття
Господарський кодекс України [1]	Показник фінансових результатів господарської діяльності, що визначається шляхом зменшення суми валового доходу суб'єкта господарювання за певний період на суму валових витрат та суму амортизаційних відрахувань.
НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [3], Бутинець Ф.Ф. [11]	Сума, на яку доходи перевищують пов'язані з ними витрати.
Шваб Л. І. [4]	Узагальнюючий фінансовий показник діяльності підприємства, який визначається як частина виручки, що залишається після відшкодування усіх витрат на його виробничу і комерційну діяльність.
Поддєрьогін А. М. [5]	Частина додаткової вартості продукту, що реалізується підприємством, яка залишається після покриття витрат виробництва.
Білик М.Д. [6]	Додаткова вартість, яка утворюється в процесі виробництва понад вартість спожитих виробничих ресурсів і робочої сили. Частина чистого доходу, створеного у процесі виробництва і реалізованого у сфері обігу, який безпосередньо отримують підприємства.
Базилевич В.Д. [7]	Економічний прибуток – це надлишок над нормальним прибутком, породжений ініціативою підприємця, його умінням знайти найкраще застосування та комбінацію економічних ресурсів, здійснювати нововведення, ризикувати тощо. Прибуток бухгалтерський – різниця між валовим доходом (виручкою від реалізації продукції) та бухгалтерським (зовнішніми) витратами виробництва.
Мочерний С.В. [13]	Прибуток (економічний) – частина загального доходу підприємства, фірми та підприємства після відрахування економічних витрат. Прибуток економічний менший від бухгалтерського на величину прихованих, а економічні витрати охоплюють явні і приховані витрати підприємства. Прибуток (бухгалтерський) – перевищення валового доходу підприємства над його бухгалтерськими (зовнішніми) витратами. Бухгалтерські витрати – це витрати на купівлю засобів праці, робочої сили, сировини, електроенергії, сплата відсотків за взятий у позику капітал, оплата транспортних послуг та ін.

Відповідно до чинного законодавства, а саме Господарського кодексу України, прибуток – це показник фінансових результатів господарської діяльності, що визначається шляхом зменшення суми валового доходу суб'єкта господарювання за певний період на суму валових витрат та суму амортизаційних відрахувань [1]. Згідно з НП(С) БО 1 прибуток – це сума, на яку доходи перевищують пов'язані з ними витрати [3].

Узагальнюючи існуючі трактування категорії «прибуток підприємства» у науковій літературі притримуємося позиції більшості науковців, що прибуток – це частина додаткової вартості продукту, що реалізується підприємством, яка залишається після покриття витрат виробництва. Він є основним джерелом збагачення власників підприємства, розширення та модернізації виробництва.

Таким чином, прибуток – це економічна категорія, котра відображає фінансовий результат операційної та іншої діяльності суб'єкта господарювання, котрий характеризується перевищенням його грошових надходжень над витратами протягом певного періоду.

Відповідно до принципів організації бухгалтерського обліку [2], прибуток, у числі інших (емісійний дохід, внески засновників у статутний капітал, пайові внески), відносять до джерел власних економічних ресурсів підприємства. Джерелом інформації про одержаний прибуток як результат фінансово-господарської діяльності підприємства є форма №2 фінансової звітності підприємства «Звіт про фінансові результати», а саме її перша частина – «Фінансові результати» за окремий звітний період.

Зважаючи на різні підходи до трактування сутності прибутку підприємства як економічної категорії ринкової економіки, варто виділити його характерні риси [16]:

– прибуток є лише частиною комплексного доходу підприємця, котрий він отримує від певного виду діяльності (операційної, фінансової чи інвестиційної);

- прибуток становить частину очікуваного доходу підприємця, який вклав свій капітал у організацію певного виду бізнесу з метою досягнення певного комерційного успіху, але він не є гарантованим доходом підприємця;
- прибуток характеризує не весь дохід від підприємницької діяльності, а лише ту його частину, яка залишається після відрахування усіх понесених витрат на ведення цієї діяльності;
- прибуток – вартісний показник, виражений у грошовій формі.

Отже, прибуток слід розглядати як джерело задоволення інтересів власників бізнесу шляхом формування цілей, завдань для їх досягнення. Саме прибуток можна є позитивним фінансовим результатом попередньої діяльності, отримання якого дозволяє задовольняти інтереси підприємця.

Разом із цим прибуток у ринковій економіці являється не лише категорією виробництва і споживання, а й категорією відтворення. Це пояснюється тим, що він закладається у процесі виробництва, формує при цьому додану вартість, отримується підприємцем як частина виручки від реалізації продукції, що характеризує його як категорію обміну, але при цьому у процесі розподілу прибутку окрім задоволення інтересів власників відбувається реінвестування його частини, що характеризує прибуток як категорію відтворення. В цьому проявляється ключова роль прибутку для економічного розвитку окремих суб'єктів господарювання та зростання національної економіки в цілому.

Прибуток концентрує у собі всі найважливіші аспекти підприємницької діяльності та стимулює розширення і вдосконалення бізнесу (рис. 1.1), що проявляється в процесі максимізації прибутку підприємства та пошуку невикористаних можливостей його збільшення, тобто резервів зростання. Від величини отриманого прибутку залежить рівень задоволення потреб підприємця, величина дивідендів та інших доходів. З іншого боку зростання прибутку для підприємства означає збільшення його потенційних можливостей, підвищення рівня ділової активності, рентабельності, визначає вартість бізнесу в цілому.

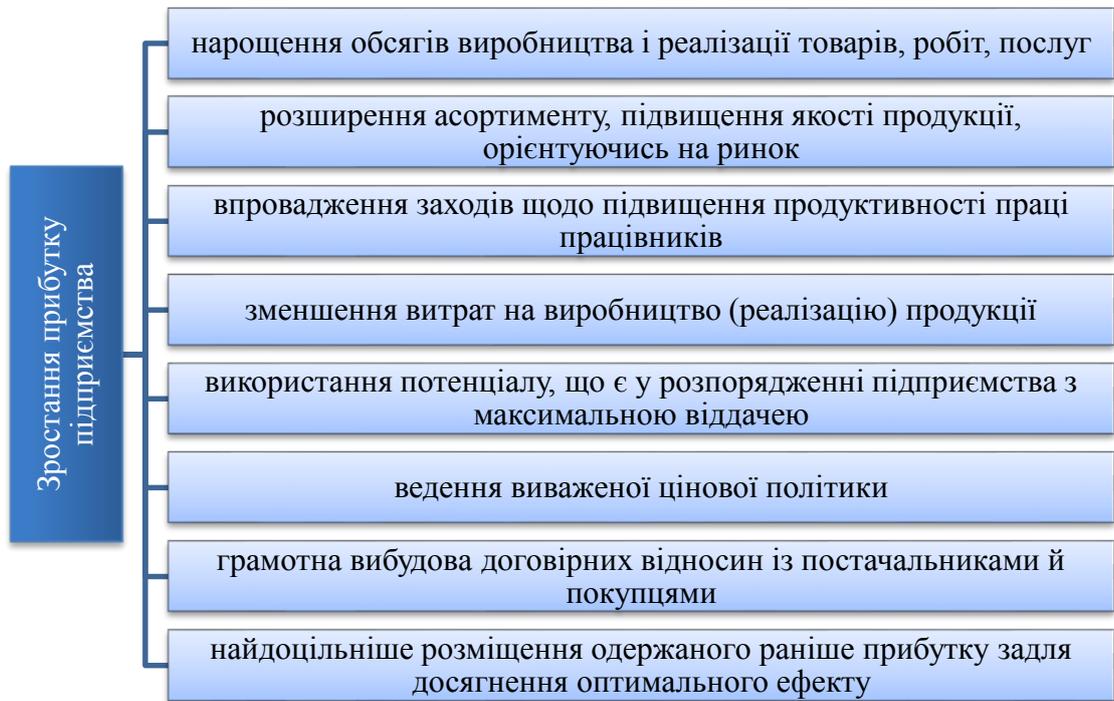


Рис. 1.1. Стимулююча роль прибутку в діяльності підприємства

Значення прибутку проявляється також в тому, що він забезпечує не лише внутрішньогосподарські потреби підприємств, а й виступає джерелом формування бюджетних коштів держави. Саме тому прибуткова діяльність суб'єктів господарювання є основою економічного розвитку держави.

Разом із тим, що прибуток – це мета й стимул підприємницької діяльності, він виконує й такі функції, як функція ефективності та функція доходності (рис. 1.2).

стимулююча функція	функція ефективності	функція доходності
<ul style="list-style-type: none"> <li>• прибуток - це джерело формування фінансових ресурсів підприємства, які забезпечують його розвиток;</li> <li>• чим більший прибуток, тим вищим є рівень самофінансування розвитку підприємства та менша потреба у залученні позикових коштів;</li> <li>• соціальний розвиток, матеріальне заохочення працівників</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• прибуток - критерій ефективності діяльності у порівнянні із середньогалузевим;</li> <li>• прибуток характеризує вміння успішно здійснювати господарську діяльність в умовах ринкової економіки</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• прибуток відображає економічні відносини, в процесі яких потреби й інтереси суб'єктів господарювання переносяться на продукцію та мають вартісну оцінку;</li> <li>• на формування абсолютної суми прибутку підприємства впливає ефективність його фінансово-господарської діяльності, сфера та галузь господарювання тощо</li> </ul>

Рис. 1.2. Функції прибутку підприємства [36]

Прибуток займає одне з центральних місць у загальній системі вартісних інструментів управління економікою, оскільки всі вони прямо або опосередковано пов'язані з прибутком. Це стосується і кредиту, ціни, собівартості та інших економічних важелів. Зважаючи на ці обставини, прибуток є одним з основних об'єктів управління [9].

Отримання прибутку відбувається за кількома напрямками діяльності підприємства: операційна (основна), фінансова та інвестиційна. Узагальнено основні види прибутку підприємства представлено на рис. 1.3.



Рис. 1.3. Класифікація видів прибутку [11]

Результатом основної діяльності підприємства є прибуток від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), котрий зазвичай займає переважну частину у складі валового прибутку. Математично прибуток від реалізації продукції є різницею між виручкою від реалізації та суми податку на додану вартість, акцизного податку, мита й митних зборів, а також витрат, що включаються у собівартість реалізованої продукції.

Підприємство може також отримувати прибуток від діяльності, що не є для нього основною, але пов'язана з реалізацією матеріальних і нематеріальних цінностей, деяких послуг. У результаті такої діяльності

формується прибуток від іншої реалізації шляхом продажу на сторону продукції підсобних, допоміжних й обслуговуючих виробництв. Математично такий прибуток є різницею між ціною реалізації таких цінностей та ПДВ, витрат із реалізації й їх залишкової вартості.

Іншим напрямом діяльності підприємства окрім основної є діяльність, пов'язана зі здійсненням фінансових інвестицій, у результаті якої формується прибуток у вигляді дивідендів на акції, а також від вкладання коштів у статутні фонди інших суб'єктів господарювання та володіння корпоративними правами, як відсотки на державні цінні папери, облігації підприємств, на депозитні рахунки. Величина цього прибутку і його частка у валовому прибутку зростає з розвитком ринкової економіки та фондового ринку.

Від діяльності, пов'язаної із отриманням позареалізаційних прибутків і виникненням позареалізаційних витрат підприємств мають місце наступні фінансові результати, що впливають на величину прибутку підприємства:

- прибутки і збитки минулих років, які виявлені у звітному періоді;
- невідшкодовані збитки від надзвичайних ситуацій (стихійних лих, пожеж, аварій);
- надходження боргів, списаних раніше як безнадійні;
- штрафи, пені, неустойки, що надходять за порушення господарських договорів у зв'язку із застосуванням фінансових санкцій; штрафи, отримані за несвоєчасне погашення податкового кредиту з державного бюджету;
- кредиторська заборгованість між підприємствами недержавної форми власності, щодо якої минув термін позовної давності;
- прибуток від завищення цін і тарифів;
- курсова різниця від операцій в іноземній валюті;
- прибуток і збиток від ліквідації основних засобів;
- вартісна різниця відвантаженої й отриманої частини виконаного повністю бартерного контракту;
- прибуток (збиток) від спільної діяльності.

Багатокритеріальну класифікацію прибутку підприємства за різними ознаками згідно з НП(С)БО 1 [3] представлено у таблиці 1.2.

Таблиця 1.2

## Класифікація прибутку підприємства

Класифікаційна ознака	Види прибутку
1. За характером відбиття в обліку	Бухгалтерський прибуток
	Економічний прибуток
2. За характером діяльності підприємства	Прибуток від звичайної діяльності
	Прибуток від надзвичайних
3. За основними видами господарських операцій підприємства	Прибуток від реалізації продукції
	Прибуток від позареалізаційних операцій
4. За основними видами діяльності підприємства	Прибуток від операційної діяльності
	Прибуток від інвестиційної діяльності
	Прибуток від фінансової діяльності
5. За складом елементів, що формують прибуток	Маржинальний прибуток характеризує
	Валовий прибуток характеризує
	Фінансові результати від позареалізаційних операцій.
	Чистий прибуток
6. За характером оподаткування прибутку	Оподаткована частина прибутку.
	Неоподаткована частина прибутку.
7. За характером інфляційної «очистки» прибутку	Номінальний прибуток
	Реальний прибуток
8. За достатністю рівня формування	Нормальний прибуток
	Низький прибуток
	Високий прибуток
9. За ступенем використання	Нерозподілений прибуток
	Розподілений прибуток

Отже, прибуток виступає одним із основних джерел фінансування підприємств, формування централізованих і децентралізованих фондів фінансових ресурсів. За рахунок прибутку відбувається формування у значному обсязі бюджетних коштів держави, здійснюється фінансування економічного розвитку бізнесу, матеріальне стимулювання робітників, вирішення соціально-культурних заходів тощо. У зв'язку з цим у формуванні та ефективному використанні прибутку повинні бути зацікавлені не лише підприємці, а й держава в цілому.

## 1.2. Особливості формування і використання прибутку

Прибуток підприємства є основним фактором економічного та соціального розвитку бізнесу й процеси його формування і використання відіграють важливу роль у функціонуванні будь-якого суб'єкта господарювання. Основна частина прибутку підприємств формується за рахунок продажу продукції (товарів, робіт, послуг), тобто в результаті основної (операційної) діяльності. Проте окрім цього прибуток підприємства може формуватися за рахунок продажу основних фондів, нематеріальних активів, цінних паперів, а також, так званих, позареалізаційних операцій (пайова участь у спільних підприємствах, здавання майна в оренду, дивіденди на цінні папери, дохід від володіння борговими зобов'язаннями, надходження від економічних санкцій тощо).

Формування прибутку підприємства відбувається безперервно в процесі здійснення виробничо-господарської діяльності і включає сукупність дій із забезпечення позитивного сальдо між його доходами і витратами. Звісно, формування прибутку підприємства напряду залежить від ділової активності суб'єкта господарювання, тривалості операційного й фінансового циклу, ефективності використання наявних ресурсів та потенціалу підприємства.

На величина прибутку справляє вплив безліч факторів, що можуть бути драйверами економічного зростання й позитивно впливати на динаміку прибутку, або ж перешкоджати економічному розвитку й негативно впливати на величину отриманого прибутку підприємством. Усі чинники можна класифікувати за різними ознаками, але в найбільш узагальненому вигляді вони поділяються на основні, які справляють визначальний вплив на величину прибутку, і другорядні – у більшості випадків їх впливом можна знехтувати.

Також для цілей фінансового аналізу важливим є поділ цих факторів на зовнішні та внутрішні (рис. 1.4). Внутрішні фактори залежать безпосередньо від ефективності використання наявних ресурсів підприємством, до них можна віднести стан й умови експлуатації ресурсів, їх склад і величина. До зовнішніх факторів належать природні умови, а також державне регулювання податкових ставок, тарифів, відсотків, цін, пільг, штрафних санкцій тощо [32].

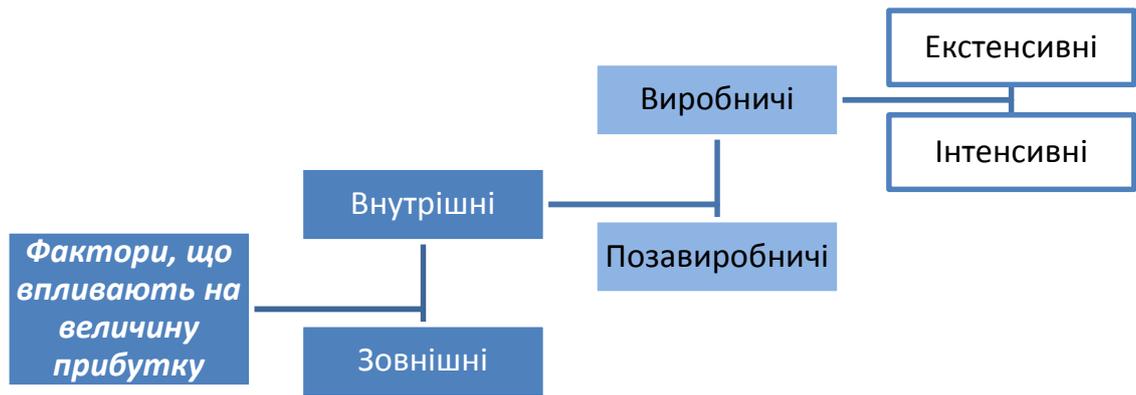


Рис. 1.4. Фактори, що впливають на величину прибутку [10]

Зростання розмірів прибутку пов'язане також із збільшенням цін на продукцію, тому від обґрунтованості цінової політики підприємства на споживчому ринку, використання сприятливої ринкової кон'юнктури у окремі періоди на пряму залежить обсяг сформованого прибутку підприємства. Збільшення ціни реалізації товарів сприяє розширенню продажів сезонних товарів перед початком сезону, коли ціни найвищі, реалізації окремих товарних груп на аукціонах і товарних біржах, експорту конкурентоздатних товарів при сприятливому співвідношенні курсів національної й іноземної валюти [23]. Ці фактори не завжди залежать від діяльності підприємств, але їх врахування значно впливає на величину прибутку.

Розглядаючи внутрішні фактори, слід відмітити, що виробничі фактори у їх складі характеризують наявність і використання засобів і предметів праці, трудових і фінансових ресурсів. Останні поділяються на екстенсивні, що кількісно впливають на процес одержання прибутку (обсяг оборотних і необоротних активів, фінансових ресурсів, тривалості роботи обладнання, чисельності персоналу тощо), та інтенсивні, котрі впливають на процес отримання прибутку через «якісні» зміни (підвищення продуктивності обладнання і його якості, застосування інноваційних засобів і методів праці, прискорення обертання активів, підвищення кваліфікації і продуктивності праці персоналу, більш ефективного використання фінансових ресурсів тощо). До поза

виробничих факторів належать, наприклад, постачальницько-збутова і природоохоронна діяльність, соціальні умови праці і побуту тощо [25].

Формування та визначення величини загального прибутку підприємства має важливе значення для аналізу та господарської діяльності, тому що прибуток є об'єктом оподаткування.

Із 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.

Бухгалтерський прибуток характеризує кінцевий результат проведення усіх видів діяльності та є сумою отриманих прибутків (збитків). Обсяг нерозподіленого прибутку визначається за даними бухгалтерського обліку та відображається на рахунку 441 «Прибуток нерозподілений» (збитки) відповідно на рахунку 442 «Непокриті збитки». Його можна визначити за формулою 1.1.

$$\text{БП} = \text{П} - \text{БВ}, \quad (1.1)$$

де БП – бухгалтерський прибуток; П – загальний прибуток; БВ – бухгалтерські (зовнішні, явні) витрати.

Економічний прибуток є різницею між сумою доходів підприємства і сумою його поточних витрат. До поточних витрат враховуються і внутрішні, і зовнішні витрати, але перші не відображаються бухгалтерським обліком й оцінюються за їхньою альтернативною вартістю. Тому економічний прибуток підприємства завжди менший за бухгалтерський прибуток саме на величину внутрішніх поточних витрат і розраховується за формулою 1.2 [14].

$$\text{ЕП} = \text{П} - \text{ЕВ}, \quad (1.2)$$

де ЕП – економічний прибуток; П – загальний прибуток; ЕВ – економічні витрати.

Прибуток від звичайної діяльності відображає фінансовий результат від усіх традиційних для певного підприємства видів діяльності і господарських операцій, формується на регулярній основі й розраховується за формулою 1.3.

$$П_{зд} = П_{од} + П_{фд} + П_{ізд}, \quad (1.3)$$

де  $П_{зд}$  – прибуток від звичайної діяльності;  $П_{од}$  – прибуток від операційної діяльності;  $П_{фд}$  – прибуток від фінансової діяльності;  $П_{ізд}$  – прибуток від іншої звичайної діяльності.

Прибуток від надзвичайних подій характеризує непритаманне незвичайне для певного підприємства джерело формування.

Як вже зазначалося, прибуток від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) або валовий прибуток є основним видом прибутку на підприємстві, що безпосередньо пов'язаний із галузевою специфікою бізнесу і формується у результаті основної виробничої й збутової діяльності підприємства. Цей вид прибутку включає нереалізовані залишки річної продукції на початок звітного періоду, прибуток від випуску товарної продукції у звітному періоді та прибуток у залишках нереалізованої продукції на кінець звітного періоду.

Прибуток від позареалізаційних операцій формується за рахунок доходів від пайової участі підприємства у діяльності інших спільних підприємств у вигляді розподіленого прибутку на суму паїв у спільних підприємствах, доходів від акцій, облігацій і інших цінних паперів, що випущені сторонніми емітентами і належать підприємству, у вигляді відсотків і дивідендів, доходів від депозитних внесків підприємства у банках, отриманих штрафів, пеней і неустойок та ін. [7].

Прибуток від операційної діяльності є сукупним обсягом прибутку від реалізації продукції і прибутку від інших операцій, що не відносяться до інвестиційної або фінансової діяльності, та розраховується за формулою 1.4.

$$П_{од} = ВП - ОВ + ОД_i - ОВ_i, \quad (1.4)$$

де  $П_{од}$  – прибуток від операційної діяльності; ВП – валовий прибуток;  $ОД_i$  – інші операційні доходи;  $ОВ_i$  – інші операційні витрати.

Прибуток від інвестиційної діяльності формується як підсумковий фінансовий результат від операцій з придбання і продажу необоротних активів, а також короткострокових фінансових інвестицій, що не є еквівалентами грошових коштів.

Прибуток від фінансової діяльності формується як фінансовий результат від операцій, що приводять до зміни розміру й складу власного капіталу та позичок підприємства (залучення додаткового акціонерного або пайового капіталу, емісії облігацій і інших боргових цінних паперів, залучення кредиту у різних його формах, погашення зобов'язань із основного боргу тощо) [9].

Маржинальний прибуток є сумою чистого доходу від операційної діяльності за вирахуванням величини змінних витрат та визначається за формулою 1.5.

$$МП = ЧД_{од} - ЗВ, \quad (1.5)$$

де МП – маржинальний прибуток;  $ЧД_{од}$  – чистий дохід від операційної діяльності; ЗВ – змінні витрати.

Валовий прибуток формується після відрахування з чистої виручки від реалізації собівартості продукції, що відображено формулою 1.6.

$$ВП = ЧД - С_{пр}, \quad (1.6)$$

де ВП – валовий прибуток; ЧД – чистий дохід;  $C_{пр}$  – собівартість продукції.

Валовий прибуток є результатом основної діяльності, яка визначає спеціалізацію підприємства, та ключовим показником із позицій того, що саме його обсяг у подальшому значною мірою визначає розміри інших видів прибутку підприємства. Так, операційний прибуток підприємства формується шляхом саме виходячи з розміру отриманого валового прибутку з урахуванням сальдо інших операційних доходів (доходів від операційної оренди активів та операційних курсових різниць, доходу від реалізації оборотних активів, відшкодування раніше списаних активів тощо) й інших операційних витрат (адміністративних витрат, витрат на збут, собівартості реалізованих запасів, економічних санкції, втрат від операційних курсових різниць, безнадійних боргів тощо).

З аналітичної точки зору ефективність діяльності підприємства за інших однакових умов господарювання у звітний період зростає при мінімальній різниці між валовим і операційним прибутком.

Прибуток від звичайної діяльності до оподаткування враховує фінансові результати за усіма видами діяльності підприємства: операційною (звичайною і надзвичайною), фінансовою і інвестиційною й враховує сальдо доходів і витрат за кожним із зазначених напрямів діяльності. Це означає, що підприємство може мати операційний прибуток, але через неефективну фінансово-інвестиційну діяльність воно може понести істотні втрати цього прибутку. Саме прибуток від звичайної діяльності є об'єктом оподаткування.

Після оподаткування, тобто вирахування з прибутку від звичайної діяльності до оподаткування суми податків на прибуток формується прибуток від звичайної діяльності після оподаткування. Коригування цього фінансового результату на величину надзвичайного прибутку, котрий може бути отриманий від операцій, що не є характерними для звичайної діяльності і не очікуються їх періодичне повторення у кожному наступному звітному періоді, призводить до формування чистого прибутку підприємства. 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.

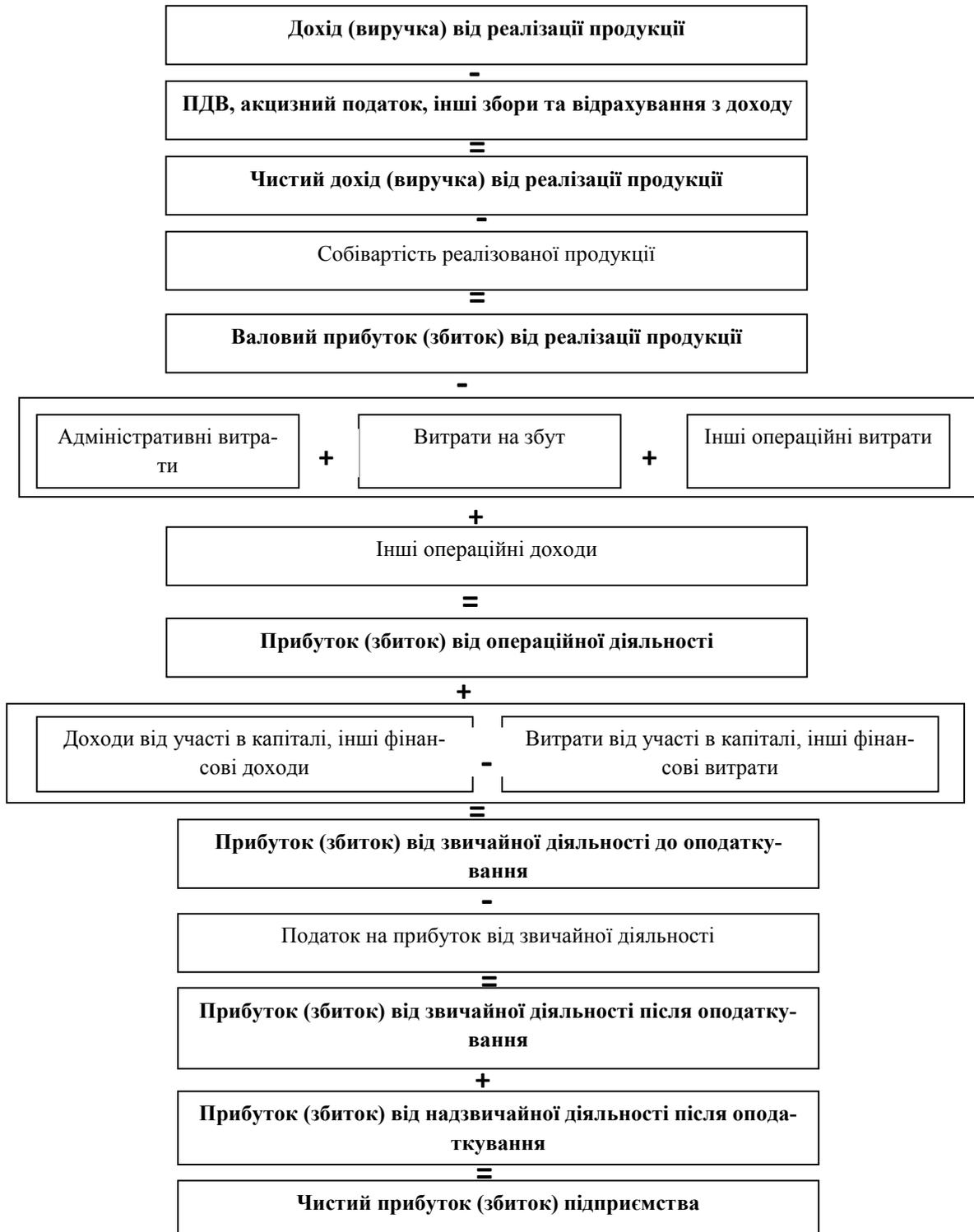


Рис. 1.5. Схема формування чистого прибутку підприємства [3]

Чистий прибуток залишилася у розпорядженні підприємства для подальшого розподілу і використання та визначається за формулою 1.7.

$$\text{ЧП} = \text{П}_{\text{зд}} - \text{ПНП}, \quad (1.7)$$

де ЧП – чистий прибуток;  $\text{П}_{\text{зд}}$  – прибуток від звичайної діяльності; ПНП – податок на прибуток.

Частина чистого прибутку, що залишається у розпорядженні підприємства після виплати доходів власникам у вигляді дивідендів, формування резервного капіталу, поповнення статутного капіталу та використання на інші потреби є нерозподіленим прибутком (рис. 1.6). Розподілений прибуток характеризує частину сформованого прибутку, котра вже розподілена й не використана у процесі господарської діяльності.

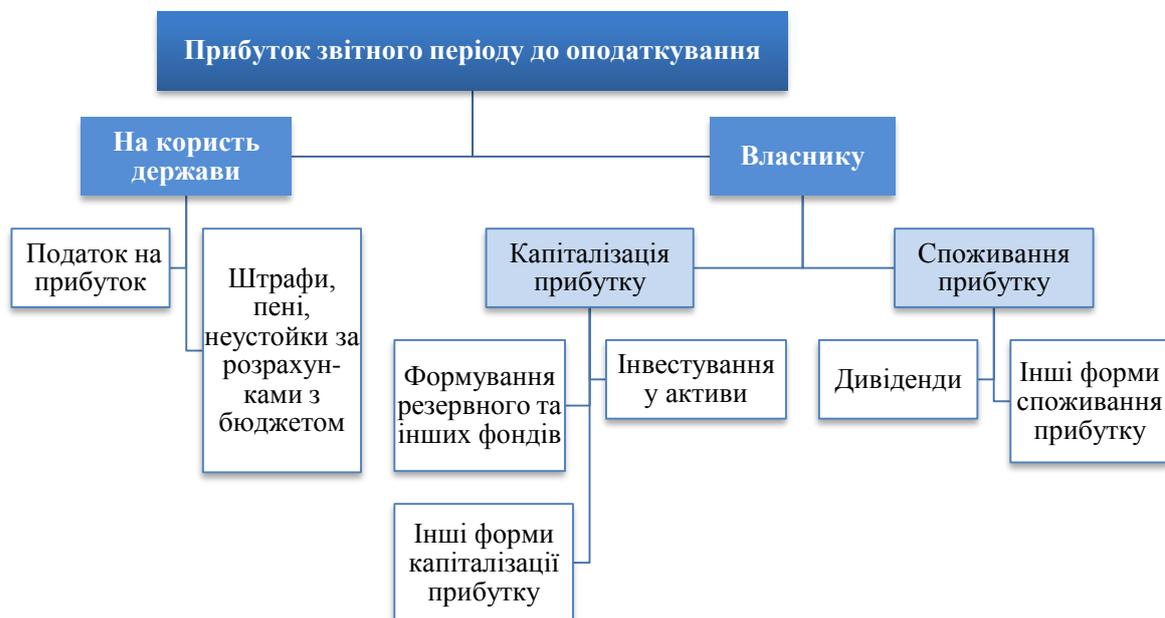


Рис. 1.6. Схема розподілу прибутку підприємства

Отже, отриманий підприємством прибуток становить об'єкт розподілу. Розподіл отриманого підприємством прибутку здійснюється за двома напрямками:

1) спрямовується на формування фінансових ресурсів держави, фінансування бюджетних видатків шляхом вилучення у підприємств частини прибутку в державний бюджет у вигляді податку на прибуток;

2) прибуток є джерелом формування фінансових ресурсів власне підприємств і використовується ними з метою забезпечення господарської діяльності.

Розподіл прибутку справляє вплив на інші процеси у фінансово-господарській діяльності підприємства, а також процес формування та розподіл прибутку у майбутньому періоді. Для комерційного підприємства чистий прибуток може бути використаний на поповнення резервного фонду, реінвестування в необоротні активи, зокрема в основні засоби з метою нарощення виробничих потужностей. Чистий прибуток з точки зору розподілу дозволяє нарощувати обсяги не лише операційної діяльності, але й інвестиційної. Маючи власне гарантоване джерело фінансування хоча б частини необхідних коштів для реалізації певного проекту, підприємство може формувати свою генеральну стратегію спрямовану на завоювання нових сегментів ринку та розширення своїх ринкових позицій [9].

Таким чином у розподілі прибутку розрізняють два етапи: розподіл загального прибутку між державою і підприємством та розподіл і використання прибутку, що залишився у розпорядженні підприємств після здійснення платежів до бюджету.

Пропорція розподілу прибутку між державою та підприємствами має важливе значення для забезпечення державних потреб і потреб підприємств та базується на податковій політиці держави стосовно суб'єктів господарювання. Така політика включає суму податків, котрі сплачуються за рахунок прибутку, визначення об'єктів оподаткування, ставок оподаткування, порядок надання податкових пільг тощо.

Прибуток, котрий залишається після сплати податків і платежів (тобто чистий прибуток), надходить у повне розпорядження підприємства. На другому етапі розподілу прибутку безпосередньо для потреб власників та

економічного зростання бізнесу за рахунок прибутку можуть створюватися цільові фонди із метою фінансування відповідних витрат. Основними напрямками використання прибутку вважаються виробничо-технічний розвиток підприємства (поповнення статутного капіталу), соціальний розвиток, матеріальне заохочення, включаючи виплату дивідендів в акціонерних підприємствах та інші витрати.

Враховуючи основне правило розподілу прибутку, яке передбачає самостійне використання прибутку, що залишається в розпорядженні підприємства, більшість напрямів розподілу прибутку передбачають виконання головної мети діяльності підприємства – максимізацію прибутку, збільшення вартості підприємства. Підприємство після сплати податків самостійно визначає напрямки використання прибутку. При цьому розподіл прибутку повинен базуватися на чітко визначених напрямках, задекларованих у відповідних нормативних, статутних та розпорядчих документах.

Ефективність роботи підприємства в значній мірі залежить від якості управлінських рішень щодо використання прибутку, який залишився у розпорядженні підприємства. Приймаючи ці рішення, має враховуватися потреба підприємства у фінансових ресурсах, резервах, необхідність виробничого і соціального розвитку підприємства, можливості прибуткових фінансових вкладень тощо.

### **1.3. Методи планування прибутку та оцінювання ефективності діяльності підприємства**

В умовах підвищеного ризику для забезпечення безперервної діяльності підприємства важливого значення набуває планування прибутку, що включає складання поточних і перспективних фінансових планів.

Першочерговим завданням є визначення величини прибутку від реалізації продукції, котрий займає найбільшу частку в структурі фінансових результатів більшості підприємств і має деякі особливості в залежності від сфе-

ри діяльності суб'єкта підприємництва (виробнича сфера, торгівля, сфера послуг, транспорт, сільське господарство тощо). На підприємствах виробничої сфери застосовуються три методи планування прибутку, що представлені на рис. 1.7.



Рис. 1.7. Методи планування прибутку від реалізації продукції підприємства

З використанням методу прямого розрахунку прибуток підприємства розраховується за окремими видами його продукції, для чого необхідний асортимент і кількість продукції відповідної номенклатури, яка планується до виробництва і реалізації, собівартість одиниці продукції та ціна одиниці продукції, що планується виробником з урахуванням тенденцій на ринку.

Більш укрупненим методом в порівнянні з попереднім є метод розрахунку прибутку виходячи з показника витрат на 1 грн. продукції. У цьому випадку використовуються дані про виробничі витрати й обсяг реалізації продукції за попередній період з урахуванням очікуваної їх зміни у наступному періоді.

Планування прибутку за економічним (аналітичним) методом дозволяє визначити не тільки загальну величину прибутку, а й вплив на неї зміни окремих чинників, таких як обсяг виробництва і реалізації продукції, собівартість продукції, рівень оптових цін, рентабельність продукції, асортимент і якість продукції [71]. Планування прибутку цим методом проводиться окремо за порівняною і непорівняною продукцією у плановому періоді, тобто

окремо за продукція, що вироблялася в попередньому періоді, і за продукцією, котра не вироблялася підприємством у попередньому періоді. Загальна послідовність етапів планування продукції, котра вироблялася підприємством, така:

1) визначення очікуваного базового прибутку, тобто прибутку від випуску (реалізації) продукції у періоді, що передував плановому, і базової рентабельності продукції;

2) розрахунок обсягу продукції планового періоду по собівартості періоду, що передував плановому;

3) визначення величини прибутку за порівнянною продукцією у плановому періоді виходячи з рівня базової рентабельності;

4) врахування впливу окремих чинників на зміну прибутку в періоді, що планується (зміни оптових цін, припинення випуску окремих видів продукції, зміни рентабельності окремих видів продукції, зниження їх собівартості тощо).

Прибуток від випуску й реалізації непорівнянної продукції розраховується методом прямого розрахунку, якщо є відповідні вихідні дані. Якщо ж такі дані відсутні, то прибуток розраховується із використанням показника середньої рентабельності продукції по підприємству.

Таким чином, із розглянутих методів планування прибутку найбільш універсальним є метод прямого розрахунку, котрий може використовуватися на підприємствах різних сфер діяльності і галузей економіки.

Для ефективної координації діяльності підприємства вирішальне значення має розуміння залежності прибутку від обсягу діяльності, доходів та витрат. Ця теоретична залежність покладена в основу моделі аналізу «витрати–обсяг діяльності–прибуток», що дозволяє вивчати взаємозв'язок між витратами та доходами за різних обсягів виробництва підприємства та оцінити як змінюється операційний прибуток унаслідок зміни ціни продукції, обсягу реалізації, величини і складу витрат [17]. Тому цей метод широко використовується при короткостроковому плануванні прибутку від основної діяльності.

Найважливішою умовою отримання прибутку є відповідний ступінь розвитку виробництва, що забезпечує перевищення виручки від реалізації продукції над затратами (видатками) з її виробництва і збуту. Показники, що входять в цю схему, повинні перебувати під постійною увагою і контролем. Ця система організації обліку витрат називається «директ-костинг» (direct-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 у 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 доход, 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 багатовимірні 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. 1.8). 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 витрат над величиною маржинального доходу. Обсяг реалізації продукції, або виручка, від реалізації (N) пов'язаний із собівартістю (S) і прибутком від реалізації продукції (P) співвідношенням:  $N = S + P$ .

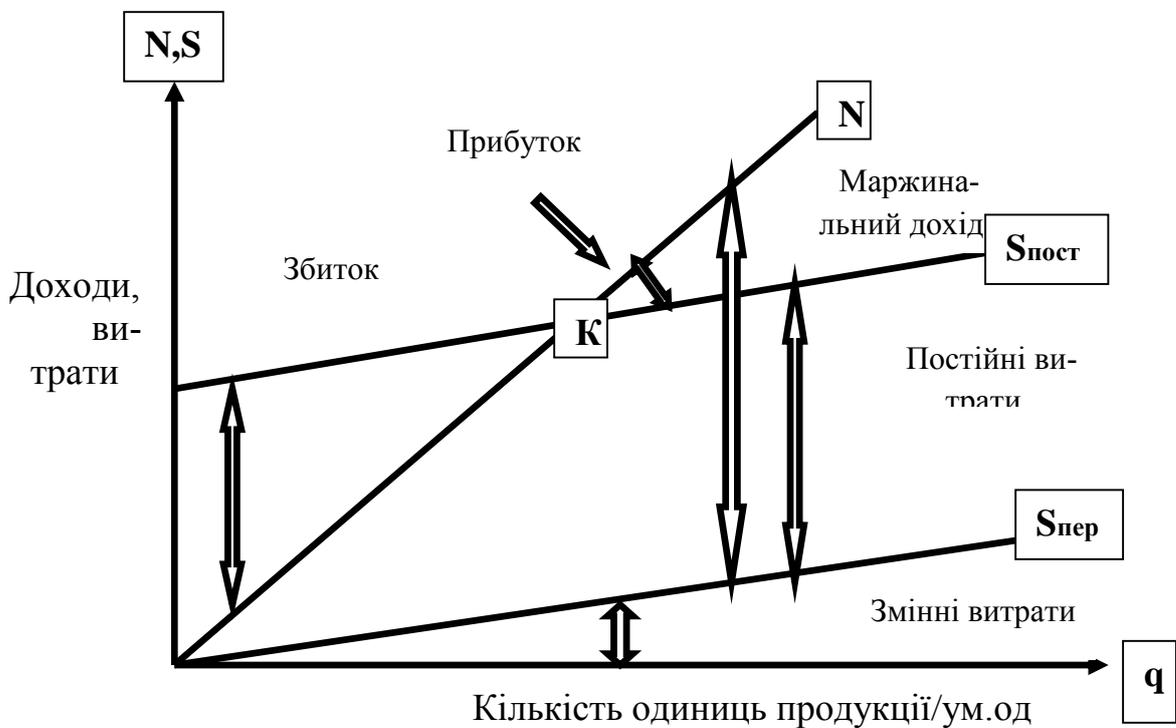


Рис. 1.8. Взаємозв'язок показників обсягу виробництва, витрат і прибутку підприємства

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 [44].

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, при яких підприємство вже не має збитків, але ще не має і прибутку. Поріг рентабельності (точка беззбитковості) визначається за формулою 1.8:

$$Q_p = \frac{F}{ПВ_{ВН}} \quad (1.8)$$

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:

$$ВМ = СОД - ЗВ \text{ або } ВМ = F + ОП \quad (1.9)$$

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

Запас фінансової стійкості – це зона діяльності, у межах якої формується операційний прибуток підприємства. Розраховується за формулою 1.10:

$$ЗФС_a = СОД - Q_p \quad (1.10)$$

$$ЗФС\% = ЗФС_a / СОД * 100\% \quad (1.11)$$

При запасі фінансової стійкості до 17% вважається, що на підприємстві нестійкий фінансовий стан, від 17% до 35% – достатній рівень запасу фінансової стійкості, а більше 35% – стабільний рівень фінансової стійкості.

Відповідно операційний прибуток, що формується у зоні запасу фінансової стійкості, визначається за формулою 1.12:

$$ОП = ЗФС * ПВ_{вм} \quad (1.12)$$

Операційний важіль – показник, що характеризує структуру валової маржі й розраховується за формулою 1.13:

$$ОВ = ВМ / ОП \quad (1.13)$$

За величиною операційного важеля визначається рівень підприємницького ризику діяльності підприємства, характеристика котрого представлена в таблиці 1.3.

Таблиця 1.3

Оцінювання рівня підприємницького ризику діяльності суб'єктів підприємництва за величиною операційного важеля

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, на підприємстві, де регулярно застосовується аналіз беззбитковості, такі проблеми, як збитковість виробництва, надвиробництво продукції або неконтрольований ріст витрат, не виникають.

Саме в процесі операційної діяльності формується основна маса прибутку та грошових потоків, тому при аналізі ефективності формування та використання прибутку підприємства важливим є аналіз окремих бізнес-процесів, з котрих складається операційна діяльність. Предметне поле завдань, які вирішуються у межах аналізу операційної діяльності, окреслене такими аспектами досліджень:

- аналіз динаміки обсягів виробництва та реалізації продукції;
- аналіз виконання плану з виробництва та реалізації продукції та проведення факторного аналізу із визначенням основних чинників впливу на відхилення;
- аналіз якості продукції;
- аналіз комплектності та ритмічності виробництва і реалізації продукції;
- аналіз виконання плану з асортименту та структури випуску продукції, аналіз браку;
- виявлення резервів щодо збільшення обсягу виробництва та реалізації продукції.

Деталізований спектр основних завдань аналізу операційної діяльності має включати чотири тематичні блоки, які наведено на рис. 1.9.

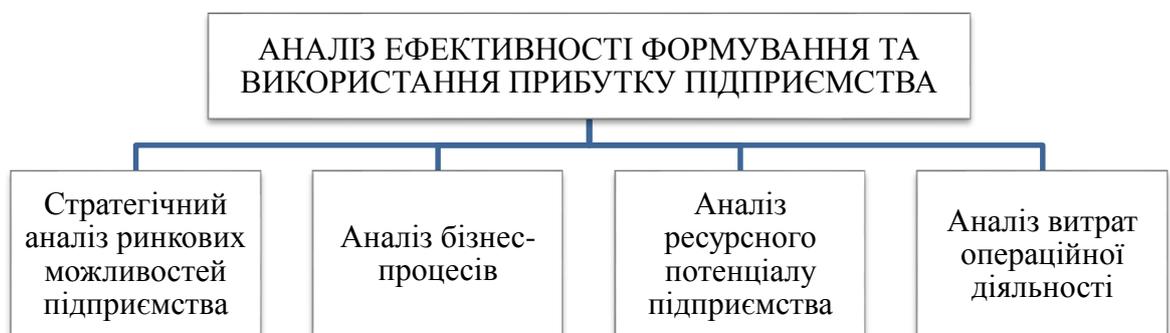


Рис. 1.9. Напрями аналізу ефективності діяльності підприємства

З практичної точки зору найбільш значущим є аналіз доходів, витрат, та в цілому прибутковості й рентабельності підприємства, що здійснюється за такими етапами:

1. Оцінка валового прибутку за звітний період і в динаміці.
2. Факторний аналіз валового прибутку підприємства.
3. Коефіцієнтний аналіз рентабельності підприємства.
4. Визначення резервів підвищення прибутковості підприємства.

Метою такого аналізу є оцінка кінцевих результатів діяльності підприємства, вивчення основних причин, їх зміни у динаміці і порівняння із аналогічними підприємствами у регіоні, із показниками підприємств-конкурентів. Важливо також виявити резерви збільшення прибутків (покриття збитковості), підвищення рентабельності та визначити конкретні заходи на перспективу. Для досягнення цієї мети в результаті аналізу мають бути вирішені такі завдання:

- оцінити, якою мірою була забезпечена максимізація прибутку;
- у випадку збиткової роботи виявити причини такого господарювання і визначити напрями виходу із цієї ситуації;
- розглянути доходи і зіставити їх з витратами, визначити прибуток від реалізації;
- вивчити тенденції зміни доходів за основними товарними групами і в цілому з торгової діяльності;
- виявити, яка частина доходів використовується на покриття витрат обігу, податків і створення прибутків;
- розрахувати відхилення величини балансового прибутку від величини прибутку від реалізації та встановити причини таких відхилень;
- визначити і проаналізувати різні показники рентабельності за звітний період і в динаміці;
- виявити резерви збільшення прибутків і підвищення рентабельності та коли їх можна використати;

– вивчити напрями використання прибутків і дати оцінку доцільності такого використання.

При дослідженні ефективності фінансово-господарської діяльності підприємства, як правило, застосовується коефіцієнтний метод. Основні показники прибутковості й рентабельності підприємства представлено в додатку А.

Разом із цим, оскільки прибуток є основним результативним показником діяльності підприємства, важливо виявити його залежність від різноманітних факторів та оцінити їх вплив на прибуток, що здійснюється за допомогою факторного аналізу прибутку. Факторний аналіз прибутку – це методика комплексного системного вивчення і виміру впливу факторів на величину результативного показника, а саме прибутку підприємства [6]. Основні фактори, котрі впливають на величину прибутку від реалізації продукції, представлено в таблиці 1.4.

Таблиця 1.4

Систематизація факторів, що впливають на величину прибутку від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)

Фактор	Характеристика впливу на прибуток
Зміна обсягу реалізації	Збільшення обсягів продажу рентабельної продукції сприяє збільшенню прибутку, а нерентабельної – зменшення його величини.
Зміна асортименту продукції	Збільшення частки рентабельної продукції в загальному обсязі реалізації, сприяє зростанню величини прибутку.
Зміна собівартості продукції	Зі зростанням собівартості продукції відбувається зменшення прибутку, а зі зменшенням собівартості прибуток збільшується.
Зміна ціни реалізації	При збільшенні цін сума прибутку зростає, якщо ціна зменшується, то зменшується і прибуток.
Чисельність та склад персоналу	Кількість працівників, достатня для повноцінного обслуговування технологічного процесу, забезпечує зростання прибутку, також велике значення має і кваліфікація працівників.
Економічне стимулювання працівників	Зі зростанням показників оплати праці, відбувається підвищення продуктивності праці працівників, і як наслідок збільшується випуск продукції та прибуток.
Продуктивність праці	Зростання продуктивності праці за інших однакових умов спричиняє збільшення величини прибутку.
Стан матеріально-технічної бази підприємства	Сучасні засоби праці підвищують її продуктивність, а отже, і прибуток.
Фондовіддача	Збільшення фондівдачі збільшує випуск продукції на 1 грн. вкладених грошей, що веде до росту прибутку.

Аналіз і оцінювання прибутковості підприємства є фундаментальною основою виявлення резервів економічного зростання підприємства як у коротко-, так і в середньо- й довгостроковому періоді. Правильно обрана методика аналізу прибутковості може стати основою для отримання достовірних показників, а значить, максимально ефективного використання фінансових ресурсів підприємства, дотримання розрахункової і кредитної дисципліни, досягнення раціонального співвідношення власних і залучених коштів, фінансової стійкості з метою ефективного функціонування підприємства.

Отже, питання, пов'язані з поняттям «прибуток» є об'єктом дослідження багатьох учених-економістів. Дослідження робіт вітчизняних та закордонних вчених свідчить, що в цілому під прибутком слід розуміти фінансовий результат операційної, фінансової й інвестиційної діяльності, який характеризується перевищенням грошових надходжень над витратами суб'єкта господарювання в процесі фінансово-господарської діяльності.

Величина прибутку, визначена на основі інформації системи бухгалтерського обліку має найбільшу практичну спрямованість, так як дозволяє комплексно охарактеризувати процес формування чистого прибутку підприємства, що направляється на його подальший розвиток та задоволення економічних інтересів власників бізнесу. За результатами дослідження процесу розподілу прибутку варто відмітити, що сукупність операцій, які фіксують розподіл прибутку – це складна система, яка характеризується сукупністю елементів, взаємовідносинами між ними виходячи з зовнішніх та внутрішніх

Незважаючи на велику кількість фінансових коефіцієнтів та різноманітних підходів щодо визначення ефективності використання прибутку, необхідно впровадити таку систему критеріїв та їх нормативних значень, яка б допомагала найбільш точно оцінити ефективність використання наявних фінансових ресурсів на підприємстві, і яка була б зрозумілою, аргументованою та враховувала вид економічної діяльності суб'єкта господарювання.

Ключовими категоріями будь-якої концепції при визначенні фінансових результатів господарської діяльності були і залишаються доходи і витра-

ти. Доходи і витрати це найважливіші економічні категорії діяльності підприємства, що відіграють значну роль в формуванні рівня прибутковості та дозволяють забезпечити підвищення ефективності діяльності підприємства. Чітке визначення доходів і витрат, ефективність обліку, підсилюють його аналітичність й можливості виявлення резервів підвищення результативності виробничої і комерційної діяльності

Для порівняння результативності операційної діяльності суб'єктів господарювання є необхідним проведення аналізу ефективності її здійснення. Одним із найбільш простих, але ефективних видів цього аналізу, є операційний аналіз, що отримав назву «витрати – об'єм – прибуток», що здійснюється з метою максимізації прибутку, і в свою чергу спрямована на збільшення доходів та зменшення витрат.

Аналіз ефективності діяльності займає важливе місце в системі управлінського аналізу, оскільки від його результатів залежить інформаційно-аналітичне забезпечення прийняття виважених стратегічних управлінських рішень, спрямованих на посилення конкурентоспроможності підприємства та виявлення резервів підвищення ефективності його діяльності.

Питання підвищення ефективності діяльності розглядається як одне з ключових в аспекті фінансово-економічної діяльності підприємства. Значної актуальності проблема набуває у кризових умовах в економіці, оскільки такі умови вимагають жорсткого підходу до скорочення витрат і забезпечення максимальної віддачі від виробництва за мінімальних капіталовкладень.

## РОЗДІЛ 2

### ОЦІНЮВАННЯ ПРИБУТКОВОСТІ ПРАТ «ПОЛТАВСЬКИЙ ГІРНИЧО-ЗБАГАЧУВАЛЬНИЙ КОМБІНАТ»

#### **2.1. Характеристика фінансового стану ПрАТ «Полтавський гірничо-збагачувальний комбінат»**

ПрАТ «Полтавський гірничо-збагачувальний комбінат» було створене в 1995 р. відповідно до Наказу Міністерства промисловості України № 401 від 30 грудня 1994 р. шляхом перетворення Полтавського державного гірничо-збагачувального комбінату у відкрите акціонерне товариство. Засновником ПрАТ «Полтавський ГЗК» була держава в особі Міністерства промисловості України. В 2017 році було змінено організаційно-правову форму з відкритого акціонерного підприємства на приватне акціонерне товариство. Зареєстрована адреса підприємства: вул. Будівельників, 16, м. Горішні Плавні, Полтавська область, Україна.

Основним видом продукції підприємства є виробництво залізородних офлюсованих окатків. Технологічний процес виробництва окатків складається з етапів: видобування залізної руди в кар'єрі, подрібнення руди, збагачення та виробництва концентрату, обпалення та виробництва окатків.

Компанія володіє спецдозволами на видобування залізистих, магнетитових та кумінгтоніто-магнетитових кварцитів у Горішне-Плавнинському та Лавриківському родовищах, котрі діють із 1997 року. Згідно Переліку спеціальних дозволів на користування надрами, для пошуку залізистих кварцитів проводиться геологічне вивчення надр Заруденської, Броварківської, Харченківської, Василівської ділянок Мануйлівського родовища.

Середньооблікова чисельність штатних працівників облікового складу - 7 478 осіб; Облікова кількість – 7542 осіб; з них жінок – 2457 осіб; з них в категорії «Керівник» – 172 осіб; Середня чисельність позаштатних працівників та осіб, які працюють за сумісництвом: за цивільно-правовими договорами –

73 особи, за сумісництвом – 5 осіб, студенти – 1 особа. Чисельність працівників, які працюють на умовах неповного робочого часу – 130 осіб. Фонд оплати праці усіх працівників, з початку 2019 р. складає 1 274 753,1 тис. грн. Фонд оплати праці штатних працівників, з початку 2019 р. – 1 254 516,8 тис. грн.

Обсяг виробництва у 2019 р. 10 607,2 тис. т, із них 9 924,7 тис. т із вмістом заліза 65%. Із власної та давальницької сировини добуто 10 506,2 тис. т, власної руди на 20 876 тис. т, виконано 22 951 тис.м3 розкривних робіт.

Підприємство налагодило систему управління ризиками, яка включає ідентифікацію, розуміння і зменшення впливу ключових ризиків, із якими воно стикається. Процес управління ризиками забезпечує основу для визначення, пріоритизації та управління ризиками, пов'язаними з діяльністю підприємства. Він не призначений і не може бути призначений для усунення ризику, особливо в нестабільній економічній ситуації на ринку.

Політика і процедури ПрАТ «Полтавський ГЗК» із управління ризиками були розроблені для виявлення і аналізу ризиків, із котрими стикається підприємство, для встановлення відповідних заходів із контролю, протидії їм, а також для реалізації заходів щодо зменшення негативного впливу бізнес-середовища. Матриця ризиків два рази на рік перевіряється і контролюється Правлінням ПрАТ «Полтавський ГЗК». Цей процес перевірки включає забезпечення виявлення будь-яких нових ризиків, оцінку їх потенційного впливу на діяльність та встановлення відповідних заходів контролю. Виявлені ризики ранжуються на основі потенційного впливу і ймовірності виникнення, котрі регулярно переглядаються на основі останніх змін в макро- і мікросередовищі підприємства. Правління несе відповідальність за визначення відповідних дій для адекватного моніторингу цих ризиків і створення ефективного середовища контролю [72].

Контроль заризиками здійснюється Фінансовою дирекцією ПрАТ «Полтавський ГЗК», а оновлення надаються Правлінню та Виконавчому комітету Ferrexpo. Правління відповідає за забезпечення того, щоб відпо-

відні системи управління ризиками були встановлені і впроваджені на ПрАТ «Полтавський ГЗК». Ця відповідальність поширюється на забезпечення того, щоб основні ризики, з якими стикається ПрАТ «Полтавський ГЗК», були ретельно оцінені і щоб схильність підприємства до них відповідала її стратегічним цілям.

Підприємство здійснює реалізацію високоякісної продукції провідним виробникам сталі в різні країни Центральної й Західної Європи, Близького Сходу й Північно-Східної Азії. Стратегія продажів базується на побудові довгострокових відносин із клієнтами, котрі виробляють високоякісну сталь і мають конкурентні переваги на обраних ринках. Експорт продукції відбувається в Австрію, Чехію, Словаччину, Угорщину, Німеччину, Італію, Туреччину, Індію, Китай і Тайвань. Дохід від реалізації залізородних окатків у 2019 р. склав 19 083 890 тис. грн., у т. ч. експорт – 18 944 610 тис. грн.

У 2019 році підприємством було вироблено 10,6 млн тон окатків, що на 2% більше у порівнянні з 2018 роком стосовно обсягів виробництва окатків із власної сировини. У зв'язку зі складнощами української залізниці було продано 10,4 млн тон залізородних окатків у 2019 році. Претензій споживачів щодо якості продукції практично немає.

У 2018 році була успішно завершена реконструкція секцій № 5 та № 7 ДЗФ. Ключовими проектами модернізації технологічного процесу у 2019 та 2020 роках є: продовження будівництва Нової Секції №9 ДЗФ; модернізація Секції 8 ДЗФ; заміна 1/3 частини печі на 2-й технологічній лінії ЦВО; завершення будівництва нових трактів СМД-1 та будівництва нових трактів СМД-2; завершення будівництва Градирні ЦВО 2; завершення будівництва Складу залізородного концентрату; розпочато будівництво нового корпусу Пресс-фільтрації [72].

У 2019 році вдалося досягти економії витрат на понад 120 млн гривень, завдяки «Системі безперервних покращень», котра направлена на покращення умов праці, підвищення продуктивності, енергоменеджмент та покращення якості продукції. У рамках винагороди працівників за їх активну участь та

враховуючи ефекти від реалізації проектів покращень, було виплачено винагороду у розмірі 1,7 млн гривень. Пріоритетними у 2020-2021 рр. будуть програми, направлені на оптимізацію витрат за рахунок підвищення ефективності використання обладнання та реалізації проектів «Банку ідей», а також програм, направлених на підвищення якості продукції та задоволення вимог покупців, і все це у рамках «Системи безперервних покращень».

Стратегія Полтавського гірничо-збагачувального комбінату, як одного з основних активів Ferrexpo, полягає у виробництві та експорті високоякісних окатків на сталеливарні заводи преміум-класу по всьому світу, які виробляють складні сталеві вироби. Ferrexpo прагне бути виробником з низькими витратами і надійною логістичною інфраструктурою. Основні цілі полягають у збільшенні виробництва в середньо- і довгостроковій перспективі до 20 млн. тон високоякісного залізородного продукту, продовженні реалізації невеликих проектів для підвищення продуктивності і зниження експлуатаційних витрат, підтримці конкурентоспроможну вартість продукції, оптимізації системи управління автопарком для подальшого підвищення продуктивності гірського парку, а також онсолідації функцій групи для обслуговування «єдиного» Ferrexpo [72].

Основні соціально-політичні ризики, що впливають на прбутковість підприємства пов'язані із залежністю від законодавчих або економічних обмежень (політична нестабільність в державі, недосконалість законодавчої бази, несприятливі умови для залучення інвестицій, високий рівень цін на ТМЦ, тарифи на електроенергію, землю, послуги залізниці, неплатоспроможність замовників та ін.).

Група компаній Ferrexpo централізовано здійснює моніторинг вимог до своїх потоків грошових коштів та оптимізує потоки грошових коштів між дочірніми підприємствами. У випадку недостатньої або надлишкової ліквідності у окремих підприємств ресурси та кошти перерозподіляються серед підприємств Групи компаній Ferrexpo для досягнення оптимального фінансування бізнес-потреб кожного підприємства. Група компаній Ferrexpo готує дета-

льні прогнози щодо тиражування потоків грошових коштів, які допомагають їх здійснювати моніторинг вимог до потоків грошових коштів [72].

Пріоритетними у майбутньому будуть програми, направлені на оптимізацію витрат за рахунок підвищення ефективності використання обладнання та за рахунок реалізації проектів «Банку ідей», а також програм, направлених на підвищення якості продукції та задоволення вимог покупців, і все це у рамках «Системи безперервних покращень».

У рамках стратегії розвитку підприємства, основним напрямком є задоволення запитів клієнтів та усіх стейкхолдерів, щодо зростання якості продукції і сталого розвитку підприємства, в цілому. Однією із найважливіших цілей залишається зменшення впливу на навколишнє середовище, покращення безпечних умов праці для працівників та розвиток корпоративної культури, сталих відносин із громадою, на території якої проводиться діяльність, а також укріплення лідерських позицій у галузі.

Визначивши особливості виробничо-господарської діяльності ПрАТ «Полтавський ГЗК» доцільно провести аналіз майнового стану підприємства. Для здійснення господарської діяльності кожне підприємство повинно мати певне майно, яке належить йому на правах власності чи володіння. Важливим показником діяльності є стабільність фінансового стану підприємства, яка залежить від правильності та доцільності вкладення фінансових ресурсів у активи, тому для його оцінки необхідно вивчити передусім склад, структуру майна та джерела його утворення, а також причини їх зміни. При цьому, основними напрямками аналізу є вивчення за даними балансу (ф. №1) змін статей балансу (горизонтальний аналіз), визначення його структури (вертикальний аналіз) і структурної динаміки джерел утворення цього майна на певну звітну дату з використанням агрегованого балансу (табл. 2.1).

Виходячи із даних таблиці «Агрегований баланс» було виявлено збільшення валюти балансу, що свідчить про зростання обсягів господарської діяльності, збільшення попиту на продукцію підприємства.

## Агрегований баланс ПрАТ «Полтавський гірничо-збагачувальний комбінат» за 2017-2019 рр.

Актив	2017 рік		2018 рік		Відхилення		Темп зростання, %	2018 рік		2019 рік		Відхилення		Темп зростання, %
	Сума, тис. грн.	Питома вага, %	Сума, тис. грн.	Питома вага, %	(+,-) в			Сума, тис. грн.	Питома вага, %	Сума, тис. грн.	Питома вага, %	(+,-) в		
					сумі, тис. грн.	питомій вазі, %						сумі, тис. грн.	питомій вазі, %	
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>	<i>6</i>	<i>7</i>	<i>8</i>	<i>9</i>	<i>10</i>	<i>11</i>	<i>12</i>	<i>13</i>	<i>14</i>	<i>15</i>
<b>1. Необоротні активи (1095)</b>	<b>9964357</b>	<b>46,80</b>	<b>10450595</b>	<b>45,78</b>	<b>486238</b>	<b>-1,03</b>	<b>104,88</b>	<b>10450595</b>	<b>45,78</b>	<b>12394698</b>	<b>44,48</b>	<b>1944103</b>	<b>-1,30</b>	<b>118,60</b>
1.1. Основні засоби і нематеріальні активи (1000+...+1020)	8465937	39,76	9721359	42,58	1255422	2,82	114,83	9721359	42,58	11610767	41,66	1889408	-0,92	119,44
1.2. Довгострокові фінансові інвестиції (1030+1035)	74782	0,35	166822	0,73	92040	0,38	223,08	166822	0,73	197771	0,71	30949	-0,02	118,55
1.3. Відстрочені податкові активи (1045)	1423638	6,69	562414	2,46	-861224	-4,22	39,51	562414	2,46	586160	2,10	23746	-0,36	104,22
1.4. Інші необоротні активи і довгострокова дебіторська заборгованість (1040+1090)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>2. Оборотні активи (1195)</b>	<b>11325661</b>	<b>53,20</b>	<b>12379232</b>	<b>54,22</b>	<b>1053571</b>	<b>1,03</b>	<b>109,30</b>	<b>12379232</b>	<b>54,22</b>	<b>15472918</b>	<b>55,52</b>	<b>3093686</b>	<b>1,30</b>	<b>124,99</b>
2.1. Запаси (1100+1110)	4973315	23,36	6822645	29,88	1849330	6,52	137,19	6822645	29,88	8678814	31,14	1856169	1,26	127,21
2.2. Дебіторська заборгованість (1120+1125+...+1155)	5264492	24,73	5337292	23,38	72800	-1,35	101,38	5337292	23,38	6560901	23,54	1223609	0,16	122,93
2.3. Грошові кошти та їх еквіваленти (1160+1165)	1087038	5,11	218364	0,96	-868674	-4,15	20,09	218364	0,96	224791	0,81	6427	-0,15	102,94
2.4. Витрати майбутніх періодів (1170)	816	0,00	931	0,00	115	0,00	114,09	931	0,00	8412	0,03	7481	0,03	903,54
2.5. Інші оборотні активи (1180+1190)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>3. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття (1200)</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>Всього майна (1300)</b>	<b>21290018</b>	<b>100,00</b>	<b>22829827</b>	<b>100,00</b>	<b>1539809</b>	<b>0,00</b>	<b>107,23</b>	<b>22829827</b>	<b>100,00</b>	<b>27867616</b>	<b>100,00</b>	<b>5037789</b>	<b>0,00</b>	<b>122,07</b>

## Продовження таблиці 2.1

Пасив	2017 рік		2018 рік		Відхилення (+,-) в		Темп зростання, %	2018 рік		2019 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, %	
<b>1. Власний капітал (1495)</b>	<b>(838879)</b>	<b>3,94</b>	<b>3255464</b>	<b>14,26</b>	<b>4094343</b>	<b>18,20</b>	<b>-388,07</b>	<b>3255464</b>	<b>14,26</b>	<b>8466798</b>	<b>30,38</b>	<b>5211334</b>	<b>16,12</b>	<b>260,08</b>
<b>2. Довгострокові зобов'язання і забезпечення (1595)</b>	<b>846838</b>	<b>3,98</b>	<b>738755</b>	<b>3,24</b>	<b>-108083</b>	<b>-0,74</b>	<b>87,24</b>	<b>738755</b>	<b>3,24</b>	<b>563754</b>	<b>2,02</b>	<b>-175001</b>	<b>-1,21</b>	<b>76,31</b>
<b>3. Поточні зобов'язання і забезпечення (1695)</b>	<b>21282059</b>	<b>99,96</b>	<b>18835608</b>	<b>82,50</b>	<b>-2446451</b>	<b>-17,46</b>	<b>88,50</b>	<b>18835608</b>	<b>82,50</b>	<b>18837064</b>	<b>67,59</b>	<b>1456</b>	<b>-14,91</b>	<b>100,01</b>
3.1. Короткострокові кредити банків (1600)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
3.2. Кредиторська заборгованість (1605+...+1650)	20677338	97,12	18606850	81,50	-2070488	-15,62	89,99	18606850	81,50	18606342	66,77	-508	-14,74	100,00
3.3. Інші поточні зобов'язання (1660+...+1690)	604721	2,84	228758	1,00	-375963	-1,84	37,83	228758	1,00	230722	0,83	1964	-0,17	100,86
<b>4. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття (1700)</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>5. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду (1800)</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>Всього капіталу (1900)</b>	<b>21290018</b>	<b>100,00</b>	<b>22829827</b>	<b>100,00</b>	<b>1539809</b>	<b>0,00</b>	<b>107,23</b>	<b>22829827</b>	<b>100,00</b>	<b>27867616</b>	<b>100,00</b>	<b>5037789</b>	<b>0,00</b>	<b>122,07</b>

В цілому спостерігається зростання активів ПрАТ «Полтавський ГЗК» (рис. 2.1). Необоротні активи на початку досліджуваного періоду склали 46,80%, а станом на 2019 р. порівняно з 2017 р. частка необоротних активів зменшилася на 2,32 в.п. Це відбулося в основному за рахунок зменшення відстрочених податкових активів, наявність яких обумовлює зменшення суми податку на прибуток, що підлягає до сплати в майбутніх періодах.

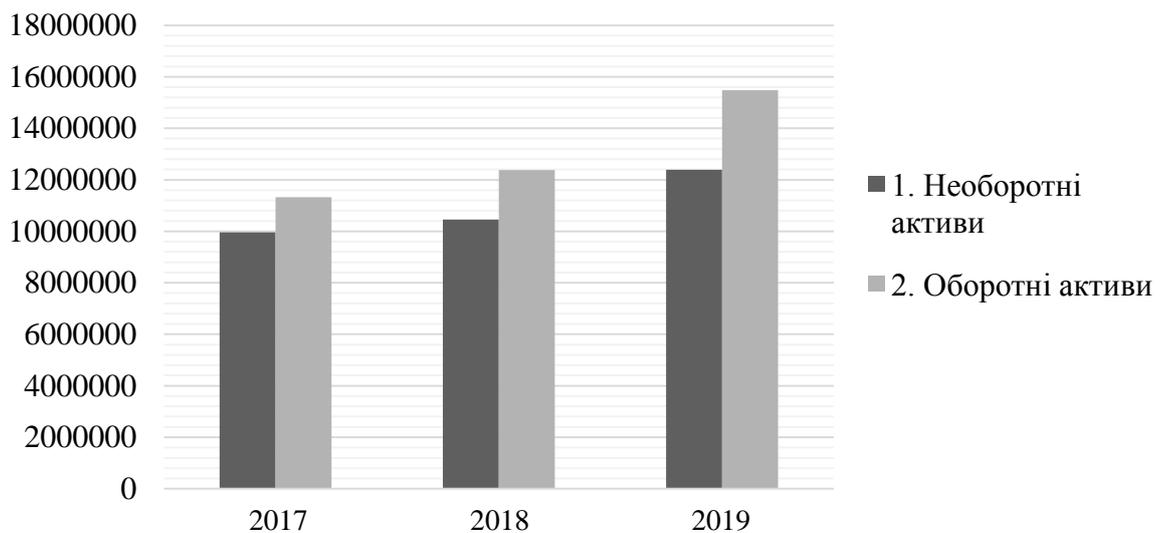


Рис. 2.1. Структура активів ПрАТ «Полтавський гірничо-збагачувальний комбінат» за 2017-2019 рр., грн

Оборотні активи ПрАТ «Полтавський гірничо-збагачувальний комбінат» мають тенденцію до зростання. За аналізований період їх частка збільшилася на 2,32%, що спричинено незначним зростанням запасів. Це, у свою чергу, може свідчити про спад активності підприємства та уповільнення оборотності оборотного капіталу.

Збільшення дебіторської заборгованості означає, що боржники підприємства не вчасно розплачуються зі своїми боргами або взагалі не є платоспроможними. Так, на початок 2017 р. дебіторська заборгованість становила 5264492 тис. грн., до 2019 р. вона зросла на 1296409 тис. грн., або 1,19% і в загальному становить 6560901 тис. грн.

Аналізуючи пасив балансу було виявлено, що власний капітал підприємства зріс за рахунок зростання нерозподіленого прибутку і на кінець звітного періоду складає 8466798 тис. грн., або 30,38% у частці пасиву. Збільшення частки власного капіталу свідчить про певний рівень фінансової незалежності підприємства і підвищення його резервного позикового потенціалу, тобто здатності залучати позикові кошти на вигідніших умовах. Зменшення кредиторської заборгованості свідчить про зменшення залежності підприємства від зовнішніх позик. Довгострокові зобов'язання і забезпечення за аналізований період стрімко скорочуються, що безумовно є позитивним явищем.

Здійснивши аналіз активів та пасивів ПрАТ «Полтавський гірничо-збагачувальний комбінат» можемо зробити висновок про нестійке фінансове становище підприємства. Про це вказує наявність «хворих» статей Звіту про фінансовий стан, а саме:

- збільшення запасів підприємства на суму 3705499 тис. грн.;
- зменшення грошових коштів та їх еквівалентів на 862247 тис. грн.;
- збільшення дебіторської заборгованості підприємства на 42,40% від суми оборотних активів на кінець 2019 р.. Загальний приріст дебіторської заборгованості за аналізований період з 2017 по 2019 рр. складає 1296409 тис. грн.;
- відсутність відносної рівноваги дебіторської та кредиторської заборгованості, так кредиторська заборгованість підприємства на кінець періоду переважає дебіторську заборгованість на 12045441 тис. грн.

Натомість позитивні риси фінансового стану ПрАТ «Полтавський гірничо-збагачувальний комбінат» наступні:

- спостерігається збільшення валюти балансу за аналізований період на 6577598 тис. грн.;
- темпи приросту оборотних активів вищі, ніж темпи приросту необоротних активів;

- збільшення частки оборотних активів за аналізований період на 4147257 тис. грн.;
- зменшення кредиторської заборгованості за період з 2017 по 2019 рр. на 2070996 тис. грн.;
- зростання власного капіталу.

Оцінимо ефективність використання основних фондів та оборотних активів підприємства за допомогою коефіцієнтного аналізу (табл. 2.2-2.3).

Таблиця 2.2

Показники оцінки основних фондів ПрАТ «Полтавський гірничо-збагачувальний комбінат»

Показники	2017 рік	2018 рік	2019 рік	Темп зростання	
				2018/2017	2019/2018
1	2	3	4	5	6
<i>1. Показники оцінки забезпеченості підприємства основними фондами</i>					
1.1. Фондомісткість	0,41	0,34	0,32	0,84	0,94
1.2. Фондоозброєність	917,13	922,52	953,36	1,01	1,03
1.3. Коефіцієнт вартості основних фондів в активах підприємства	0,32	0,31	0,27	0,98	0,86
<i>2. Показники оцінки стану основних фондів</i>					
2.1. Коефіцієнт зносу	0,39	0,41	0,43	1,05	1,06
2.2. Коефіцієнт придатності	0,61	0,59	0,57	0,97	0,96
2.3. Коефіцієнт оновлення	0,06	0,14	0,18	2,21	1,30
2.4. Коефіцієнт вибуття	0,10	0,09	0,11	0,83	1,23
<i>3. Показники оцінки ефективності використання основних фондів</i>					
3.1. Фондовіддача, грн.	2,45	2,93	3,13	1,20	1,07
3.2. Рентабельність, %	0,05	0,87	0,85	15,90	0,97
3.3. Інтегральний показник економічної ефективності	0,04	0,16	0,16	4,36	1,02

Провівши аналіз майнового стану ПрАТ «Полтавський гірничо-збагачувальний комбінат» виявлено, що: показник фондомісткості зменшується. Це явище свідчить про підвищення ефективності використання основних засобів та збільшення їх затрат на виробництво одиниці реалізованої

продукції, а отже і зростання прибутку. Зростання фондоозброєності за аналізований період призведе до темпів зростання продуктивності праці.

Коефіцієнт вартості основних фондів у активах підприємства за 2017-2019 рр. зменшився на 0,05 і складає 0,27, що свідчить про зниження реального виробничого потенціалу. Збільшення значення коефіцієнту зносу за аналізований період свідчить про зношення активної частини основних засобів. За нормальних умов діяльності підприємства коефіцієнт придатності зростає. На ПрАТ «Полтавський гірничо-збагачувальний комбінат» спостерігається зменшення даного показника, що свідчить про зменшення частки вартості основних засобів, що залишилося списати у наступних періодах. Зростання коефіцієнта оновлення свідчить про процеси оновлення основних засобів, що підвищує продуктивність праці та зменшує витрати на виробництво.

Фондовіддача ПрАТ «Полтавський гірничо-збагачувальний комбінат» зростає, що свідчить про ефективність використання виробничих фондів та збільшення виручки у майбутньому. Рентабельність підприємства також зростає, отже збільшується рівень прибутку. Збільшення інтегрального показника економічної ефективності свідчить про ефективне використання основних засобів підприємства.

Аналіз ефективності використання оборотних активів (табл. 2.3) показав, що за період дослідження спостерігається незначне зменшення коефіцієнта оборотності оборотних активів. Це свідчить про зниження ефективності використання підприємством власних ресурсів. ПрАТ «Полтавський ГЗК» не забезпечує достатнього обсягу торговельного збуту за рахунок наявних інвестицій в основні засоби підприємства. Тому, варто збільшити обсяги збуту та переглянути доцільність використання окремих активів.

Коефіцієнт оборотності поточних зобов'язань за 2017-2019 рр. має тенденцію до зростання. Так, у 2017 р. на одну одиницю поточних зобов'язань припадає 0,84 грн./грн., тоді як у 2019 р. – 1,19 грн./грн., що свідчить про збільшення грошових коштів ПрАТ «Полтавський ГЗК».

Таблиця 2.3

Аналіз ефективності використання оборотних активів ПрАТ «Полтавський  
гірничо-збагачувальний комбінат»

№ з/п	Показники	2017 рік	2018 рік	2019 рік	Темп зростання, %	
					2018/2017	2019/2018
1	2	3	4	5	6	7
1	Коефіцієнт оборотності оборотних активів (поточних активів) (К <sub>ооа</sub> )	1,67	1,72	1,61	1,03	0,94
2	Коефіцієнт оборотності поточних зобов'язань (К <sub>опз</sub> )	0,84	1,02	1,19	1,21	1,17
3	Коефіцієнт оборотності товарно-матеріальних запасів по виручці від реалізації (К <sub>оз<sup>в</sup></sub> )	3,84	3,46	2,90	0,90	0,84
4	Коефіцієнт оборотності виробничих запасів (К <sub>овз</sub> ) *Т <sub>овз</sub>	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
5	Коефіцієнт оборотності готової продукції (К <sub>огп</sub> ) *Т <sub>огп</sub>	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
6	Коефіцієнт оборотності грошових засобів (К <sub>огз</sub> ) *Т <sub>огз</sub>	24,08	31,22	101,42	1,30	3,25
7	Коефіцієнт відволікання оборотного капіталу в дебіторську заборгованість (К <sub>відв.</sub> )	0,49	0,43	0,42	0,88	0,98
8	Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості (К <sub>одз</sub> )	3,39	3,84	3,78	1,13	0,98
9	Період погашення (інкасації) дебіторської заборгованості, днів (Т <sub>одз</sub> )	108,04	94,94	96,62	0,88	1,02
10	Коефіцієнт простроченої дебіторської заборгованості (К <sub>пдз</sub> )	-	-	-	-	-
11	Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості (К <sub>окз</sub> )	0,86	1,04	1,21	1,21	1,16
12	Рентабельність оборотних активів (Р)	0,00	1,72	1,61	0,00	0,94
13	Інтегральний показник ефективності оборотних активів	0,00	0,01	0,01	0,00	0,86

Коефіцієнт оборотності товарно-матеріальних запасів по виручці від реалізації за період аналізу зменшився на 0,94 грн./грн. і на кінець 2019 р. становить 2,90 грн./грн. Це свідчить про збільшення виробничих запасів та незавершеного виробництва. У цілому, чим вище показник, тим ліквіднішу структуру матимуть оборотні активи та стійкішим буде становище підприємства. Коефіцієнт оборотності готової продукції показує швидкість обороту

готової продукції. За період дослідження даний показник має нульове значення, що свідчить про затоварення продукції.

Коефіцієнт оборотності грошових засобів характеризує швидкість обороту грошових коштів. У 2019 р. порівняно з 2017 р. даний показник зріс на 77,37 грн./грн. і становить 101,42 грн./грн. Дане зростання можна пояснити збільшенням рівня інфляції та нестійким фінансовим середовищем у країні.

Зниження коефіцієнта відволікання оборотного капіталу в дебіторську заборгованість позитивно впливає на фінансовий стан ПрАТ «Полтавський гірничо-збагачувальний комбінат», адже свідчить про зменшення дебіторської заборгованості підприємства;

Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості визначає швидкість перетворення дебіторської заборгованості в грошові кошти протягом звітного періоду. Даний показник є результатом, який підприємство отримує від розміщення капіталу в дебіторські рахунки. Чим вища оборотність дебіторської заборгованості, тим краще для суб'єкта господарювання. Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості за період аналізу зріс на 0,39 грн./грн., що має позитивний вплив на роботу підприємства;

Період погашення дебіторської заборгованості ПрАТ «Полтавський гірничо-збагачувальний комбінат» за 2017-2019 рр. скорочується. На кінець звітного періоду підприємству потрібно близько 97 днів для погашення дебіторської заборгованості, що на 11 днів менше, порівняно з початковим періодом;

Рентабельність оборотних активів характеризує ефективність їх використання підприємством і показує скільки прибутку припадає на 1 грн. коштів, спрямованих на формування оборотних активів. За період аналізу даний показник зростає, що свідчить про доцільність використання активів підприємства.

З позиції довгострокової перспективи одна з найважливіших характеристик фінансового стану підприємства – фінансова стійкість. Аналіз фінансової стійкості можна розподілити на 2 етапи:

I. Оцінювання фінансової стійкості – розрахунок абсолютних і відносних показників, що ґрунтуються на порівнянні активів та їх джерел фінансування.

II. Оцінювання запасу фінансової стійкості – аналіз критичного обсягу реалізації, операційного та фінансового левериджу.

Розраховані показники фінансової стійкості ПрАТ «Полтавський гірничо-збагачувальний комбінат» занесені до табл. 2.4.

Таблиця 2.4

Показники фінансової стійкості ПрАТ «Полтавський гірничо-збагачувальний комбінат»

Назва	Роки дослідження			Темп зростання, %		
	2017	2018	2019	2018/2017	2019/2018	за період
Наявність власних коштів підприємства в обороті	-9125478	-7195131	-3927900	78,85	54,59	43,04
Коефіцієнт фінансової стійкості	0,04	0,14	0,30	361,90	213,06	771,07
Коефіцієнт автономії	0,04	0,14	0,30	361,90	213,06	771,07
Коефіцієнт фінансової залежності	25,38	7,01	3,29	27,63	46,93	12,97
Коефіцієнт фінансового ризику	26,38	6,01	2,29	22,79	38,11	8,69
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	-11,87	-1,98	-0,40	16,71	20,03	3,35
Коефіцієнт покриття запасів	-2,00	-0,95	-0,39	47,27	40,96	19,36
Коефіцієнт загальної заборгованості	25,37	5,79	2,22	22,81	38,45	8,77
Коефіцієнт співвідношення власного і залученого капіталу	0,04	0,17	0,44	438,72	262,41	1151,22

Аналізуючи фінансову стійкість ПрАТ «Полтавський гірничо-збагачувальний комбінат» було виявлено нестачу власних коштів підприємства в обороті, що означає перевищення нормативу оборотних коштів над фактичною наявністю їх, що відбувається з вини самого підприємства у результаті зміни умов господарювання (наприклад, несвоєчасне фінансування приросту нормативу власних оборотних коштів), через стихійне лихо та з інших причин.

Основною причиною браку власних оборотних коштів на ПрАТ «Полтавський гірничо-збагачувальний комбінат» є наявність необґрунтованої дебіторської заборгованості, недосягнення передбачуваного прибутку, незадовільна робота маркетингової служби, а також невисока відповідальність підприємства за формування власних оборотних коштів та їх нецільове використання.

Коефіцієнт фінансової стійкості за період аналізу зріс на 0,26 одиниць (рис. 2.2). Тенденція до зростання коефіцієнта є позитивною, але нормальним вважається значення показника в межах 0,85-0,9 грн./грн. На кінець 2019 р. коефіцієнт фінансової стійкості не відповідає нормативному значенню і складає 0,30 грн./грн.

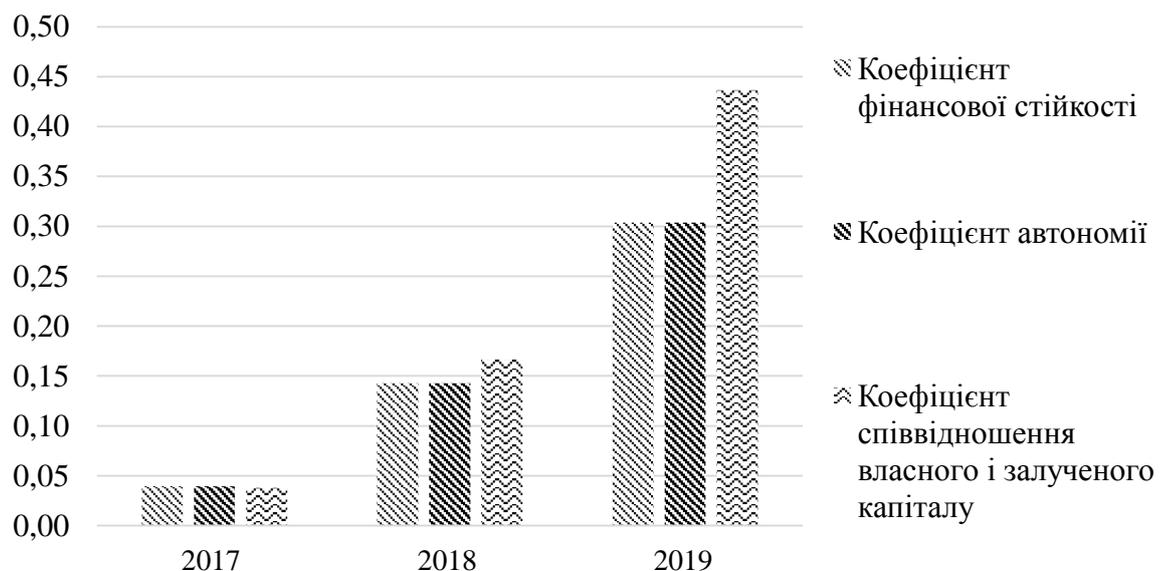


Рис. 2.2. Динаміка показників фінансової стійкості ПрАТ «Полтавський гірничо-збагачувальний комбінат», 2017-2019 рр.

Коефіцієнт автономії зростає, але не відповідає нормативному значенню. Значення даного коефіцієнта не перевищує 0,5 грн./грн., що свідчить про нездатність ПрАТ «Полтавський гірничо-збагачувальний комбінат» вчасно погашати свої зобов'язання. Коефіцієнт фінансової залежності з 2017 по 2019 рр. зменшився на 22,09 грн./грн., або 12,97%. Це свідчить про зменшення ча-

стки запозичених коштів у фінансуванні підприємства, що безумовно є позитивним явищем. Станом на кінець аналізованого періоду даний показник перевищує нормативне значення на 1,29 грн./грн.

Коефіцієнт фінансового ризику підприємства за аналізовані роки зменшився на 8,69%, що свідчить про зменшення залежності від залучених джерел та підвищення фінансової автономії, що позитивно впливає на фінансово-економічний стан ПрАТ «Полтавський гірничо-збагачувальний комбінат». Станом на кінець 2019 р. на 1 грн. власного капіталу підприємства припадає 2,29 грн. залученого капіталу.

Коефіцієнт маневреності власного капіталу за 2017-2019 рр. має від'ємне значення, а це означає, що власний капітал і кошти, залучені на довгостроковій основі, спрямовані на фінансування необоротних активів, тому для фінансування оборотних активів необхідно залучати позикові джерела фінансування. Така поведінка призводить до зниження фінансової стійкості. У даному випадку ПрАТ «Полтавський гірничо-збагачувальний комбінат» необхідно працювати у напрямку збільшення частки власних ресурсів. Це дозволить збільшити суму власних оборотних коштів, що призведе до збільшення значення коефіцієнта маневреності власного капіталу.

Коефіцієнт загальної заборгованості відображає питому вагу загальної заборгованості підприємства довгострокового і короткострокового характеру в загальній сумі активів підприємства. Даний показник зменшився на 23,48 одиниць, що безумовно є позитивним явищем, і на кінець періоду становить 2,22 грн./грн. Коефіцієнт співвідношення власного і залученого капіталу показує, що станом на 2019 р. 0,44 грн. власного капіталу припадає на 1 грн. залученого капіталу. Хоч за період аналізу спостерігається позитивна тенденція даного показника, але він не відповідає нормативному значенню, оскільки не перевищує 1.

Аналіз показників, що характеризують вид джерел фінансування матеріальних оборотних коштів ПрАТ «Полтавський гірничо-збагачувальний комбінат» представлено у табл. 2.5.

Класифікація типу фінансового стану ПрАТ «Полтавський гірничо-збагачувальний комбінат»

Показник	2017	2018	2019
Загальна величина запасів	4973315	6822645	8678814
Наявність власних коштів	-9125478	-7195149	-3927900
Наявність власних та довгострокових позик коштів (робочий капітал)	-8278640	-6456394	-3364146
Наявність загальних коштів	-8278640	-6456394	-3364146
$\Phi(B) = B - Z_{\Pi}$	-14098793	-14017794	-12606714
$\Phi(BD) = BD - Z_{\Pi}$	-13251955	-13279039	-12042960
$\Phi(ZK) = ZK - Z_{\Pi}$	-13251955	-13279039	-12042960
Трикомпонентний показник фінансової стійкості	(0,0,0)	(0,0,0)	(0,0,0)

Отже, за результатами розрахунків було виявлено, що ПрАТ «Полтавський гірничо-збагачувальний комбінат» протягом 2017-2019 рр. має кризовий фінансовий стан. У майбутньому такий тип фінансової стійкості може призвести до ускладнення тримання ним прибутку, проблем з платоспроможністю. Чинниками, що сприяли виникненню такої ситуації могли бути: застаріле устаткування, дефіцит власних коштів, значна кількість запасів, непогашення кредитів та позик. Тому доцільним є аналіз основних показників ділової активності й поточної та перспективної платоспроможності підприємства.

## 2.2. Аналіз ліквідності, платоспроможності й ділової активності підприємства

Фінансовий стан підприємства, що є основою прибутковості й рентабельності, можна оцінити з огляду на його короткострокові та довгострокові перспективи. У короткостроковій перспективі критерієм оцінки фінансового стану підприємства є його ліквідність і платоспроможність, тобто спроможність своєчасного і в повному обсязі розраховуватися за короткостроковими зобов'язаннями.

Аналіз ліквідності передбачає складання балансу ліквідності й аналіз основних показників ліквідності, до котрих належать: власний оборотний капітал; коефіцієнт ліквідності (покриття); коефіцієнт швидкої (проміжної) ліквідності; коефіцієнт абсолютної ліквідності; коефіцієнт забезпечення власними оборотними засобами.

Для визначення ліквідності балансу складаємо баланс ліквідності (табл. 2.6) та порівнюємо підсумки наведених груп по активу і пасиву.

Таблиця 2.6

## Баланс ліквідності ПрАТ «Полтавський гірничо-збагачувальний комбінат»

Актив	2017 рік	2018 рік	2019 рік	Пасив	2017 рік	2018 рік	2019 рік	Надлишок +, -		
								2017 рік	2018 рік	2019 рік
Група А1 Грошові кошти	1087038	218364	224791	Група П1 Поточні зобов'язання, кредит, заборгованість за товари роботи	20175440	18074042	17814945	-19078402	-17855678	-17590154
Група А2 Дебіторська заборгованість, готова продукція	5264492	5337292	6560901	Група П2 Короткострокові кредити банку	1031753	660125	900480	4232739	4677167	5660421
Група А3 Виробничі запаси, незавершене виробництво	5048913	6990398	8884997	Група П3 Довгострокові зобов'язання	84866	101441	121639	4964047	6888957	8763358
Група А4 Необоротні активи	9889575	10283773	12196927	Група П4 Власний капітал	7959	3994219	9030552	9881616	6289554	3166375
Баланс	21290018	22829827	27867616	Баланс	21290018	22829827	27867616	-	-	-

Провівши аналіз ліквідності балансу ПрАТ «Полтавський гірничо-збагачувальний комбінат» за 2017-2019 рр. (табл. 2.6) варто зазначити, що перша умова ліквідності за період аналізу не виконується – найбільш термінові зобов'язання перевищують найбільш ліквідні активи. Це свідчить про неплатоспроможність суб'єкта господарювання на момент складання балансу. У підприємства недостатньо абсолютно і найбільш ліквідних активів для покриття найбільш термінових зобов'язань.

Протягом 2017-2019 рр. виконується друга умова балансу –  $A2 > П2$  – активи, що швидко реалізуються, переважають короткострокові зобов'язання. Отже, підприємство може бути платоспроможним у короткостроковій перспективі з урахуванням своєчасних розрахунків з кредиторами та отримання коштів від продажу продукції в кредит.

За період дослідження виконується третя умова балансу –  $A3 > П3$  – активи, що повільно реалізуються, перевищують довгострокові зобов'язання. Це свідчить, що в майбутньому при своєчасному надходженні грошових коштів від продажу та платежів ПрАТ «Полтавський гірничо-збагачувальний комбінат» може бути платоспроможним на період, що дорівнює середній тривалості одного обороту оборотних коштів після дати складання балансу.

Четверта умова ліквідності балансу не виконується – постійні пасиви перевищують суму активів, що важко реалізуються. Це свідчить про недотримання мінімальних умов фінансової стійкості та про нестачу власних оборотних коштів на підприємстві.

Отже, за результатами розрахунків баланс ПрАТ «Полтавський гірничо-збагачувальний комбінат» протягом аналізованого періоду можна вважати неліквідним оскільки не виконуються умови ліквідності балансу підприємства, а також не виконується наступна умова –  $A1 + A2 + A3 > П1 + П2 + П3$ .

Кожна частина оборотного капіталу підприємства має власну ліквідність, тобто здатність перетворюватися за визначений термін у грошову форму, при відношенні до суми короткострокових зобов'язань показує, яку частку короткострокових зобов'язань підприємство «покриє». Результати ро-

зрахунків основних показників ліквідності ПрАТ «Полтавський гірничо-збагачувальний комбінат» занесено до табл. 2.7.

Таблиця 2.7

Основні показники ліквідності ПрАТ «Полтавський гірничо-збагачувальний комбінат» за 2017 – 2019 рр.

Назва	Роки дослідження			Темп зростання,%		
	2017	2018	2019	2018/2017	2019/2018	за період
Власний оборотний капітал	-9956398	-6456376	-3364146	64,85	52,11	33,79
Загальний коефіцієнт ліквідності (покриття)	0,54	0,67	0,84	124,52	125,03	155,68
Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,30	0,30	0,36	98,97	122,26	121,00
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,05	0,01	0,01	22,73	103,05	23,42
Коефіцієнт ліквідності товарно-матеріальних цінностей	0,24	0,37	0,47	156,66	127,23	199,31
Коефіцієнт ліквідності дебіторської заборгованості	0,25	0,28	0,35	114,71	123,05	141,15

За результатами розрахунків основних показників ліквідності ПрАТ «Полтавський гірничо-збагачувальний комбінат» було виявлено, що власний оборотний капітал за 2017-2019 рр. має від'ємні значення. У підприємства недостатньо коштів для забезпечення безперебійної діяльності за рахунок постійних фінансових ресурсів. Це створює ризик втрати ліквідності і стійкості. Для фінансування поточної діяльності і забезпечення безперебійності операційного процесу необхідно залучати сторонні фінансові ресурси.

Загальний коефіцієнт ліквідності характеризує достатність оборотних засобів для погашення поточних зобов'язань протягом року. Коефіцієнт покриття за аналізований період зріс на 0,3 грн./грн. але не відповідає нормативному значенню. У 2019 р. 0,84 грн./грн. поточних активів припадає на 1 грн. поточних зобов'язань (рис. 2.3). Це означає, що короткострокові зобов'язання перевищують поточні активи підприємства, що негативно впливає

на фінансово-економічну діяльність ПрАТ «Полтавський гірничозбагачувальний комбінат».

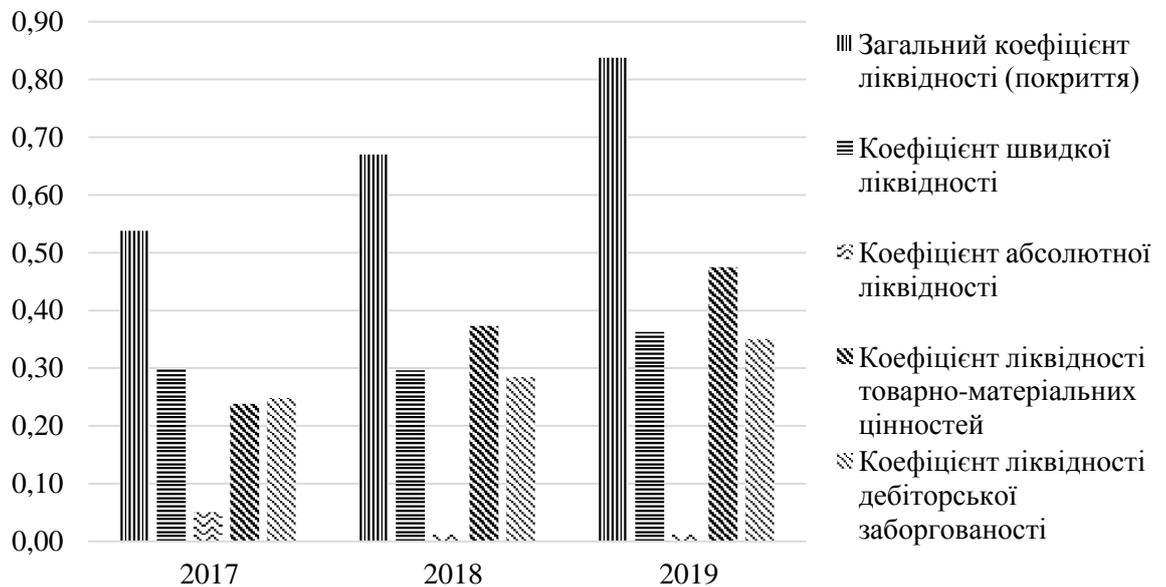


Рис. 2.3. Динаміка показників ліквідності ПрАТ «Полтавський гірничозбагачувальний комбінат», 2017-2019 рр.

Коефіцієнт швидкої ліквідності характеризує кількість одиниць ліквідних оборотних активів, які припадають на одиницю короткострокових зобов'язань. Даний коефіцієнт за період аналізу зріс на 0,06 грн./грн. і на кінець 2019 р. складає 0,36 грн./грн., що свідчить про неможливість підприємства погасити свої найбільш строкові зобов'язання найближчим часом за рахунок високоліквідних активів та активів, що швидко реалізуються.

Значення коефіцієнта абсолютної ліквідності на кінець аналізованого періоду складає 0,01 грн./грн., що свідчить про неможливість підприємства погашати поточні зобов'язання. Для оптимізації рівня даного показника необхідно нарощувати обсяги грошових коштів підприємства за рахунок збільшення виробництва і зменшення поточних зобов'язань.

Коефіцієнт ліквідності товарно-матеріальних запасів показує, яку частку короткотермінових зобов'язань підприємство може погасити, реалізувавши наявні матеріальні і товарні цінності. Цей коефіцієнт протягом аналізова-

ного періоду зріс на 0,23 грн./грн. і на 2019 р. складає 0,47 грн./грн. Коефіцієнт ліквідності дебіторської заборгованості показує, якою мірою очікувані надходження від дебіторів будуть використані для погашення короткострокових зобов'язань. За 2017-2019 рр. спостерігається зростання цього показника на 0,1 грн./грн.

Для оцінки поточної платоспроможності на підприємстві розраховано показники, що представлені в табл. 2.8.

Таблиця 2.8

Основні показники платоспроможності ПрАТ «Полтавський гірничо-збагачувальний комбінат» за 2017-2019 рр.

Назва	Роки дослідження			Темп зростання, %		
	2017	2018	2019	2018/2017	2019/2018	за період
Коефіцієнт забезпеченості оборотних активів власними оборотними коштами	-0,88	-0,52	-0,22	59,33	41,69	24,73
Коефіцієнт загальної платоспроможності підприємства	0,96	1,17	1,44	121,23	123,16	149,30
Коефіцієнт фінансового левериджу	1,01	0,23	0,07	22,48	29,34	6,60
Коефіцієнт втрати платоспроможності	-	0,15	0,19	-	128,16	-
Частка кредиторської заборгованості у власному капіталі й дебіторської заборгованості	3,39	2,17	1,24	63,92	57,18	36,55
Коефіцієнт співвідношення чистих оборотних активів із чистими активами	12,88	-2,21	-0,46	-17,16	20,99	-3,60

За результатами розрахунку основних показників поточної платоспроможності ПрАТ «Полтавський гірничо-збагачувальний комбінат» за 2017-2019 рр. можна зробити наступні висновки:

– коефіцієнт забезпеченості оборотних активів власними оборотними коштами має від'ємне значення, що свідчить про те, що підприємству не вистачає власних коштів для поточної діяльності;

– коефіцієнт загальної платоспроможності підприємства має тенденцію до зростання і на кінець 2019 р. становить 1,44 грн./грн. (рис. 2.4);

– коефіцієнт фінансового левериджу зменшується, що свідчить про зменшення фінансового ризику ПрАТ «Полтавський гірничо-збагачувальний комбінат»;

– коефіцієнт втрати платоспроможності у 2018 р. складає 0,15 грн./грн., а у 2019 р. – 0,19 грн./грн. Даний показник для ПрАТ «Полтавський гірничо-збагачувальний комбінат» приймає значення менше 1, що свідчить про реальну можливість втрати платоспроможності підприємством у найближчі 3 місяці;

– частка кредиторської заборгованості у власному капіталі й дебіторської заборгованості за період аналізу зменшилася на 2,18 грн./грн., що має негативний вплив на фінансово-економічне становище суб'єкта господарювання, оскільки збільшується рівень дебіторської заборгованості.

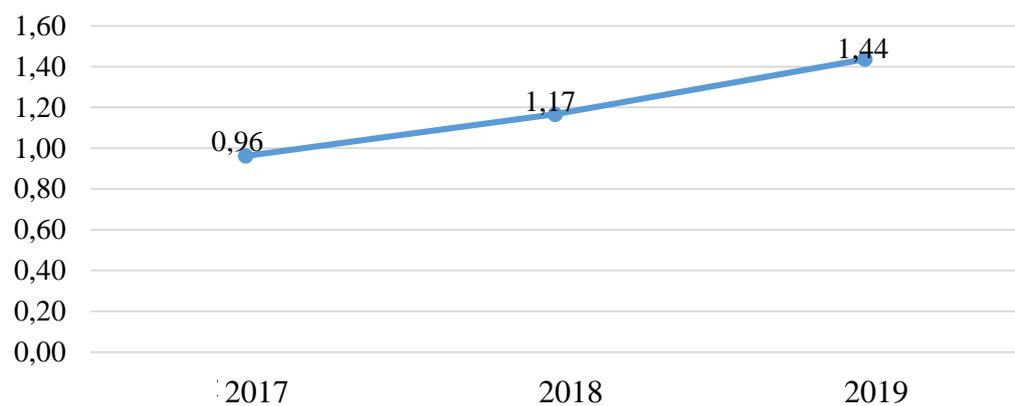


Рис. 2.4. Динаміка коефіцієнта загальної платоспроможності ПрАТ «Полтавський гірничо-збагачувальний комбінат» у 2017-2019 рр.

Отже, провівши аналіз та оцінку платоспроможності ПрАТ «Полтавський гірничо-збагачувальний комбінат» можна дійти до висновку, що основні показники платоспроможності не відповідають нормативним значенням та знаходяться на критичному рівні, що свідчить про неплатоспроможність підприємства. Але варто також оцінити ступінь ділової активності як передумови прибутковості на рівні підприємства, котра визначається за допомогою коефіцієнтів оборотності, результати розрахунків яких наведено в табл. 2.9.

Коефіцієнти оборотності ПрАТ «Полтавський гірничо-збагачувальний комбінат» за 2017-2019 рр.

Назва	Роки дослідження			Темп зростання, %		
	2017	2018	2019	2018/2017	2019/2018	за період
Коефіцієнт оборотності оборотних активів	1,67	1,72	1,61	102,66	93,86	96,35
Коефіцієнт ефективності використання ресурсів	0,00	0,19	0,21	-	110,53	-
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	3,39	3,84	3,78	113,49	98,26	111,51
Тривалість оборотів дебіторської заборгованості	108,04	94,94	96,62	87,88	101,77	89,43
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	0,86	1,04	1,21	121,04	116,41	140,91
Тривалість оборотів кредиторської заборгованості	427,00	351,81	302,20	82,39	85,90	70,77
Коефіцієнт оборотності матеріальних запасів	3,84	3,46	2,90	89,93	83,92	75,47
Коефіцієнт обороту власного оборотного капіталу	-1,68	-2,48	-4,58	148,14	184,30	273,03
Період обороту власного оборотного капіталу	-218,34	-146,98	-79,75	67,32	54,26	36,53

Значення більшості відносних показників ділової активності ПрАТ «Полтавський гірничо-збагачувальний комбінат» мають позитивну динаміку протягом 2017-2019 рр., що забезпечило зростання чистого доходу підприємства. При цьому відбулося суттєве зростання величини запасів, що відобразилося на сповільненні їх оборотності, проте це явище скоріше свідчить про розширення діяльності і за умови контролю не вплине негативно на фінансові результати.

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

$$T_{\text{ПР}} > T_{\text{Р}} > T_{\text{К}} > 100\%, \quad (2.1)$$

де  $T_{\text{ПР}}$  – темп зростання прибутку до оподаткування, %;  $T_{\text{Р}}$  – темп збільшення обсягу реалізації, %;  $T_{\text{К}}$  – темп зростання авансованого капіталу, %; Темп зростання прибутку визначається за формулою:

Провівши аналіз ділової активності за допомогою «золотого правила» можна дійти висновку, що у 2017 р. це правило не виконувалося, оскільки  $T_{\text{Пр}}(0) < T_{\text{Р}}(113,21) < T_{\text{К}}(109,77) > 100\%$ . Це свідчить про неефективне використання наявних ресурсів підприємством та незабезпечення достатнього обсягу реалізованої продукції.

У 2018 р. це правило виконувалося, оскільки  $T_{\text{Пр}}(1599,06) > T_{\text{Р}}(120,25) > T_{\text{К}}(107,23) > 100\%$ . Перше співвідношення (чистий прибуток збільшується випереджувальними темпами порівняно з виручкою) означає зростання рентабельності діяльності підприємства. Друге співвідношення (виручка зростає випереджувальними темпами порівняно з активами) означає прискорення оборотності активів. Випереджальні темпи росту чистого прибутку порівняно зі збільшенням активів означають збільшення чистої рентабельності активів. Виконання останньої нерівності (збільшення середньої величини активів у динаміці) означає розширення майнового потенціалу. Його досягнення має бути перспективною метою діяльності підприємства. У 2019 р. «золоте правило» також не виконувалося, оскільки  $T_{\text{Пр}}(100,68) < T_{\text{Р}}(110,28) < T_{\text{К}}(122,07) > 100\%$ .

Одним із важливих показників, що характеризують ділову активність підприємства, є тривалість операційного та фінансового циклу. Операційний грошовий цикл – це період часу між оплатою товарів постачальникові і отриманням грошових коштів від клієнтів з поставленою продукцією. 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. Тривалість операційного циклу є арифметичною сумою тривалості періодів оборотності дебіторської заборгованості й запасів у днях і розраховується за формулою 2.2:

$$T_{\text{оц}} = T_{\text{одз}} + T_{\text{оз}}, \quad (2.2)$$

де  $T_{\text{одз}}$  – тривалість одного обороту дебіторської заборгованості, дні;  
 $T_{\text{оз}}$  – тривалість одного обороту запасів, дні.

Розраховуємо тривалість операційного і фінансового циклу ПрАТ «Полтавський гірничо-збагачувальний комбінат» за 2017-2019 рр. у табл. 2.10.

Таблиця 2.10

Періоди обороту поточних активів і поточних зобов'язань ПрАТ «Полтавський гірничо-збагачувальний комбінат»

Показник	2017	2018	2019
Чистий дохід (виручка) від реалізації, тис. грн.	16946256	20378679	22472994
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги (ДЗГ), тис. грн.	4207966	4606450	5268593
Запаси (З), тис. грн.	4973315	6822645	8678814
Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги (КЗТ), тис. грн.	511898	532808	791397
Період обороту, дні			
дебіторської заборгованості	71	79	80
запасів	95	106	126
кредиторської заборгованості	15	14	11
Фінансовий цикл (п.2 + п.3 - п.4)	151	171	195

Для наочного зображення будемо схему тривалості операційного циклу ПрАТ «Полтавський ГЗК» за 2017-2019 рр. ( рис. 2.5).

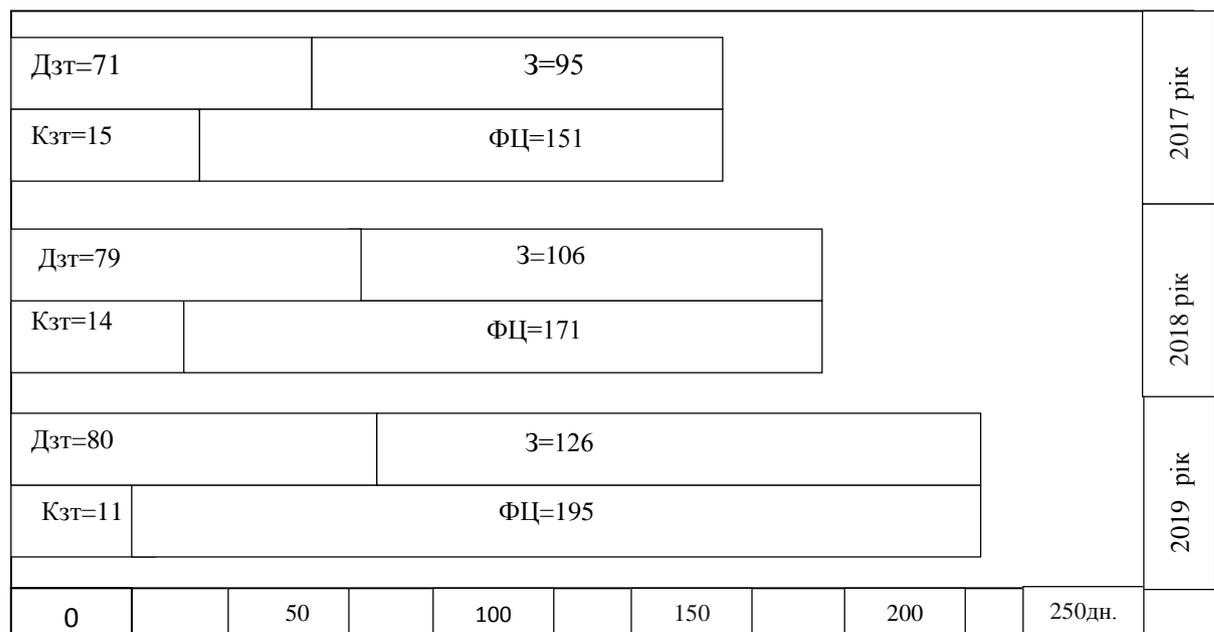


Рис. 2.5. Схема тривалості операційного циклу ПрАТ «Полтавський гірничо-збагачувальний комбінат» за 2017-2019 рр.

Величиною, яка доповнює показник тривалості операційного циклу, є кількість операційних циклів, що відбуваються на підприємстві за певний період часу (рік, квартал, місяць). Кількість операційних циклів за період розраховується за формулою:

$$K_{\text{оц}} = \frac{T}{T_{\text{оц}}}, \quad (2.3)$$

де  $K_{\text{оц}}$  – кількість операційних циклів за певний період;  $T_{\text{оц}}$  – тривалість операційного циклу, дні;  $T$  – тривалість аналізованого періоду, дні.

Визначаємо кількість операційних циклів на підприємстві:

$$K_{\text{оц}}^{2017} = \frac{366}{166} = 2,20;$$

$$K_{\text{оц}}^{2018} = \frac{365}{185} = 1,97;$$

$$K_{\text{оц}}^{2019} = \frac{365}{206} = 1,77.$$

Бачимо, що період обороту дебіторської заборгованості складає від 71 до 80 днів, період обороту запасів – від 95 до 126 днів, період обігу кредиторської заборгованості – від 11 до 15 днів. Тривалість фінансового циклу за період дослідження зросла на 44 дні і на кінець 2019 р. складає 195 днів. У зв'язку із цим кількість операційних циклів протягом досліджуваного періоду скоротилася, що свідчить про погіршення ділової активності ПрАТ «Полтавський гірничо-збагачувальний комбінат».

Після аналізу операційного і фінансового циклів доцільним є проведення аналізу динаміки основних показників використання оборотних активів (коефіцієнт оборотності оборотних активів, коефіцієнт закріплення оборотних активів, тривалість одного обороту оборотних активів) і впливу чинників на економічний результат від прискорення оборотності (табл. 2.11).

Таблиця 2.11

Аналіз динаміки основних показників використання оборотних активів ПрАТ «Полтавський гірничо-збагачувальний комбінат» і впливу чинників на економічний результат від прискорення оборотності

Показник	2017	2018	Відхилення (+, -)	Темп зростання, %	2018	2019	Відхилення (+, -)	Темп зрос- тання, %
1. Дохід (виручка) від реалізації, тис. грн.	16946256	20378679	3432423	120,25	20378679	22472994	2094315	110,28
2. Середньорічні залишки активів	10117901	11852447	1734546	117,14	11852447	13926075	2073629	117,50
3. Коефіцієнт оборотності оборотних активів, в оборотах	1,67	1,72	0,04	102,66	1,72	1,61	-0,11	93,86
4. Коефіцієнт закріплення оборотних активів	0,60	0,58	-0,02	97,41	0,58	0,62	0,04	106,55
5. Тривалість одного обороту оборотних активів, днів	219	212	-6,24	97,15	212	226	13,90	106,55
6. Одноденний оборот, тис. грн.	47072,93	56607,44	9534,51	120,25	56607,44	62424,98	5817,54	110,28
7. Прискорення (-), сповільнення (+) оборотності, днів	-	-	-6,24	-	-	-	13,90	-
Розрахунок впливу факторів:								
за рахунок зміни середньорічних залишків оборотних активів	-	-	37	-	-	-	37	-
за рахунок зміни доходу (виручки) від реалізації продукції	-	-	-43	-	-	-	-23	-
8. Сума вивільнених (залучених) з обороту коштів за рахунок прискорення, сповільнення (+) оборотності, тис. грн.	-	-	-334991,98	-	-	-	861977,85	-
Розрахунок впливу:								
за рахунок зміни середньорічних залишків оборотних активів	-	-	2065783,90	-	-	-	2278084,32	-
за рахунок зміни доходу (виручки) від реалізації продукції	-	-	-2400775,88	-	-	-	-1416106,47	-

Як бачимо, виручка від реалізації ПрАТ «Полтавський гірничо-збагачувальний комбінат» за 2017-2019 рр. зросла на 5526738 тис. грн. і на кінець 2019 р. складає 22472994 тис. грн. Середньорічні залишки активів зросли на 3808174 тис. грн. Коефіцієнт оборотності оборотних активів за період дослідження зазнав незначного зменшення на 0,06 одиниць. Скорочення цього показник говорить про зниження ефективності використання оборотних активів ПрАТ «Полтавський гірничо-збагачувальний комбінат» та зменшення швидкості їх обертання.

Коефіцієнт закріплення оборотних активів показує нам, що на 1 грн. чистої виручки у 2017 р. припадає 0,60 грн. оборотних засобів, а у 2019 р. – 0,62 грн. оборотних засобів. Тривалість одного обороту оборотних активів в днях за період аналізу збільшилася на 7 днів. У 2019 р. вона складає 226 днів.

Отже, робочий капітал підприємства сформований за рахунок власного капіталу та є високоліквідним. Розмір робочого капіталу для фінансування поточних потреб достатній для забезпечення платоспроможності та ліквідності поточних зобов'язань підприємства. Основними шляхами підвищення фінансової стійкості та ліквідності емітента є підвищення ефективності використання основних фондів підприємства, підвищення інтенсивності використання оборотних активів, підвищення продуктивності праці, подальше збільшення обсягів реалізації продукції, зниження матеріальних операційних витрат, залучення інвестицій (кредитів).

### **2.3. Оцінювання рентабельності та ефективності формування прибутку підприємства**

Визначальний вплив на фінансовий стан підприємства має прибуток, який формується як фінансовий результат за всіма видами його діяльності. Узагальнюючий, кінцевий результат роботи підприємства оцінюється рівнем ефективності його господарської діяльності: загальним обсягом одержаного прибутку та в розрахунку на одиницю ресурсів. Прибуток та відносний по-

казник прибутку – рентабельність є основними показниками ефективності роботи підприємства, які характеризують інтенсивність господарювання.

Водночас абсолютна сума прибутку не характеризує рівня ефективності господарської діяльності. Щоб зробити висновок про рівень ефективності господарювання, отриманий прибуток необхідно порівняти з понесеними витратами або активами, які забезпечують підприємницьку діяльність, тобто визначити рентабельність.

Динаміка та результати операцій формування та розподілу прибутку ПрАТ «Полтавський гірничо-збагачувальний комбінат» за 2017-2019 рр. проаналізовано у таблиці 2.12.

Таблиця 2.12

Аналіз формування та розподілу прибутку ПрАТ «Полтавський гірничо-збагачувальний комбінат», тис. грн.

Показник	2017	2018	2019	Абсолютне відхилення	
				2018-2017	2019-2018
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	16946256	20378679	22472994	3432423	2094315
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	9026209	9280093	12257377	253884	2977284
Валовий прибуток	7920047	11098586	10215617	3178539	-882969
Інші операційні доходи	87383	70752	75226	-16631	4474
Сумарні операційні доходи	17033639	20449431	22548220	3415792	2098789
Адміністративні витрати	252571	336889	484678	84318	147789
Витрати на збут	2546708	1973423	2082351	-573285	108928
Інші операційні витрати	1085133	1012309	747676	-72824	-264633
Сумарні операційні витрати	12910621	12602714	15572082	-307907	2969368
Прибуток від операційної діяльності	4123018	7846717	6976138	3723699	-870579
Дохід від інвестиційної та фінансової діяльності	138455	171442	273897	32987	102455
Витрати від інвестиційної і фінансової діяльності	3884055	1983027	1173832	-1901028	-809195
Прибуток від звичайної діяльності до оподаткування	377418	6035132	6076203	5657714	41071
Витрати з податку на прибуток	417860	1769042	838820	1351182	-930222
Чистий фінансовий результат: прибуток	-40442	4266090	5237383	4306532	971293
Інший сукупний дохід після оподаткування	26044	-191644	-26229	-217688	165415
Сукупний дохід	-14398	4074446	5211154	4088844	1136708

Провівши аналіз формування та розподілу прибутку ПрАТ «Полтавський гірничо-збагачувальний комбінат» за 2017-2019 рр. можна зробити наступні висновки:

- чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) за аналізований період зріс на 5526738 тис. грн.;
- валовий прибуток підприємства за 2017-2019 рр. зріс на 2295570 тис. грн. Дане зростання відбулося за рахунок збільшення чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг);
- сумарні операційні доходи зросли на 5514581 тис. грн.;
- сумарні операційні витрати зросли на кінець 2019 р. зросли на 2661461 тис. грн. Дане зростання відбулося за рахунок збільшення адміністративних витрат та інших операційних витрат підприємства на 459407 тис. грн. та 2661461 тис. грн. відповідно;
- прибуток від операційної діяльності зріс на 2853120 тис. грн. за рахунок збільшення обсягів реалізації продукції;
- доходи від інвестиційної та фінансової діяльності зросли на 135442 тис. грн., тоді як витрати скоротилися на 2710223 тис. грн.;
- чистий фінансовий результат роботи ПрАТ «Полтавський гірничо-збагачувальний комбінат» за 2017-2019 рр. постійно зазнавав змін. На кінець періоду він має додатне значення і складає 5237383 тис. грн. Дані зміни пов'язані із зростанням обсягів реалізації продукції та нестабільним фінансовим середовищем у країні.

Величину фінансового результату діяльності підприємства безпосередньо визначає загальний обсяг доходів та витрат підприємства, аналіз яких здійснюємо у таблицях 2.13 та 2.14. Аналізуючи склад, структуру та динаміку доходів ПрАТ «Полтавський ГЗК» (табл. 2.13) було виявлено, що сукупний дохід підприємства за період з 2017 по 2019 рр. зріс на 5652854 тис. грн. Це відбулося у результаті збільшення чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) на 5526738 тис. грн. На кінець 2019 р. сукупний дохід досліджуваного нами суб'єкта господарювання складає 22856715 тис. грн.

Таблиця 2.13

Аналіз складу, структури та динаміки доходів ПрАТ «Полтавський гірничо-збагачувальний комбінат» за 2017-2019 рр.

Показник	2017 р.		2018 р.		Відхилення (+,-) 2018/2017 в:		2018 р.		2019 р.		Відхилення (+,-) 2019/2018 в:	
	сума, тис. грн.	питома вага, %	сума, тис. грн.	питома вага, %	Δ	%	сума, тис. грн.	питома вага, %	сума, тис. грн.	питома вага, %	Δ	%
Чистий дохід від реалізації (товарів, робіт, послуг)	16946256	98,50	20378679	99,96	3432423	1,46	20378679	99,96	22472994	98,32	2094315,00	-1,64
Інші операційні доходи	87383	0,51	70752	0,35	-16631	-0,16	70752	0,35	75226	0,33	4474,00	-0,02
Дохід від участі в капіталі	103885	0,60	130913	0,64	27028	0,04	130913	0,64	149168	0,65	18255,00	0,01
Інші фінансові доходи	34570	0,20	40529	0,20	5959	0,00	40529	0,20	18294	0,08	-22235,00	-0,12
Інші доходи	-	-	-	-	-	-	-	-	106435	0,47	-	-
Інший сукупний дохід до оподаткування	31767	0,18	-233712	-1,15	-265479	-1,33	-233712	-1,15	34598	0,15	268310,00	1,30
<b>Загальний дохід</b>	<b>17203861</b>	100,00	<b>20387161</b>	100,00	3183300	0,00	<b>20387161</b>	100,00	<b>22856715</b>	100,00	2469554,00	0,00

Таблиця 2.14

Аналіз складу, структури та динаміки витрат ПрАТ «Полтавський гірничо-збагачувальний комбінат» за 2017-2019 рр.

Показник	2017 р.		2018 р.		Відхилення (+,-) 2018/2017 в:		2018 р.		2019 р.		Відхилення (+,-) 2019/2018 в:	
	сума, тис. грн.	питома вага, %	сума, тис. грн.	питома вага, %	Δ	%	сума, тис. грн.	питома вага, %	сума, тис. грн.	питома вага, %	Δ	%
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	9026209	52,42	9280093	56,60	253884	4,17	9280093	56,60	12257377	69,46	2977284	12,87
Адміністративні витрати	252571	1,47	336889	2,05	84318	0,59	336889	2,05	484678	2,75	147789	0,69
Витрати на збут	2546708	14,79	1973423	12,04	-573285	-2,76	1973423	12,04	2082351	11,80	108928	-0,23
Інші операційні витрати	1085133	6,30	1012309	6,17	-72824	-0,13	1012309	6,17	747676	4,24	-264633	-1,94
Фінансові витрати	1724550	10,02	1565015	9,54	-159535	-0,47	1565015	9,54	1173832	6,65	-391183	-2,89
Витрати від участі в капіталі	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Інші витрати	2159505	12,54	418012	2,55	-1741493	-9,99	418012	2,55	-	-	-	-
Витрати з податку на прибуток	417860	2,43	1769042	10,79	1351182	8,36	1769042	10,79	838820	4,75	-930222	-6,04
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	5723	0,03	42068	0,26	36345	0,22	42068	0,26	60827	0,34	18759	0,09
<b>Всього витрат</b>	<b>17218259</b>	<b>100,00</b>	<b>16396851</b>	<b>100,00</b>	<b>-821408</b>	<b>0,00</b>	<b>16396851</b>	<b>100,00</b>	<b>17645561</b>	<b>100,00</b>	<b>1248710</b>	<b>0,00</b>

Найбільшу частку доходів у структурі сукупного капіталу ПрАТ «Полтавський гірничо-збагачувальний комбінат» за аналізований період складає чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), а саме близько 98% й він має тенденцію до зростання (рис. 2.6). Дохід від участі в капіталі займає 0,65% дохідної частини, інший сукупний дохід до оподаткування – 0,15% питомої ваги сукупного доходу підприємства.

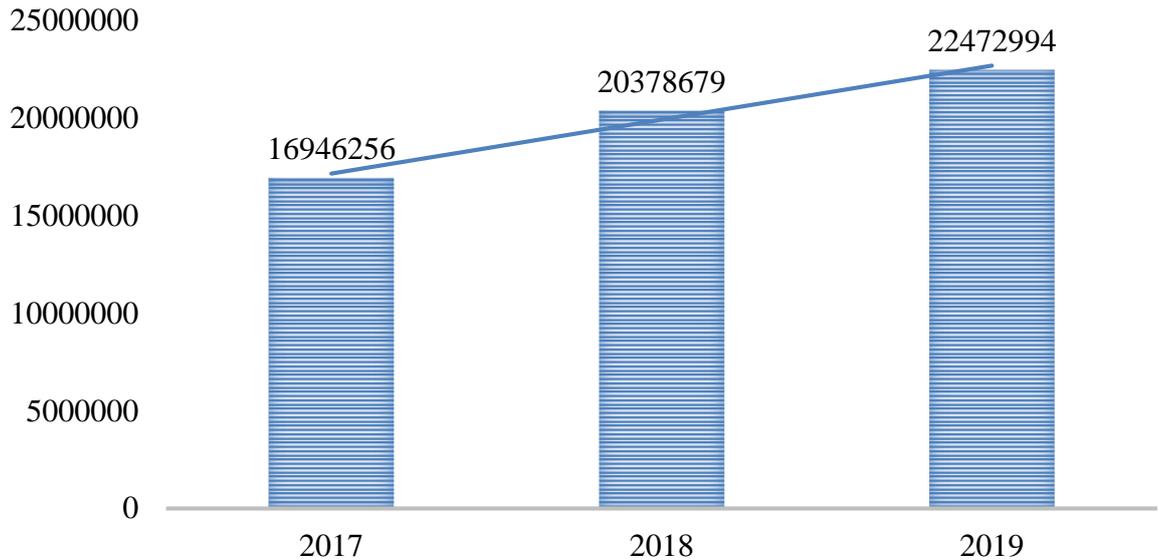


Рис. 2.6. Динаміка чистого доходу ПрАТ «Полтавський гірничо-збагачувальний комбінат» протягом 2017-2019 рр., грн

Аналізуючи склад, структуру та динаміку витрат ПрАТ «Полтавський гірничо-збагачувальний комбінат» (табл. 2.14) було встановлено, що сукупні витрати за період аналізу зросли на 427302 тис. грн. і на кінець 2019 р. складають 17645561 тис. грн. Зміни відбулися за рахунок збільшення собівартості реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) на 3231168 тис. грн.

Найбільшу частку у структурі витрат на кінець 2019 р. займають собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) – 12257377 тис. грн., або 69,46% та витрати на збут – 2082351 тис. грн., або 11,8% (рис. 2.7). При цьому очікувано разом із зростанням обсягів реалізації спотерігається тенденція до зростання величини прямих витрат на виготовлення і збут продукції, особливо у 2019 році.



Рис. 2.7. Структурна динаміка витрат ПрАТ «Полтавський гірничо-збагачувальний комбінат» протягом 2017-2019 рр., грн

За результатами виконаного аналізу варто дати оцінку динаміки доходів та витрат ПрАТ «Полтавський гірничо-збагачувальний комбінат», які безпосередньо впливають на формування чистого прибутку, та проаналізувати динаміку окремих показників доходів і витрат підприємства за досліджуваний період у таблиці 2.15.

За результатами розрахунків показників дослідження доходів та витрат рентабельність активів у 2018 р. знаходиться на рівні 34%, тоді як у 2019 р. вона зазнала незначного збільшення і складає 37%. Тобто, ПрАТ «Полтавський гірничо-збагачувальний комбінат» на кінець досліджуваного періоду отримує 37% прибутку, що створюється всіма активами підприємства.

Рентабельність продаж за досліджуваний період зростає. На кінець 2019 р. розмір прибутку, що надійшов на підприємство з кожної гривні від продажу продукції становить 23%.

Таблиця 2.15

Аналіз динаміки показників дослідження доходів та витрат ПрАТ «Полтавський гірничо-збагачувальний комбінат» у 2017-2019 рр.

Показник	2017	2018	Відхилення (+,-), тис. грн.	Темп росту,%	2018	2019	Відхилення (+,-), тис. грн.	Темп росту,%
Доходи	17203861	20387161	3183300	118,50	20387161	22856715	2469554	112,11
Витрати	17218259	16396851	-821408	95,23	16396851	17645561	1248710	107,62
Прибуток (збиток) від звичайної діяльності	-14398	3990310	4004708	-27714,34	3990310	5211154	1220844	130,60
Середньорічна вартість активів	10117901	11852447	1734546	117,14	11852447	13926075	2073628	117,50
Чистий дохід від реалізації (товарів, робіт, послуг)	16946256	20378679	3432423	120,25	20378679	22472994	2094315	110,28
Рентабельність активів,%	-0,001	0,34	0,34	-23658,48	0,34	0,37	0,04	111,15
Рентабельність продаж,%	-0,001	0,20	0,20	-23046,35	0,20	0,23	0,04	118,42
Рентабельність витрат,%	-0,001	0,24	0,24	-29102,70	0,24	0,30	0,05	121,35
Виручка від реалізації в 1 грн. доходів	0,99	1,00	0,01	101,48	1,00	0,98	-0,02	98,36
Доходи на 1 грн. активів	1,70	1,72	0,02	101,16	1,72	1,64	-0,08	95,42
Доходи на 1 грн. витрат	1,00	1,24	0,24	124,44	1,24	1,30	0,05	104,18

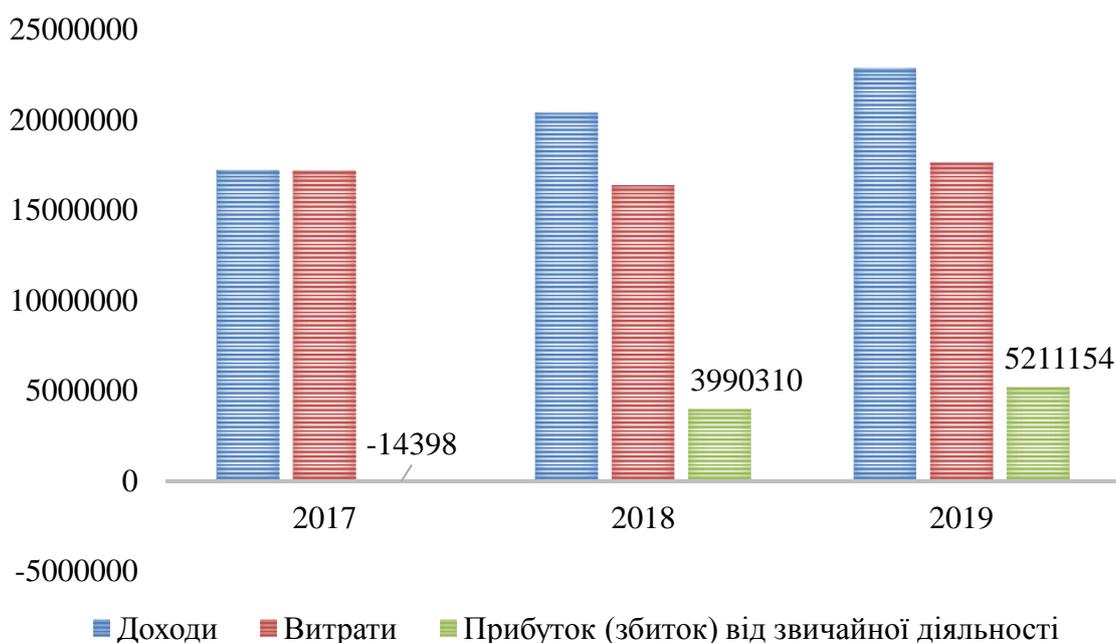


Рис. 2.8. Динаміки показників дослідження доходів та витрат ПрАТ «Полтавський гірничо-збагачувальний комбінат» у 2017-2019 рр., тис. грн.

Показник рентабельності витрат зростають і характеризують ефективність поточних витрат підприємства, їхню окупність. На кожну одиницю витрат у 2019 р. припадає 30% прибутку.

Доходи на 1 грн. за період дослідження зазнають незначного скорочення на 0,06 грн., що може свідчити про зниження прибутковості активів. Доходи на 1 грн. витрат мають тенденцію до зростання і на кінець 2019 р. становлять 1,3%.

Отже, за результатами розрахунків було виявлено, що ПрАТ «Полтавський гірничо-збагачувальний комбінат» протягом 2017-2019 рр. має кризовий фінансовий стан, основною причиною чого є брак власних оборотних коштів та наявність необґрунтованої дебіторської заборгованості, недосягнення передбачуваного прибутку у 2017 році, незадовільна робота маркетингової служби, а також невисока відповідальність підприємства за формування власних оборотних коштів та їх нецільове використання. У даному випадку ПрАТ «Полтавський гірничо-збагачувальний комбінат» необхідно працювати

у напрямку збільшення частки власних ресурсів. Це дозволить збільшити суму власних оборотних коштів.

Баланс ПрАТ «Полтавський гірничо-збагачувальний комбінат» протягом аналізованого періоду можна вважати неліквідним оскільки не виконуються умови ліквідності балансу підприємства. За результатами розрахунків основних показників ліквідності ПрАТ «Полтавський гірничо-збагачувальний комбінат» було виявлено, що у підприємства недостатньо коштів для забезпечення безперебійної діяльності за рахунок постійних фінансових ресурсів. Це створює ризик втрати ліквідності і стійкості. Для фінансування поточної діяльності і забезпечення безперебійності операційного процесу необхідно залучати сторонні фінансові ресурси. Короткострокові зобов'язання перевищують поточні активи підприємства, що негативно впливає на фінансово-економічну діяльність ПрАТ «Полтавський гірничо-збагачувальний комбінат». Провівши аналіз та оцінку платоспроможності підприємства бачимо, що основні показники платоспроможності не відповідають нормативним значенням та знаходяться на критичному рівні, що свідчить про неплатоспроможність підприємства.

Проаналізувавши ділову активність за допомогою «золотого правила» можна зробити висновок про недостатньо ефективне використання наявних ресурсів підприємством та незабезпечення достатнього обсягу реалізованої продукції.

Разом із цим нарощення обсягів виробництва при сприятливій ринковій кон'юктурі незважаючи на ризикову діяльність дозволило ПрАТ «Полтавський гірничо-збагачувальний комбінат» на кінець досліджуваного періоду отримувати прибуток, що створюється всіма активами підприємства й забезпечити рентабельну діяльність. Але для подальшої безперебійної діяльності зважаючи на специфіку діяльності в умовах кризи ПрАТ «Полтавський гірничо-збагачувальний комбінат» потрібно переглянути політику фінансування у напрямі підвищення його ліквідності, платоспроможності та фінансової стійкості.

## РОЗДІЛ 3

### НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ФОРМУВАННЯ І РОЗПОДІЛУ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ КРИЗИ

#### **3.1. Виявлення резервів зростання прибутку ПрАТ «Полтавський гірничо-збагачувальний комбінат»**

Діяльність підприємства повинна бути спрямовано на те, щоб забезпечити збільшення прибутку, шляхом пошуку невикористаних можливостей, тобто резервів його зростання.

Резерви зростання прибутку – це кількісно вимірні можливості його збільшення за рахунок зростання об'єму реалізації продукції, зменшення витрат на її виробництво і реалізацію, недопущення зовні реалізаційних збитків, вдосконалення структури вироблюваної продукції.

Резерви виявляються на стадії планування і в процесі виконання планів. Визначення резервів зростання прибутку базується на науково обґрунтованій методиці їх розрахунку, мобілізації і реалізації. Виділяють три етапи цієї роботи: аналітичний, організаційний і функціональний.

На першому етапі виділяють і кількісно оцінюють резерви; на другому розробляють комплекс інженерно-технічних, організаційних, економічних і соціальних заходів, що забезпечують використання виявлених резервів; на третьому етапі практично реалізують заходи і ведуть контроль за їх виконанням [60].

У процесі виявлення резервів виділяють три етапи:

- 1) аналітичний – на цьому етапі виявляють і кількісно оцінюють резерви;
- 2) організаційний – тут розробляють комплекс інженерно-технічних, організаційних, економічних і соціальних заходів, які повинні забезпечити використання виявлених резервів;

3) функціональний – коли практично реалізують заходи і контролюють їх виконання.

Різне значення прибутку посилюється з переходом держави до ринкових умов господарювання. Підприємства недержавної форми власності, отримавши фінансову самостійність і незалежність, мають право самостійно визначати напрями використання прибутку після сплати обов'язкових платежів та відрахувань.

Проаналізувавши рівень та динаміку формування доходів ПрАТ «Полтавський гірничо-збагачувальний комбінат» за 2017-2019 рр. бачимо, що підприємство має досить невисокий фінансовий результат діяльності. Тому доцільним буде виявити резерви зростання доходів, що покращать фінансово-господарський стан та збільшить прибутковість підприємства у майбутньому.

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 таких факторів, як зміна цін на продукцію, обсягу виробництва і структури продукції. Для того, щоб повноцінно виконати вплив факторів на валовий прибуток підприємства варто проаналізувати динаміку операційних витрат ПрАТ «Полтавський гірничо-збагачувальний комбінат» за 2017-2019 рр. Результати аналізу заносимо до таблиці 3.1.

Таблиця 3.1

## Аналіз динаміки операційних витрат, тис. грн.

Показник	2017	2018	2019
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн.	16946256	20378679	22472994
Собівартість реалізованої продукції, тис. грн.	9026209	9280093	12257377
Валовий прибуток, тис. грн.	7920047	11098586	10215617
Обсяг реалізації, нат. од.	11222,1	7688,9	6987,80
Ціна реалізації одиниці продукції, грн.	1510,08	2650,40	3216,03
Собівартість одиниці продукції, тис. грн.	804,32	1206,95	1754,11

За період аналізу чистий дохід ПрАТ «Полтавський гірничо-збагачувальний комбінат» збільшився на 5526738 тис. грн. (рис. 3.1). Собівартість реалізованої продукції зросла на 3231168 тис. грн. Валовий прибуток зріс на 2295570 тис. грн., що свідчить про підвищення ефективності виробництва, тобто операційної діяльності підприємства. Обсяг реалізації зменшився на 4234,1 нат. од. Встановлена середньорічна ціна одиниці продукції за період аналізу зросла на 1705,95 грн.: у 2017 р. ціна реалізації одиниці продукції становила 1510,08 грн., у 2018 р. – 2650,40 грн., а у 2019 р. – 3216,03 грн. Собівартість продукції суб'єкта господарювання зросла на 949,79 тис. грн.

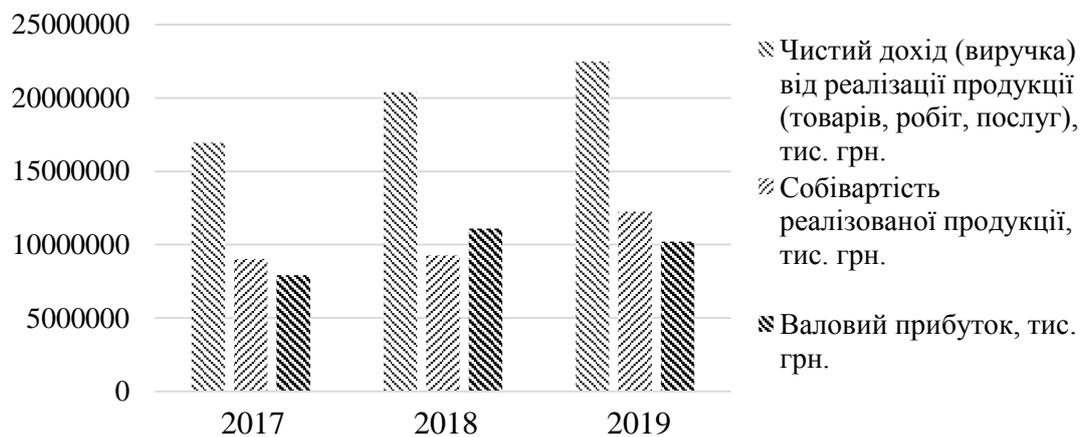


Рис. 3.1. Динаміка операційних витрат ПрАТ «Полтавський гірничо-збагачувальний комбінат» та їх впливу на валовий прибуток у 2017-2019 рр.

Вихідні дані для факторного аналізу валового прибутку відобразимо у таблицях 3.2 та 3.3.

Таблиця 3.2

Вихідні дані для аналізу прибутку ПрАТ «Полтавський гірничо-збагачувальний комбінат» за 2017-2018 рр., тис. грн.

Показник	2017	Базовий рік, перерахований на реалізацію звітного року (1,0)	2018
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	16946256	11610845,36	20378679
Собівартість реалізованої продукції	9026209	6184369,98	9280093
Валовий прибуток	7920047	5426475,38	11098586

Вихідні дані для аналізу прибутку ПрАТ «Полтавський гірничо-збагачувальний завод» за 2018-2019 рр.

Показник	2018	Базовий рік, перерахований на реалізацію звітнього року (1,0)	2019
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	20378679	18520481,88	22472994
Собівартість реалізованої продукції	9280093	8433902,62	12257377
Валовий прибуток	11098586	10086579,26	10215617

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

$$\Delta ВП = ВП1 - ВП0 \quad (3.1)$$

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

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

$$\Delta ВП1 = ЧД1 - ЧД1,0 \quad (3.2)$$

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

$$\Delta ВП2 = ВП0 \cdot (К1 - 1), \quad (3.3)$$

$$\text{де } К1 = \frac{C_{1,0}}{C_0} \quad (3.4)$$

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

$$\Delta ВП3 = ВП0 \cdot (К2 - К1), \quad (3.5)$$

$$\text{де } K2 = \frac{ЧД1,0}{ЧД0} \quad (3.6)$$

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

$$\Delta ВП4 = C1,0 - C1 \quad (3.7)$$

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

$$\Delta ВП5 = C0 \cdot K2 - C1,0 \quad (3.8)$$

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

$$\Delta ВП = ВП1 + \dots + ВП5 \quad (3.9)$$

Узагальнені результати факторного аналізу валового прибутку ПрАТ «Полтавський гірничо-збагачувальний комбінат» відображаємо у таблиці 3.4.

Таблиця 3.4

Результати факторного аналізу валового прибутку ПрАТ «Полтавський гірничо-збагачувальний комбінат», тис. грн.

Назва фактора	Сума впливу 2018 р.	Сума впливу 2019 р.
Відхилення валового прибутку, всього у т. ч. за рахунок:	3178539,00	-882969,00
1. Зміна ціни на продукцію	8767833,64	3952512,12
2. Зміни обсягу виробництва і реалізації	-2493571,62	-1012006,74
3. Зміни структури продукції	0,00	0,00
4. Зміни рівня витрат	-3095723,02	-3823474,38
5. Зміни структури витрат	0,00	0,00
Резерв зростання валового прибутку (1+2+3+4)	3178539,00	-882969,00

Отже, згідно даних табл. 3.4 можна дійти до висновків, що у 2019 році загальний обсяг валового прибутку від реалізації продукції в порівнянні з 2018 роком зменшився на 882969 тис. грн. Недоотримання прибутку зумовлене зниженням ділової активності ПрАТ «Полтавський гірничо-збагачувальний комбінат», тоді як ринкова кон'юнктура, зокрема зростання цін на продукцію підприємства забезпечила в цілому позитивну динаміку фінансових результатів та формування прибутку.

Тому основні резерви зростання валового прибутку ПрАТ «Полтавський гірничо-збагачувальний комбінат» – це збільшення обсягу виробництва і реалізації продукції, структура якої зважаючи на специфіку діяльності не диверсифікована, протягом аналізованого періоду не змінювалася, адже основним видом продукції були і залишаються окатки. Завдяки зростанню обсягів реалізації підприємство могло отримати додатково за інших рівних умов 1012006,74 тис.грн. Зменшивши витрати можна було б також додатково отримати 3823474,38 тис.грн валового прибутку. Тому це і є основні резерви зростання прибутку, що можуть бути використані у подальшому плануванні прибутку ПрАТ «Полтавський гірничо-збагачувальний комбінат».

При здійсненні факторного аналізу прибутку підприємства необхідним є виділення й вартісна оцінка факторів першого та другого рівнів (табл. 3.5). Факторами першого рівня, які впливають на формування прибутку від звичайної діяльності до оподаткування, вважаються прибуток від операційної діяльності, прибуток від фінансової діяльності, прибуток від іншої звичайної діяльності. Факторами другого рівня є доходи та витрати, що безпосередньо впливають на фактори першого рівня, тим самим вартісно деталізуючи їх вплив.

З таблиці 3.5 бачимо, що за період дослідження фінансовий результат від операційної діяльності зріс на 2853120 тис. грн. Це відбулося здебільшого за рахунок зростання валового прибутку на 2295570 тис. грн.

Таблиця 3.5

Факторний аналіз прибутку від звичайної діяльності до оподаткування за факторами першого і другого рівнів

Назва фактора	2017	2018	2019	Величина впливу фактора (абсолютне відхилення)	
				(3-2)	(4-3)
1	2	3	4	5	6
<b>1. Фінансовий результат від операційної діяльності</b>	4123018	7846717	6976138	3723699	-870579
прибуток валовий	7920047	11098586	10215617	3178539	-882969
інші операційні доходи	87383	70752	75226	-16631	4474
витрати адміністративні	-252571	-336889	-484678	-84318	-147789
витрати на збут	-2546708	-1973423	-2082351	573285	-108928
інші операційні витрати	-1085133	-1012309	-747676	72824	264633
<b>2. Фінансовий результат від фінансової діяльності</b>	-1586095	-1393573	-1006370	192522	387203
доходи інші фінансові	34570	40529	18294	5959	-22235
витрати фінансові	-1724550	-1565015	-1173832	159535	391183
дохід від участі в капіталі	103885	130913	149168	27028	18255
втрати від участі в капіталі	-	-	-	-	-
<b>3. Фінансовий результат від іншої звичайної діяльності</b>	-2159505	-418012	106435	1741493	524447
доходи інші	-	-	106435	-	106435
витрати інші	-2159505	-418012	-	1741493	418012
<b>4. Фінансовий результат до оподаткування</b>	377418	6035132	6076203	5657714	41071
прибуток операційний	4123018	7846717	6976138	3723699	-870579
прибуток фінансовий	-1586095	-1393573	-1006370	192522	387203
прибуток інший звичайний	-2159505	-418012	106435	1741493	524447
<b>5. Чистий фінансовий результат</b>	-40442	4266090	5237383	4306532	971293
прибуток до оподаткування	377418	6035132	6076203	5657714	41071
витрати (дохід) з податку на прибуток	-417860	-1769042	-838820	-1351182	930222
прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	-	-	-	-	-
<b>6. Сукупний дохід</b>	-14398	4074446	5211154	4088844	1136708
чистий прибуток	-40442	4266090	5237383	4306532	971293
інший сукупний дохід після оподаткування	26044	-191644	-26229	-217688	165415

Фінансовий результат від іншої звичайної діяльності з 2017 по 2019 рр. зменшився на 2053070 тис. грн., на що вплинула відсутність інших доходів у 2017-2019 рр. та зростання інших витрат. Фінансовий результат до оподаткування ПрАТ «Полтавський гірничо-збагачувальний комбінат» зріс на 5698785 тис. грн. завдяки збільшенню операційного прибутку на 2853120 тис. грн. за період з 2017 по 2019 рр. Чистий фінансовий результат підприємства також зростає і на кінець 2019 р. складає 5237383 тис. грн. Сукупний дохід підприємства на кінець періоду становить 5211154 тис. грн.

Отже, основна операційна діяльність забезпечує найбільшу частку прибутку ПрАТ «Полтавський гірничо-збагачувальний комбінат» та компенсує неефективну фінансову та інші напрями діяльності підприємства. Тому підвищення ефективності фінансової та інвестиційної діяльності підприємства є перспективними напрямками та невикористаними резервами зростання прибутку. Але перш за все підприємство повинно збільшувати обсяги реалізації за рахунок укладання оптимальних і найвигідніших цін та умов з постачальниками сировини та матеріалів.

Іншим важливим напрямком пошуку резервів збільшення прибутку є зниження витрат на виробництво та реалізацію продукції. Зниження собівартості продукції можливе за рахунок зниження її складових, таких як: виробництво, включаючи витрати на сировину, матеріали, енергію, амортизацію основних фондів, оплату праці персоналу, обслуговування виробничого процесу і управління ним, збут продукції (транспортування, комісійні витрати і т.п.), поточну раціоналізацію виробництва (удосконалення технології, організації виробництва, праці, підвищення якості продукції), крім капітальних витрат.

Підприємство повинно здійснювати подальше розширити ринків збуту, при чому має розглядати пропозиції найвигіднішої ціни з покупцями та постачальниками при укладанні контрактів та договорів.

У світовій практиці велика увага приділяється розвитку інших видів діяльності підприємств (посередницької, кредитної, інвестиційної тощо), які забезпе-

чують отримання позареалізаційних доходів від їх здійснення. Тому основними резервами отримання доходів від позареалізаційних операцій є:

1. Проведення експертизи проектів і вибір для участі у діяльності підприємств, які мають високі перспективи росту і високу рентабельність капіталу.
2. Вкладання вільних фінансових ресурсів у ризикові (венчурні) підприємства, наукові дослідження, пов'язані з розробкою нових видів продукції.
3. Цілеспрямований вибір цінних паперів, які купуються фірмою, оцінка рейтингу їх емітенту та інвестиційної привабливості здійснюваних фінансових інвестицій, формування портфеля цінних паперів, забезпечуючого максимізацію отриманого прибутку при мінімальному рівні ризику.
4. Збільшення прибутку дає можливість підприємству заробити засоби на виробничий і соціальний розвиток, матеріальне заохочення, до того ж це стає функцією самого підприємства [51].

Резерви зростання прибутку практично невичерпні, оскільки не зупиняється розвиток науки і техніки, постійно удосконалюються форми і методи організації виробництва і праці. У завдання аналітиків входить розширення і вдосконалення методів пошуку резервів, особливо резервів зростання прибутку.

### **3.2. Удосконалення процесів планування та використання прибутку підприємства для забезпечення його фінансової стабільності в умовах глобальних викликів**

Розглядаючи організацію процесів планування і використання прибутку, 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 – доходів та витрат підприємства.

Слід зазначити, що реалізація мети удосконалення процесів планування та використання прибутку підприємства 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.

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 [47].

В процесі максимізації прибутку підприємства найбільш важливе значення має мінімізація витрат, що включає контроль і регулювання їх обсягу і структури. При регулюванні витрат підприємства важливе місце відводиться оптимізації процесу їх формування, що реалізується шляхом використання сукупності різноманітних фінансово-математичних методів та моделей обґрунтування як абсолютної та відносної величини, так і структури витрат. При цьому важливим питанням є оптимізація витрат підприємства, що 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 [43].

Відповідно, оптимізація витрат суб'єкта підприємства – це технологія цільового планування прибутку, котра визначає параметри удосконалення процесу його формування. До методу оптимізації абсолютної величини затрат підприємства включають сукупність фінансових, математичних і статистичних прийомів цільового моделювання фінансових процесів та показників, котрі дозволяють із допустимим рівнем статистичної достовірності обґрунто-

увати рекомендації щодо визначення абсолютної величини й структури витрат підприємства. До найбільш поширених методів оптимізації абсолютної величини витрат суб'єкта господарювання із використанням досвіду міжнародних компаній відносять ABC-аналіз, XYZ –аналіз та вартісний аналіз.

ABC-аналіз представляє технологію обґрунтування та прийняття управлінських рішень щодо цільової локалізації витрат суб'єкта господарювання для потреб моделі управління його прибутком. Основою ABC-аналізу є поняття «центру витрат» – відокремленого функціонально-організаційного процесу або явища (технологічна операція, угода 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 [30].

Обслуговування обладнання, поставка сировини та матеріалів, доставка продукції покупцям, науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи – це типові центри витрат бізнесу. У межах ABC-аналізу відбувається групування витрат суб'єкта бізнесу шляхом ідентифікації витрат із визначеними критеріями ідентифікації та групування виділених витрат відповідно до центрів витрат. Виходячи із вищезазначеного можна визначити порядок реалізації ABC-аналізу:

- 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 чотирьохступеневу 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 [50].

Головними недоліками ABC-аналізу є суб'єктивність обґрунтування та вибору базових параметрів ABC-аналізу, а також трудомісткість і 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 [50]:

1) величина економії витрат повинна корегувати із обсягом зусиль на виявлення резервів скорочення витрат і їх мобілізації;

2) економія витрат досягається, головним чином, через скорочення фінансування тих витрат, які складають суттєву частку у структурі сукупних витрат підприємства.

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 укрупненні групи витрат підприємства: X- витрат (найбільші статті витрат, частка котрих складає не менше 50 % сукупних витрат); Y- витрат (статті витрат, частка котрих складає не менше 25 % сукупних витрат); Z- витрат (решта статей витрат, частка котрих буде не більше 25 % сукупних витрат). Найбільша увага при виявленні резервів скорочення витрат підприємства або ж оптимізації їх структури зосереджується на групі X-витрат, котрі спроможні забезпечити максимальну віддачу, у той час як навіть суттєве скорочення витрат, що включені до групи Z-витрат, у масштабах підприємства забезпечить несуттєву (а, інколи, і невиправдану) економію [50].

XUZ-аналіз методологічно дає змогу прискорити прийняття обґрунтованих управлінських рішень, а також скоротити витрати (як фінансові витрати, так і витрати часу) на їх прийняття, тому він зазвичай використовується у поєднанні з іншими метами оптимізації витрат.

На відміну від вищеописаних методів оптимізації абсолютної величини витрат підприємства, котрі зорієнтовані на виявлення резервів скорочення витрат, вартісний аналіз включає дослідження процесу формування витрат підприємства виходячи з їхньої доцільності (визначення рівня кореляції абсолютної величини певного виду витрат на виготовлення продукції із її впливом на рівень якості продукції). Метою такого аналізу є виявлення резервів скорочення витрат суб'єкта господарювання, мобілізація котрих не матиме негативного впливу на якість продукції (або інші цільові характеристики, визначені менеджментом підприємства у якості критеріїв оптимізації) чи забезпечення напрямів покращення цільових характеристик виробничого процесу і продукції за наявного рівня витрат.

Реалізація моделі вартісного аналізу передбачає співвідношення наступних послідовних ітерацій [50]:

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

- 2) формування інформаційної бази аналізу включаючи оцінку наявного рівня витрат (у абсолютних і відносних величинах) та функціональних характеристик виробничого процесу й продукції;

- 3) співставлення величини поточних витрат із якістю продукції й оцінка їх обґрунтованості;

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

- 5) реалізація і контроль за виконанням такого управлінського рішення.

Отже, успішне функціонування та прибутковість підприємства у сучасних умовах глобальних викликів на підприємствах видобувної галузі, як

ПрАТ «Полтавський гірничо-збагачувальний комбінат», залежить від ефективності процесу планування витрати, в ході якого приймаються рішення, спрямовані на підвищення ефективності виробничо-господарської діяльності підприємства, його конкурентоспроможності й прибутковості.

Враховуючи велику кількість методів й інструментів, що може застосувати менеджер для оцінки, аналізу та прогнозу витрат, модель оптимізації витрати на підприємстві повинна передбачати реалізацію деяких важливих та послідовних дій, що представлені на рис. 3.2.

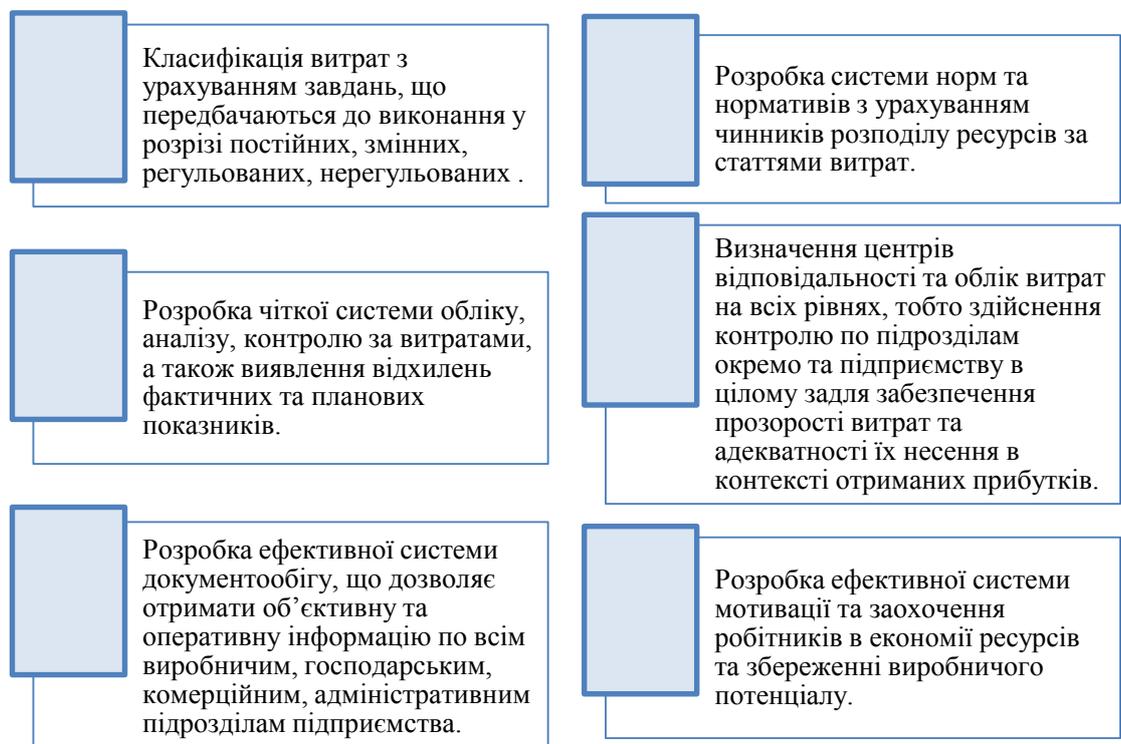


Рис. 3.2. Заходи з оптимізації витрати на підприємстві для підвищення його прибутковості

Подальші дослідження у напрямі удосконалення процесів формування і використання прибутку стосуються розробки збалансованої системи планування, прогнозування та контролю по усьому ланцюгу бізнес-процесів, де важлива оцінка не тільки виробничих та фінансових активів, а й нематеріальних активів підприємства (бренд, лояльність споживачів, число постійних клієнтів) та конкурентних переваг («ноу-хау», інноваційні технології управ-

ління тощо) задля підвищення ефективності й досягнення бажаних результатів у різних напрямках.

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

Розглядаючи резерви максимізації прибутку слід звернути увагу на те, що прибуток залежить як від доходів підприємства, так і від його витрат. Тому збільшення прибутку можна досягти двома способами: зменшити витрати на виробництво або збільшити дохід від реалізації. Тому, перед кожним підприємством постає питання правильно сформулювати свою цінову стратегію й обрати оптимальний обсяг виробництва.

Прибуток виступає не лише стимулом господарської діяльності підприємств, а й основним джерелом розвитку їхньої діяльності. Таким чином, великої значущості набуває необхідність розробки рекомендацій по підвищенню ефективності формування, розподілу прибутку та його максимізації, тобто управління ним, а саме:

1. Підвищення ролі ефективного формування і використання прибутку підприємства, оскільки прийняття управлінських рішень у будь-якій сфері діяльності підприємства впливає на рівень прибутку, який у свою чергу є основним джерелом фінансування розвитку підприємства та зростання доходів його власників.

2. Вибір оптимальної стратегії підприємства з орієнтацією на прибуток.

3. Розробка механізму мінімізації витрат підприємства, оскільки для ефективного використання виробничих ресурсів необхідні структурні зміни якісного характеру в їх управлінні, як складової частини управління прибутком.

Підвищення рентабельності виробництва та інвестиційної привабливості підприємства, зміцнення конкурентоспроможності вимагають застосування ефективних підходів до удосконалення процесів формування і використання прибутку суб'єкта господарювання з метою його максимізації.

## ВИСНОВКИ

В першому розділі випускної роботи бакалавра було розглянуто економічну сутність прибутку підприємства, його класифікацію, особливості процесу формування фінансових результатів діяльності підприємства, їх розподілу, використання, методи планування прибутку та методичні засади аналізу прибутковості й рентабельності підприємства.

В цілому під прибутком слід розуміти фінансовий результат операційної, фінансової й інвестиційної діяльності, який характеризується перевищенням грошових надходжень над витратами суб'єкта господарювання в процесі фінансово-господарської діяльності.

Отриманий прибуток виконує ряд важливих функцій для подальшої ефективної діяльності підприємства. Його використання за різними напрямками, питома вага часток у загальній величині може призвести до підвищення прибутковості та ринкової вартості підприємства, до формування його позитивного іміджу, зростання добробуту працівників, окреслення позитивних тенденцій розвитку. Проте невміле його використання приносить втрати вже досягнутих позицій, погіршує перспективи розвитку підприємства, формує внутрішні негативні тенденції в фінансово-господарській діяльності підприємства за сприятливих умов зовнішнього середовища.

Аналіз прибутковості має виняткову вагу, оскільки від його результатів залежить інформаційно-аналітичне забезпечення прийняття виважених стратегічних управлінських рішень, спрямованих на підвищення конкурентоспроможності підприємства та виявлення резервів зростання прибутку.

Незважаючи на велику кількість фінансових коефіцієнтів та різноманітних підходів щодо визначення ефективності використання прибутку, необхідно впровадити таку систему критеріїв та їх нормативних значень, яка б допомагала найбільш точно оцінити ефективність використання наявних фінансових ресурсів на підприємстві і яка була б зрозумілою, аргументованою та враховувала вид економічної діяльності суб'єкта господарювання.

В другому розділі випускної роботи бакалавра проведено оцінювання фінансового стану й прибутковості ПрАТ «Полтавський гірничо-збагачувальний комбінат» та проаналізовано ефективність формування і використання прибутку підприємства в сучасних умовах.

Приватне акціонерне товариство «Полтавський гірничо-збагачувальний комбінат» здійснює виробництво залізородних офлюсованих окатків шляхом видобування залізної руди в кар'єрі, її подрібнення, збагачення, виробництва концентрату й його обпалення та є одним із містоутворюючих підприємств у Полтавському регіоні.

Здійснивши аналіз майнового стану та джерел фінансування ПрАТ «Полтавський гірничо-збагачувальний комбінат» можемо зробити висновок про нестійке фінансове становище підприємства та недостатньо ефективне використання ним прибутку. Про це вказує наявність «хворих» статей балансу, а саме: збільшення запасів підприємства на суму 3705499 тис. грн.; зменшення грошових коштів та їх еквівалентів на 862247 тис. грн.; збільшення дебіторської заборгованості підприємства на 42,40% від суми оборотних активів на кінець 2019 р.; відсутність відносної рівноваги дебіторської та кредиторської заборгованості.

Натомість позитивні риси фінансового стану ПрАТ «Полтавський ГЗК» наступні: спостерігається збільшення валюти балансу за аналізований період на 6577598 тис. грн.; темпи приросту оборотних активів вищі, ніж темпи приросту необоротних активів; зменшення кредиторської заборгованості за досліджуваний період на 2070996 тис. грн.; зростання величини власного капіталу.

Аналіз ефективності використання оборотних активів свідчить про зниження ефективності використання підприємством власних ресурсів. ПрАТ «Полтавський ГЗК» не забезпечує достатнього обсягу торговельного збуту за рахунок наявних інвестицій в основні засоби.

Аналізуючи фінансову стійкість ПрАТ «Полтавський ГЗК» було виявлено нестачу власних коштів підприємства в обороті. Основною причиною браку власних оборотних коштів на ПрАТ «Полтавський ГЗК» є наявність

необґрунтованої дебіторської заборгованості, недосягнення передбачуваного прибутку, незадовільна робота маркетингової служби, а також невисока відповідальність підприємства за формування власних оборотних коштів та їх нецільове використання. Тому ПрАТ «Полтавський ГЗК» протягом 2017-2019 рр. має кризовий фінансовий стан. У майбутньому такий тип фінансової стійкості може призвести до проблем із платоспроможністю й прибутковістю підприємства. Чинниками, що спричинили такий фінансовий стан могли бути застаріле устаткування, дефіцит власних коштів, значна кількість запасів, непогашення кредитів та позик.

Провівши аналіз ліквідності та платоспроможності ПрАТ «Полтавський ГЗК» за 2017-2019 рр. виявлено, що умови ліквідності балансу підприємства не виконуються. За результатами розрахунків основних показників ліквідності ПрАТ «Полтавський ГЗК» було виявлено, що у підприємства недостатньо коштів для забезпечення безперервної діяльності за рахунок постійних фінансових ресурсів. Це створює ризик втрати ліквідності і стійкості. Для фінансування поточної діяльності і забезпечення безперервності операційного процесу необхідно залучати сторонні фінансові ресурси. Короткострокові зобов'язання перевищують поточні активи підприємства, що негативно впливає на фінансово-економічну діяльність ПрАТ «Полтавський ГЗК». Основні показники платоспроможності не відповідають нормативним значенням та знаходяться на критичному рівні, що свідчить про неплатоспроможність підприємства.

Ділова активність підприємства також не достатня зважаючи на його виробничі потужності та виробничий потенціал. Про це свідчить невиконання «золотого правила» економіки підприємства і зростання операційного та фінансового циклів протягом досліджуваного періоду, що в сукупності вказує на неефективне використання отриманого у 2018 році чистого прибутку ПрАТ «Полтавський ГЗК».

Провівши аналіз формування та розподілу прибутку ПрАТ «Полтавський ГЗК» за 2017-2019 рр. можна зробити наступні висновки:

- чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) за аналізований період зріс на 5526738 тис. грн.;
- валовий прибуток підприємства за 2016-2018 рр. зріс на 2295570 тис. грн. за рахунок збільшення чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг);
- сумарні операційні доходи зросли на 5514581 тис. грн.;
- сумарні операційні витрати зросли на кінець 2018 р. зросли на 2661461 тис. грн. за рахунок збільшення адміністративних витрат та інших операційних витрат підприємства на 459407 тис. грн. та 2661461 тис. грн. відповідно;
- прибуток від операційної діяльності зріс на 2853120 тис. грн. за рахунок збільшення обсягів реалізації продукції;
- доходи від інвестиційної та фінансової діяльності зросли на 135442 тис. грн., тоді як витрати скоротилися на 2710223 тис. грн.;
- чистий фінансовий результат роботи ПрАТ «Полтавський ГЗК» за 2017-2019 рр. постійно зазнавав змін. На кінець періоду він має додатне значення і складає 5237383 тис. грн. Дані зміни пов'язані із зростанням обсягів реалізації продукції та нестабільним фінансовим середовищем у країні.

Найбільшу частку доходів у структурі сукупного капіталу ПрАТ «Полтавський ГЗК» за аналізований період складає чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), а саме близько 98%. Дохід від участі в капіталі займає 0,65% дохідної частини, інший сукупний дохід до оподаткування – 0,15% питомої ваги сукупного доходу підприємства, тому розвиток фінансової й інвестиційної діяльності – реальний резерв зростання прибутку підприємства.

Аналізуючи склад, структуру та динаміку витрат ПрАТ «Полтавський ГЗК» встановлено, що відбулося збільшення собівартості реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) на 3231168 тис. грн. Найбільшу частку у структурі на кінець 2019 р. займають собівартість реалізованої продукції (товарів,

робіт, послуг) – 12257377 тис. грн., або 69,46% та витрати на збут – 2082351 тис. грн., або 11,8%.

За результатами розрахунків показників дослідження доходів та витрат підприємство є рентабельним на кінець 2019 року, що свідчить про підвищення ефективності планування і використання прибутку зважаючи на отримані збитки у 2017 році. За період аналізу валовий прибуток ПрАТ «Полтавський ГЗК» збільшився на 2295570 тис. грн., що свідчить про підвищення ефективності виробництва, тобто операційної діяльності підприємства. Чистий фінансовий результат підприємства також зростає і на кінець 2019 р. складає 5237383 тис. грн.

В третьому розділі випускної роботи бакалавра виявлено резервів зростання прибутку ПрАТ «Полтавський гірничо-збагачувальний комбінат» та обґрунтовано напрями удосконалення процесів планування і використання прибутку підприємства для забезпечення його фінансової стабільності в умовах глобальних викликів.

Значення прибутку для господарюючих суб'єктів в ринкових умовах функціонування української економіки є надзвичайно важливим. Це проявляється у функціях, що виконуються досліджуваною економічною, бухгалтерською категорією. По-перше, прибуток виступає найефективнішим джерелом забезпечення підприємства фінансовими ресурсами; по-друге, частка прибутку через механізм розподілу, наповнює доходну частину бюджетів всіх рівнів; по-третє, прибуток є інструментом здійснення соціальної політики підприємства та держави; по-четверте, прибуток є мірилом ефективності роботи підприємства та захисним механізмом від банкрутства. На основі наведених характеристик можна стверджувати проте, що дана категорія є одним з найбільш важливих, узагальнюючих показників фінансових результатів господарської діяльності; мета підприємницької діяльності; показник успіху підприємства і ефективного управління ним.

Основна операційна діяльність забезпечує найбільшу частку прибутку ПрАТ «Полтавський гірничо-збагачувальний комбінат» та компенсує неефе-

ктивну фінансову та інші напрями діяльності підприємства. Тому підвищення ефективності фінансової та інвестиційної діяльності підприємства є перспективними напрямками та невикористаними резервами зростання прибутку досліджуваного підприємства. Але перш за все підприємство повинно збільшувати обсяги реалізації за рахунок укладання оптимальних і найвигідніших цін та умов з постачальниками сировини та матеріалів і здійснювати оптимізацію витрат виробництва з метою удосконалення процесів формування прибутку.

Реінвестування отриманого прибутку в оновлення матеріально-технічної бази також важливе завдання для підприємства, що досліджувалося, оскільки лише перехід на інноваційний розвиток забезпечить економічне зростання ПрАТ «Полтавський ГЗК» у середньо- та довгостроковому періоді.

Звідси можемо сказати, що удосконалення процесів планування і використання прибутку підприємства відіграє надзвичайно важливу роль для забезпечення його фінансової стабільності в умовах глобальних викликів, а використання сучасних методів його аналізу і планування може значно скоротити шлях до досягнення основної мети підприємства – максимізації прибутку та економічного зростання.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Господарський кодекс України від 16.01.2003 № 436 – IV. URL : <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/436-15>.
2. Закон України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» від 03.09.2015 № 675-III. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14#Text>
3. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» № 336/22868 від 28.02.2013. Наказ Міністерства фінансів України 07.02.2013 № 73. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13#Text>.
4. Шваб Л. І. Економіка підприємства : навчальний посібник. Київ : Каравела, 2007. 584 с.
5. Поддєрьогін А.М., Білик М.Д., Буряк Л.Д. Фінанси підприємств: підручник. К.: КНЕУ, 2013. 219 с.
6. Білик М. Д., Павловська О. В., Притуляк Н. М. Фінансовий аналіз. Практикум : навч. посіб. К. : КНЕУ, 2014. 474 с.
7. Базилевич В.Д. Економічна теорія: Політекономія: підручник. К.: Знання-Прес. 2007. 719 с.
8. Бланк І.А. Управління прибутком. К.: Ніка-Центр, 2007. 768 с.
9. Непочатенко О.О., Мельничук Н.Ю. Фінанси підприємств: підручник. К.: Центр учбової літератури, 2013. 504 с.
10. Кірейцев Г.Г. Фінансовий менеджмент. Київ, 2012. 496 с.
11. Коваленко Л.О., Ремньова Л.М. Фінансовий менеджмент: навч. посіб. К: Знання, 2005. 485 с.
12. Багацька К. В. Використання економічної доданої вартості як критерію ефективності діяльності підприємства. *Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія «Фінанси і кредит»*. 2011. №1. С. 59-64.
13. Мочерний С.В. Економічна енциклопедія: Т. 3. К.: Видавничий центр «Академія». 2012. 952 с.

14. Покропивний С. Економіка підприємства: підручник. К.: КНЕУ, 2013. 528 с.
15. Рудницька О.М., Паранчук С. В., Чубка О. М. Фінанси підприємств: Навч. посіб. Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2012. 260 с.
16. Кривецька О. Р. Фінансові основи діяльності підприємств : дис. ... канд.. екон. наук : 08.00.08 – гроші, фінанси і кредит. Київ, 2009. С. 286.
17. Гончаров А.Б. Фінансовий менеджмент: навч. посібн. Х. : ВД «ІНЖЕК», 2014. 240 с.
18. 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>
19. Білик Т. Теоретичні аспекти прибутку. *Формування ринкових відносин в Україні*. 2015. С. 7–8.
20. Атамас П.Й., Атамас О.П. Прибуток: економічна суть, проблеми визначення та облікового відображення. *Академічний огляд*. 2014. № 1. С. 50-55.
21. Єпіфанова І. Ю., Гуменюк В. С. Прибутковість підприємства: сучасні підходи до визначення сутності. *Економіка та суспільство*. 2017. Вип. 3. С. 189-192. URL : <http://economyandsociety.in.ua>.
22. Грознецька Л., Мисенко К. Прибуток суб'єктів господарювання – важлива категорія ринкової економіки. *Збірник наукових праць Державного економіко-технологічного університету транспорту*. Сер.: Економіка і управління, 2017. Вип. 35. С. 174-181.
23. Джеджула В. В., Єпіфанова І. Ю., Іванчик Т. В. Фактори впливу на формування прибутку підприємств. *Modern Economics*. 2019. № 14 (2019). С. 81-86. DOI: [https://doi.org/10.31521/modecon.V14\(2019\)-13](https://doi.org/10.31521/modecon.V14(2019)-13).
24. Денисенко М.П., Шилюк В.М. Зарубіжний досвід оцінювання ефективності діяльності підприємства та його використання у вітчизняній практиці. *Проблеми інноваційно-інвестиційного розвитку*. Серія : Економіка та менеджмент. 2019. № 15. С. 47-56.

25. Мардус Н. Ю., Товт Ю. М. Особливості формування і використання прибутку підприємства. *Вісник Національного технічного університету «ХПИ». Серія : Технічний прогрес та ефективність виробництва*. 2014. № 64. С. 16-19.

26. Ратушна О. П. Факторний аналіз фінансових результатів. *Зб. наук. пр. Київського національного економічного ун-ту ім. Вадима Гетьмана*. Спец. вип., присвячено 35-річчю кафедри обліку, аналізу та аудиту в АПК. 2012. С. 246–251.

27. Ігнатишин М. В., Ігнатишин М.І. Аналіз динаміки прибутку підприємства методом математичної статистики. *Економічний форум*. 2017. № 1. С. 146-154.

28. Кривицька О.Р. Планування прибутку підприємств під час визначення стратегії його розвитку. *Фінанси України*. 2015. № 3. С. 138-147.

29. Жадько К. С., Котенко В. С. Теоретико-методичні підходи до формування прибутку підприємства і шляхів його збільшення *Молодий вчений*. 2017. № 10 (37). С.373-376.

30. Бабіч В.В., Поддєрьогін А.М. Удосконалення обліку формування, розподілу й використання прибутку. *Фінанси України*. 2012. С. 103-110.

31. Сидяга Б.В., Ониськів В.О. Проблеми формування та використання прибутку комерційних підприємств. *Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. Економічні науки*. 2014. Вип. 3. С. 144-152.

32. Шарманська С.О. Прибуток та особливості його формування і використання в транзитній економіці : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.01 «Економічна теорія та історія економічної думки». Київ, 2010. 22 с.

33. Корінев В. Л. Обґрунтування прибутку підприємства з урахуванням рівня ціни на продукцію. *Актуальні проблеми економіки*. 2015. № 3 (45). С. 97-103

34. Скриньковський Р., Крамар Р. Діагностика формування і використання прибутку підприємства та відповідальність керівника за порушення

податкового законодавства. *Підприємництво, господарство і право*. 2017. С. 130-134.

35. Єпіфанова І. Ю., Гуменюк В. С. Фактори зростання прибутку підприємства. *Молодий вчений*. 2017. № 7. С. 46-49.

36. Онисько С.М., Марич П.М. Фінанси підприємств: підручник. Львів: «Магнолія Плюс», 2017. 367 с.

37. Базилінська О.Я. Фінансовий аналіз: теорія та практика навч. посіб. 2-ге вид. К. : Центр учбової літератури, 2011. 398с.

38. Іщенко Е. Прибуток як критерій ефективності функціонування підприємства. *Економіст*. 2015. № 8. С. 90-92.

39. Панченко І.А. Класифікація прибутку для цілей бухгалтерського обліку, аналізу та контролю: критичний аналіз існуючих підходів. *Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу*. 2012. № 1 (22). С. 224-236.

40. Поліщук І.Р., Колеснікова М.Л. Класифікація прибутку та напрями його розподілу для цілей бухгалтерського обліку: стратегічний аспект. *Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу*. 2014. № 1 (28). С. 238-252.

41. Гайдаржийська О. М., Бондаренко О. М., Івченко М. Ю. Порядок формування і використання прибутку підприємства в бухгалтерському обліку. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. 2019. № 21(1). С. 38–41.

42. Линник О. І., Задорожна О. С. Облік прибутку та визначення резервів забезпечення прибутковості підприємства. *Вісник Нац. техн. ун-ту «ХПІ»: зб. наук. пр. Темат. вип.: Технічний прогрес і ефективність виробництва*. 2015. № 26(1135). С. 147–153.

43. Воронкова Т.Є., Безпалько Н.Ю. Шляхи підвищення прибутковості підприємства в умовах нестабільного середовища. *Інвестиції: практика та досвід*. 2017. № 19. С. 42–44.

44. Кучерява А.С. Прибутковість підприємства та шляхи її підвищення. *Проблеми підвищення ефективності інфраструктури*. 2015. № 40. С. 38-45.
45. Антонюк О.О. Оцінка рівня прибутковості як важлива складова діагностики кризових явищ підприємства. *Вісник «ХНУ». Економічні науки*. 2013. № 5. Т. 2. С. 20–24.
46. Бержанір І.А., Улянич Ю.В., Гвоздей Н.І. Рентабельність як основний показник оцінки діяльності підприємства. *Вісник ХНДАУ*. 2015. № 1. С. 261–265.
47. Лищенко М. О. Аналітичний інструментарій визначення основних показників рентабельності. *Економічна аналітика: сучасні тенденції та прогностичні можливості. Збірник матеріалів МНПК*. 2019. С. 181-183.
48. Хомутенко В.П., Хомутенко А.В. Фрагментарний аналіз механізму дії регулюючої функції податку на прибуток підприємств в Україні. *Evropský časopis ekonomiky a managementu*. 2018. № 1. С. 230.
49. Мелень О. В., Холондач Ю. Ю. Актуальні питання прибутковості підприємства та шляхи її збільшення. *Вісник Нац. техн. ун-ту «ХПІ»: зб. наук. пр. Темат. вип.: Технічний прогрес і ефективність виробництва*. 2015. № 25(1134). С. 123–126.
50. Чубірка Г.І. Методи оптимізації витрат підприємства у ринкових умовах. *Науковий вісник Мукачівського державного університету. Серія Економіка*. 2016. № 2 (6). С. 118–124.
51. Колеватова А.В. Напрями вдосконалення процесу формування та управління прибутком на підприємствах. *Молодий вчений*. 2019. № 5(7). С. 717-720.
52. Оксенюк Т.М. Фактори підвищення прибутковості підприємства: еволюційний аспект. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. Випуск 13. Частина 3. 2015. 115–118 с.
53. Чигріна К. О. Рентабельність підприємства та шляхи її підвищення. *Міжнародний науковий журнал. Науковий огляд*. 2015. №2. С. 12.
54. Прибутковість підприємства як основний показник його діяльності URL: <http://econf.at.ua/publ/konferencija2017>.

55. Засядько А.А., Королюк С.С. Дослідження ефективності роботи виробничого підприємства. Матеріали International Scientific-Practical Conference Economic Development Strategy in Terms of European Integration., Kaunas, 2017. 341 с.

56. Полещук І.Ф., Волощук Ю.В., Галкіна І.В. Особливості факторного аналізу прибутковості підприємства. URL : <http://intkonf.org/kpedn-poleschuk-ifvoloschuk-yuv-galkina-iv-osoblivosti-faktornogo-analizupributkovosti-pidpriemstva>.

57. Воронкова Т. Є., Безпалько Н. Ю. Шляхи підвищення прибутковості підприємства в умовах нестабільного середовища. *Інвестиції: практика та досвід*. 2017. № 19. С. 42-44.

58. Вовк О. М., Ковальчук А. М., Комісаренко Я. І., Джулай А. В. Прибуток та рентабельність як детермінанти розвитку підприємства. *Modern Economics*. 2020. № 21(2020). С. 37-44. DOI: [https://doi.org/10.31521/modecon.V21\(2020\)-06](https://doi.org/10.31521/modecon.V21(2020)-06).

59. Гайбура Ю. А., Загнітко Л. А. Прибутковість підприємства: поняття, фактори, резерви. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія: Економіка і менеджмент*. 2018. №24 (2). С. 99-104.

60. Каминський П. Д. Прибуток та рентабельність як показники ефективності діяльності підприємства. *Вісник Донецького університету економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського*. 2017. №1.64. С.160-167.

61. Besley T., & Ghatak M. Profit with Purpose? A Theory of Social Enterprise. *American Economic Journal: Economic Policy*. 2018. №9(3), p.19-58. DOI: 10.1257/pol.20150495.

62. Підгірна В.С. Теоретико-методологічні засади розподілу та використання прибутку суб'єктів господарювання. *Економічний форум*. 2014. № 4. С. 241–248.

63. Ткаченко Є.Ю. Сучасні підходи до управління прибутком промислового підприємства. *Гуманітарний вісник ЗДІА*. 2015. № 47. С. 270–276.

64. Лігоненко Л. Концептуальні засади економічного управління підприємством. *Вісник КНТЕУ*. 2013. № 3. С. 5–17.

65. Бабич М.С. Максимізація прибутку підприємства та його роль у процесі відтворення. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. 2018. № 2, т. 1. С. 22-25.

66. Ніпіаліді О.Ю. Практика управління прибутком підприємств в умовах проциклічності економіки». *Інститут бухгалтерського обліку, контроль та аналіз в умовах глобалізації*. 2017. № 3. С. 19–30.

67. Чернодубова Е.В. Інструменти адаптивного фінансового механізму забезпечення прибутковості підприємств. *Науковий вісник: фінанси, банки, інвестиції*. 2013. №3. С. 44–49.

68. Змінено порядок визначення частини чистого прибутку, ставки відрахування платежу у 2019 році та скасовано преференції, що встановлювалися для окремих підприємств. URL: <http://www.visnuk.com.ua/uk/news/100012464-zmineno-poryadok-viznachennya-chastini-chistogo-pributku-stavki-vidrakhuvannya-platezhu-u-2019-rotsi-ta-skasovano-preferentsiyi-scho-vstanovlyuvalisya-dlya-okremikh-pidpriyemstv>

69. Мельник Т.Ю. Теоретичні аспекти аналітичного забезпечення контролювання розподілу прибутку підприємства. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Економічні науки*. 2015. № 12. Ч. 2. С. 201–205.

70. Єршова Н.Ю., Мірошніченко А.О. Методичні підходи до аналізу ефективності використання прибутку підприємств. URL : [http://www.kpi.kharkov.ua/archive/MicroCAD/2015/S16/2015\\_5\\_Tezisy\\_sbornik\\_part3\\_2015\\_135.pdf](http://www.kpi.kharkov.ua/archive/MicroCAD/2015/S16/2015_5_Tezisy_sbornik_part3_2015_135.pdf).

71. Півторак М. В., Музиченко О. М. Методи прогнозування чистого прибутку підприємства. *Економіка та держава*. 2021. № 1. С. 124–129. DOI: 10.32702/2306-6806.2021.1.124.

72. Опис бізнесу. Приватне акціонерне товариство «Полтавський гірничо-збагачувальний комбінат». *Smida*. URL : [https://www.smida.gov.ua/db/feed/showform/bus\\_text/11153](https://www.smida.gov.ua/db/feed/showform/bus_text/11153)

## ДОДАТКИ