

Міністерство освіти і науки України  
Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника  
Економічний факультет  
Кафедра підприємництва, торгівлі та прикладної економіки

## **КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА**

на здобуття першого (бакалаврського) рівня вищої освіти

**НА ТЕМУ**

**«МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ПІДПРИЄМСТВА»**

Виконала: студентка 2 курсу,  
групи ПТБД-21 ст.  
Спеціальності  
076 Підприємництво, торгівля та біржова  
діяльність  
Псьота Олена Леонідівна

Керівник:  
аспірант Сологуб Святослав Ігорович  
Рецензент:  
д.е.н., професор кафедри фінансів  
Левандівський Омелян Тарасович

## ЗМІСТ

ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ПІДПРИЄМСТВА .....	6
1.1 Економічна сутність та класифікація прибутку підприємства.....	6
1.2 Структура механізму управління прибутком підприємства та його елементи .....	14
1.3 Методичне забезпечення оцінки механізму управління прибутком .....	22
РОЗДІЛ 2 АНАЛІЗ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ТОВ «ЗАХІДНА ТОРГОВА КОМПАНІЯ» .....	30
2.1 Загальна характеристика фінансово-господарської діяльності ТОВ «ЗАХІДНА ТОРГОВА КОМПАНІЯ» .....	30
2.2 Аналіз формування і напрямів використання прибутку ТОВ «ЗАХІДНА ТОРГОВА КОМПАНІЯ» .....	37
2.3 Оцінка ефективності управління прибутком ТОВ «ЗАХІДНА ТОРГОВА КОМПАНІЯ» .....	44
РОЗДІЛ 54 ПРОПОЗИЦІЇ ЩОДО УДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ТОВ «ЗАХІДНА ТОРГОВА КОМПАНІЯ» .....	54
3.1 Можливості удосконалення механізму управління прибутком ТОВ «ЗАХІДНА ТОРГОВА КОМПАНІЯ» .....	54
3.2 Розроблення стратегії управління прибутком ТОВ «ЗАХІДНА ТОРГОВА КОМПАНІЯ» .....	57
3.3 Моделювання прибутковості діяльності ТОВ «ЗАХІДНА ТОРГОВА КОМПАНІЯ» .....	61
РОЗДІЛ 4 ОХОРОНА ПРАЦІ НА ПІДПРИЄМСТВІ.....	66
ВИСНОВКИ.....	73
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	77
ДОДАТКИ.....	83

## ВСТУП

**Актуальність теми:** в сучасному економічному середовищі розвиток підприємств тісно пов'язаний з ринковими умовами господарювання. Сьогодні основною метою створення і господарської діяльності підприємств є отримання прибутку. При цьому прибуток виступає як ключовий критерій ефективності відтворення, оскільки він відображає кінцевий фінансовий результат інтенсивного та екстенсивного розвитку виробничих підприємств.

В умовах ринкової конкуренції, форми, методи та принципи управління підприємствами постійно змінюються і вдосконалюються. Об'єктивність, зрозумілість та корисність інформації про фінансові результати стають ключовими критеріями, які дозволяють приймати обґрунтовані управлінські рішення та забезпечують стабільність та успішність підприємства на ринку.

Теоретична сутність прибутку як економічної категорії досліджувалася в роботах таких науковців: Ф. Ф. Бутинця, І. О. Бланка, Б. І. Валуєва, Л. Д. Буряка, А. М. Поддєрьогіна, І. В. Зятківського, М. Н. Крейніної, Ю. С. Цал-Цалко, Є. В. Мних, Ю. І. Продіус, Р. С. Сайфуліна, Г. В. Савицької, А. В. Чуписа, А. Д. Шеремета; питання контролю та аналізу прибутку висвітлені в дослідженнях А. М. Кузьмінського, М. Т. Білухи, Є. В. Калюги, З. В. Гуцайлюка, Л. В. Нападовської, а також К. Друрі, Р. Ентоні; напрями управління прибутком представлені в роботах Й. О. Бланка, М. І. Баканова, Ю. Брігхема, В. М. Опаріна, А. М. Поддєрьогіна та інших.

**Мета роботи** – аналіз механізму управління прибутком та розробка пропозицій для ефективного та системного управління прибутком з метою досягнення його стратегічних цілей та успішного функціонування на ринку.

### **Завдання роботи:**

- розглянути економічну сутність та класифікацію прибутку підприємства;
- дослідити структуру механізму управління прибутком підприємства та його елементи;

- розглянути методичне положення оцінки механізму управління прибутком підприємства;
- дати загальну характеристику фінансово-господарської діяльності ТОВ «Західна торгова компанія»;
- провести аналіз формування ТОВ «ЗАХІДНА ТОРГОВА КОМПАНІЯ» та напрямків використання прибутку.
- дати оцінку ефективності управління прибутком ТОВ «ЗАХІДНА ТОРГОВА КОМПАНІЯ»;
- розглянути можливості удосконалення механізму управління прибутком ТОВ «ЗАХІДНА ТОРГОВА КОМПАНІЯ»;
- розробити стратегію управління прибутком ТОВ «ЗАХІДНА ТОРГОВА КОМПАНІЯ»;
- провести моделювання прибутковості діяльності ТОВ «ЗАХІДНА ТОРГОВА КОМПАНІЯ».

**Об'єкт дослідження** – прибуток підприємства та фактори, які впливають на його формування.

**Предмет дослідження** – теоретичні і практичні аспекти використання прибутку ТОВ «ЗАХІДНА ТОРГОВА КОМПАНІЯ» та визначення основних напрямків його підвищення.

**Методи дослідження:** в роботі використовувалися загальнонаукові методи (спостереження, порівняння, формалізація, аналіз і синтез, індукція та дедукція), системний підхід; моделювання (відображається у процесі надання схематичних даних у роботі); монографічний метод – для аналізу літератури щодо фінансового обліку праці та її оплати на підприємстві, системний метод та специфічні методи дослідження.

Інформаційною базою дослідження виступили наукові праці українських та зарубіжних вчених з питань оподаткування прибутку підприємств, у галузі економічної теорії, бухгалтерського обліку, економічного та фінансового аналізу, періодичні видання та книги, матеріали міжнародних, всеукраїнських науково-практичних конференцій, статистичні матеріали, Податковий кодекс



України, закони та постанови НБУ, інші нормативно-правові акти, матеріали з мережі Internet.

**Структура та обсяг роботи.** Робота складається зі вступу, чотирьох розділів, висновків, списку використаних джерел та додатків. Загальний обсяг роботи становить 97 сторінок, містить 18 таблиць, 9 рисунків, список використаних джерел з 59 найменувань.

# РОЗДІЛ 1

## ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ПІДПРИЄМСТВА

### 1.1 Економічна сутність та класифікація прибутку підприємства

Основною метою створення будь-якого підприємства є отримання прибутку. Прибуток є ключовим показником фінансових можливостей підприємства та його потенціалу для розвитку. Чим більший прибуток, тим більше ресурсів має підприємство для інвестування в нові проекти, розширення виробництва, вдосконалення технологій та залучення кваліфікованих працівників. Прибуток забезпечує інтереси виробників, держави, персоналу підприємств, тому він є основною рушійною силою ринкової економіки [48].

Наукові дослідження щодо економічної природи прибутку мають довгу історію і налічують велику кількість підходів та теорій. Протягом понад століття економісти розвивали різні концепції та моделі, спрямовані на розуміння і пояснення ролі прибутку в економіці та бізнесі. Теорії прибутку розвивалися та еволюціонували з плином часу, відображаючи зміну економічних умов та розширення розуміння процесів, що лежать в основі виникнення та функціонування підприємництва і ринкової діяльності.

Класична економічна теорія, представлена Адамом Смітом та Девідом Рікардо, розглядала прибуток як нагороду за ризик та підприємницьку активність, а також як механізм розподілу ресурсів. Концепція прибутку маржиналістів розглядає прибуток як винагороду за ризик та несприятливі умови, а також як винагороду за інновації та підприємницьку діяльність. Сучасні теорії прибутку поєднують підходи класичної та неокласичної економічної теорії з акцентом на ролі інновацій, ризику та підприємництва у формуванні прибутку [45].

Теорії прибутку представлені на рисунку 1.1.

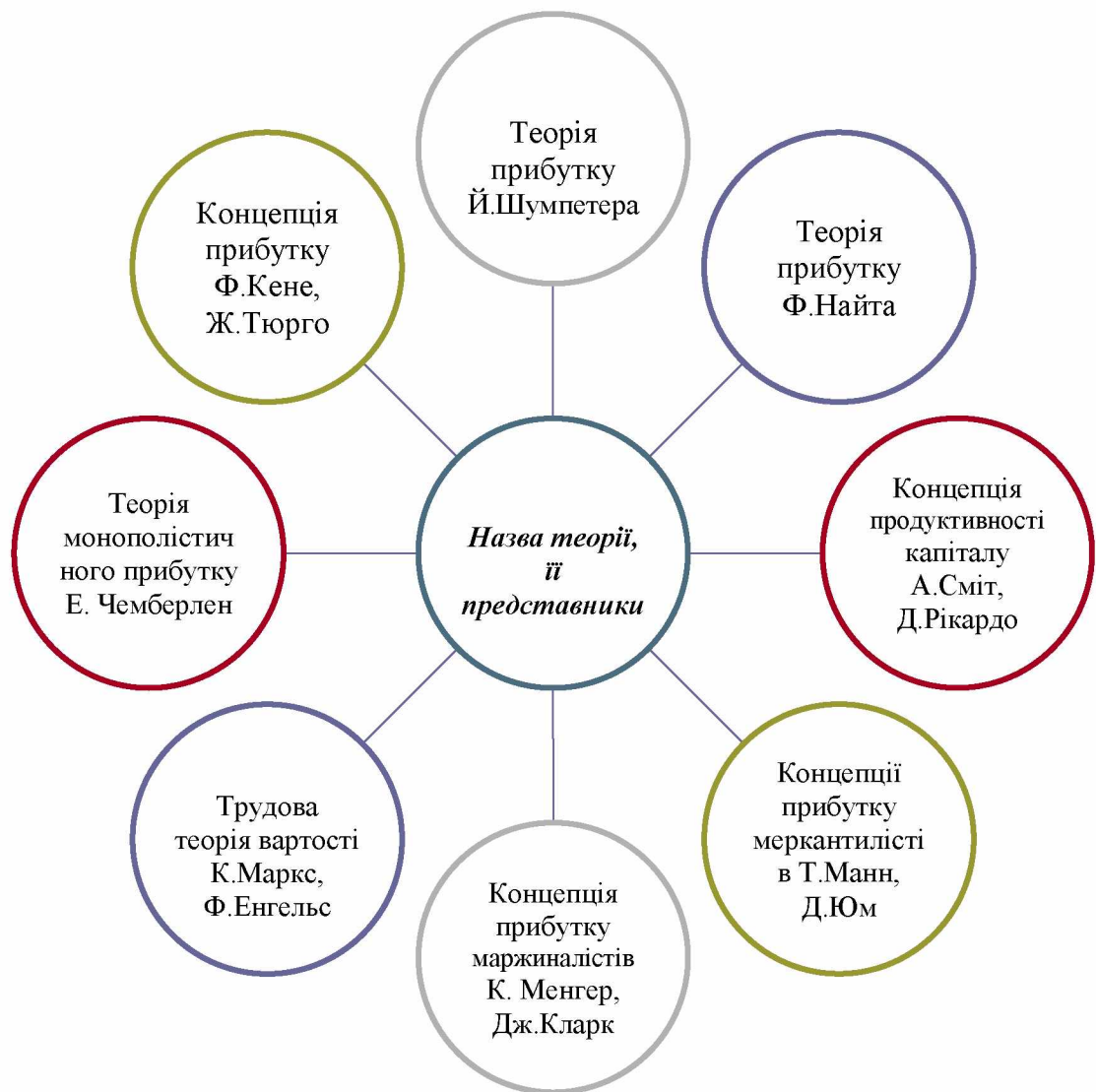


Рисунок 1.1 Еволюція теорій прибутку

Поняття «прибуток підприємства» в науковій літературі не має стандартного та загальноприйнятого трактування. Визначення дефініції «прибуток підприємства» згідно різних джерел представлено в таблиці 1.1:

Таблиця 1.1

Визначення дефініції «прибуток підприємства» згідно різних джерел

Джерело	Визначення
1	2
Шваб Л. І.	Фінансовий показник, узагальнюючий діяльність підприємства, що визначається як частина виручки, яка лишається після відшкодування витрат на його виробничу та комерційну діяльність

1	2
Огійчук М. Ф.	Основне джерело розвитку підприємства. За рахунок прибутку воно має змогу покращувати свою матеріально-технічну базу, вести успішну інвестиційну та фінансову діяльність, розробляти нову продукцію. З збільшенням прибутку збільшуються податкові відрахування до бюджету, тобто за його допомогою покращується соціально-економічне становище не лише підприємства, а й держави в цілому
М. Свиридова, С. Ногіна	Виступає безпосередньою метою виробництва, що обумовлюється тенденцією до самозростання, притаманною капіталу
Л. Бовш	Характеризує кінцевий результат діяльності підприємств. як економічний показник є різницею між ціною реалізації й собівартістю продукції, обсягом одержаної виручки та сумою витрат на виробництво й реалізацію продукції
В. Захарченко, І. Продіус	Перевищення виручки над сукупними витратами на виробництво, характеризує діяльність підприємств в якості позитивного кінцевого фінансового показника
І. Бойчик	Частина чистого доходу, яка лишилася підприємству після відшкодування витрат, пов'язаних з виробництвом, реалізацією продукції, іншими видами діяльності. В ринкових умовах є джерелом всіх фінансових ресурсів підприємства
Р. Федорович, О. Загородна	Є формою доходу підприємця, що вклав свій капітал у певний вид діяльності з метою досягнення комерційного успіху; він не є гарантованим доходом на вкладений капітал, а результатом успішного здійснення цього бізнесу. Тому, у певній мірі, прибуток - плата за ризик здійснення підприємницької діяльності.
П. Самуельсон	Дохід від факторів виробництва, винагорода за підприємницьку діяльність й запровадження нововведень
Поддєрьогін А. М.	Частина створеної вартості, виробленої та реалізованої, готової до розподілу
Шендерівська Л. П	Є абсолютним вимірником прибутковості підприємства, його наявність свідчить про ефективну діяльність, але лише за розміром прибутку неможливо визначити її рівень. Для цього необхідно співставити показники прибутку з показниками витрат ресурсів і за відносним значенням визначити рівень прибутковості підприємства
Білик В. О	Результат капіталу як обов'язкового фактора будь-якого виробництва
А. Сміт	Продукт праці, який привласнює власник засобів виробництва
Мочерний С. В.	Одна з форм чистого доходу в умовах розвинутих товарно-грошових відносин, що демонструє вартість додаткового частково необхідного продукту. За своєю величиною - різниця між продажною ціною продукції і витратами на її виробництво
Гальчинський А. С.	Різниця між продажною ціною продукції чи послуг та витратами виробництва. Виражає вартість додаткового і частково необхідного продукту
Д. Рікардо	Складова частина вартості, яка створюється працею
Покропивний С.Ф.	Частину виручки, що лишається після відшкодування витрат на операційну, фінансову й інвестиційну діяльність підприємств

1	2
НПСБО «Загальні вимоги до фінансової звітності»	1 Розмір суми, на яку доходи перевищують пов'язані із ними витрати.
Господарський кодекс України	Показник фінансових результатів господарської діяльності підприємства, що визначається шляхом зменшення суми валового доходу підприємства за певний період на суму валових витрат і суму амортизаційних відрахувань.
Податковий Кодекс України	Визначається шляхом зменшення суми доходу звітного періоду (визначених згідно ст. 135-137 ПКУ), на собівартість реалізованих товарів, виконаних робіт, наданих послуг, суму інших витрат звітного податкового періоду (визначених згідно ст. 138-143 ПКУ), з врахуванням правил, встановлених ст. 152 ПКУ.

Розроблено автором на основі [5,8,14,18,26,38,43,45]

Отже, проаналізувавши інформацію, представлену в таблиці 1.1, можна зробити висновок, що поняття «прибуток» кожним науковцем тлумачиться по-різному, але переважна більшість фахівців вважає, що прибуток є головним джерелом розвитку підприємств. За рахунок прибутку підприємство має можливість удосконалювати свою матеріально-технічну базу, провадити успішну інвестиційну й фінансову діяльність, розробляти нові типи продукції тощо. Загалом, прибуток не лише визначає фінансову стабільність підприємства, але і має значний соціальний вплив, сприяючи загальному економічному розвитку та підвищенню якості життя населення.

Значення прибутку в ринковій економіці представлено на рисунку 1.2.



Рисунок 1.2 Значення прибутку в ринковій економіці

Отже, прибуток є головною метою функціонування підприємства в ринковій економіці, оскільки він є основою для прибутковості і визначає ефективність діяльності підприємства. Високий рівень прибутку дозволяє підприємствам не залежати від зовнішніх джерел фінансування і сприяє їхній фінансовій стійкості. Прибуток може виступати механізмом захисту підприємства від фінансових труднощів та банкрутства, дозволяючи покривати витрати та забезпечувати фінансову стабільність. Він впливає на економічний розвиток країни, оскільки він є джерелом податків та створює робочі місця, що сприяє соціальному та економічному зростанню.

Прибуток підприємства є важливим критерієм його конкурентоспроможності і має великий вплив на можливості розвитку та реалізацію різних програм. Розширення виробництва та виробничих потужностей за допомогою прибутку може сприяти оптимізації виробничого процесу. За рахунок впровадження нових технологій та модернізації устаткування можна значно зменшити витрати на виробництво і підвищити продуктивність праці. За рахунок розширення виробництва та використання сучасних технологій можна підвищити якість продукції. Покращена

ефективність виробничого процесу, яка досягається завдяки розширенню виробництва за рахунок прибутку, може значно зменшити час, необхідний для виготовлення продукції, і сприяти економії грошових ресурсів [36].

Ці аспекти підкреслюють важливість прибутку для підприємства, його ролі в економіці та соціальному розвитку та його значення як критерію ефективності підприємницької діяльності.

Як важлива категорія ринкових відносин, прибуток підприємства визначає наступні функції (рис. 1.3):



Рисунок 1.3 Функції прибутку підприємства

Оціночна функція прибутку підприємства допомагає оцінити ефект господарської діяльності та якість управління нею, розподільча функція використовується як інструмент розподілу чистого доходу та сплати податків, стимулююча функція є інструментом формування різних фондів стимулювання, як власників і робітників, та і самої господарської діяльності[16].

Функції прибутку підприємства демонструють його ключове значення для підприємства, як економічного суб'єкта, а також для економіки в цілому, оскільки він відображає успішність та стабільність бізнесу в цілому та сприяє його подальшому розвитку.

Рівень і сума прибутку підприємства формуються під впливом численних факторів, які можуть мати як позитивний, так і негативний вплив на його величину[8]. Ці фактори можна поділити на дві основні категорії: екзогенні та ендогенні (таблиця 1.2):

Таблиця 1.2

Фактори, що впливають на прибуток підприємства

Фактори	Характеристика
<b>Екзогенні фактори</b>	
1	2
Економічні умови	рівень споживчого попиту, інфляція, процентні ставки та інші макроекономічні чинники, що можуть впливати на ринкові умови та відобразитися на прибутковості підприємства.
Природні умови	погода, кліматичні умови та інші природні фактори, які можуть впливати на виробництво, наприклад, сільськогосподарської продукції, транспортні витрати тощо
Політичні фактори	Зміни у законодавстві, держрегулювання розвитку галузі, податкові реформи, політична нестабільність тощо
<b>Ендогенні фактори</b>	
Стратегія та управління	Керівництво підприємства, його стратегія розвитку, управління ризиками та інші внутрішні аспекти можуть впливати на ефективність та прибутковість підприємств
Технологічні зміни	Впровадження нових технологій може збільшити продуктивність та конкурентоспроможність підприємства, що сприяє зростанню прибутку
Людські ресурси	Кваліфікація персоналу, мотивація працівників, організаційна культура тощо можуть впливати на ефективність виробництва та загальну прибутковість підприємства

Розроблено автором на основі [8,49,53]

Внутрішні фактори поділяються на виробничі та невиробничі. Фактори виробництва характеризують наявність та використання засобів і предметів праці, трудових та фінансових ресурсів. Величина прибутку, формуючись на мікрорівні, зазнає вагомого впливу саме внутрішніх факторів [54].

Узагальнення видів прибутку підприємства є важливою складовою дослідження економічної сутності прибутковості підприємств. Узагальнення допомагає зрозуміти різноманітні аспекти та джерела прибутку, що дозволяє отримати більш повний образ прибутковості підприємства (таблиця 1.3).



## Класифікація видів прибутку підприємства

Параметр	Вид прибутку
1	2
Вид діяльності	прибуток від цільової діяльності прибуток від інших видів діяльності прибуток від реалізації майна прибуток від позареалізаційних операцій
Порядок визначення	балансовий прибуток оподатковуваний прибуток чистий прибуток
Методика оцінки	номінальний прибуток (фактично отриманий) реальний прибуток (номінальний з урахуванням впливу інфляції)
Мета визначення	бухгалтерський прибуток економічний прибуток
Розміри	мінімальний прибуток (після сплати податків забезпечує підприємству мінімальний рівень рентабельності) цільовий прибуток (що відповідає потребам підприємств в коштах на виробничий і соціальний розвиток і утворюється за рахунок чистого прибутку) максимальний прибуток (пов'язаний з реалізацією цілей підприємства на ринку)
Напрямок використання	для перерахування в бюджет. для споживання. капіталізований, надзвичайний.

Розроблено автором на основі [2,9,15]

За даними таблиці 1.3, можна зробити висновок, що разом з фінансуванням виробничого розвитку підприємства, прибуток спрямовується на задоволення потреб споживачів та суспільства. Забезпечення оптимального співвідношення накопичення та споживання за рахунок прибутку підприємства, є центральним аспектом управління його ресурсами. Прибуток використовується для забезпечення поточних витрат підприємства, таких як оплата заробітної плати працівникам, закупівля сировини та матеріалів, виплати податків та інші видатки, пов'язані з поточною діяльністю, модернізацію та розширення діяльності. Прибуток може бути використаний для стимулювання працівників до підвищення продуктивності праці через виплату бонусів, премій або інших стимулів, що сприяють підвищенню мотивації та залученню кваліфікованих співробітників [21].

## **1.2 Структура механізму управління прибутком підприємства та його елементи**

Структура механізму управління прибутком підприємства формується з комплексу взаємопов'язаних підсистем управління прибутком: організаційної підсистеми, процедур управління прибутком, підсистеми забезпечення моніторингу і оптимізації контролю.

Створення ефективного механізму управління прибутком сприяє оптимізації доходів і витрат, підприємства, джерел фінансування, що дозволяє забезпечувати стабільний розвиток підприємства в довгостроковому періоді[2].

Науковець І. Бланк виділяє 4 складові механізму управління прибутком підприємства, представлені на рисунку 1.4.

Механізм управління прибутком підприємства передбачає визначену послідовність дій, спрямовану на реалізацію основної мети та завдань управління (Додаток А).

Основною метою управління прибутком є пошук найефективніших джерел його формування, напрямів розподілу та використання для забезпечення розвитку підприємства та підвищення його ринкової вартості. Реалізація цієї мети вимагає вирішення наступних завдань:

- планування необхідного рівня прибутковості від операційної, фінансової та інвестиційної діяльності суб'єкта господарювання;
- пошук резервів для підвищення прибутку підприємства;
- підвищення ефективності використання матеріально-технічної бази підприємства, оптимізація структури і складу обігових коштів;
- визначення припустимого рівня ризику, пов'язаного з операційною та фінансово-інвестиційною діяльністю;
- розробка й впровадження ефективних програм, що передбачають зацікавленість працівників підприємства в кінцевих результатах його діяльності та заходів з підвищення продуктивності праці персоналу підприємства;

- забезпечення ефективного контролю над розподілом й використанням прибутку підприємств[9].

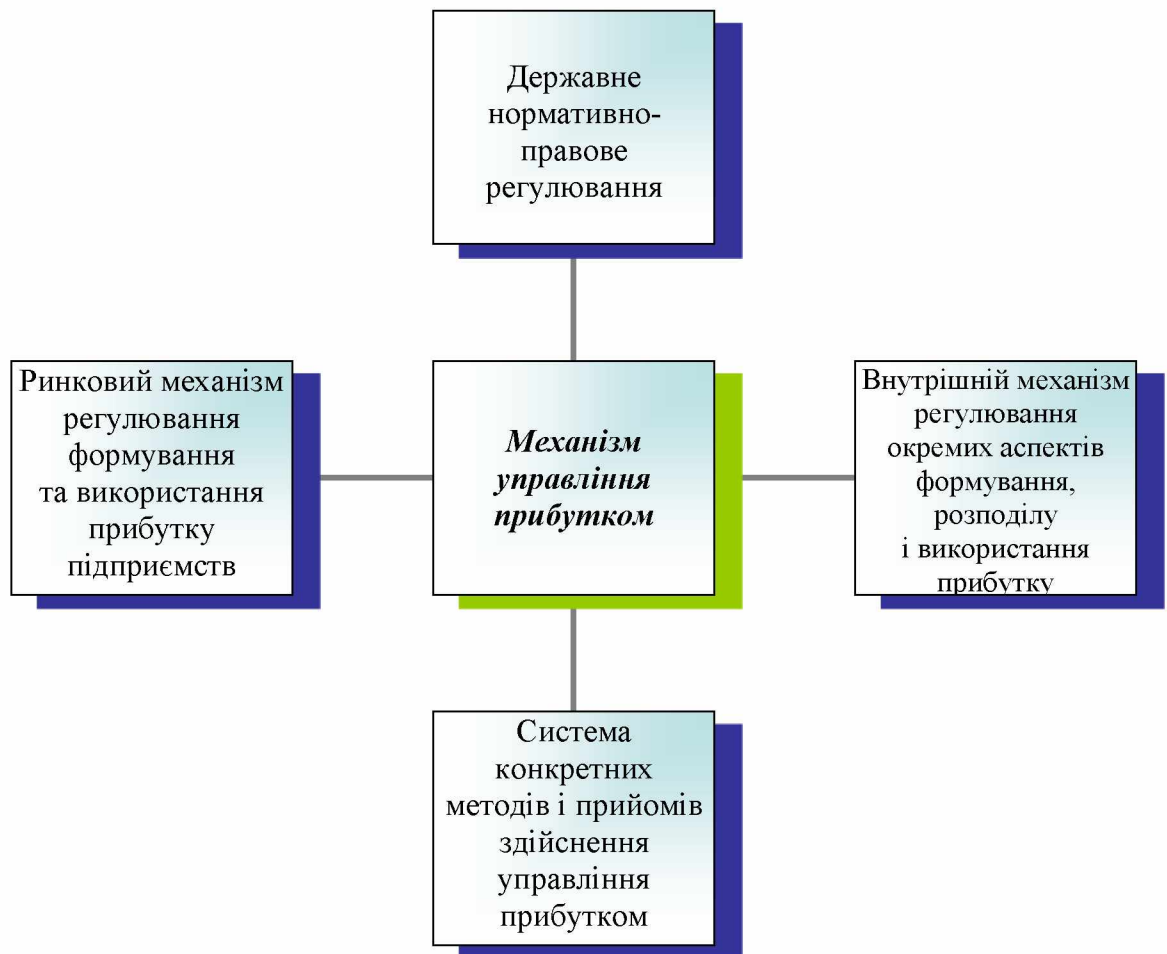


Рисунок 1.4 Елементи механізму управління прибутком підприємства

Досягнення цілей та вирішення завдань щодо функціонування механізму управління прибутком підприємства здійснюється шляхом виконання функцій управління прибутком з урахуванням таких принципів (таблиця 1.4).

## Принципи управління прибутком підприємства

Принцип	Характеристика
1	2
Принцип безперервності	необхідність постійного функціонування системи управління прибутком, адже діяльність підприємства має безперервний характер
Принцип інтегрованості з загальною системою управління	будь-які управлінські рішення, в остаточному підсумку, впливають на обсяг прибутку підприємства, отже управління прибутком є складовою системи управління підприємством
Принцип комплексності	забезпечує високу результативність формування і використання прибутку за умов комплексного характеру ухвалення управлінських рішень
Принцип системності	метою розробки управлінських рішень з питань управління прибутком є досягнення найбільшого економічного ефекту в існуючих обмежених ресурсах
Принцип динамічності управління	постійна зміна умов внутрішнього та зовнішнього середовища, вимагає від системи управління прибутком швидкого пристосування до них
Принцип орієнтації на стратегічні цілі розвитку	Формування цілей управління прибутковістю діяльності має відбуватися з врахуванням стратегічних пріоритетів розвитку підприємства загалом.
Принцип варіативності підходів до розробки управлінських рішень	найбільш ефективні управлінські рішення щодо управління прибутком можна формулювати лише проаналізувавши декілька альтернативних сценаріїв розвитку господарської діяльності

Розроблено автором на основі [11,16,44]

Ефективне управління прибутком підприємства вимагає застосування відповідних методів і важелів управління фінансовими результатами, які значною мірою впливають на дієвість функціонування даного механізму. Методи управління можуть включати такі інструменти, як бюджетування, аналіз витрат, ціноутворення, управління оборотними коштами тощо. Важелі в управлінні прибутком підприємства можуть проявлятися в формі різних стратегій або конкретних дій, які впливають на фінансові результати підприємства. Наприклад, зниження витрат, підвищення цін на продукцію або послуги, розвиток нових ринків або оптимізація структури капіталу.

Ці методи і важелі повинні бути адаптовані до конкретних умов та потреб підприємства, а також враховувати його стратегічні цілі. Крім того, важливо

постійно аналізувати їх ефективність і вчасно коригувати для досягнення найкращих результатів [49].

В таблиці 1.5 представлено основні методи та важелі механізму управління прибутком підприємства, які розміщені за принципом відповідності методів управління важелям їх дії в процесі реалізації.

Таблиця 1.5

Методи та важелі механізму управління прибутком підприємства

Методи управління	Важелі управління
1	2
Фінансування	Статутний, додатковий, резервний, капітал, нерозподілений прибуток
Метод амортизації	Амортизаційні нарахування
Дивідендна політика	Сума виплачених дивідендів
Інвестування	Величина рентабельності інвестованого капіталу, рівень інвестицій, курс цінних паперів,
Кредитування	Розмір кредиту, вид кредиту, відсоткові ставки, санкції, пільги
Ціноутворення	Ціни на продукцію
Оподаткування	Ставки, розміри податків та зборів, пільги в оподаткуванні

Розроблено автором на основі [8,19,37]

Ключовими елементами, на яких засновані функціональні елементи механізму управління прибутком підприємства є аналіз та моніторинг його зовнішнього та внутрішнього середовища. Вони допомагають підприємству визначити своє місце на ринку, визначити можливості та загрози, а також спрогнозувати зміни, що відбуваються. Аналіз наявних можливостей для здійснення господарської діяльності та отримання прибутку дозволяє визначити потенційні шляхи розвитку підприємства [36].

Аналіз ринкової кон'юнктури допомагає зрозуміти попит на товари або послуги, конкуренцію та інші фактори, що впливають на успіх підприємницької діяльності. Аналіз складу і структури прибутку, одержуваного в попередніх періодах, допомагає ідентифікувати основні джерела доходів та їхню динаміку з часом. Це дозволяє зробити висновки щодо ефективності різних напрямків діяльності підприємства.

Аналіз тенденції зміни обсягу і структури прибутку, а також виявлення чинників, які спричинили зміни, допомагає у вчасному реагуванні на зміни у ринкових умовах та плануванні подальших дій[40].

Важливою є систематичність та комплексний підхід до аналізу зовнішнього та внутрішнього середовища, оскільки це допомагає підприємству приймати обґрунтовані та ефективні управлінські рішення.

Сукупність цих функціональних елементів механізму управління прибутком підприємства може належним чином функціонувати лише в умовах належного інформаційного забезпечення, що передбачає наявність достовірної інформації з надійних джерел, на підставі якої можна розрахувати оціночні показники. Структура підсистеми забезпечення механізму управління прибутком підприємства представлена в таблиці 1.6:

Таблиця 1.6

Структура підсистеми забезпечення механізму управління прибутком підприємства

Елементи підсистеми забезпечення	Характеристика елементів підсистеми забезпечення
1	2
Інформаційне	Фінансова і статистична звітність, результати перевірок, моніторингу, аналітичних досліджень, статистична інформація, інтернет ресурси тощо
Нормативно-правове	Правове забезпечення: Конституція України, Закони та укази Президента України, постанови КМУ, листи, накази, розпорядження міністрів та відомств, установчі документи, статут підприємства тощо. Нормативне забезпечення: норми та нормативи, методичні рекомендації, інструкції тощо.
Науково-методичне	Інструментарій управління прибутком (формули, процедури оцінки, матриці оцінки), статистичні методи, методи економічного аналізу, концепції управління, результати досліджень (аналітичних, експертних, економічних, маркетингових тощо), інформаційні та науково-практичні матеріали з науковий статей, монографій тощо

1	2
Ресурсне	Забезпечення функціонування механізму управління прибутком підприємства необхідними видами ресурсів: трудовими, матеріальними, фінансовими, нематеріальними тощо
Програмно-технічне	Високоякісне програмне забезпечення, прогресивні технології обробки економічної інформації, передова техніка,

Розроблено автором на основі [9,42,48]

Підсистема процедур управління прибутком підприємства є основним елементом структури механізму управління прибутком, і має найбільший вплив на ефективність функціонування цього механізму. Реалізація цих кроків здійснюється шляхом застосування стратегії та інструментів корпоративного управління для прийняття обґрунтованих рішень щодо комплексного управління впливу для забезпечення ефективності управління прибутком підприємства.

Стратегія та інструментарій управління прибутком є фундаментальними компонентами підсистеми процедур управління прибутком підприємства. Вони допомагають визначити шляхи досягнення фінансових цілей і оптимізації прибутковості. Головною перевагою розробленого інструментарію управління прибутком є те, що він дозволяє комплексно враховувати особливості економічної природи прибутку. Це означає аналіз якісного і кількісного форматів цього показника, врахування внутрішніх та зовнішніх факторів, які впливають на його формування. Комплексна оцінка ефективності процесу управління прибутком дозволяє керівництву підприємства визначити, наскільки успішно використовуються його ресурси для забезпечення прибутку. На основі цієї оцінки можуть бути прийняті адекватні заходи для оптимізації цього процесу, включаючи вдосконалення стратегій, оптимізацію витрат, управління ціноутворенням та інші дії для забезпечення стійкого фінансового результату підприємства [13].

Підсистема моніторингу і оптимізації управління прибутком підприємства необхідна для ефективного функціонування механізму

управління прибутком. Ця підсистема відповідає за контроль над процесом функціонування всіх інших підсистем та взаємодії між ними.

Перманентний моніторинг дозволяє оперативно виявляти будь-які відхилення у функціонуванні механізму управління прибутком і реагувати на них шляхом прийняття рішень оптимізаційного характеру (коригування стратегій, вдосконалення процедур, розробку нових інструментів управління та інші дії).

Факт виявлення відхилень в процесі функціонування механізму управління прибутком вимагає негайної реакції з боку управління. Це означає оперативну розробку і реалізацію обґрунтованих управлінських заходів, спрямованих на ліквідацію конкретних проблем і створення необхідних передумов для ефективного функціонування механізму управління прибутком підприємства.

Підсистема контролю є важливою умовою для ефективного функціонування механізму управління прибутком підприємств. Контроль відіграє критичну роль у забезпеченні відповідності фактичних результатів діяльності підприємства стратегічним цілям і планам. Ефективне функціонування підсистеми контролю управління прибутком забезпечується за рахунок узгодженої взаємодії таких її складових, як система внутрішнього аудиту, результати зовнішніх перевірок та аудиту [41].

Для забезпечення ефективного функціонування механізму управління прибутком підприємства необхідно враховувати основні внутрішні й зовнішні фактори, що мають вплив на його функціонування (табл. 1.7):

Таблиця 1.7

Основні фактори впливу на функціонування механізму управління прибутком підприємства

Фактори впливу на функціонування механізму управління прибутком підприємства	
Зовнішні	Внутрішні
1	2
Зростання цін на паливо, сировину та енергоносії; зміни в податковому	Суттєво зношені основні фонди; низький рівень професійності та мотивації;



1	2
законодавстві; нестабільна фінансово-економічна ситуація в Україні; військова агресія з боку РФ, бойові дії, обстріл енергетичної інфраструктури, відключення електроенергії, значний рівень інфляції; нестабільність курсу гривні; вихід на ринок конкурентів з більш якісною продукцією та/або нижчою ціною	недостовірні інформація фінансової, облікової та статистичної звітності підприємства; неефективна цінова облікова та дивідендна політика підприємства; втрата ринків збуту та зниження обсягів реалізації; застарілий, неконкурентоспроможний асортимент основних видів товарів

Розроблено автором на основі [7,45,49]

Функціонально-ресурсний підхід, використаний для побудови механізму управління прибутком підприємства, визначає його довгострокову ефективність. Цей підхід розглядає прибуток як результат взаємодії різних функціональних і ресурсних компонентів підприємства. Структура цього механізму (Додаток Б) передбачає комплексне існування підсистем управління прибутком, а злагоджена взаємодія цих підсистем сприяє досягненню основних цілей і реалізації завдань функціонування механізму управління прибутком підприємства в загальній системі менеджменту підприємства.

Кожна структурна підсистема механізму управління прибутком підприємства відіграє важливу роль у забезпеченні його ефективної діяльності. Домінуючу роль має підсистема процедур управління прибутком. Як джерело управління прибутком та підвищення ефективності цього процесу вона істотно впливає на ефективність функціонування механізму управління прибутком підприємства[16].

Отже, стабільне зростання прибутку є результатом ефективного загального фінансового менеджменту компанії, і насамперед побудови ефективного механізму фінансового забезпечення його прибутковості за участю різноманітних важелів та інструментів. Таким чином, механізм управління прибутком підприємства є основною складовою системи менеджменту підприємства, функціонування якої впливає на ефективність цієї системи, успішність реалізації стратегічних цілей та досягнення

довгострокового розвитку підприємства. Впровадження механізму управління прибутком підприємства є важливим кроком для забезпечення ефективності процесу управління прибутком, спрямованим на досягнення фінансової збалансованості та підвищення прибутковості підприємства, платоспроможності та довгострокового економічного розвитку.

### **1.3 Методичне забезпечення оцінки механізму управління прибутком**

Базою обліково-аналітичного забезпечення управління фінансовими результатами суб'єкта господарювання є інформаційна система, мета якої полягає у забезпеченні оцінки й аналізу процесів, економічних явищ та фінансових результатів для розробки й ухвалення ефективних управлінських рішень.

Аналіз та контроль фінансової діяльності підприємства відіграють ключову роль у забезпеченні стійкого розвитку та успіху підприємства. Аналіз фінансових показників дозволяє отримати об'єктивну оцінку фінансового стану, виявити недоліки та прорахунки, а також ідентифікувати потенційні ризики. Шляхом аналізу фінансової діяльності можна виявити можливості для ефективнішого використання внутрішніх ресурсів та оптимізації витрат. Шляхом оптимізації фінансових процесів та підвищення ефективності використання ресурсів можна досягти підвищення рентабельності підприємства. Результати аналізу та контролю використовуються для прийняття управлінських рішень, що спрямовані на поліпшення фінансово-господарської діяльності підприємства в цілому [21].

Підприємство повинно опрацювати таку систему показників, за допомогою якої можна з достатньо точно оцінювати поточні та стратегічні можливості підприємства. Аналітичну роботу підприємства можна поділити на 2 етапи:

- аналіз фінансових результатів та рентабельності;
- аналіз фінансового стану.

Розмаїття підходів до визначення прибутковості підприємства та методик її аналізу може призвести до складнощів у визначенні ефективності його діяльності.

Аналіз фінансових результатів підприємства здійснюють за такими напрямками:

- аналіз і оцінка рівня та динаміки показників прибутковості, факторний аналіз прибутку від реалізації продукції;
- аналіз фінансових результатів від фінансової, позареалізаційної та інвестиційної діяльності;
- аналіз та оцінка використання чистого прибутку;
- аналіз взаємозв'язку обсягів виробництва продукції, витрат і прибутку;
- аналіз взаємозв'язку прибутку, грошових потоків та руху оборотного капіталу;
- аналіз та оцінка впливів інфляції на фінансовий результат;
- факторний аналіз показників рентабельності [57].

Найважливішими складовими загального розміру операційного прибутку є дохід та прибуток від реалізації.

Розглянемо процедуру факторного аналізу прибутку. Вплив змін обсягів реалізації продукції визначається за формулою 1.1[58]:

$$\Delta P_1 = P_0 \times (K_2 - 1), \quad (1.1)$$

де  $\Delta P_1$  – вплив на прибуток змін обсягів реалізації продукції;

$P_0$  – прибуток базисного періоду;

$K_2$  – коефіцієнт змін собівартості реалізованої продукції.

Коефіцієнт зміни собівартості реалізованої продукції визначається за наступною формулою 1.2 [54]:

$$K2 = S1 / S0, \quad (1.2)$$

де  $S1$  – собівартість реалізованої продукції звітного періоду;

$S0$  – собівартість реалізованої продукції базисного періоду;

Вплив змін структури та асортименту реалізованої продукції визначають згідно формули[47]:

$$\Delta P = P0*(K1-K2), \quad (1.3)$$

де  $\Delta P2$  – вплив змін структури та асортименту реалізованої продукції;

$K1$  – коефіцієнт зміни обсягів реалізації продукції.

Коефіцієнт зміни обсягів реалізації продукції обчислюється за формулою[57]:

$$K1 = QR1/QR0, \quad (1.4)$$

де  $QR1$  – обсяг реалізації продукції за звітний період;

$QR0$  – обсяг реалізації продукції за базисний період.

Вплив змін рівня витрат на 1 гривню реалізованої продукції обчислюється згідно формули [56]:

$$\Delta P3 = QR1*(S0/QR0- S1/QR1) \quad (1.5)$$

Для підвищення ефективності діяльності підприємства велике значення має виявлення резерву збільшення обсягів продукції, зниження її собівартості та зростання прибутку.

Найповніше змогу аналізу прибутку підприємства дає чотирифакторна мультиплікативна модель Дюпона.

Чотирифакторна мультиплікативна модель Дюпона – метод аналізу фінансової продуктивності підприємства, який розглядає рентабельність активів та рентабельність власного капіталу шляхом їх розбиття на окремі компоненти. Цей метод дозволяє розкрити джерела прибутковості та виявити фактори, які впливають на загальну ефективність підприємства.

Для побудови чотирифакторної мультиплікативної моделі Дюпона використовують такі показники:

- капітал підприємства власний;
- мультиплікатор власного капіталу;
- коефіцієнт оборотності активів;
- чиста рентабельність[55].

Модель залежності чистого прибутку від вищенаведених факторів має наступний вигляд[54]:

$$\text{ЧП} = \text{ВК} * \text{КобА} * \text{МК} * \text{Рчист}, \quad (1.6)$$

де ЧП – прибуток чистий,

ВК – залишки середньорічні власного капіталу,

КобА – коефіцієнт оборотності активів,

МК – мультиплікатор капіталу власного,

Рчист – чиста рентабельність.

Коефіцієнт оборотності активів, показник, згідно якого оцінюють рівень ефективності використання активів підприємства. Він обчислюється як відношення чистого доходу до загальної вартості активів за формулою[53]:

$$\text{Коб А} = \text{ЧД} / \text{А}, \quad (1.7)$$

де ЧД – дохід чистий,

А – вартість активів загальна.

Мультиплікатор власного капіталу, демонструє здатність капіталу власного створювати активи і є відношенням залишків активів (А) до

середньорічних залишків капіталу власного (ВК) підприємства. Він обчислюється згідно формули[55]:

$$MK = A/BK \quad (1.8)$$

Рентабельність чиста фінансово-господарської діяльності підприємства обчислюється відношенням прибутку чистого до доходу чистого згідно формули[54]:

$$P_{\text{чист}} = \text{ЧП}/\text{ЧД} \quad (1.9)$$

Ці фактори можуть як позитивно, так і негативно впливати на рівень прибутку компанії. Зв'язок між факторами та результативним показником у наведеній моделі є функціональним. Застосовуючи модель Дюпона, можна крок за кроком оцінювати кількісний вплив кожного з факторів на зміну чистого прибутку. Зміна чистого прибутку в результаті зміни величини власного капіталу розраховується за такою формулою[57]:

$$\text{ЧП}_{\text{вк}} = (BK_3 - BK_п) * K_{\text{обап}} * MK_п * P_{\text{чист}} \quad (1.10)$$

В подальшому аналізується зміна чистого прибутку в результаті зміни оборотності активів згідно формули[49]:

$$\text{ЧП}_{\text{коб}} = BK_п * (K_{\text{обаз}} - K_{\text{обп}}) * MK_п * P_{\text{чист}} \quad (1.11)$$

Зміна чистого прибутку в результаті зміни мультиплікатора капіталу розраховується згідно формули [55]:

$$\text{ЧП}_{\text{мк}} = BK_п * K_{\text{обап}} * (MK_3 - MK_п) * P_{\text{чист}} \quad (1.12)$$

Зміна прибутку чистого в результаті змін рентабельності чистої розраховується за формулою [57]:

$$\text{ЧПРчист} = \text{ВКп} * \text{Кобап} * \text{МКп} * \text{Рчист} - \text{Рчистп} \quad (1.13)$$

За підсумками оцінюють сукупний вплив чинників на зміну чистого прибутку підприємства у звітному періоді.

Для більш точного аналізу прибутковості підприємств доцільно провести факторний аналіз чистого прибутку для встановлення факторів, що мають позитивний і негативний вплив на формування результативного показника найбільшою та найменшою мірою.

Процес накопичення прибутку проходить під дією факторів внутрішнього й зовнішнього характеру. Особливе значення мають рівень динаміки та коливання платоспроможного попиту, оскільки попит визначає стабільність отримання прибутку[57].

Для успішного розвитку підприємства необхідно вивчати співвідношення обсягу реалізації продукції з витратами на її виготовлення і отриманим прибутком, тому важливим моментом є виявлення та вимірювання впливу факторів на показник прибутковості підприємства.

Прибуток та рентабельність – два ключових показники, які використовуються для оцінки ефективності діяльності підприємства, але вони відображають різні аспекти цієї ефективності.

Прибуток відображає абсолютний фінансовий результат діяльності підприємства після врахування всіх витрат та доходів. Він демонструє, скільки грошей залишається після того, як всі витрати були покриті. Прибуток може бути позитивним, якщо він перевищує витрати, або негативним, якщо витрати перевищують доходи.

З іншого боку, рентабельність виражається у відсотках і показує, який відсоток від загальних витрат становить прибуток. Вона відображає ефективність використання ресурсів та капіталу підприємства у виробничих

процесах. Висока рентабельність свідчить про те, що підприємство успішно використовує свої ресурси для генерації прибутку.

Отже, прибуток дає загальне уявлення про фінансовий результат, тоді як рентабельність допомагає зрозуміти, наскільки ефективно підприємство використовує свої ресурси для досягнення прибутку. Обидва показники важливі для оцінки фінансової стійкості та ефективності підприємства[53].

Основними завданнями аналізу рентабельності є:

- оцінка ефективності діяльності підприємств в поточний час;
- виявлення змін рентабельності протягом визначеного періоду;
- визначення впливу факторів на зміну рентабельності;
- визначення резервів підвищення рентабельності.

Рентабельність розраховується за допомогою системи відносних показників, що характеризує ефективність діяльності підприємства в цілому та прибутковість різних сфер його діяльності. Показники аналізу рентабельності підприємств представлені в таблиці 1.8:

Таблиця 1.8

Показники аналізу рентабельності підприємств

Показник 1	Норматив 3	Економічна сутність 4
Коеф. рентабельності активів	Тенденція до зростання	Обсяг чистого прибутку на 1 грн. активів, що демонструє ефективність їх використання
Коеф. рентабельності продукції	Тенденція до зростання	Обсяг чистого прибутку на одну гривню реалізованої продукції
Коеф. рентабельності власного капіталу	Тенденція до зростання	Частка чистого прибутку у власному капіталі, що демонструє ефективність вкладання коштів в підприємство
Коеф. рентабельності діяльності	Тенденція до зростання	Наявність у підприємства можливостей до відтворення й розширення виробництва

Розроблено автором на основі [49,53,55,57]

Таким чином, розгляд економічного та стратегічного аналізу щодо прибутку як системи, яка взаємодіє у динаміці, дозволяє підприємствам ефективно управляти своєю прибутковістю. Підприємство розглядається як складна система, в якій різні елементи (витрати, доходи, активи) взаємодіють між собою. Розуміння цих взаємозв'язків дозволяє ефективно впливати на



прибутковість підприємства. Прибутковість підприємства змінюється в часі під впливом різних факторів, таких як зміни в ринкових умовах, конкуренція, технологічні зміни тощо. Розгляд прибутковості у динаміці дозволяє вчасно реагувати на зміни та адаптувати стратегії управління.

## РОЗДІЛ 2

### АНАЛІЗ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ТОВ «ЗАХІДНА ТОРГОВА КОМПАНІЯ»

#### 2.1 Загальна характеристика фінансово-господарської діяльності ТОВ «ЗАХІДНА ТОРГОВА КОМПАНІЯ»

Об'єктом даного дослідження є Товариство з обмеженою відповідальністю «НАУКОВО-ВИРОБНИЧЕ ПІДПРИЄМСТВО «ЗАХІДНА ТОРГОВА КОМПАНІЯ»». Створене засновником Бойчуком Віталієм Михайловичем, який виступає директором цього підприємства, від 24 січня 2011 року. Розмір статутного капіталу становить 941,00 грн.

Юридична адреса: Україна, 11700, Житомирська область, місто Новоград-Волинський, вулиця Соборності, будинок 30.

Діяльність даного підприємства, здійснюється відповідно до Статуту, Цивільного та Господарського кодексів України, іншого чинного законодавства.

Підприємство має статут, власну печатку, розрахунковий рахунок в установі банку, складає самостійний баланс, бланки зі своєю печаткою, може укладати договори від свого імені. Це дає йому правову самостійність та здатність здійснювати різноманітні правочини у межах закону.

Основним видом діяльності є роздрібна торгівля іншими невживаними товарами в спеціалізованих магазинах.

Інші види діяльності: оптова торгівля сільськогосподарськими машинами й устаткуванням; ремонт і технічне обслуговування машин і устаткування промислового призначення; ремонт побутових приладів, домашнього та садового обладнання; торгівля мотоциклами, деталями та приладдям до них, технічне обслуговування і ремонт мотоциклів.

В більшості, підприємство займається торгівлею сільськогосподарськими машинами та устаткуванням, продажом різних запчастин, ремонтом обладнання.

Метою діяльності ТОВ «ЗАХІДНА ТОРГОВА КОМПАНІЯ» є ведення торгівельної діяльності в сфері роздрібної, а також оптової торгівлі, спрямованої на задоволення потреб роздрібних продавців та суспільства, створення робочих місць та отримання максимального прибутку, використання його в інтересах підприємства.

Підприємство ТОВ «ЗАХІДНА ТОРГОВА КОМПАНІЯ» має таку організаційно-функціональну структуру, представлену на рис. 2.1

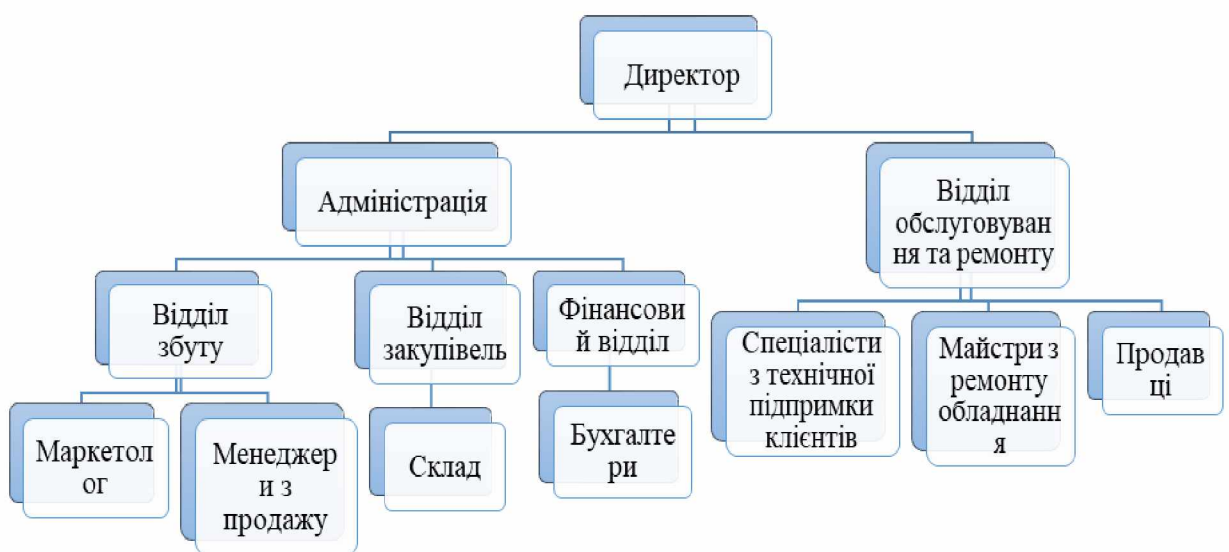


Рисунок 2.1 Організаційна структура підприємства

Директор – відповідає за загальне керівництво підприємства, розробку стратегій розвитку, прийняття стратегічних рішень.

Адміністрація – забезпечує організаційну та адміністративну підтримку роботи всіх відділів. Організовує працю на підприємстві так, щоб створити належну дисципліну працівників та збільшити продуктивність праці.

Відділ збуту:

- менеджери з продажу: відповідають за активний пошук клієнтів, проведення переговорів та укладання угод;

- маркетологи: розробляють та впроваджують маркетингові стратегії, аналізують ринок та конкурентів.

Відділ закупівель – відповідає за здійснення закупівельної діяльності, займається пошуком постачальників, укладанням договорів та здійснює управління складом.

Фінансовий відділ:

- бухгалтер – здійснює ведення бухгалтерського обліку і складання фінансової звітності відповідно до національних норм П(С)БО, складає положення про оплату праці та преміювання, заповнює документацію, робить оцінку та аналіз роботи підприємства.

Відділ обслуговування та ремонту:

- спеціалісти з технічної підтримки клієнтів – надають консультації клієнтам щодо експлуатації та обслуговування техніки, приймають заявки щодо ремонту обладнання;
- майстри з ремонту обладнання – виконують професійний ремонт та технічне обслуговування обладнання.

Така організаційна структура задовольняє виконання завдань та цілей, які постають перед підприємством.

Приміром, для виконання завдань з реалізації товару за встановлений строк, на складі слідкують за наявністю товару, відділ збуту слідкує, який саме товар потрібен та за доставкою товару до покупця, а фінансовий відділ проводить аналіз успішності виконання завдання.

Робота, яка виконується на ТОВ «ЗАХІДНА ТОРГОВА КОМПАНІЯ», розподіляється між підрозділами. Перед кожним працівником стоять свої завдання, правильне виконання яких з кожним разом приведе до конкурентоспроможного функціонування всього підприємства.

В таблиці 2.1 представлено аналіз динаміки зміни основних показників діяльності ТОВ «ЗАХІДНА ТОРГОВА КОМПАНІЯ» (таблиця 2.1).

Таблиця 2.1

Аналіз динаміки зміни основних показників діяльності ТОВ «ЗАХІДНА  
ТОРГОВА КОМПАНІЯ» за другий квартал 2022 року.

Показник	Значення		Відхилення звітнього року від попереднього	
	На початок звіт. періоду	На кінець звіт. періоду	Абсолютне	Темп приросту,%
1	2	3	гр.3 - гр.2	гр.3 / гр.2 * 100 - 100
		Активи		
Основні засоби	1210993	1418458	207465	17,1%
Первісна вартість	1578890	1800914	222024	14,1%
Знос	367897	382456	14559	39,6%
Оборотні активи	5678890	4350890	-1328000	-23,4%
Запаси	5678890	4350890	-1328000	-23,4%
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	21240	74940	53700	253%
Інша поточна дебіторська заборгованість	13157	4256	-8901	-67,6%
Гроші та їх еквіваленти	346890	456701	109811	31,6%
Разом активи	7271171	6305245	-965926	-13,3%
		Пасиви		
Зареєстрований (пайовий) капітал	5678900	5678900	0	0
Додатковий капітал	29500	18900	-10600	-35,4%
Резервний капітал	101780	101780	0	0%
Нерозподілений прибуток (Непокритий збиток)	80976	86780	5804	7,2%
Довгострокові кредити банків	980000	210760	-769240	-78,5%
Короткострокові кредити банків	24520	10500	-14020	-57,2%
Поточна кредиторська заборгованість за:				
Товари, роботи, послуги	278900	89761	-189139	-67,8%
Розрахунками зі страхування	36500	34800	-1700	-4,6%
Розрахунками з оплати праці	57971	70939	12968	22,4%
Інші поточні зобов'язання	2124	2124	0	0
Разом пасив	7271171	6305245	-965926	-13,3%

Розроблено автором на основі даних підприємства

Отже, дивлячись на дані таблиці 2.1, можна зробити висновок, що протягом досліджуваного періоду на підприємстві ТОВ «ЗАХІДНА ТОРГОВА КОМПАНІЯ» спостерігається зменшення суми балансу на 13,3%, що є

негативною тенденцією, адже це свідчить про скорочення обсягів господарської діяльності. Така ситуація виникла через скорочення попиту на товари підприємства, нестачу матеріалів через порушення логістичних зв'язків, внаслідок військової агресії РФ та скорочення обсягів товарообороту через перебої в постачанні електроенергії, внаслідок руйнування енергетичної інфраструктури через ракетні обстріли.

Загальна величина необоротних активів підприємства в досліджуваному періоді мала тенденцію до зростання. В цей період підприємством ТОВ «ЗАХІДНА ТОРГОВА КОМПАНІЯ» було придбано машини та обладнання для ремонту техніки, отже відбулося збільшення активної частки основних засобів.

В той самий час спостерігається зростання зносу основних засобів на 39,6%. Динаміка зміни зносу свідчить про фізичне та моральне старіння основних засобів у вигляді будинків і споруд, транспортних засобів, інструментарію тощо. Тобто підприємство вкладає недостатньо коштів у їх оновлення або реконструкцію. Це вказує на те, що основні засоби вимагають заміни або ремонту через знос, поломки або застарілість а їх використання ставить під загрозу життя та здоров'я персоналу, який використовує ці основні засоби[53].

Дуже суттєвим, майже в 2,5 рази було зростання дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги. Така ситуація склалася через неплатоспроможність та банкрутство покупців, адже значна їх частина опинилася в скрутному становищі через війну або, взагалі, припинила своє існування.

Інша поточна дебіторська заборгованість протягом досліджуваного періоду скоротилася на 67,6%. Це свідчить про зменшення заборгованості підзвітних осіб; заборгованості за претензіями та з відшкодування нанесених збитків, що є позитивним фактором.

Гроші та їх еквіваленти зросли на 31,6%, що свідчить про зростання ліквідності балансу підприємства.

В процесі аналізу пасиву балансу ТОВ «ЗАХІДНА ТОРГОВА КОМПАНІЯ» можна спостерігати, що зареєстрований (пайовий) та резервний капітал підприємства протягом досліджуваного періоду залишився без змін. Відбулося зменшення додаткового капіталу підприємства на 35,4%.

Нерозподілений прибуток зріс на 7,2%, що є позитивним фактором. Суттєво скоротилися довгострокові та короткострокові кредити банків на 78,5% та 57,2% відповідно. Скорочення рівня боргу свідчить про збільшення незалежності ТОВ «ЗАХІДНА ТОРГОВА КОМПАНІЯ» від зовнішніх інвесторів та кредиторів, тобто збільшення фінансової стабільності підприємства.

Поточна кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги зменшилася на 67,8%, що свідчить про погашення підприємством своїх зобов'язань перед кредиторами.

Заборгованість за розрахунками з оплати праці зросла на 22,4%, що свідчить про погіршення платіжної дисципліни на підприємстві.

Якщо аналізувати фінансові результати діяльності підприємства, то можна помітити тенденцію до їх покращення, що показує картину підвищення виробничих можливостей і зростання виробничого потенціалу підприємства.

Проаналізувавши фінансові результати ТОВ «ЗАХІДНА ТОРГОВА КОМПАНІЯ» протягом першого та другого кварталу 2022 року (табл. 2.2) можна зробити наступні висновки.

Таблиця 2.2

Фінансові результати ТОВ «ЗАХІДНА ТОРГОВА КОМПАНІЯ» за перший та другий квартали 2022 року

Показники, тис. грн.	1 кв. 2022 р.	2 кв. 2022 р.	Відхилення
1	2	3	4 (гр.3- гр.2)
Чистий дохід від реалізації продукції (робіт, товарів, послуг)	865840,00	1234340,00	368500,00
Собівартість продукції (робіт, товарів, послуг)	(432161,70)	(678982,00)	246820,30
1	2	3	4
Фінансовий результат до оподаткування	336170,20	496469,00	160298,80

Чистий фінансовий результат	275659,56	407104,51	131444,95
-----------------------------	-----------	-----------	-----------

Розроблено автором на основі даних підприємства

Протягом двох місяців першого кварталу 2022 року підприємство провадило свою діяльність у звичайному режимі, але після початку повномасштабного вторгнення ТОВ «ЗАХІДНА ТОРГОВА КОМПАНІЯ» майже перестала приносити будь-який дохід, внаслідок цього погіршилися всі показники діяльності підприємства. У другому кварталі 2022 року можна побачити тенденцію до відновлення діяльності та нарощування доходів підприємства.

Чистий дохід від реалізації продукції склав 1234,3 тис. грн. протягом другого кварталу 2022 року. Спостерігається підвищення собівартості товарів підприємства, внаслідок збільшення поставок товару, крім цього причиною цього явища є зростання транспортних витрат на доставку товарів до підприємства, витрат на упаковку та інше. Чистий фінансовий результат характеризується позитивною динамікою і склав 407,1 тис. грн., що більше на 131,4 тис. грн ніж показник минулого кварталу.

Таким чином, основною сферою діяльності ТОВ «ЗАХІДНА ТОРГОВА КОМПАНІЯ» є роздрібна торгівля іншими невживаними товарами в спеціалізованих магазинах, а також оптова торгівля сільськогосподарськими машинами тощо. Підприємство має організаційно-функціональну структуру, яка дозволяє ефективно виконувати поставлені завдання.

Протягом досліджуваного періоду спостерігається негативна тенденція зменшення суми балансу на 13,3%, що означає скорочення обсягів господарської діяльності. Відбувається зростання зносу основних засобів на 39,6%, що свідчить про їх фізичне та моральне старіння і потребу у ремонті або заміні. Спостерігається значне зростання дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи, послуги через неплатоспроможність або банкрутство покупців.

Відбулося значне скорочення довгострокових та короткострокових кредитів на 78,5% та 57,2% відповідно, що свідчить про збільшення фінансової стійкості підприємства. Поточна кредиторська заборгованість за товари,



роботи, послуги зменшилася на 67,8%, що свідчить про погашення заборгованості підприємства перед кредиторами [57].

Отже, хоча деякі показники вказують на негативні тенденції, такі як зменшення суми балансу та збільшення зносу основних засобів, але загальна картина свідчить про певне відновлення діяльності підприємства та позитивний фінансовий результат у другому кварталі 2022 року.

## **2.2 Аналіз формування і напрямів використання прибутку ТОВ «ЗАХІДНА ТОРГОВА КОМПАНІЯ»**

Основним джерелом формування прибутку на ТОВ «ЗАХІДНА ТОРГОВА КОМПАНІЯ» є продаж товарів та послуг у сфері сільського та лісового господарства.

Основними документами, з яких можна отримати інформацію для аналізу та дослідження формування прибутку є такі:

- форма № 1 «Баланс» (Додаток В);
- форма № 2 «Звіт про фінансові результати» (Додаток Г) [58].

Прибуток ТОВ «ЗАХІДНА ТОРГОВА КОМПАНІЯ» є одним з ключових показників фінансової діяльності підприємства. У ринкових умовах господарювання прибуток виступає не лише як економічна величина, але й як стратегічна мета, оскільки він визначає фінансову стійкість та конкурентоспроможність підприємства.

Досягнення певної величини прибутку на підприємстві має низку важливих переваг:

- прибуток можна використовувати для інвестування у розвиток виробництва, придбання нової техніки чи технологій, що дозволяє покращувати якість продукції та розширювати асортимент;
- прибуток допомагає забезпечити фінансову стійкість підприємства, зокрема, покрити поточні та майбутні витрати, розрахунки з кредиторами та відсотки за кредитами;

- підприємство може використовувати прибуток для реалізації соціальних програм, таких як підвищення зарплати працівникам, забезпечення їх соціальними пакетами, організація корпоративних заходів тощо;
- прибуток може використовуватися для створення фондів матеріального заохочення для працівників, що сприяє підвищенню їх мотивації та підтримує їхню продуктивність.

Підприємство здатне конкурувати на ринку, якщо його прибуток дозволяє не лише покривати всі витрати, але й залишати достатньо ресурсів для інвестицій у розвиток, маркетингові заходи та інші стратегічні завдання [6].

Формування прибутку на ТОВ «ЗАХІДНА ТОРГОВА КОМПАНІЯ» можна зобразити у вигляді схеми (рис. 2.2).

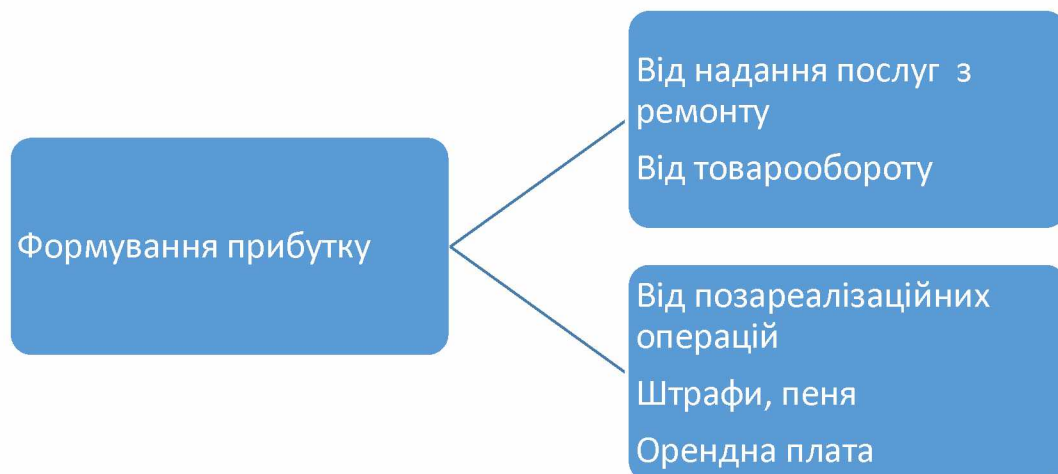


Рисунок 2.2 Формування прибутку на ТОВ «ЗАХІДНА ТОРГОВА КОМПАНІЯ»

Аналіз структури отриманого прибутку включає в себе розгляд різних складових, які впливають на його формування та розподіл. Для проведення аналізу необхідно визначити, з яких саме джерел був отриманий прибуток (від продажу продукції або послуг, інвестиційних доходів, операційних оплат чи інших джерел). Необхідно дослідити, які внутрішні фактори впливають на

структуру прибутку (витрати на виробництво, адміністративні витрати, витрати на збут тощо).

Структура доходів ТОВ «ЗАХІДНА ТОРГОВА КОМПАНІЯ» представлена на рис. 2.3.

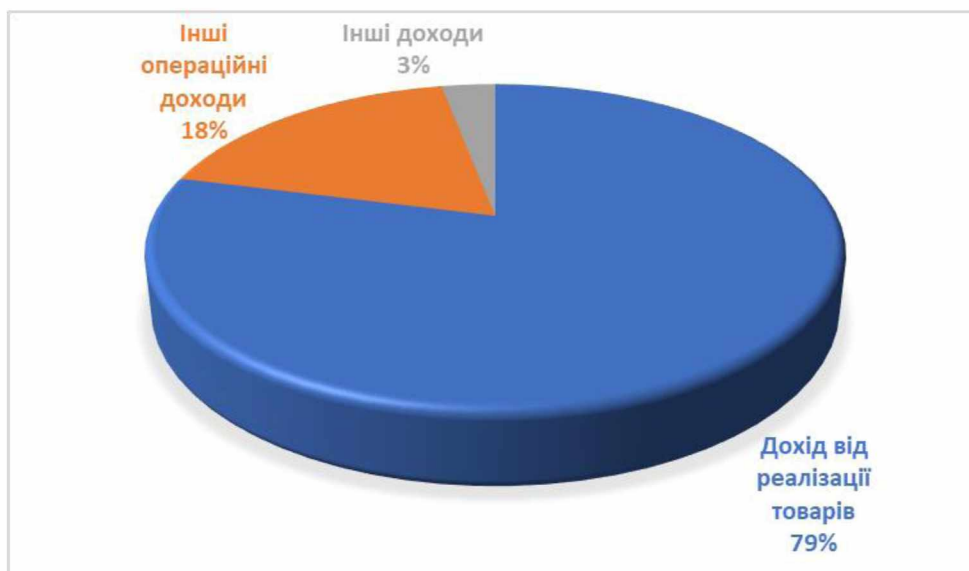


Рис. 2.3 Структура доходів ТОВ «ЗАХІДНА ТОРГОВА КОМПАНІЯ»

Найсуттєвішим показником є дохід від реалізації товарів, який складає 79% від загального обсягу доходів. Це вказує на позитивний розвиток основної діяльності підприємства[4]. Результат від інших операцій, пов'язаних з операційною діяльністю складає 21%, в тому рахунку інші операційні доходи складають 18%, це доходи від надання послуг з ремонту, зараз вони складають не велику частку, але підприємство намагається розширювати цей вид діяльності. Частка інших доходів складає 3%.

Також доцільно розглянути зовнішні фактори, які можуть впливати на структуру прибутку (економічна кон'юнктура, конкуренція на ринку, зміни в законодавстві тощо). Це може бути економічна кон'юнктура, конкуренція на ринку, зміни в законодавстві тощо. Аналіз динаміки отриманих фінансових результатів ТОВ «ЗАХІДНА ТОРГОВА КОМПАНІЯ» представлено в таблиці 2.3:

## Динаміка отриманого фінансового результату

Показники	1 кв. 2022 р.	2 кв. 2022 р.	Відхилення 2 кв. від 1 кв.
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	865840,00	1234340,00	368500,00
Інші операційні доходи	85781,00	94400,00	8619,00
Інші доходи	5125,00	22125,00	17000,00
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	432161,70	678982,00	246820,30
Адміністративні витрати	113817,50	101717,08	(12100,42)
Витрати на збут	12980,20	14980,20	2000,00
Інші операційні витрати	3546,00	5546,00	2000,00
Інші витрати	34580,00	17700,00	(16880)
Витрати з податку на прибуток	60510,64	89364,41	28853,77
Фінансовий результат від операційної діяльності	389115,60	527514,72	138399,12
Чистий фінансовий результат	275659,56	407104,51	131444,95

Розроблено автором на основі даних підприємства

У другому кварталі 2022 року у порівнянні з першим кварталом спостерігається значний приріст прибутку на 131,4 тис. грн. Це викликано тим, що протягом 1 кварталу 2022 року діяльність підприємства різко погіршилась через початок повномасштабного вторгнення.

Фінансовий результат від операційної діяльності склав 527,5 тис. грн., що на 138,4 тис грн. більше результату за попередній період.

Отже, можна зробити висновок, що стан операційної діяльності на підприємстві покращився, це також пов'язано з відновленням діяльності підприємства. Щоб збільшити прибуток компанії, необхідно переглянути напрями фінансової діяльності компанії.

Рентабельність – це показник, що характеризує економічну ефективність. Залежно від методу оцінки ефективності фінансово-господарської діяльності підприємства використовуються різні коефіцієнти рентабельності.

Розрахуємо рентабельність продажів за другий квартал 2022 року (Рп), відношенням чистого прибутку (ЧП) до виручки від реалізації товарів (ВР) [47].

$$R_p = \frac{ЧП}{ВР} * 100\% \quad (2.1)$$

$$R_p = 407104,51 / 1234340,00 * 100\% = 33\%$$

Цей показник показує, яку суму прибутку отримано за кожен гривню проданих товарів.

В залежності від того, з чим порівнюється обраний показник прибутку, розрізняють дві групи коефіцієнтів рентабельності: рентабельність продаж та рентабельність капіталу.

Розрахуємо показники першої групи:

Коефіцієнт рентабельності операційного прибутку розраховується відношенням прибутку від операційної діяльності (ПОД) до виручки від реалізації продукції (ВР)[53].

$$P_o = \frac{ПОД}{ВР} \quad (2.2)$$

$$P_o = 527515,00 / 1234340,00 = 0,43$$

Цей коефіцієнт показує частку операційного прибутку в обсязі продажів.

Цей показник відображає ефективність управління операційною діяльністю підприємства.

Коефіцієнт рентабельності чистого прибутку розраховується відношенням чистого прибутку (ЧП) до виручки від реалізації продукції (ВР)[54].

$$R_{ч} = \frac{ЧП}{ВР} \quad (2.3)$$

$$Pч = 407104,51 / 1234340,00 = 0,33$$

Цей коефіцієнт характеризує повний вплив структури капіталу і фінансування підприємства на його рентабельність. Цей показник дозволяє оцінити загальну прибутковість підприємства.

Розрахуємо показник рентабельності капіталу:

Рентабельність (дохідність) сукупного капіталу обчислюють як відношення загальної суми прибутку до виплати процентів і податків (ПдО) до вартості капіталу (К). [56].

$$Pк = ПдО/К \tag{2.4}$$

$$Pк = 496468,92/6305244,90 = 0,08$$

Цей коефіцієнт показує, наскільки ефективно компанія використовує свої активи для отримання прибутку, тобто який прибуток приносить кожна гривня, вкладена в активи.

Можна зробити висновок, що підприємство ТОВ «ЗАХІДНА ТОРГОВА КОМПАНІЯ» протягом 2 кварталу 2022 року демонструвало достатньо високу рентабельність.

Порядок розподілу прибутку підприємства ТОВ «ЗАХІДНА ТОРГОВА КОМПАНІЯ» представлено в таблиці 2.5.

Таблиця 2.5

Показники розподілу прибутку ТОВ «ЗАХІДНА ТОРГОВА КОМПАНІЯ»

Показники	1 кв. 2022 р.	2 кв. 2022 р.
1	2	3
Прибуток до оподаткування	336170,20	496468,92
Податок на прибуток	60510,64	89364,41
Чистий прибуток	275659,56	407104,51
Розподілений прибуток, в т. ч.		
в резервний фонд	13782,98	40710,45
на інші цілі	22052,76	32568,36
Нерозподілений прибуток	239823,82	333825,70

Розроблено автором на основі даних підприємства

На основі даних таблиці 2.5, можна зробити висновок, що отриманий за підсумками діяльності двох періодів 2022 року прибуток ТОВ «ЗАХІДНА ТОРГОВА КОМПАНІЯ» спрямований на накопичення нерозподіленого прибутку, а також в резервний фонд та на інші цілі підприємства.

Можна зробити висновок, що основним джерелом прибутку ТОВ «ЗАХІДНА ТОРГОВА КОМПАНІЯ» є прибуток від основної операційної діяльності. Також було отримано інші операційні доходи, але вони, на даній момент займають не велику частку.

Розрахунки рентабельності різних аспектів діяльності підприємства ТОВ «ЗАХІДНА ТОРГОВА КОМПАНІЯ» дають змогу зробити наступні висновки:

1. У другому кварталі 2022 року підприємство має досить високу рентабельність продукції ( $R_p = 33\%$ ). Це свідчить про ефективність комерційної діяльності підприємства та ефективність політики ціноутворення.
2. З розрахунку операційної рентабельності ( $R_o = 0,43$ ) видно, що підприємство досягає високої рентабельності, в результаті ефективного управління операційною діяльністю підприємства.
3. Чиста рентабельність реалізованої продукції ( $R_{ч} = 0,33$ ) також показує наявність значного чистого прибутку і характеризує повний вплив структури капіталу і фінансування підприємства на його рентабельність.
4. Рентабельність сукупного капіталу ( $R_k = 0,08$ ) на задовільному рівні, що свідчить про ефективне використання капіталу підприємством.
5. Підприємство спрямовує отриманий прибуток на накопичення нерозподіленого прибутку, до резервного фонду, а також на інші цілі підприємства. Відсутність виплати дивідендів та невеликі відрахування до резервного фонду може свідчити про стратегічні плани щодо розвитку підприємства або необхідність фінансових резервів на майбутнє.

Отже, на підставі аналізу структури отриманого прибутку можна зробити висновок, що на підприємстві відбулися позитивні зміни, що вплинули на його фінансовий результат. Проте, необхідно продовжувати аналізувати та оптимізувати діяльність підприємства з метою забезпечення стабільного та зростаючого прибутку у майбутньому.

### **2.3 Оцінка ефективності управління прибутком ТОВ «ЗАХІДНА ТОРГОВА КОМПАНІЯ»**

Управління прибутком є однією з ключових функцій управління підприємством і вкрай важливим аспектом його економічної діяльності. Це пояснюється тим, що прибуток є ключовим показником фінансової діяльності підприємства і виступає основним джерелом фінансування для розвитку та розширення. Отримання прибутку свідчить про успішність бізнесу і показує, що підприємство ефективно використовує свої ресурси для генерації доходу. Прибуток виступає важливим стимулом для розвитку підприємства, оскільки він дозволяє залучати додаткові інвестиції у виробництво, дослідження та розвиток нових продуктів і послуг, покращення інфраструктури та розширення ринків збуту.

Успішність підприємства у генерації прибутку також впливає на економіку держави в цілому, оскільки високий рівень прибутку сприяє зростанню ВВП, забезпечує більше робочих місць, сприяє інвестиціям та інноваціям, а також сприяє підвищенню рівня життя населення[30].

Керівництвом ТОВ «ЗАХІДНА ТОРГОВА КОМПАНІЯ» використовуються 4 основних принципи, які знаходяться в основі процесу управління прибутком підприємства. До них відносять:

Взаємозалежність системи управління прибутком з системою управління підприємством. Цей принцип вказує на те, що система управління прибутком повинна бути інтегрованою з усіма іншими аспектами управління



підприємством. Це означає, що управління прибутком має бути частиною загальної стратегії та цілей підприємства.

Комплексний підхід у прийнятті управлінських рішень, що стосуються управління прибутком. Цей принцип передбачає урахування всіх аспектів діяльності підприємства при прийнятті рішень щодо управління прибутком. Він підкреслює необхідність системного підходу до аналізу та управління фінансовими показниками.

Прийняття до уваги динамічних змін у макросередовищі. Цей принцип вказує на те, що управління прибутком повинно бути адаптивним до змін у макросередовищі, таких як зміни на ринку, в законодавстві або в економічних умовах загалом. Підприємство повинно бути готовим реагувати на ці зміни для забезпечення стійкого прибутку.

Гнучкість управлінських рішень, які формуються для реалізації поставленої мети. Цей принцип означає, що управління прибутком повинно бути гнучким і адаптивним до змін у внутрішніх та зовнішніх умовах підприємства. Рішення щодо управління прибутком повинні бути призначені для досягнення конкретних цілей і відповідати поточній ситуації[22].

На ТОВ «ЗАХІДНА ТОРГОВА КОМПАНІЯ» прийнято рішення про те, що стратегія управління прибутком має застосовуватися як частина загальної системи управління підприємством, а саме, враховуючи стратегічні пріоритети його розвитку.

Ефективність управління прибутком ТОВ «ЗАХІДНА ТОРГОВА КОМПАНІЯ» є ключовим елементом забезпечення його ефективності та фінансової стійкості. Ця система включає в себе різноманітні аспекти, які спрямовані на досягнення стратегічних та оперативних цілей підприємства. Реалізація системи управління прибутком дозволяє підприємству ефективно управляти своїми фінансовими ресурсами, досягати цілей та забезпечувати стійкий прибуток у довгостроковій перспективі.

Система управління прибутком на підприємстві ТОВ «ЗАХІДНА ТОРГОВА КОМПАНІЯ» включає 6 загальноприйнятих складових елементів системи управління. Вона представлена на рис. 2.4.



Рисунок 2.4 Система управління прибутком ТОВ «ЗАХІДНА ТОРГОВА КОМПАНІЯ»

Система управління прибутком ТОВ «ЗАХІДНА ТОРГОВА КОМПАНІЯ» є узагальненою. Вона подібна до загальноприйнятого шаблону систем управління прибутком і підходить підприємству, оскільки має ознаки універсальності.

До основних функцій системи управління прибутком підприємства ТОВ «ЗАХІДНА ТОРГОВА КОМПАНІЯ» відноситься наступні (табл. 2.6):



Основні функції системи управління прибутком підприємства ТОВ  
«ЗАХІДНА ТОРГОВА КОМПАНІЯ»

Функції	Характеристика
1	2
Розробка цілеспрямованої комплексної політики управління прибутком	передбачає розробку стратегічних та тактичних планів управління прибутком підприємства. Вона включає в себе визначення цілей та завдань управління прибутком, аналіз фінансових та економічних показників, розробку методів та прийомів управління прибутком, а також встановлення відповідних механізмів контролю.
Формування ефективних інформаційних систем	передбачає створення і підтримку інформаційних систем, які забезпечують необхідну інформацію для прийняття управлінських рішень щодо формування, розподілу та використання прибутку. Ці інформаційні системи повинні забезпечувати доступ до фінансової звітності, аналіз фінансових та економічних показників, прогнозування результатів діяльності та іншу необхідну інформацію
Проведення аналізу формування, розподілу і використання прибутку	передбачає систематичний аналіз процесу формування, розподілу та використання прибутку підприємства. Це включає в себе аналіз джерел прибутку, визначення ефективності різних напрямків розподілу та використання прибутку, а також виявлення можливостей для оптимізації цих процесів.
Здійснення планування процесу формування, розподілу і використання прибутку	Сюди входить розробка планів і прогнозів щодо формування, розподілу та використання прибутку підприємства на майбутні періоди. Ці плани враховують стратегічні цілі підприємства, потреби в розвитку та інші фактори, що впливають на прибутковість
Розробка ефективної стимулюючої системи щодо формування прибутку та його ефективного використання	передбачає створення системи стимулів для сприяння формуванню та ефективному використанню прибутку. Це може включати в себе встановлення премій та бонусів для працівників, які досягають високих фінансових результатів, а також використання інших методів мотивації.
Здійснення ефективного контролю за реалізацією прийнятих рішень у галузі формування і використання прибутку	передбачає встановлення механізмів контролю за виконанням планів та прийнятих рішень щодо формування та використання прибутку. Це включає в себе моніторинг фінансових показників, аналіз відхилень від планів та вжиття заходів для їх корекції.

Розроблено автором на основі [21,25,44]

Функції, представлені в таблиці 2.6 допомагають підприємству ТОВ «ЗАХІДНА ТОРГОВА КОМПАНІЯ» ефективно управляти своїм прибутком, забезпечуючи його оптимальне формування, розподіл та використання.

Для контролю за фактичним прибутком, на підприємстві ТОВ «ЗАХІДНА ТОРГОВА КОМПАНІЯ» в першу чергу перевіряється достовірність фактичної виручки від реалізації товарів, зазначеної у фінансовій звітності, використовуючи такі інформативні джерела, як Форма 2 «Звіт про фінансові результати», первинні документи, касові документи на оприбуткування готівкових коштів за оплачені товари та послуги, виписки з банківських рахунків, платіжні інструкції на оплату відвантажених товарів. Контроль розподілу прибутку відбувається в 2 етапи[9].

На першому етапі здійснюється контроль розподілу загального прибутку, учасниками якого є підприємство та держава. Розподіл прибутку між державою та підприємством визначається різними факторами, такими як рівень оподаткування, податкові пільги, величина прибутку та інші. Ця пропорція може змінюватися відповідно до змін у податковому законодавстві, економічних умовах та політичних рішень. Забезпечення належного розподілу прибутку між державою та підприємством є важливим для забезпечення фінансової стабільності як самого підприємства, так і держави в цілому.

Другий етап контролю розподілу чистого прибутку відображає внутрішню фінансову політику підприємства ТОВ «ЗАХІДНА ТОРГОВА КОМПАНІЯ». Після сплати всіх обов'язкових платежів, таких як податки та інші зобов'язання перед державою, залишається чистий прибуток, який може бути використаний підприємством для власних потреб.

Важливою частиною цього процесу є балансування між фондом нагромадження, призначеним для розвитку та збереження капіталу підприємства, і фондом споживання, який використовується для покриття поточних витрат та виплат.

Чистий прибуток розподіляється між цими двома фондами таким чином, щоб забезпечити інвестиції у майбутній розвиток підприємства, а також забезпечити фінансування поточних потреб. Це включає формування резервів, розширення виробництва, покращення інфраструктури, оплату боргів та інші види витрат.

ТОВ «ЗАХІДНА ТОРГОВА КОМПАНІЯ» за останні роки в основному звітує про суму нерозподіленого прибутку, тобто як такого розподілу чистого прибутку не відбувається. Керівництво компанії прагне залишати якомога більшу частину свого прибутку нерозподіленим як резерв, щоб зміцнити базу самофінансування. Це негативно впливає на управління ресурсами підприємства, оскільки засновник компанії не має повного контролю над розподілом створеного блага. Нерозподілений прибуток використовується для вирішення проблемних питань, збільшення статутного капіталу, створення або поповнення резервного фонду [23].

В рамках контролю за витратами ТОВ «ЗАХІДНА ТОРГОВА КОМПАНІЯ» має зосередитися на мінімізації загального обсягу. Це важливо для забезпечення конкурентоспроможності підприємства та підвищення його рентабельності. Впровадження системи оперативного обліку та контролю витрат дозволяє своєчасно отримувати точну інформацію про витрати на всіх етапах виробничого процесу. Проведення регулярних аудитів сприятиме виявленню можливостей оптимізації процесів, усунення непродуктивних витрат та підвищення ефективності використання ресурсів. Впровадження сучасних технологій та автоматизації виробничих процесів дозволяє знизити витрати на ручну працю, зменшити кількість помилок та підвищити продуктивність. Використання інноваційних підходів до організації виробничих процесів дозволить знизити витрати та підвищити ефективність роботи.

Витрати, понесені підприємством ТОВ «ЗАХІДНА ТОРГОВА КОМПАНІЯ» для одержання доходу звітного періоду відображаються у Звіті про фінансові результати (Форма 2). До таких витрат належать: витрати операційної діяльності – собівартість реалізованої готової продукції (товарів, робіт, послуг); адміністративні витрати, витрати на збут, інші операційні витрати; витрати фінансової діяльності – фінансові витрати, втрати від участі в капіталі; витрати інвестиційної діяльності.

Економне використання ресурсів у процесі своєї діяльності дозволяє підприємству досягти високої ефективності, збільшити прибуток і підвищити рівень рентабельності. Це забезпечує стійке зростання та конкурентоспроможність підприємства на ринку[33].

Проведемо аналіз витрат господарської діяльності ТОВ «ЗАХІДНА ТОРГОВА КОМПАНІЯ» (таблиця 2.8).

Таблиця 2.8

Аналіз витрат господарської діяльності

Показник	1 кв. 2022 р.	2 кв. 2022 р.	Відхилення гр. 3- гр. 2
1	2	3	4
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	432161,70	678982,00	246820,30
Адміністративні витрати	113817,50	101717,08	-12100,42
Витрати на збут	12980,20	14980,20	2000,00
Інші операційні витрати	3546,00	5546,00	2000,00
Фінансові витрати	23490,40	35470,80	11980,40
Інші витрати	34580,00	17700,00	-16880,00
Разом	620575,80	854396,08	233820,30

Розроблено автором на основі даних підприємства

За даними таблиці 2.8 помітно зростання витрат господарської діяльності підприємства. Це пояснюється розширенням його діяльності та нарощуванням обсягів доходів внаслідок покращення ситуації в регіоні. Можна побачити зменшення адміністративних витрат на 12,1 тис. грн через скорочення управлінського персоналу.

Структура витрат за другий квартал 2022 року ТОВ «ЗАХІДНА ТОРГОВА КОМПАНІЯ» представлено на рис. 2.5.

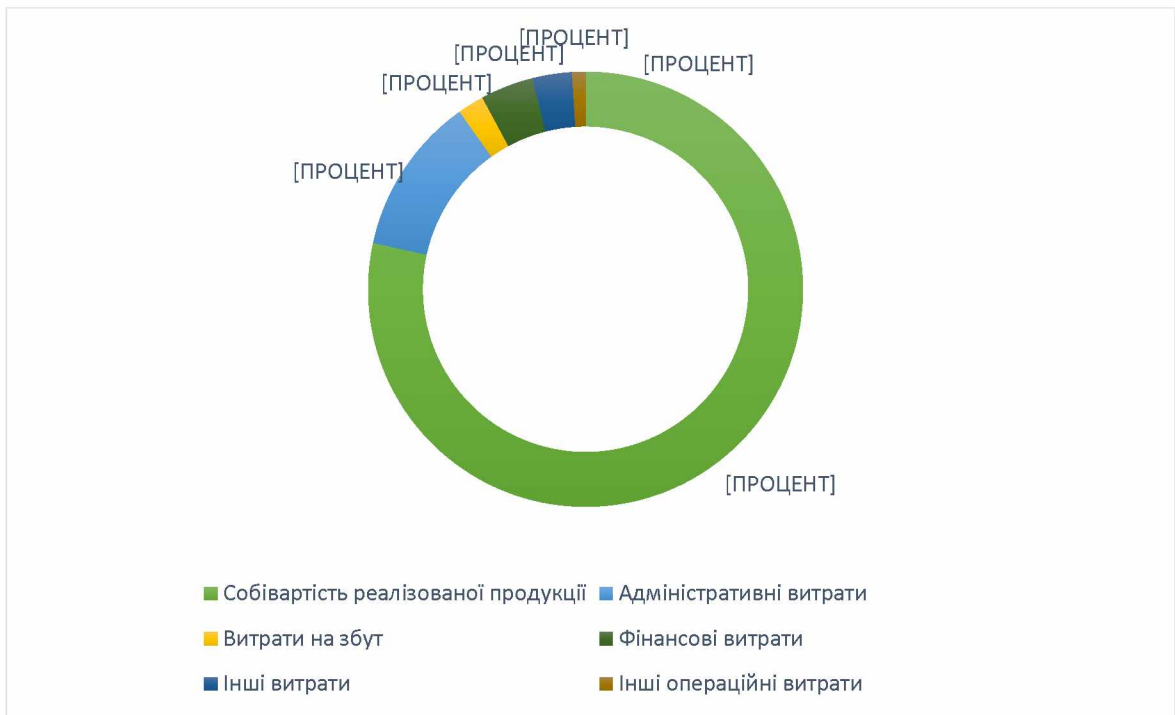


Рисунок 2.5 Структура витрат ТОВ «ЗАХІДНА ТОРГОВА КОМПАНІЯ»

Отже, головним завданням управління прибутком підприємства є виявлення чинників, які позитивно чи негативно впливають на процес формування прибутку. До таких чинників належать маркетингові дослідження, кон'юнктура ринку, номенклатура та асортимент продукції, її якість. Управління прибутком також включає аналіз їхнього впливу на формування витрат та визначення виробничої собівартості, собівартості реалізації, витрат на управління підприємством та збут продукції. Ефективне управління прибутком підприємства вимагає всебічного аналізу та оптимізації всіх зазначених чинників. Це дозволяє не лише забезпечити стабільний рівень прибутку, але й створює умови для його зростання у довгостроковій перспективі. Управління витратами, контроль якості, оптимізація асортименту та вивчення ринку є ключовими елементами, що сприяють підвищенню ефективності діяльності підприємства та його конкурентоспроможності на ринку[42].

Отже можна зробити висновок, що розподіл прибутку на підприємстві відбувається на двох етапах. Перший етап — це сплата податків, другий — розподіл чистого прибутку між підприємством і державою. Наразі



підприємство демонструє тенденцію залишати нерозподілений прибуток для підвищення фінансової стійкості та самофінансування.

Управління прибутком на підприємстві ТОВ «ЗАХІДНА ТОРГОВА КОМПАНІЯ» ґрунтується на детальному аналізі фінансових даних, контролі за розподілом прибутку та стратегічному управлінні ресурсами для досягнення фінансової стабільності та підвищення прибутковості. Мінімізація загального обсягу витрат та оптимізація виробничого процесу є ключовими стратегіями для збільшення ефективності підприємства.

Загалом, ефективне управління прибутком вимагає комплексного підходу та систематичного аналізу фінансової діяльності підприємства з метою виявлення потенційних можливостей для покращення.

## РОЗДІЛ 3

### ПРОПОЗИЦІЇ ЩОДО УДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ТОВ «ЗАХІДНА ТОРГОВА КОМПАНІЯ»

#### 3.1 Можливості удосконалення механізму управління прибутком ТОВ «ЗАХІДНА ТОРГОВА КОМПАНІЯ»

Удосконалення механізму управління прибутком підприємства має величезне значення, оскільки дозволяє забезпечити стабільність фінансового стану підприємства та забезпечити здатність підприємства до погашення зобов'язань. Оптимізація процесів формування, розподілу та використання прибутку дозволяє забезпечити ефективне використання фінансових ресурсів, що в свою чергу сприяє збільшенню ефективності підприємства[45].

Підприємства з ефективним управлінням прибутком мають перевагу на ринку, оскільки можуть пропонувати конкурентні ціни, розвивати нові продукти та послуги, інвестувати в дослідження та розвиток. Управління прибутком є важливою складовою стратегічного планування підприємства, оскільки дозволяє визначити цілі та завдання на майбутнє, розробити стратегії їх досягнення та контролювати їх реалізацію.

Для того, щоб діяльність підприємства приносила позитивний фінансовий результат, необхідно визначити фактори, які можуть вплинути на рівень прибутку. Існують зовнішні та внутрішні чинники, що мають вплив на рівень прибутку підприємства. До зовнішніх чинників відносять:

- рівень розвитку ЗЕД держави;
- розробка чинного законодавства;
- інфляцію;
- рівень розвитку інфраструктури.
- соціально-економічні умови[16].

Підприємство безпосередньо не має змоги знизити вплив цих факторів на свою діяльність. Певним чином зменшити такий вплив можна за допомогою ретельного аналізу зовнішнього середовища, що дозволить підприємству краще

розуміти потенційні загрози та можливості. Отже, при пошуку підвищення прибутку підприємства воно головним чином орієнтується на внутрішні чинники, до яких відносяться:

- обсяги реалізації;
- конкурентоспроможність та якість товарів, що продає підприємство;
- ціна товарів та послуг;
- собівартість товарів;
- досвідченість керівництва і менеджерів;
- структура витрат;
- рівень організації праці[21].

Для підвищення прибутковості підприємства ТОВ «ЗАХІДНА ТОРГОВА КОМПАНІЯ» необхідно впроваджувати такі заходи:

- активно застосовувати рекламу в ЗМІ для підвищення інформованості клієнтів про товари, що продає підприємство з метою залучення нових напрямків попиту;
- підвищувати якість товарів;
- аналізувати стан конкурентів, виявляти їх слабкі та сильні сторони, використовувати досвід;
- знижувати рівень витрат обігу за рахунок зростання обсягів продажу, реалізації внутрішніх резервів економії тощо;
- підвищувати кваліфікацію робітників, що супроводжується зростанням продуктивності їхньої праці[29].

ТОВ «ЗАХІДНА ТОРГОВА КОМПАНІЯ» повинне активно застосовувати різноманітні мотиваційні засоби:

1. Для працівників, які працюють за погодинною формою оплати праці, доцільно збільшувати оплату за роботу в понаднормовий час.
2. Забезпечення трансферу працівників на роботу і з роботи за узгодженими маршрутами зменшить їхні витрати на транспорт та сприятиме підвищенню задоволеності роботою.

3. Надання матеріальної допомоги працівникам з нагоди ювілейних та інших визначних дат може підвищити їхню лояльність до компанії та мотивацію.
4. Підприємство повинне забезпечити профілактичне оздоровлення та медичне оздоровлення працівників за рахунок підприємства, з урахуванням характеру роботи.
5. Організація санаторно-курортного лікування для працюючих дозволить підтримувати їхнє здоров'я та працездатність, що позитивно вплине на продуктивність праці.

Застосування цих мотиваційних засобів сприятиме підвищенню продуктивності праці та зниженню частки заробітної плати в структурі витрат. Це дозволить підприємству ТОВ «ЗАХІДНА ТОРГОВА КОМПАНІЯ» оптимізувати витрати та збільшити прибутковість. Успіх у цій справі залежить від грамотного впровадження мотиваційних програм, що враховують потреби працівників та специфіку діяльності підприємства.

У сучасних умовах значним резервом є розвиток інших видів діяльності підприємства (посередницької, кредитної, інвестиційної тощо), які забезпечують отримання позареалізаційних доходів від їх здійснення[12].

Основні резерви отримання доходів від позареалізаційних операцій для ТОВ «ЗАХІДНА ТОРГОВА КОМПАНІЯ» включають наступні напрями:

1. Вкладання вільних фінансових ресурсів у інші підприємства – інвестування у підприємства, які займаються розробленням нових видів продукції, може принести значні доходи. Це включає фінансування стартапів та компаній, що розробляють інноваційні продукти або технології.
2. Важливо провести ретельний аналіз потенційних ризиків та вигід, зважаючи на можливості отримання високих доходів у довгостроковій перспективі.

3. Перед купівлею цінних паперів слід оцінити рейтинг їх емітенту та інвестиційну привабливість. Це включає аналіз фінансового стану компанії, її репутації та перспектив розвитку.
4. Створення диверсифікованого портфеля цінних паперів, який забезпечує максимізацію прибутку при мінімальному рівні ризику досягається через розподіл інвестицій між різними типами активів та секторами економіки.
5. Постійне відстеження ринкових умов та оцінка ефективності інвестиційного портфеля. При необхідності вносити корективи для мінімізації ризиків та максимізації прибутків.
6. Забезпечення безперервного кругообігу коштів через ефективне управління витратами, розподілом та використанням ресурсів.
7. Розробка та впровадження стратегій фінансового планування, що дозволяють оптимізувати доходи та витрати, забезпечуючи стійке фінансове становище підприємства.
8. Вивчення ринку для виявлення нових можливостей для отримання доходів, включаючи потенційні партнерства, нові ринки збуту та інноваційні продукти.

Застосування цих резервів дозволить ТОВ «Західна Торгова Компанія» ефективно використовувати фінансові ресурси, знижувати ризики та підвищувати доходи від позареалізаційних операцій, що сприятиме стабільному розвитку підприємства та зміцненню його фінансової стійкості.

### **3.2 Розроблення стратегії управління прибутком ТОВ «ЗАХІДНА ТОРГОВА КОМПАНІЯ»**

Стратегічне управління прибутком підприємства ТОВ «ЗАХІДНА ТОРГОВА КОМПАНІЯ» забезпечує системний підхід до досягнення фінансової стабільності та сталого розвитку підприємства, зростання

прибутковості і ринкової вартості підприємства що є ключовими факторами його успішної діяльності на ринку.

Формування та зростання прибутку в загальній системі прибутковості пов'язане з усіма стадіями виробництва та розвитку підприємства, а саме: зародження, розвитку, зрілості, стабілізації, спаду та виживання (табл. 3.1).

Таблиця 3.1

Стратегічне управління прибутком підприємства на різних стадіях виробництва

Етап	Характеристика
1	2
Зародження	На цій стадії підприємство зазвичай зосереджується на залученні початкового капіталу та встановленні виробничих та організаційних процесів. Підвищення прибутку на цій стадії може залежати від ефективного використання інвестицій та ресурсів
Розвиток	У цей період підприємство розширює свою діяльність, збільшує обсяги виробництва та розширює ринки збуту. Підвищення прибутку може здійснюватися шляхом оптимізації виробничих процесів, вдосконалення маркетингових стратегій та розширення асортименту продукції
Зрілість	На цій стадії підприємство досягає стабільності на ринку. Підвищення прибутку може відбуватися за рахунок оптимізації виробничих процесів, вдосконалення систем управління та збільшення ефективності ринкових стратегій.
Стабілізація	На цій стадії підприємство зазвичай зосереджується на збереженні своїх позицій на ринку та підтриманні стабільного рівня прибутку. Підвищення прибутку може бути досягнуте шляхом оптимізації управління витратами та підвищення ефективності операцій
Спад та виживання	На цій стадії підприємство може зіткнутися з труднощами або кризою, що може призвести до зниження прибутку. У цей період важливо вживати заходів для виживання, таких як реорганізація процесів, пошук нових ринків або зменшення витрат.

Розроблено автором на основі [2,16,27]

Отже, формування та підвищення прибутку підприємства є невід'ємною частиною його розвитку на всіх стадіях, і успішне управління прибутком може сприяти його стабільності та успіху. Це підтверджує практика діяльності ТОВ «ЗАХІДНА ТОРГОВА КОМПАНІЯ», відзначаючи, що успішність фінансової діяльності на 70% залежить від стратегічної спрямованості, на 20% – від ефективності оперативного управління і на 10% – від якості виконання

поточних завдань. Тому стратегічне планування є одним із основних факторів успішності підприємства.

Підприємство ТОВ «ЗАХІДНА ТОРГОВА КОМПАНІЯ» потребує стратегії розвитку. Крім того, визначимо зв'язки, що існують між показниками та цілями. Це дозволить відмовитися від тих, які не мають впливу на досягнення стратегічних цілей (табл. 3.2).

Таблиця 3.2

Стратегія розвитку ТОВ «ЗАХІДНА ТОРГОВА КОМПАНІЯ»

Складові	Цілі	Показники	План дій
1	2	3	4
Фінансова	Зростання обсягів продажу товарів	Валова виручка	Контроль за дебіторською і кредиторською заборгованістю; просування продукції
Клієнтська	Підвищення якості товарів, за допомогою перевірених постачальників	Кількість претензій покупців; індекс задоволеності клієнтів	Анкетування клієнтів; управління якістю; підбір надійних постачальників
Внутрішня	Поліпшення системи логістики	Кількість претензій від клієнтів по порушення умов договору	Формування маршрутних листів; організація роботи складу; оптимізація постачальників

Розроблено автором на основі [26,31,36,42]

Для реалізації стратегії розвитку підприємства ТОВ «ЗАХІДНА ТОРГОВА КОМПАНІЯ» керівнику підприємства необхідно здійснювати контроль за виконанням показників та цілей. Успіх підприємства забезпечується високим ступенем збалансованості системи показників і операційної ефективності концентрації всіх наявних ресурсів та зусиль на вирішенні цієї задачі. Для ТОВ «ЗАХІДНА ТОРГОВА КОМПАНІЯ» є характерним значний рівень цінової конкуренції, отже важливим завданням є розвиток пропозиції та диференціація найвищої якості.

Стратегічний менеджмент ТОВ «ЗАХІДНА ТОРГОВА КОМПАНІЯ» повинен бути спрямований на низку ключових аспектів:

1. Оптимальний склад і структура поточних активів – це означає, що важливо забезпечити, щоб активи підприємства були оптимально розподілені для забезпечення ефективності виробництва і забезпечення поточних потреб.
2. Вибір стратегії управління фінансовими ресурсами – оптимальний вибір стратегії і тактики управління фінансовими ресурсами визначається врахуванням поточних фінансових умов підприємства та його майбутніх потреб. Це може включати вибір між використанням власних або залучених фінансових ресурсів[46].
3. Управління коштами та мобілізація позичкових капіталів – правильна стратегія управління коштами дозволяє ефективно використовувати доступні фінансові ресурси для забезпечення операційних потреб і інвестицій у розвиток. Додаткова мобілізація позичкових капіталів може забезпечити додаткові ресурси для інвестицій, але потребує управління фінансовими ризиками, щоб забезпечити своєчасну погашення зобов'язань.

Ці аспекти стратегічного управління фінансовими ресурсами допомагають підприємству забезпечити стабільність та ефективність фінансової діяльності, що є важливими для досягнення стратегічних цілей та успішності на ринку.

Таким чином можна зробити висновок, що стратегічне управління прибутком підприємства є ключовим елементом загального менеджменту ТОВ «ЗАХІДНА ТОРГОВА КОМПАНІЯ», оскільки воно визначає його ефективність та досягнення стратегічних цілей. Управління прибутком включає розробку стратегій на різних етапах життєвого циклу підприємства, таких як зародження, розвиток, зрілість, стабілізація, спад і виживання.

На кожному з цих етапів важливо застосовувати відповідні стратегії для підвищення прибутку. Наприклад, на етапі зародження підприємство має фокусуватися на залученні початкового капіталу та оптимізації виробничих



процесів. У розвитку стратегія повинна спрямовуватися на розширення діяльності та оптимізацію маркетингових стратегій.

Стратегічне управління прибутком також вимагає збалансованого підходу до фінансових показників та операційної ефективності. Наприклад, оптимальний склад і структура активів, правильний вибір стратегій управління фінансовими ресурсами та управління коштами є важливими компонентами успішного стратегічного управління фінансами[51].

Отже, для досягнення успіху підприємства важливо мати чітку стратегію управління прибутком, яка враховує всі аспекти його діяльності на різних етапах розвитку.

### **3.3 Моделювання прибутковості діяльності ТОВ «ЗАХІДНА ТОРГОВА КОМПАНІЯ»**

Моделювання прибутковості діяльності підприємства є важливим інструментом для прогнозування та аналізу його фінансової ефективності. Основна мета моделювання прибутковості полягає у тому, щоб оцінити, які фактори мають вплив на прибуток підприємства та які стратегії можливо використати для підвищення прибутку.

При моделюванні прибутковості діяльності підприємства ТОВ «ЗАХІДНА ТОРГОВА КОМПАНІЯ» необхідно виконати наступні дії (табл. 3.3):

Таблиця 3.3

#### Моделюванні прибутковості діяльності підприємства

Етап	Характеристика
1	2
Визначення вхідних даних	Фінансові дані підприємства за певний період, такі як доходи, витрати, податки, витрати на заробітну плату та інші фактори, що впливають на прибуток.
Розробка моделі прибутковості	На основі вхідних даних можна розробити математичну модель, яка враховує різні аспекти діяльності підприємства. Ця модель може включати такі фактори, як цінова стратегія, обсяг продажів, витрати на

	виробництво, адміністративні витрати тощо.
--	--

Продовження табл. 3.3

1	2
Прогнозування результатів	Після створення моделі можна використовувати її для прогнозування прибутку підприємства в майбутньому. Це допомагає керівництву підприємства розуміти, які стратегії можуть призвести до збільшення прибутку або його зменшення.
Аналіз результатів	Після отримання прогнозів прибутку можна проаналізувати їх, щоб з'ясувати, які фактори мають найбільший вплив на прибуток і які стратегії можуть бути найбільш ефективними для досягнення бажаних результатів.
Оптимізація стратегії	На основі аналізу результатів моделювання можна розробити оптимальну стратегію для підвищення прибутковості діяльності підприємства. Це може включати такі заходи, як зменшення витрат, підвищення цін на продукцію, розширення ринків збуту тощо.

Розроблено автором на основі [13,17,52,56]

Важливою частиною моделювання прибутковості є також врахування ризиків і несприятливих факторів, які можуть вплинути на фінансові результати підприємства. Такий аналіз допомагає розробити стратегії управління ризиками та заходи для зменшення їх негативного впливу на прибуток.

Прогнозування займає особливе місце, оскільки воно дає можливість отримати обґрунтовані висновки про можливе фінансове становище підприємства, строки досягнення запланованого стану, альтернативні шляхи розвитку фінансово-господарської діяльності. Водночас, війна з Росією дестабілізувала економічну ситуацію в Україні, тому прогнозування управління та діяльності компанії з урахуванням майбутніх змін є необхідною умовою виживання в мінливому середовищі.

Розрахуємо рентабельність активів за кожен квартал (Pa) [53]:

$$Pa = \text{Чистий прибуток} / \text{Активи} \quad (3.1)$$

Рентабельність активів за 1 квартал 2022 року:

$$Pa = (275660/7271171) * 100\% = 3,80\%$$

Рентабельність активів за 2 квартал 2022 року:

$$Pa = (407105/6305245) * 100\% = 6,46 \%$$

Отже, можна побачити, що рентабельність активів підвищилася. Якщо в 1 кварталі 2022 року ТОВ «ЗАХІДНА ТОРГОВА КОМПАНІЯ» отримала 3,80 копійки чистого прибутку за кожен вкладену гривню активів, то в 2 кварталі 2022 року – вже 6,46 копійок. Фактором такого підвищення є збільшення суми чистого прибутку.

Щоб визначити прибутковість товару та ефективність роботи підприємства розрахуємо маржу (М) за 1 і 2 квартал 2022 року:

$$M = \text{Валовий прибуток} / \text{Чистий дохід від реалізації товарів} * 100\% \quad (3.2)$$

$$M = 433679/865840 * 100 = 50\%$$

$$M = 555358/1234340 * 100 = 45\%$$

Тобто, від кожної одиниці проданого товару ТОВ «ЗАХІДНА ТОРГОВА КОМПАНІЯ» отримала 50% прибутку за перший квартал 2022 року, а за другий 45% прибутку, що є високими показниками.

Чим вищим є значення комерційної маржі, тим ефективніша діяльність підприємства за такими напрямками як цінова політика, зменшення витрат на виробництво та забезпечення їх раціональної структури. Чим вищою є рентабельність активів, тим ефективнішою є їх експлуатація.

Віднесення комерційної маржі до високого, середнього чи низького рівня пропонується здійснювати на основі наступних значень (табл. 3.4).

Значення комерційної маржі для визначення зон формування  
прибутковості

Показники	Значення показників для рівня		
	Високого	Середнього	Низького
1	2	3	4
Комерційна маржа, %	> 20	5-20	< 5

Розроблено автором на основі [6,37,40,46]

Для визначення зон формування прибутковості на основі комерційної маржі, використаємо наступні значення показників:

Комерційна маржа (%):

Високий рівень: Більше 20%

Середній рівень: Від 5% до 20%

Низький рівень: Нижче 5%

З огляду на проведені розрахунки, отримано наступне значення для першого і другого кварталу 2022 року:

Комерційна маржа: Вище 20% (високий рівень)

Отже, на основі цих значень, в обох роках спостерігається високий рівень комерційної маржі.

Розглянемо способи впливу на комерційну маржу:

1. Аналіз ринку і встановлення конкурентоспроможних цін може позитивно вплинути на комерційну маржу.
2. Забезпечення високої якості продукції може дозволити встановити більш високі ціни.
3. Розробка нових товарів або послуг може збільшити обсяг продажів.

На комерційну маржу мають вплив такі фактори, як структура та обсяг витрат, цінова політика, тощо [13].

Можна дійти висновку, що оцінка маржинальності товару має важливе значення для бізнесу за кількома причинами.

По-перше, вона дозволяє визначити, які товари чи послуги приносять найбільший прибуток, і зосередитися на їхньому просуванні. По-друге, вона дозволяє точніше визначити вартість товару та встановити конкурентоспроможні ціни. По-третє, маржа вказує на різницю між виручкою та витратами, тобто визначає, скільки прибутку залишається після обліку всіх витрат.

## РОЗДІЛ 4

### ОХОРОНА ПРАЦІ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Охорона праці - це система правових, соціально-економічних, організаційно-технічних, медико-профілактичних заходів і засобів, спрямованих на охорону життя, здоров'я і працездатності працівників у процесі праці [25].

У ринкових умовах мета кожного господарюючого об'єкта – утриматися на ринку та отримувати прибуток. Втрати підприємства на які можна впливати безпосередньо пов'язані з охороною праці. Нещасні випадки на виробництві можуть призвести до значних витрат часу, збільшення страхових внесків, знищення або пошкодження обладнання, зниження продуктивності праці, великих штрафів тощо. Охорона праці та безпека включає не лише запобігання травмам на виробництві та професійним захворюванням, але й такі питання, як охорона навколишнього середовища та безпека працівників підрядних установ і відвідувачів.

#### *Організація охорони праці на підприємстві*

На ТОВ «ЗАХІДНА ТОРГОВА КОМПАНІЯ» правове забезпечення охорони праці здійснюється відповідно до Закону України «Про охорону праці», Кодексу законів про працю України та інших нормативних актів [25].

Відповідно до цих законів підприємство визначило відповідальну особу, яка відповідає за вирішення питань охорони праці.

Затверджено перелік обов'язків, які повинен виконувати роботодавець, а саме:

1. При укладанні трудового договору (крім трудового договору про дистанційну роботу) роботодавець під розписку інформує працівника про умови праці на робочому місці та про наявність небезпечних або шкідливих виробничих факторів, за наявності.
2. Призначити посадових осіб для забезпечення вирішення окремих питань охорони праці та контролю за їх дотриманням.

3. Забезпечувати справне утримання будівель, споруд, виробничого обладнання та устаткування та здійснювати контроль за їх технічним станом.
4. Забезпечити виконання необхідних профілактичних заходів відповідно до змін обставин.
5. Здійснювати контроль за дотриманням працівниками правил технологічних процесів, експлуатації машин, устаткування та інших засобів, відповідно до вимог охорони праці.
6. Вживати термінових заходів для допомоги потерпілим, залучати за необхідності професійні аварійно-рятувальні формування у разі виникнення на підприємстві аварій та нещасних випадків.
7. Організувати навчання та перевірку знань з питань охорони праці.

Роботодавець несе пряму відповідальність за будь-яке порушення цих вимог.

Роботодавець повинен організувати розробку та перевірку чинних на підприємстві інструкцій з охорони праці відповідно до вимог Положення про розробку інструкцій з охорони праці[25].

Роботодавець повинен організувати проведення атестації робочих місць за умовами праці відповідно до вимог Порядку атестації робочих місць за умовами праці.

До працівників, які ухиляються від проходження обов'язкових медичних оглядів, роботодавець має право застосовувати дисциплінарні стягнення та зобов'язаний відсторонити їх від роботи без збереження заробітної плати в порядку, встановленому законодавством.

Роботодавець зобов'язаний за власний рахунок забезпечити працівникам спеціальні медичні огляди:

1. На вимогу працівника, якщо він вважає, що погіршення стану його здоров'я пов'язане з умовами праці.

2. За своєю ініціативою, коли працівник за станом здоров'я не може виконувати свої посадові обов'язки.
3. Під час проходження медичного огляду за працівниками зберігаються місце роботи (посада) та середній заробіток.

Обов'язки працівника щодо додержання вимог нормативно-правових актів з охорони праці.

Працівник зобов'язаний:

1. Дбати про особисту безпеку і здоров'я, а також про безпеку і здоров'я оточуючих людей в процесі виконання будь-яких робіт чи під час перебування на території підприємства.
2. Ознайомитись і дотримуватись інструкцій з охорони праці, а також інструкцій з експлуатації машин, обладнання та інших інструментів. Застосовувати як колективні, так і індивідуальні засоби захисту.
3. Проходити у встановленому законодавством порядку попередні та періодичні медичні огляди.

Порушення зазначених вимог можна безпосередньо покласти на працівника, який несе повну відповідальність.

Працювати на підприємстві без проходження відповідного навчання, інструктажу та перевірки знань з питань охорони праці працівникам і посадовим особам категорично забороняється.

*Забезпечення освітлення робочої зони на підприємстві*

Важливе місце в комплексі заходів з охорони праці та поліпшення умов праці на підприємствах торгівлі займає створення оптимальної освітленості, тобто раціональне проектування природного і штучного освітлення приміщень і робочих місць.

У денний час використовується природне освітлення за рахунок одностороннього освітлення офісних приміщень. Однак увечері, вночі або в ситуаціях при недостатніх нормах освітлення використовується штучне рівномірне освітлення.



Приміщення для роботи з дисплеями можна віднести до розряду III зорової роботи (високої точності). Нормований рівень освітленості для роботи з дисплеями - 300 лк.

Незручність екранів і вимога зменшення дзеркальних відображень враховуються використанням ламп, що поєднують напрямки прямого і відбитого світла, що досягається за допомогою подвійної хрестової оптики..

Для штучного освітлення приміщень використовують люмінесцентні лампи білого (ЛБ) і темно-білого кольору (ЛТБ) потужністю 80Вт.

#### *Пожежна безпека на підприємстві*

Дотримання ТОВ «ЗАХІДНА ТОРГОВА КОМПАНІЯ» правил пожежної безпеки є невід'ємною частиною забезпечення стабільності господарської діяльності.

Заходи протипожежної безпеки на підприємстві здійснюється відповідно до таких чинних нормативно-правових актів [25]:

- правила пожежної безпеки України, затверджені Міністерством внутрішніх справ України;
- норми щодо визначення категорій пожежної безпеки, що застосовуються до всіх підприємств України, не залежно від форми власності, виду діяльності, розміру статутного капіталу, кількості працівників та інших аспектів.

Це означає, що внутрішні правила пожежної безпеки не розробляються самим підприємством і діють на всій території країни.

Щоб уникнути проблем, пов'язаних з недотриманням правил пожежної безпеки на підприємстві, керівництво має постійно контролювати нормативно-правову базу в цій сфері та на цій основі оновлювати практичні навички своїх працівників.

Дотримання норм пожежної безпеки ТОВ «ЗАХІДНА ТОРГОВА КОМПАНІЯ» є частиною заходів з охорони праці на підприємстві та включає наступні елементи:

- створення безпечних умов праці;

- зведення до мінімуму ситуацій виникнення пожеж;
- своєчасне та повне оснащення підприємств технічними засобами для гасіння та ліквідації наслідків пожежі та впровадження відповідних процесів, спрямованих на пожежогасіння, евакуації працівників та загальної пожежної безпеки підприємств та їх майна.

Тому працівники підприємства, які безпосередньо займаються роботами з електрообладнанням, повинні проходити систематичне навчання з питань охорони праці.

Для запобігання розповсюдження вогню, під час пожежі з одного боку будівлі в іншу, передбачені протипожежні перешкоди: перекриття, двері.

Особлива увага приділяється безпечній евакуації людей у разі виникнення пожежі.

Щоб повідомити про пожежу, передбачені системи аварійної пожежної сигналізації, які використовують звукові сигнали, щоб сповістити вас про наявність пожежі у разі появи диму або надмірного тепла.

У будівлі є шляхи евакуації, що дозволяє всім співробітникам безпечно евакуюватися через запасні виходи.

Ширина евакуаційних шляхів складає не менше 1 м, дверей - не менше 0,8 м. Висота проходу на шляхах евакуації - не менше 2 м. Двері на шляхах евакуації відкриваються у напрямку виходу з будівлі. Ширина сходів становить не менше ширини евакуаційного виходу в сходову клітку.

*Розробка заходів щодо попередження травматизму та захворювання працівників на виробництві*

Розробка заходів щодо запобігання травматизму та захворюванням працівників на виробництві включає:

1. Модернізація обладнання, перепланування компонування обладнання.
2. Нова установка та переобладнання існуючих систем вентиляції, опалення та кондиціонування. Ремонт/переобладнання роздягалень тощо.

3. Організація профілактичних медичних оглядів.
4. Навчання та інструктаж з питань охорони праці та пожежної безпеки.

#### *Вимоги безпеки перед початком роботи*

Вимоги перед початком роботи включають:

1. Одягти спецодяг та засоби індивідуального захисту (в залежності від посади працівника).
2. Переглянути та організувати свій робочий простір.
3. Забезпечити якість освітлення, обладнання, витяжних систем, перевірити наявність засобів пожежогасіння, укомплектованість аптечок, а також забезпечити вільний доступ до запасних виходів у разі виникнення надзвичайної ситуації.
4. Перевірити, що пристрої, які отримують живлення від електромережі, мають належне захисне заземлення.
5. Доповісти про недоліки керівництву та вжити заходів щодо усунення виявлених несправностей обладнання, інвентарю, електропроводки тощо.

#### *Вимоги безпеки в аварійних ситуаціях*

Вимоги в аварійних ситуаціях включають:

1. У разі виникнення надзвичайної ситуації необхідно негайно припинити роботу, вимкнути електроживлення обладнання та визначити небезпечну зону для запобігання проникненню сторонніх осіб.
2. Негайно повідомити про інцидент керівництво підприємства та відповідні екстрені служби.
3. У разі виникнення пожежі необхідно: викликати пожежно-рятувальну службу, вказавши адресу підприємства, прізвище, об'єкт та місце пожежі; вжити заходів щодо гасіння пожежі наявними вогнегасними засобами.

4. У разі нещасного випадку або раптового захворювання необхідно: усунути дію на організм потерпілого небезпечних та шкідливих факторів, які загрожують його здоров'ю життю; надати потерпілому домедичну допомогу, за необхідності викликати швидку допомогу.

На закінчення слід зазначити, що охорона праці шляхом правильної та зваженої організації, яку має забезпечити керівник підприємства за безпосередньої участі відповідальної особи з охорони праці та техніки безпеки, має позитивний і вагомий вплив на високу стабільність операційної діяльності підприємства.

Крім того, забезпечення належних умов праці підвищує мотивацію та продуктивність праці працівників, що в свою чергу позитивно впливає на ефективність роботи ТОВ «ЗАХІДНА ТОРГОВА КОМПАНІЯ».

Витрати на охорону праці слід планувати заздалегідь принаймні на поточний календарний рік з поквартальною розбивкою, а суми витрат повинні бути відповідно керовані та спрямовані протягом того самого періоду.

## ВИСНОВКИ

В роботі було розглянуто механізм управління прибутком підприємства. Механізм управління прибутком підприємства є ключовим елементом в його фінансовому управлінні та стратегічному плануванні.

Дослідивши різні джерела, можна зробити висновок, що поняття «прибуток» кожним науковцем тлумачиться по-різному, але переважна більшість фахівців вважає, що прибуток є головним джерелом розвитку підприємств. За рахунок прибутку підприємство має можливість удосконалювати свою матеріально-технічну базу, провадити успішну інвестиційну й фінансову діяльність, розробляти нові типи продукції тощо.

Механізм управління прибутком підприємства складається з комплексу взаємопов'язаних підсистем: організаційної, процедур управління прибутком, підсистеми забезпечення моніторингу і оптимізації контролю.

Управління прибутком підприємства спрямоване на забезпечення стабільного розвитку і підвищення його ринкової вартості. Аналіз зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства є ключовим етапом в управлінні прибутком, оскільки він дозволяє визначити можливості та загрози, що впливають на фінансові результати. Цільова орієнтація на стратегічні цілі розвитку також є важливою, оскільки вона спрямовує управлінські рішення на досягнення довгострокових цілей підприємства.

Для успішного розвитку підприємства необхідно досліджувати співвідношення обсягу реалізації продукції з витратами на її виготовлення і отриманим прибутком, тому важливим моментом є виявлення та вимірювання впливу факторів на показник прибутковості підприємства.

Об'єктом дослідження є Товариство з обмеженою відповідальністю «НАУКОВО-ВИРОБНИЧЕ ПІДПРИЄМСТВО «ЗАХІДНА ТОРГОВА КОМПАНІЯ». Головною сферою діяльності є роздрібна торгівля іншими невживаними товарами, а також оптова торгівля сільськогосподарськими машинами та ремонт обладнання. Додаткові види діяльності спрямовані на

розширення послуг та ринків збуту. Підприємство має чітку організаційну структуру, де кожен підрозділ відповідає за визначену сферу діяльності. Це дозволяє забезпечити ефективність роботи та досягти поставлених цілей.

Основними документами, які дають інформацію для аналізу та вивчення формування прибутку, є форма № 1 «Баланс» та форма № 2 «Звіт про фінансові результати». Протягом досліджуваного періоду спостерігається негативна тенденція зменшення суми балансу на 13,3%, що свідчить про скорочення обсягів господарської діяльності. Відбувається зростання зносу основних засобів на 39,6%, що свідчить про їх фізичне та моральне старіння і потребу у ремонті або заміні. Спостерігається зростання дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи, послуги через неплатоспроможність або банкрутство покупців.

Відзначаються і позитивні фактори у діяльності підприємства, такі як рентабельність продажів, що становить 33% - вважається високим показником та характеризує високу ефективність діяльності підприємства. Коефіцієнт рентабельності операційного прибутку складає 0,43, що означає достатню рентабельність, в результаті управління операційною діяльністю підприємства. Крім цього, маржа підприємства залишається на високому рівні, незважаючи на нестабільну ситуацію в країні.

Хоча деякі показники вказують на негативні тенденції, такі як зменшення суми балансу та збільшення зносу основних засобів, але загальна картина свідчить про певне відновлення діяльності підприємства та позитивний фінансовий результат у 2 кварталі 2022 року.

Структура доходів ТОВ «ЗАХІДНА ТОРГОВА КОМПАНІЯ» вказує на те, що найсуттєвішим показником є дохід від реалізації продукції, що складає 79% від загального обсягу доходів. Це свідчить про успішний розвиток основної діяльності підприємства. Також слід звернути увагу на інші операційні доходи, які складають 18%, що може свідчити про можливість розширення діяльності в наданні послуг чи ефективне використання додаткових можливостей.

За результатами аналізу можна зробити висновок, що у другому кварталі 2022 році підприємство зазнало покращення фінансових результатів порівняно з першим кварталом, що стало можливим завдяки налагодженню ситуації в регіоні, господарської діяльності та оптимізації витрат. Однак необхідно постійно переглядати напрямки фінансової діяльності для подальшого підвищення прибутковості підприємства.

Удосконалення механізму управління прибутком має величезне значення для підприємства ТОВ «ЗАХІДНА ТОРГОВА КОМПАНІЯ». Оптимізація процесів формування, розподілу та використання прибутку дозволить забезпечити ефективне використання фінансових ресурсів і збільшити ефективність підприємства. Необхідно визначити фактори, які можуть впливати на рівень прибутку підприємства. Це включає зовнішні чинники, такі як рівень розвитку економіки та законодавство, а також внутрішні чинники, такі як обсяги реалізації та якість товарів, що продає підприємство. Для збільшення прибутковості необхідно активно застосовувати рекламу, аналізувати конкурентів та знижувати рівень витрат.

Стратегічне управління прибутком для ТОВ «ЗАХІДНА ТОРГОВА КОМПАНІЯ» є ключовим елементом його загального менеджменту. Розглянувши різні етапи торгівлі, можна побачити, що на кожній стадії існують конкретні стратегії для підвищення прибутку. Наприклад, на етапі розвитку підприємство зосереджується на розширенні діяльності та оптимізації процесів, тоді як на етапі стабілізації — на збереженні стабільності та оптимізації управління витратами.

Успіх реалізації стратегії розвитку залежить від контролю за виконанням показників та цілей. Збалансована система показників та операційна ефективність допомагають спрямувати ресурси підприємства на досягнення поставлених завдань.

Моделювання прибутковості є ключовим інструментом для прогнозування та аналізу фінансової ефективності підприємства. Воно дозволяє

оцінити вплив різних факторів на прибуток та розробити стратегії для його підвищення.

Під час моделювання важливо враховувати ризики і несприятливі фактори, що можуть вплинути на фінансові результати підприємства. Це допомагає розробити стратегії управління ризиками та зменшити їх негативний вплив.



## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Акімова Н.С. Бухгалтерський облік: навчальний посібник. Н.С. Акімова, О.О. Говоруха, Л.О. Кирильєва, Т. О. Євлаш. Х.: ХДУХТ, 2019. 182 с.
2. Аранчій В.І., Томілін О.О., Дорогань-Писаренко Л.О. Фінансовий менеджмент: навч. посібник. РВВ ПДАУ. 2021. 300 с.
3. Баширова Г. Податок на прибуток: генезис трактування поняття та об'єкт бухгалтерського обліку. Науковий вісник Національної академії статистики, обліку та аудиту. 2020. № 3. С. 38–46.
4. Біла О. Г. Фінанси підприємств: навч. посібник. Львів: Магнолія, 2019. 383 с.
5. Білик Т.О. Оцінка та вибір фінансово-економічних моделей прогнозування прибутку підприємств. Формування ринкових відносин в Україні. 2020. № 5. С. 7-9.
6. Бланк І. О. Економіко-математичне моделювання формування чистого прибутку малого промислового підприємства. Формування ринкових відносин в Україні. 2020. № 11. С. 118-124.
7. Біліченко О. С. Методи підвищення прибутковості та рентабельності підприємств. О. С. Біліченко. Вісник аграрної науки Причорномор'я. 2017. Вип. 7. Том 1. С. 52–58.
8. Белінська С. М., Крисіна І. О. Управління прибутком підприємства. Ефективна економіка. 2022. № 1. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua>
9. Богацька Н. М. Прибуток підприємства: його роль, формування та резерви збільшення в умовах ринкової економіки. Ефективна економіка. 2019. №9. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua>
10. Боденчук Л., Боденчук С., Нідельчу В. Формування системи управління прибутком підприємства. Економіка та суспільство. 2023. №50. <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-50-25>

11. Власенко Т. Ю. Прибутковість підприємства: сутність та ефективність управління. Т. Ю. Власенко, О. С. Стародубцева. Молодий вчений. 2018. №12. С. 256–259.

12. 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.

13. Гаврилова Т.В. Оцінка фінансових результатів діяльності підприємства і реалізації активності. Економіка та держава. 2019. №8. С.35-37.

14. Господарський кодекс України від 16.01.2003 №436-IV URL: <https://zakon.rada.gov.ua>

15. Гуменюк В. С. Теоретичні основи управління прибутком підприємств. Електронний науково-практичний журнал Інфраструктура ринку. 2018. №20. С. 50–55.

16. Дембовський Е. Д. Управлінський облік та аналіз формування прибутку підприємства. Збірник наукових праць VII Всеукраїнської студентської науково-практичної конференції «Актуальні проблеми ефективного соціально-економічного розвитку України: пошук молодих». 2018. №55. С. 227-235.

17. Денисенко М. П. Стан та тенденції розвитку сучасного підприємства: монографія. К.: ДКС центр, 2019. 464 с.

18. Дробишева О. О., Бучакчійська Ю. М. Управління прибутком підприємства в умовах кризи. Вісник Дніпропетровського науково-дослідного інституту судових експертиз Міністерства юстиції України. Економічні науки. 2019. Вип. 1. С. 21–26.

19. Євсєєва О. О., Анікіна О. С., Нікуліна С. В. Актуальність формування універсального підходу до оцінки фінансового стану підприємства на основі показників форм фінансової звітності. 2019. №148. 129-143.

20. Єпіфанова І. Ю. Формування стратегії розвитку підприємства в сучасних умовах. І. Ю. Єпіфанова, М. Ю. Дзюбка. Вісник ОНУ ім. І. І. Мечникова. 2017. Т. 22. Вип. 2. С. 99–103.

21. Жадько К. С. Управління прибутком суб'єкта підприємницької діяльності. Матеріали міжнародної науково-практичної конференції «економіко-правові та управлінські аспекти розвитку суспільства: молодіжний погляд». 2019. С. 58-60.

22. Жук Н. Аналіз фінансового стану як домінуючий індикатор фінансової безпеки підприємств. Вісник економіки. 2022. Вип. 4. С. 97-112.

23. Журавльова Т.О. Оцінка прибутковості вітчизняних підприємств. Інвестиції: практика та досвід. 2019. №9. С. 24–28.

24. Звітність підприємств: навчальний посібник. Іванчук Н. В. Острог: Видавництво Національного університету «Острозька академія», 2021. 208 с.

25. Закон України «Про охорону праці» від 14 жовтня 1992 р. № 49 (зі змінами та доповненнями). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2694-12#Text>.

26. Колеватова А. В. Напрями вдосконалення процесу формування та управління прибутком на підприємствах. А. В. Колеватова. Молодий вчений. 2018. №5. С. 717–720.

27. Карпенко Г. В. Шляхи удосконалення фінансового стану підприємства. Економіка та держава. 2020. № 12. С. 61-62.

28. Колісник О., Томша А. Особливості формування та розподіл прибутку підприємства. Економіка та суспільство. 2021. №25. DOI: <https://doi.org>

29. Кононенко Ж.А., Песцова-Світалка О.С., Петренко В.О. Прогнозування фінансових результатів як елемент планування розвитку діяльності підприємства. Інфраструктура ринку. 2019. №36. С. 171–177.

30. Кононенко Л., Юрченко О. Інформаційне забезпечення формування стратегії підприємства: сучасний стан, проблеми та перспективи. Економічний простір, 2023. Вип. 185. С. 66-69.

31. Корнієв В.Л. Методичний підхід до аналізу фінансових результатів діяльності підприємств АПК. Економіка та підприємництво. 2018. №4. С.179-183.

32. Ларіонова К., Капінос Г. Механізм управління прибутком підприємства. Modeling the development of the economic systems. 2022. №1. С. 120–128.

33. Лобода Н. О. Бухгалтерський облік: навчальний посібник. Лобода Н.О., Чабанюк О. М. Київ: Алерта, 2022. 224 с.

34. Мартиненко В. П., Кушик І. Л. Оцінка управління процесом формування прибутковістю суб'єкта господарювання. Електронний науково-практичний журнал Інфраструктура ринку. 2018. №17. С. 163–168.

35. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 12 (МСБО 12) «Податки на прибуток». URL: <http://zakon5.rada.gov.ua>

36. Мицак О., Ковтун Н., Лихач О. Удосконалення механізму управління фінансовими результатами підприємства. Галицький економічний вісник. 2019. №1. С. 115-122.

37. Мордань Є. Ю., Малиш Д. О., Рябуха А. Ю. Теоретичні основи системи управління прибутком підприємства. Інфраструктура ринку. 2020. Вип. 40. С. 384–391.

38. Нагорна І. В., Бондаренко В. О. Облік і аналіз фінансового результату в системі управління підприємством. Ефективна економіка. 2021. №11. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua>

39. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», затверджене наказом Міністерства фінансів України № 73 від 07.02.2013 р. (із змінами, внесеними згідно з наказами Міністерства фінансів України № 627 від 27.06.2013 р., № 48 від 08.02.2014 р., № 241 від 17.02.2017 р., № 564 від 20.06.2018 р.).

40. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 17 «Податок на прибуток»: затв. наказом М-ва фінансів України від 28 груд. 2000 р. №353. URL: <https://zakon.rada.gov.ua>

41. Ногіна С. В. Шляхи вдосконалення формування і розподілу прибутку. Економічний аналіз. 2021. №8. С. 283–286.

42. Облік, оподаткування та аудит. Навчальний посібник (Юстина Верига, В. Плаксієнко, В. Кулик). К.: Центр навчальної літератури, 2019. 509 с.

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

44. Податковий кодекс України: Закон України від 02 груд. 2010 р. №2755-VI (зі змінами та доповненнями). URL: <https://zakon.rada.gov.ua>

45. Попович Д. В., Славчаник О. Р. Удосконалення системи управління прибутком як умова ефективного функціонування підприємств. Молодий вчений. 2018. № 2. С. 746–749.

46. Прокопович Л., Бурлан, С. Розвиток методичних підходів щодо управління фінансовими результатами підприємства. Економіка та суспільство, 2023. №47. <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-47-79>.

47. Савіна С. С., Гиренко Ю. В. Управління прибутком в системі фінансового менеджмента підприємства. Східна Європа: Економіка, Бізнес та Управління. 2018. Вип. 6. С. 321–324.

48. Сметанюк О. А., Причепа І. В., Білоконь Т. М. Особливості аналізу фінансового стану підприємства в умовах обмежених обсягів інформаційного забезпечення. Ефективна економіка. 2022. №9. URL: <http://nbuv.gov.ua>

49. Стащук О. В., Жигар Н. М. Формування та використання прибутку суб'єктів господарювання в умовах воєнного стану. Економічний часопис Волинського національного університету імені Лесі Українки. 2022. №31. С. 12–17.

50. Стрішенець О. Аналітичні підходи до управління прибутком на підприємстві. Економічний часопис Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки. 2018. №2. С. 18-25.

51. Старко І. Є., Канцір І. А., Шевчук М. П. Сучасна парадигма управління прибутковістю. Підприємництво та інновації. 2019. Випуск 10. С. 82-86.

52. Сьомкіна Т. В., Гужавіна І. В., Згурська О. М. Методологічні засади управління прибутком торгівельного підприємства. Економіка. Менеджмент. Бізнес. 2020. №1(31). С. 107–113.

53. Ткаченко Є. Ю. Система управління прибутком підприємства. Аграрний форум. 2018. №9. С. 220-224.

54. Уткіна Н. В. Економічний зміст фінансового результату діяльності підприємства: історичний аспект. Формування ринкових відносин в Україні. 2019. №11. С.133-137.

55. Фінансовий облік: підручник / Я. Д. Крупка, З. В. Задорожний, П. Н. Денчук. 3-тє вид., доповн. та переробл. Тернопіль: ЗУНУ, 2023. 488 с.

56. Фінансовий облік: навчальний посібник В. М. Краєвський, О. П. Колісник, Н. В. Гуріна. Ірпінь: Державний податковий університет, 2022. 616 с.

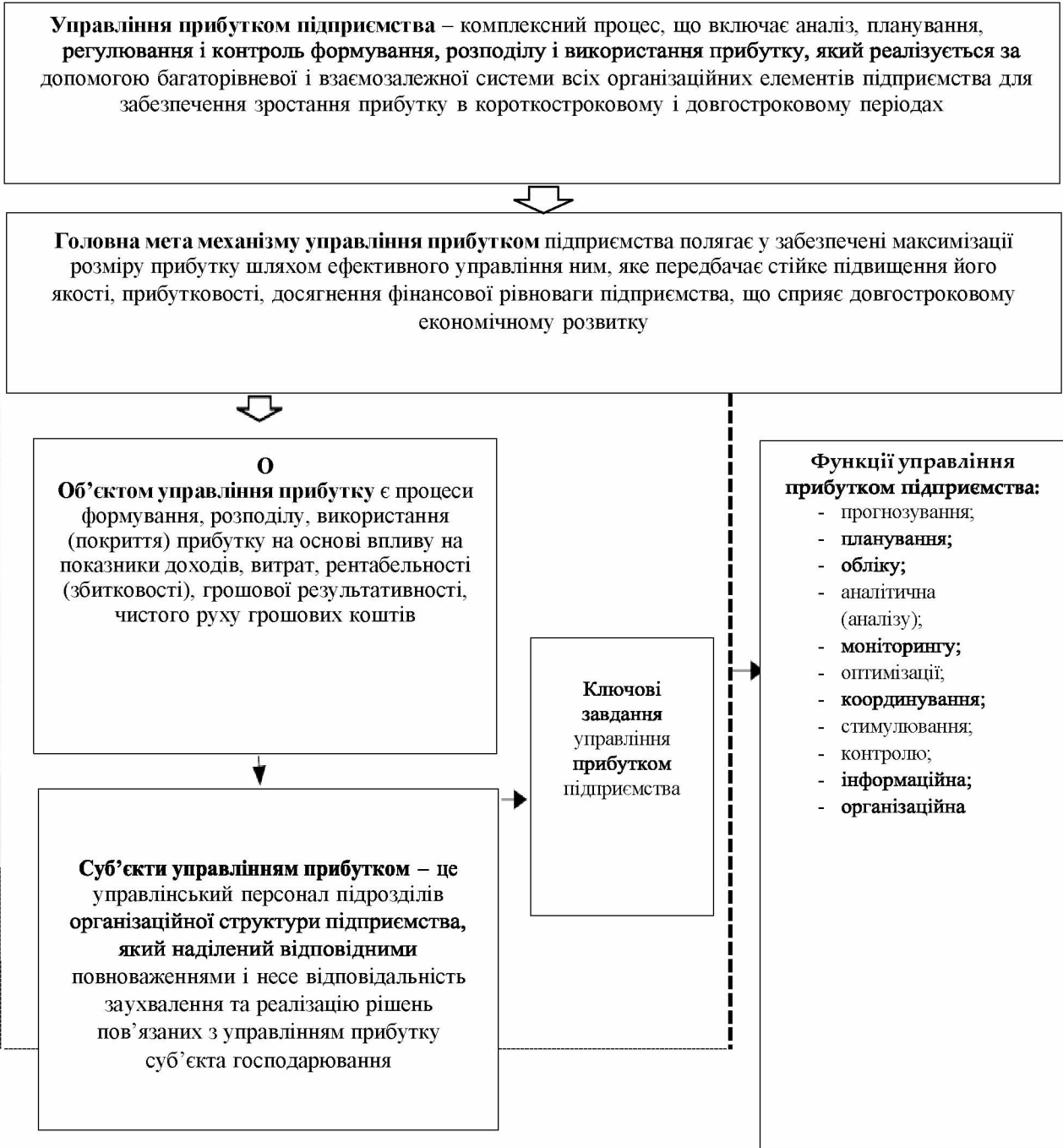
57. Фінансовий облік 1: підручник. Я. П. Іщенко, О. А. Подолянчук, Н. І. Коваль. Вінниця: Видавництво ФОП Кушнір Ю. В. 2020. 496 с.

58. Хринюк О. С. Прибуток підприємств та економічні методи управління процесом його формування / О. С. Хринюк, Є. О. Сябер // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. 2018. №4. С. 139-144.

59. Шкуліпа Л. Методика визначення податкового прибутку згідно норм національного законодавства та МСБО 12 «Податки на прибуток». Економічний аналіз. 2020. Том 30. №4. С. 182–194.

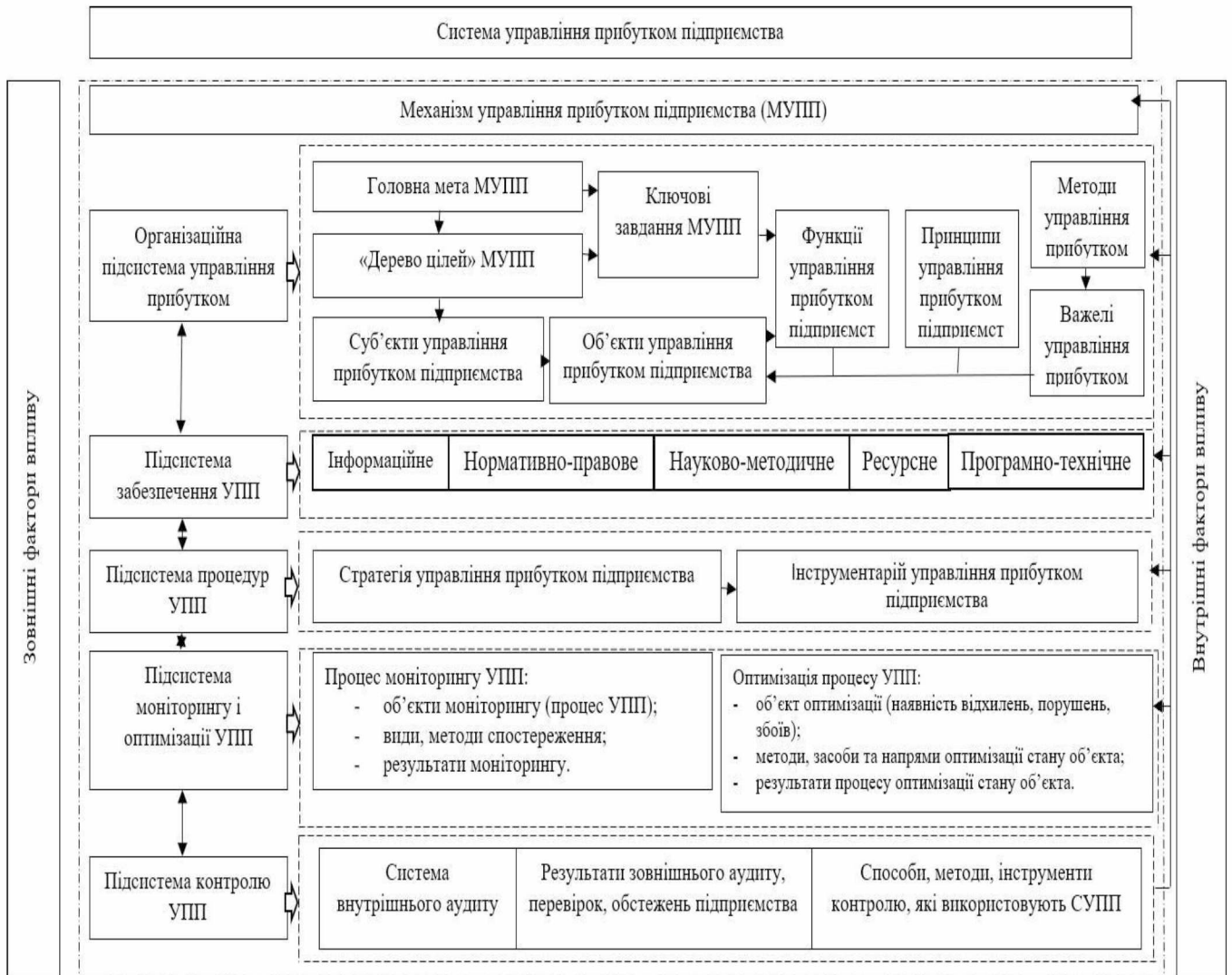
## ДОДАТКИ

Основні елементи механізму управління прибутком





Структура механізму управління прибутком підприємства



## Баланс

Додаток 1 до Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»
--

		КОД И		
	Дата (рік, місяць, число)	3	0	2
		0	6	2
Підприємство <u>ТОВ «ЗАХІДНА ТОРГОВА КОМПАНІЯ»</u> ,	за ЄДРПОУ	37273 806		
Територія	за КОАТУУ	18		
Організаційно-правова форма господарювання <u>Товариство з обмеженою відповідальністю</u>	за КОПФГ	240		
Вид економічної діяльності	за КВЕД	47.78		

Середня кількість працівників 18

Адреса, телефон 11700, Житомирська обл., місто Новоград-Волинський, вул. Соборності,  
буд. 30

Одиниця виміру: тис.грн. без десяткового знака (окрім розділу IV Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід) (форма N 2), грошові показники якого наводяться в гривнях з копійками)

Складено (зробити позначку «v» у відповідній клітинці):

за положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку

✓

за міжнародними стандартами фінансової звітності

**БАЛАНС**  
**(Звіт про фінансовий стан)**  
**на 30 червня 2022 р.**

Форма № 1

Код за ДКУД

1801001

Актив	Код рядка	На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
<b>I. Необоротні активи</b>			
Нематеріальні активи	1000		
первісна вартість	1001		
накопичена амортизація	1002		
Незавершені капітальні інвестиції	1005		
Основні засоби	1010	1210993,40	1418458,10
первісна вартість	1011	1578890,40	1800914, 10
знос	1012	367897,00	382456,00
Інвестиційна нерухомість	1015		
Довгострокові біологічні активи	1020		
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030		
інші фінансові інвестиції	1035		
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040		
Відстрочені податкові активи	1045		
Інші необоротні активи	1090		
<b>Усього за розділом I</b>	<b>1095</b>	1210993,40	1418458,10
<b>II. Оборотні активи</b>			
Запаси	1100	5678890,00	4350890,00

Поточні біологічні активи	1110		
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	21240,00	74940,00
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130		
з бюджетом	1135		
у тому числі з податку на прибуток	1136		
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	13157,00	4256,00
Поточні фінансові інвестиції	1160		
Гроші та їх еквіваленти	1165	346890,60	456700,80
Витрати майбутніх періодів	1170		
Інші оборотні активи	1190		
<b>Усього за розділом II</b>	<b>1195</b>	6060177,60	4886786,80
<b>III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття</b>	<b>1200</b>		
<b>Баланс</b>	<b>1300</b>	7271171,00	6305244,90

Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
<b>I. Власний капітал</b>			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	5678900,00	5678900,00
Капітал у дооцінках	1405		
Додатковий капітал	1410	29500,00	18900,00
Резервний капітал	1415	101780,00	101780,00
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	80976,00	86780,50

Неоплачений капітал	1425	( )	( )
Вилучений капітал	1430	( )	( )
<b>Усього за розділом I</b>	<b>1495</b>	5891156,00	5886360,50
<b>II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення</b>			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500		
Довгострокові кредити банків	1510	980000,00	210760,47
Інші довгострокові зобов'язання	1515		
Довгострокові забезпечення	1520		
Цільове фінансування	1525		
<b>Усього за розділом II</b>	<b>1595</b>	980000,00	210760,47
<b>III. Поточні зобов'язання і забезпечення</b>			
Короткострокові кредити банків	1600	24520,00	10500,00
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610		
товари, роботи, послуги	1615	278900,00	89760,80
розрахунками з бюджетом	1620	( )	( )
у тому числі з податку на прибуток	1621		
розрахунками зі страхування	1625	36500,00	34800,48
розрахунками з оплати праці	1630	57971,00	70938,65
Поточні забезпечення	1660		
Доходи майбутніх періодів	1665		
Інші поточні зобов'язання	1690	2124,00	2124,00
<b>Усього за розділом III</b>	<b>1695</b>	400015,00	208123,93
<b>IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття</b>			
	<b>1700</b>		

<b>Баланс</b>	<b>1900</b>	7271171,00	6305244,90
---------------	-------------	------------	------------

<sup>1</sup> Визначається в порядку, встановленому центральним органом виконавчої влади, що реалізує державну політику у сфері статистики.

## Додаток Г

## Звіт про фінансові результати

Дата (рік, місяць, число)

КОДИ		
3	0	20
1	3	22
37273806		

Підприємство ТОВ «ЗАХІДНА ТОРГОВА КОМПАНІЯ»  
(найменування)

за  
ЄДРПОУ

**Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)  
За I квартал 2022р.**

Форма № 2

Код за  
ДКУД

1801003

**I. Фінансові результати**

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	865840,00	
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(432161,70)	( )
<b>Валовий:</b> прибуток	2090	433678,30	
збиток	2095	( )	( )
Інші операційні доходи	2120	85781,00	
Адміністративні витрати	2130	(113817,50)	( )
Витрати на збут	2150	(12980,20)	( )
Інші операційні витрати	2180	(3546,00)	( )
<b>Фінансовий результат від операційної діяльності:</b> прибуток	2190	389115,60	
збиток	2195	( )	( )

Дохід від участі в капіталі	2200		
Інші фінансові доходи	2220		
Інші доходи	2240	5125,00	
Фінансові витрати	2250	(23490,40 )	( )
Втрати від участі в капіталі	2255	( )	( )
Інші витрати	2270	(34580,00)	( )
<b>Фінансовий результат до оподаткування:</b> прибуток	2290	336170,20	
збиток	2295	( )	( )
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	60510,64	
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305		
<b>Чистий фінансовий результат:</b> прибуток	2350	275659,56	
збиток	2355	( )	( )

## II. Сукупний дохід

Стаття	Код рядк а	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400		
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405		
Накопичені курсові різниці	2410		
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415		
Інший сукупний дохід	244		



	5		
<b>Інший сукупний дохід до оподаткування</b>	<b>2450</b>		
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455		
<b>Інший сукупний дохід після оподаткування</b>	<b>2460</b>		
<b>Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)</b>	<b>2465</b>		

### III. Елементи операційних витрат

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Матеріальні затрати	2500		
Витрати на оплату праці	2505		
Відрахування на соціальні заходи	2510		
Амортизація	2515		
Інші операційні витрати	2520		
<b>Разом</b>	<b>2550</b>		

### IV. Розрахунок показників прибутковості акцій

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Середньорічна кількість простих акцій	2600		

Скоригована середньорічна кількість простих акцій	260 5		
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	261 0		
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	261 5		
Дивіденди на одну просту акцію	265 0		

## Звіт про фінансові результати

Дата (рік, місяць, число)

КОДИ		
3	0	20
0	6	22
37273806		

Підприємство ТОВ «ЗАХІДНА ТОРГОВА КОМПАНІЯ»  
(найменування)

за  
ЄДРПОУ

**Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)  
За II квартал 2022р.**

Форма № 2

Код за  
ДКУД

1801003

**I. Фінансові результати**

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	1234340,00	
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(678982,00)	( )
<b>Валовий:</b> прибуток	2090	555358,00	
збиток	2095	( )	( )
Інші операційні доходи	2120	94400,00	
Адміністративні витрати	2130	(101717,08)	( )
Витрати на збут	2150	(14980,20)	( )
Інші операційні витрати	2180	(5546,00)	( )
<b>Фінансовий результат від операційної діяльності:</b> прибуток	2190	527514,72	
збиток	2195	( )	( )

Дохід від участі в капіталі	2200		
Інші фінансові доходи	2220		
Інші доходи	2240	22125,00	
Фінансові витрати	2250	(35470,80 )	( )
Втрати від участі в капіталі	2255	( )	( )
Інші витрати	2270	(17700,00)	( )
<b>Фінансовий результат до оподаткування:</b> прибуток	2290	496468,92	
збиток	2295	( )	( )
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	89364,41	
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305		
<b>Чистий фінансовий результат:</b> прибуток	2350	407104,51	
збиток	2355	( )	( )

## II. Сукупний дохід

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400		
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405		
Накопичені курсові різниці	2410		
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415		
Інший сукупний дохід	244		

	5		
<b>Інший сукупний дохід до оподаткування</b>	<b>2450</b>		
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455		
<b>Інший сукупний дохід після оподаткування</b>	<b>2460</b>		
<b>Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)</b>	<b>2465</b>		

### III. Елементи операційних витрат

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Матеріальні затрати	2500		
Витрати на оплату праці	2505		
Відрахування на соціальні заходи	2510		
Амортизація	2515		
Інші операційні витрати	2520		
<b>Разом</b>	<b>2550</b>		

### IV. Розрахунок показників прибутковості акцій

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Середньорічна кількість простих акцій	2600		

Скоригована середньорічна кількість простих акцій	260 5		
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	261 0		
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	261 5		
Дивіденди на одну просту акцію	265 0		