

Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника
Економічний факультет
Кафедра фінансів

Дипломна робота

ОР - бакалавр

**на тему: « МЕХАНІЗМ ФОРМУВАННЯ ПРИБУТКУ СУБ'ЄКТІВ
ГОСПОДАРЮВАННЯ В УМОВАХ ВОЄННОГО СТАНУ
(на прикладі ТОВ «УНІПЛІТ»)»**

Виконав: студент 4 курсу, групи ФБСз-41
Спеціальності: 072 «Фінанси, банківська справа та
страхування»
Дмитровський В.В.

Керівник: к. е. н., доцент, доцент кафедри фінансів
Кропельницька С.О

Рецензент: к.е.н., доцент, доцент кафедри
менеджменту і маркетингу
Гречаник Н.Ю.

ЗМІСТ

ВСТУП	3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ ПРИБУТКУ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ В УКРАЇНІ.....	6
1.1 Економічна природа прибутку та його роль у фінансовому забезпеченні підприємницької діяльності.....	6
1.2 Функції прибутку суб'єктів господарювання та його класифікація	12
1.3 Методичні підходи до формування прибутку суб'єктів господарювання.....	18
РОЗДІЛ 2. ОЦІНКА СТАНУ ФОРМУВАННЯ ПРИБУТКУ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ УКРАЇНИ В УМОВАХ ВОЄННОГО СТАНУ (на прикладі ТОВ «УНІПЛИТ»).....	24
2.1 Організаційно-економічна характеристика діяльності ТОВ «УНІПЛИТ»	24
2.2 Фактори впливу на процес формування прибутку суб'єктів господарювання в сучасних умовах.....	29
2.3 Оцінка ефективності формування прибутку суб'єктів господарювання України.....	36
РОЗДІЛ 3. НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМУ ФОРМУВАННЯ ПРИБУТКУ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ В УМОВАХ ВОЄННОГО СТАНУ	
3.1 Напрями вдосконалення механізму формування прибутку суб'єктів господарювання України.....	42
3.2 Зарубіжний досвід формування і використання прибутку підприємств та його адаптація до вітчизняних умов.	46
ВИСНОВКИ.....	55
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	59
ДОДАТКИ	64

ВСТУП

Актуальність теми. В умовах нестабільної економіки України та загострення кризових явищ у суспільстві виникає наступна потреба: активізувати господарську діяльність та знаходити інструменти, які допоможуть зняти соціальну напругу та забезпечити сталий розвиток реального сектора. Одним з таких інструментів є прибуток, який є основним джерелом приросту власних фінансових ресурсів, необхідних для забезпечення фінансово-господарської діяльності суб'єктів господарювання.

Недосконале управління процесами формування та використання прибутку, що має місце в сучасних умовах, призводить до зниження ефективності діяльності суб'єктів господарювання та їх можливості щодо наповнення доходів бюджету. Це вимагає пошуку нових, більш ефективних механізмів формування та використання прибутку, які б передбачали максимальне використання виробничого, маркетингового та фіскального потенціалу суб'єктів господарювання, зростання їх конкурентоспроможності на українському і світовому ринках в умовах глобалізації економічних процесів.

Значний внесок у дослідження теоретичних і практичних аспектів формування та використання прибутку суб'єктів господарювання зробили вітчизняні вчені, зокрема: М.Д. Білик, М.Т. Білуха, І.О. Бланк, Л.Д. Буряк, В.В. Вудвуд, І.В. Зятковський, О.Р. Квасовський, В.М. Коваленко, О.О. Кравченко, М.І. Крупка, В.Г. Лінник, В.О. Мец, В.М. Опарін, О.О. Орлов, А.М. Поддєрьогін, С.Ф. Покропивний, Н.М. Ткаченко, В.М. Федосов, Н.М. Цал-Цалко та низка ін.

Поряд з тим, фінансова наука і практика в умовах воєнного стану свідчать, що процес формування прибутку суб'єктів господарювання, ефективність його формування досліджені недостатньо, без урахування та посилення впливу воєнних дій на стан фінансової системи. Необхідність поглибленого розгляду і вирішення

назрілих проблем зумовили вибір теми бакалаврської роботи, її мету і завдання та актуальність.

Мета і завдання дослідження. Метою бакалаврської роботи є поглиблення теоретичних засад і розроблення практичних рекомендацій щодо вдосконалення механізму формування прибутку суб'єктів господарювання в умовах воєнного стану.

Досягнення поставленої мети передбачає виконання таких **завдань**:

- поглибити розуміння економічної природи прибутку та його ролі у фінансовому забезпеченні підприємницької діяльності;
- дослідити методологічні основи формування прибутку вітчизняних суб'єктів господарювання;
- розкрити функції та систематизувати види прибутку;
- виявити особливості формування фінансових результатів діяльності суб'єктів господарювання в умовах воєнного стану;
- провести аналіз стану, динаміки та факторів прибутковості суб'єктів господарювання України за видами економічної діяльності;
- оцінити ефективність формування прибутку суб'єктів господарювання в Україні;
- визначити механізм удосконалення управління процесами формування прибутку;
- розробити пропозиції щодо удосконалення планування прибутку вітчизняних суб'єктів господарювання.

Об'єктом дослідження є економічні відносини, що визначають умови формування прибутку ТОВ «УНІПЛІТ».

Предметом дослідження є теоретико-методологічні та практичні аспекти формування прибутку суб'єктів господарювання в умовах воєнного стану в Україні.

Методи дослідження. Методологічною основою бакалаврської роботи є основні положення економічної теорії, методи наукового пізнання та фінансового аналізу. Зокрема, в процесі виконання поставлених завдань використовувалися: абстрактно-логічний метод; методи порівняльних характеристик, аналізу і синтезу;

статистичні методи.

Інформаційною базою дослідження є законодавчі та нормативні акти Президента України, Верховної Ради України, Кабінету Міністрів України, Міністерства фінансів України, дані Державної служби статистики України, фінансова звітність ТОВ «УНІПЛИТ», результати теоретичних та практичних розробок вітчизняних і зарубіжних авторів.

Структура та обсяг роботи. Бакалаврська робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел, додатків. Бакалаврську роботу викладено на 66 сторінках друкованого тексту, робота містить 5 рисунків, 17 таблиць, список використаних джерел, що налічує 50 позиції та 3 додатків

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ ПРИБУТКУ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ В УКРАЇНІ

1.1 Економічна природа прибутку та його роль у фінансовому забезпеченні підприємницької діяльності

Зростання ринкової інфраструктури в Україні суттєво впливає на господарську діяльність і фінансовий стан підприємств. Прибуток є однією з головних цілей підприємницької діяльності і однією з найскладніших економічних категорій, що відображає складні та суперечливі соціально-економічні відносини в суспільстві, щодо формування та використання частини доданої вартості.

Сучасні дослідники переважно розвивають теорії прибутку, створені економістами XIX – початку XX століття, адаптуючи їх до нових умов. У ретроспективному контексті розвиток теорії прибутку відбувався в межах п'яти основних напрямків: компенсаційного, функціонального, факторного, трудового та психологічного (рис. 1.1).

Варто зазначити, що, відповідно до теорії чинників виробництва, доцільно розглядати всі залучені у виробничий процес чинники – працю, капітал, підприємницькі здібності та інформацію.

Прибуток – це перетворена, похідна форма додаткової вартості, яка в кількісному вимірі є різницею між ціною товару і витратами капіталу на його виробництво [43, с. 95-101]. Це частина доданої вартості, виробленої та реалізованої, готової до розподілу. Отже, об'єктивна основа існування прибутку пов'язана з необхідністю первинного розподілу додаткового продукту.

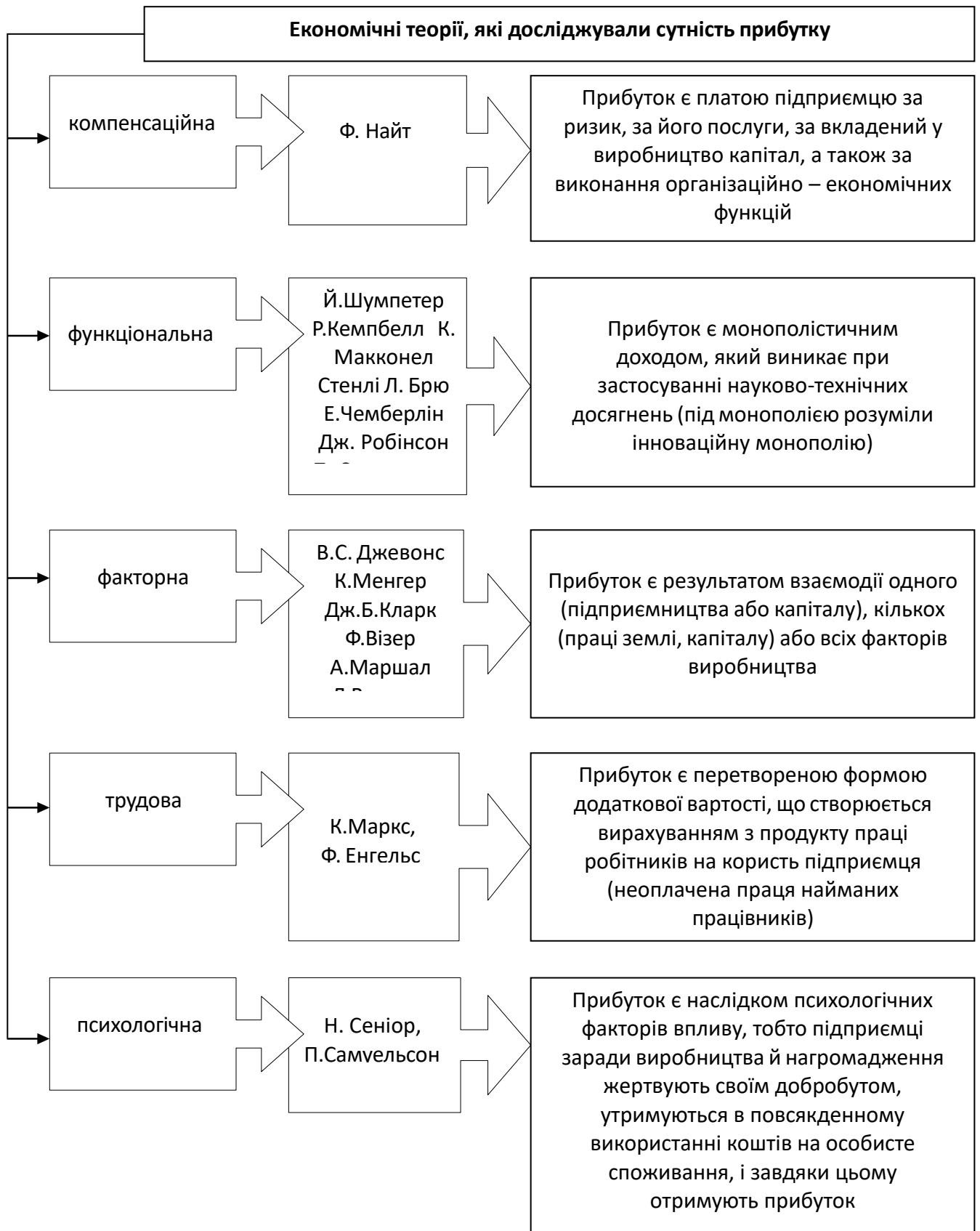


Рис. 1.1. Концептуальні підходи до тлумачення економічної природи прибутку

Джерело: складено автором на основі [30, с. 155-157]

Досліджуючи сутність прибутку як економічної категорії, встановлено, що більшість учених [43, 31, 33] одноставні у своєму підході та розглядають прибуток як частину доданої вартості продукту, реалізованого фірмою, яка залишається після покриття витрат виробництва.

Адам Сміт у 1776 році в праці «Дослідження про природу і причини багатства народів» визначав прибуток як дохід на капітал, наголошував, що прибуток не слід плутати із заробітною платою, яка встановлюється «відповідно до кількості, складності і важкості праці щодо нагляду й управління» [38, с. 155]. Сміт виділив три види доходів: рента, прибуток і заробітна плата. На його думку, сума прибутку підприємця, який ризикує своїм капіталом, – це частина створеної робітниками вартості, яка спрямовується на оплату прибутку підприємця за весь капітал, авансований у вигляді матеріалів і заробітної плати. Давід Рікардо в «Засадах політичної економії й оподаткування» (1817 р.) також зазначав, що прибуток залежить від високої чи низької заробітної плати [38, с. 156].

В інституціональних теоріях прибутку, розроблених такими вченими, як Йозеф Шумпетер і Франсуа Перу, основну увагу приділено не умовам ринку та конкуренції, а взаємозв'язку соціальних неекономічних явищ і поведінці соціальних груп. Згідно з теорією американського економіста Йозефа Шумпетера, прибуток є результатом специфічної природи підприємницької діяльності, впровадження нових комбінацій факторів виробництва. У своїй науковій концепції Шумпетер вперше вводить поняття новатора, який впроваджує так звані «базисні інновації». Ці інновації передбачають:

- революційні зміни в техніці та технології виготовлення нових товарів; освоєння нових джерел сировини; вихід на нові ринки сировини;
- організаційно-управлінські нововведення [30].

Закон тенденції норми прибутку до зниження, сформульований Марксом, свідчить, що зростання продуктивної сили праці, сприяючи підвищенню органічної будови капіталу, приводить до падіння норми прибутку [30, с. 156]. Таким чином, підприємець, наймаючи робочу силу, оплачує її здатність до праці і набуває права

примусити робітника працювати понад той час, який необхідний робітникові для забезпечення мінімуму життєвих засобів.

Про існування різниці між економічним і бухгалтерським прибутком стало відомо ще у ХІХ ст., коли Альфред Маршалл розробив перший показник економічного прибутку. Цей показник визначався як різниця між чистим прибутком і витратами на капітал власника та мав назву «залишковий дохід».

В умовах сьогодення поняття «прибуток» має різні тлумачення. Результати наукових досліджень різних підходів до сутності цієї категорії систематизовано нижче (табл. 1.1).

Таблиця 1.1

Сучасні підходи до трактування поняття «прибуток»

Визначення сутності поняття «прибуток»	Особливості підходу	Джерело
1	2	3
Прибуток (дохід) суб'єкта господарювання є показником фінансових результатів його господарської діяльності, визначається шляхом зменшення суми валового доходу суб'єкта господарювання за певний період на суму валових витрат і суму амортизаційних відрахувань	Визначено, що прибуток розраховується шляхом зменшення суми доходів звітного періоду на собівартість реалізованих товарів, виконаних робіт, наданих послуг і суму інших витрат звітного податкового періоду	Господарський кодекс України [13]
Прибуток підприємства – це перевищення доходів від його діяльності над сумою видатків; він являє собою єдину форму його власних доходів	Визначено, що прибуток є єдиною формою власних доходів діяльності підприємства	Богацька Н.М. [4]
Прибуток – частина вартості додаткового продукту, виражена в грошах; частина чистого доходу; грошовий вираз вартості реалізованого чистого доходу, основна форма грошових накопичень господарського суб'єкта	Наведено кілька окремих визначень прибутку, та не виділено основного, яке може бути закладене в процес дослідження	Домашенко М.О. [12]
Прибуток – кінцевий результат, який створює підприємству фінансові ресурси, що необхідні для розширення його діяльності, необхідні для формування його сталості та конкурентоспроможності на ринку товарів і послуг	Досліджено, що прибуток є основним елементом фінансових ресурсів підприємства, тобто збільшується значення прибутку, амортизаційних відрахувань і позичкових коштів у формуванні фінансових ресурсів підприємств	Колісник О.Р. [20]

Прибуток підприємства в загальному розумінні являє собою частину вартості додаткового продукту, створеного працею, і є складовою частиною доходу підприємства	Доведено, що прибуток – це додатковий продукт, створений працею	Мельничук Г.С., Нестерук А.А. [26]
Прибуток – це перетворена форма додаткового продукту й додаткової вартості, яка виражає відносини між власниками засобів виробництва і найманими працівниками з приводу його створення та привласнення	Особливість полягає в тому, що прибуток виражає суспільні відносини, які приносять позитивний фінансовий результат	Мочерний С.В. [32]
Прибуток – фінансова категорія, яка показує позитивний фінансовий результат, характеризує ефективність виробництва, свідчить про обсяг і якість виготовленої продукції, стан продуктивності праці	Розглядається надто широко, що неможливо довести	Мец В.О [40]
Прибуток є не лише результатом успішної діяльності, в контексті підприємництва він виступає як фактор організації виробництва	Погоджуємося частково, оскільки доцільно досліджувати вплив даного фактора на виробництво	Олійник І.О. [40]
Прибуток – це частина заново створеної вартості, виробленої і реалізованої, готової до розподілу	Погоджуємося з автором, що підприємство одержує прибуток після того, як втілена у створеному продукті вартість буде реалізована і набере грошової форми	Поддєрьогін О.С. [43]
Розглядає прибуток як частину виручки, що залишається після відшкодування всіх витрат на операційну, інвестиційну та фінансову діяльність підприємства	Характеризуючи перевищення надходжень над витратами, прибуток виражає мету підприємницької діяльності і є ключовим показником її результативності (ефективності)	Філімоненков О.С. [43]

Джерело: складено автором на основі [12, 13, 26, 32, 40,43]

Щодо сучасних визначень «прибутку», широко використовуваних визначення відповідно до пункту 3 НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: сума, на яку доходи перевищують пов'язані з ними витрати. Проте це визначення не повністю відображає сутність поняття «прибуток». Проблема полягає в тому, що в ньому відсутній конкретний порядок розрахунку [28].

Визначення прибутку також міститься у Господарському кодексі України (ст. 142). Так, прибуток (дохід) суб'єкта господарювання є показником фінансових результатів його господарської діяльності, що визначається шляхом зменшення

суми валового доходу суб'єкта господарювання за певний період на суму валових витрат і суму амортизаційних відрахувань [13].

З економічного погляду, прибуток виступає як активний дохід, який у грошовій формі представляє собою частку доданої вартості, створеної завдяки трьом факторам виробництва: землі, праці, капіталу та підприємницьких здібностей. Важливо враховувати, що праця підприємця також вносить свій внесок у створення доданої вартості.

З фінансового погляду, прибуток означає збільшення фінансових ресурсів підприємства або його власників (через виплату дивідендів) за певний період завдяки виробництву та реалізації товарів і послуг, а також інвестуванню вільного капіталу в інші підприємства.

З погляду бухгалтерського обліку, прибуток розглядається як різниця між доходами від операційної, фінансової та інвестиційної діяльності підприємства та витратами, необхідними для здійснення цих видів діяльності.

Формою вираження прибутку є наявні фінансові ресурси (виражені у грошах активи суб'єкта господарювання). Від'ємне значення прибутку вказує на збиток. Різноманітні види прибутку відображають особливості його формування та використання на різних етапах економічного процесу.

Більш повне узагальнення сучасної ролі прибутку зображено на рис. 1.3.

Характеризуючи економічну роль прибутку, можна визначити такі основні риси:

1. Прибуток виступає рушійною силою (фактором) розвитку економіки та суспільства, що стимулює підприємницьку діяльність.
2. Прагнення до отримання прибутку сприяє ефективному розподілу та використанню ресурсів, впровадженню досягнень науково-технічного прогресу, зменшенню витрат, поліпшенню якості продукції та споживчих властивостей.
3. Прибуток є джерелом розширення суспільного виробництва, збільшення національного багатства та задоволення потреб суспільства

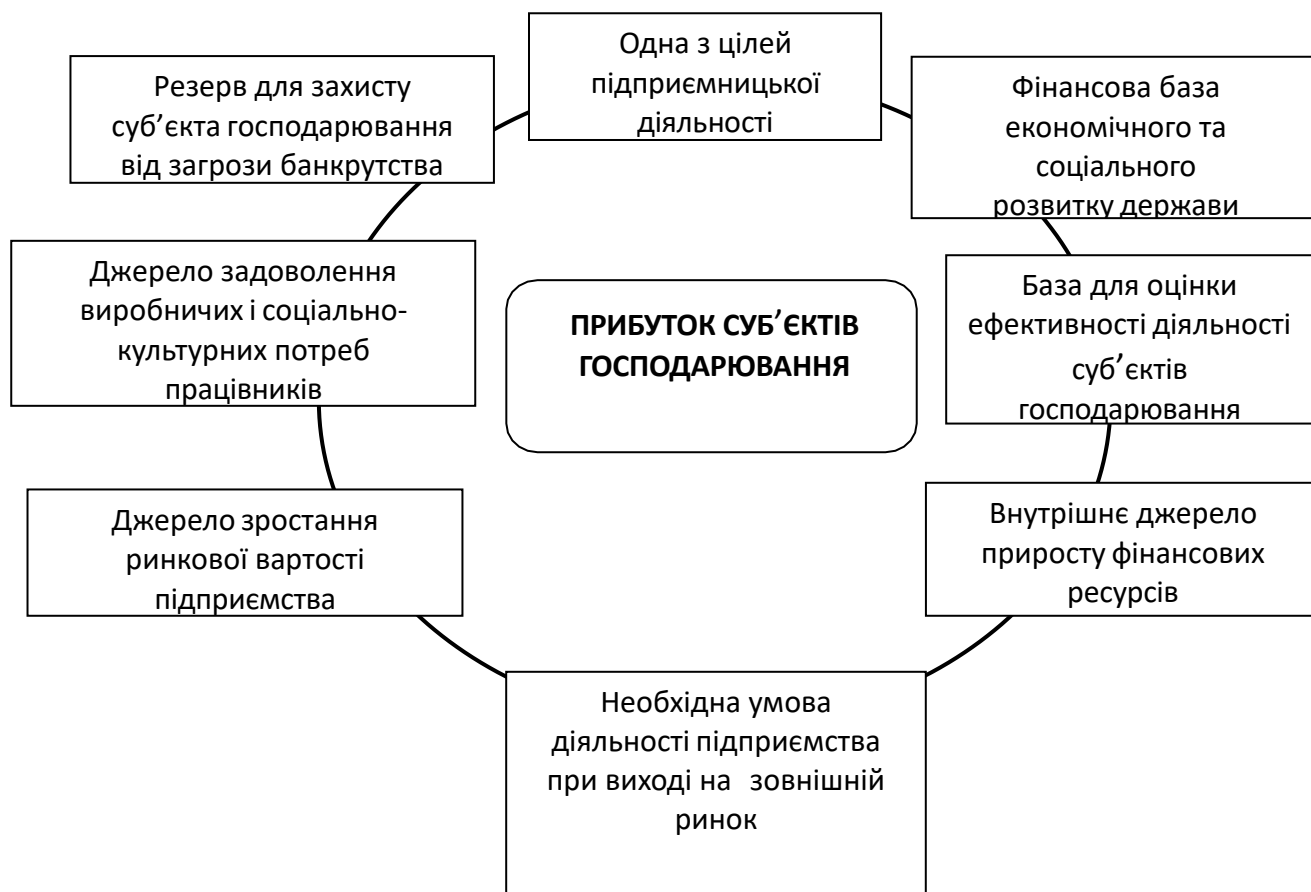


Рис.1.2. Сутність прибутку підприємства [4]

Таким чином, в ринковій економічній системі категорія «прибуток» вважається найбільш простою, а водночас складною, і займає одне з центральних місць. Неспівпадіння поглядів на поняття «прибуток» часто призводило до протиріч у його трактуванні. У результаті узагальнення поглядів вчених щодо місця та ролі прибутку, останнім слід розуміти частину чистого доходу суспільства, позитивний результат фінансово-господарської діяльності та показник її ефективності.

1.2 Функції прибутку суб'єктів господарювання та його класифікація

Функції прибутку відображають його економічний зміст і роль у господарській системі. Вони визначають, як прибуток сприяє ефективному функціонуванню економіки та суспільства. Це може включати стимулювання

підприємництва, забезпечення росту виробництва та інвестицій, формування бюджетних доходів та інші аспекти, які відображають значення прибутку для економічного розвитку. Щодо функцій прибутку, погляди науковців різняться. За класичними поглядами, основні функції прибутку такі:

1. Характеризує одержаний економічний ефект від діяльності підприємства.

2. Має стимулюючу функцію, оскільки приріст абсолютної величини чистого прибутку є основою для розширення виробництва, науково-технічного і соціального розвитку підприємства.

3. Виконує функцію формування бюджетів різних рівнів, що в подальшому впливає на задоволення потреб.

Суть стимулюючої функції полягає в тому, що прибуток служить стимулом як для суб'єктів підприємництва, так і для їхніх працівників, спонукаючи їх до здійснення діяльності з максимальною ефективністю. Це веде до забезпечення отримання працівниками винагороди за їхню працю та дозволяє підприємствам впроваджувати досягнення науково-технічного прогресу. Результатом цього є зниження витрат виробництва, підвищення ефективності та соціально-економічний розвиток. Реалізація стимулюючої функції передбачає вибір та затвердження напрямків розподілу прибутку, що забезпечать створення та подальше використання фонду споживання для матеріального стимулювання працівників в оптимальних пропорціях з фондом накопичень [4].

Практика підприємницької діяльності свідчить, що в сучасних умовах господарювання виконання стимулюючої функції прибутку часто нівелюється через небажання власників ділитися ним з тими, хто фактично створює цей прибуток.

Розподільча функція прибутку реалізується через використання його для формування дохідної частини бюджетів на всіх рівнях, починаючи з державного бюджету, і закінчуючи бюджетом окремих структурних підрозділів підприємства. Частина прибутку, що залишається в розпорядженні підприємства, спрямовується на розширене відтворення та виконання виробничих і соціальних завдань для його розвитку [4].

Сутність оціночної функції прибутку полягає в тому, що він розглядається як показник, що оцінює ефективність господарської діяльності. Прибуток виступає як результат виробничо-господарської діяльності підприємства і дозволяє оцінити, наскільки ця діяльність є успішною та прибутковою. Ця функція прибутку важлива для управління підприємством, оскільки дозволяє аналізувати його фінансові результати та приймати рішення щодо подальшого розвитку та стратегії.

Соціальна функція прибутку, як стверджує Панченко, визначається як спрямування підприємств на виконання програм соціального захисту для працівників та суспільства загалом. Вона передбачає створення системи захисту та підтримки працівників та суспільства для виконання їхніх виробничих функцій. Ця функція важлива для забезпечення соціальної відповідальності підприємств перед своїми працівниками та спільнотою, а також для забезпечення стабільності та розвитку суспільства в цілому.

Відмінною рисою соціальної функції прибутку є те, що вона виступає окремо від стимулюючої функції. Тим не менш, вони взаємодіють, оскільки ефективна реалізація соціальної функції може також стимулювати працівників та підприємства до досягнення запланованих результатів. Управління прибутком в контексті виконання соціальної функції передбачає гармонізацію інтересів різних стейкхолдерів, таких як власники, держава та найманий персонал, щодо розподілу прибутку та визначення пріоритетних напрямків його використання.

Так, налагодження системи управління прибутком на підприємствах України, спрямованої на реалізацію різних функцій прибутку, може сприяти їхньому економічному розвитку. Виконання стимулюючої функції прибутку дійсно може слугувати запорукою добробуту для власників, працівників та суспільства в цілому.

У сучасній фінансовій науці виділяють три основних види прибутку: економічний, бухгалтерський та оподаткований (податковий). Кожен з цих видів має свої особливості та вимоги щодо обчислення.

Дискусії з приводу того, який саме вид прибутку підлягає оподаткуванню, дійсно залишаються актуальними і сьогодні. Це пов'язано з тим, що різні підходи до визначення прибутку можуть призвести до різних результатів обчислення та різних

сум податку. Тому вирішення цього питання вимагає узгодження і злагодження інтересів різних стейкхолдерів та розвинену систему законодавства.

Введення міжнародних стандартів обліку та звітності IAS і американських стандартів GAAP дало можливість здійснювати розрахунки економічного прибутку за однаковими принципами [27]. Це сприяє гармонізації обліково-звітної практики між країнами та полегшує порівняння фінансових результатів різних підприємств.

Проте, важливо враховувати, що ці стандарти мають свої особливості. Наприклад, GAAP може бути більш деталізованим і менш гнучким, оскільки він базується на більшій кількості розробок. З іншого боку, IAS спрямований на гармонізацію облікової практики та може надати більш реалістичне уявлення про фінансові результати підприємства.

Втім, навіть при наявності таких стандартів, використання економічного прибутку може бути недостатньо популярним або здійснюватися лише для внутрішнього використання. Тому важливо підтримувати і популяризувати використання економічного прибутку для більш широкого кола користувачів фінансової інформації.

Відмінності між бухгалтерським та економічним прибутком виявляється в їхньому визначенні та методології розрахунку [24].

Бухгалтерський прибуток визначається в рамках бухгалтерського обліку та звітності і рефлектує збільшення капіталу незалежно від джерел його утворення. Одним з методів розрахунку бухгалтерського прибутку є вирахування виручки від продажу мінус документально підтверджені витрати або врахування зміни чистих активів за вирахуванням нових надходжень капіталу, переоцінки і розподілу чистих активів. Бухгалтерський прибуток виступає основою для складання фінансової звітності та розрахунку прибутку до оподаткування.

Економічний прибуток, у свою чергу, відображає ту частину прибутку, яка створена в результаті комерційної (виробничої) діяльності господарюючого суб'єкта власними силами. Він розраховується як різниця між доходами та витратами підприємства. Цей підхід дозволяє оцінити ефективність комерційної діяльності та визначити її вплив на зростання капіталу.

Хоча бухгалтерський та економічний підходи до визначення прибутку можуть використовуватися паралельно, їхня специфіка важлива для різних аспектів фінансової звітності та аналізу діяльності підприємства.

Таблиця 1.2

Характеристика бухгалтерського й економічного прибутку

№ з/п	Економічний прибуток	Бухгалтерський прибуток
1	Визначається як різниця між чистим прибутком і альтернативними, безповоротними витратами	Часто піддається критиці з боку багатьох практиків і науковців. Вважається, що він не у змозі адекватно оцінити ефективність діяльності підприємства
2	Індикатор привабливості підприємства для інвесторів	Позитивне значення цього показника означає, що підприємство у змозі виплачувати дивіденди власникам, розвивати виробництво
3	За умови правильного аналізу цього показника можна дізнатися, як у майбутньому може змінитися обсяг виробництва	Визначається як різниця між виручкою від реалізації продукції та витратами на її виробництво
4	Необхідна система визначення наявних витрат	Планова рентабельність визначається безпосередньо підприємством на основі бухгалтерських витрат
5	Як правило, оцінити майбутню рентабельність неможливо через важкість визначення наявних витрат	-

Джерело: складено автором на основі [24]

Прибуток, як форма комплексного доходу, що утворюється в результаті реалізації права власності на капітал у різних сферах його застосування, яка виступає одночасно об'єктом та інструментом управління фінансами [43] (табл. 1.3).

Таблиця 1.3

Класифікація видів прибутку підприємства

№ з/п	Ознака класифікації	Вид прибутку (за відповідними ознаками класифікації)
1	За характером витрат, які впливають на формування прибутку підприємства	а) бухгалтерський прибуток (явні, достовірні витрати); б) економічний прибуток (загальні витрати, сума явних і альтернативних витрат); в) нормальний прибуток підприємства (альтернативні витрати);
2	За формою власності підприємства	а) прибуток приватного підприємства; б) прибуток колективного підприємства; в) прибуток комунального підприємства; г) прибуток державного підприємства; д) прибуток підприємства зі змішаною формою власності;

3	За методикою планування прибутку	а) ресурсний (прибуток, сформований, виходячи з ресурсних можливостей підприємства); б) цільовий (прибуток, сформований виходячи з суми необхідного підприємству обсягу внутрішніх фінансових ресурсів для фінансування виробничого розвитку відповідно до фінансової стратегії підприємства);
4	За місцем підприємства на ринку товарів і послуг	а) монопольний прибуток; б) прибуток конкурентний (одержаний у результаті реалізації конкурентних переваг); в) кон'юнктурний прибуток (як результат зміни кон'юнктури ринку)

Джерело: складено автором на основі [43]

Прибуток за видами відображений у статистичних даних Державної служби статистики й оновлених формах фінансової звітності суб'єктів господарювання, зокрема у формі № 2 “Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)”. Це дозволяє проводити оцінку прибутковості у розрізі окремих галузей (видів діяльності) й окремих етапів процесу відтворення. Внутрішні та зовнішні джерела формування прибутку відображають дві різні сфери економічної діяльності [23; с. 83].

Внутрішні джерела прибутку:

1. Виникають у сфері виробництва та виробничого споживання.
2. Формуються в результаті самої виробничої діяльності підприємства.
3. Включають у себе виробничі витрати, збут власної продукції та інші внутрішні фактори.

Зовнішні джерела прибутку:

1. Виникають у сфері розподілу та обміну.
2. Формуються через реалізацію продукції на ринку, обмін товарів і послуг між суб'єктами господарювання.
3. Залежать від зовнішніх факторів, таких як цінова кон'юнктура ринку, міжнародна торгівля, монопольне становище тощо [23; с. 83].

У сучасних умовах економічної діяльності України, особливо в контексті вільного ціноутворення, глобалізації та інших факторів, зовнішні джерела прибутку стають все більш важливими для формування загального економічного результату. Однак, важливо забезпечити ефективне внутрішнє виробництво для забезпечення

конкурентоспроможності на ринку, що потребує оптимізації виробничих процесів та контролю над внутрішніми витратами.

1.3 Методичні підходи до формування прибутку суб'єктів господарювання

В умовах спаду виробництва та нестачі фінансових ресурсів для суб'єктів господарювання стає критично важливим забезпечення достатнього рівня прибутку. Це не лише забезпечує їм можливість продовжувати свою фінансово-господарську діяльність, але й є необхідною умовою для подальшого розвитку та конкурентоспроможності.

Широкий спектр факторів, які впливають на формування прибутку суб'єктів господарювання, свідчить про складність цього процесу та його багатоплановий характер, які можна класифікувати так:

- Матеріально-технічні фактори: Сучаснізація обладнання та технологій, оптимізація використання ресурсів і засобів виробництва сприяють зниженню витрат і підвищенню продуктивності, що в свою чергу може призвести до збільшення прибутку.

- Організаційно-управлінські фактори: Ефективне управління та інноваційний підхід до організації бізнесу допомагають підприємствам оптимізувати процеси, приймати швидкі та обґрунтовані управлінські рішення.

- Економічні фактори: Аналіз економічних показників і пошук внутрішніх резервів може допомогти знизити витрати та збільшити прибуток.

- Соціальні фактори: Задоволеність працівників, їхні умови праці та кваліфікація можуть впливати на продуктивність та якість продукції.

- Екологічні фактори: Орієнтація на виробництво екологічно чистої продукції може вплинути на імідж компанії та сприяти створенню конкурентної переваги.

- Ринково-маркетингові фактори: Розвиток стратегій маркетингу та реклами дозволяє створити попит на продукцію та підвищити її конкурентоспроможність.

- Господарсько-правові фактори: Законодавче регулювання може впливати на діяльність підприємства через обмеження або сприяння певним процесам.

- Адміністративні фактори: Державне управління підприємницькою діяльністю через введення різноманітних обмежень, стимулів та регулювання може впливати на прибутковість суб'єктів господарювання [4].

Залежно від специфіки галузі та конкретних умов діяльності, різні фактори можуть мати різний вплив на формування прибутку. Однак оптимальна комбінація заходів у кожній з вказаних сфер може сприяти підвищенню ефективності господарювання та збільшенню прибутку.

Розподілення господарської діяльності підприємств на звичайну і надзвичайну має велике значення для фінансового менеджменту та обліку. А саме:

- Звичайна діяльність: Це основна сфера діяльності підприємства, яка визначена його статутними документами та є його головною метою. Вона включає виробництво та реалізацію продукції, товарів або послуг. Операційна, фінансова та інвестиційна діяльності є складовими частинами звичайної діяльності.

- Надзвичайна діяльність: Це операції, які виникають внаслідок подій, що не очікуються і не є стандартними для підприємства. Такі події можуть включати стихійні лиха, пожежі, техногенні аварії тощо. Надзвичайна діяльність зазвичай відбувається в обстановці, коли потрібно вжити негайних заходів для вирішення кризової ситуації та мінімізації збитків [5; с. 257].

Різниця між звичайною та надзвичайною діяльністю допомагає підприємствам краще розуміти та оцінювати ризики, з якими вони можуть стикнутися, та розробляти стратегії управління ризиками. Також це важливо для коректного ведення фінансового обліку та складання фінансової звітності, оскільки події, пов'язані з надзвичайною діяльністю, можуть мати суттєвий вплив на фінансовий стан підприємства.

Звичайна діяльність є матеріальною та нематеріальною сферою виробництва, надання послуг, а також сферою фінансових відносин, при умові, що вона зазначена в статуті суб'єкта господарювання. До надзвичайної діяльності включають операції, які виникли внаслідок подій, що є неочікуваними, зокрема стихійне лихо, пожежі, техногенні аварії і т.д. Звичайна діяльність включає операційну, фінансову та інвестиційну діяльність суб'єкта господарювання.

Операційна діяльність підприємства – основна діяльність підприємств, яка пов'язана з виробництвом і реалізацією продукції (товарів, робіт, послуг), що є основною метою створення даного суб'єкта господарювання та визначена в його статуті. Операційна діяльність формує основну частину доходу підприємства.

Інвестиційна діяльність – це придбання-продаж необоротних активів і фінансових інвестицій суб'єктом господарювання. У реальності ні операційна, ні інвестиційна діяльність не можуть відбутися без необхідного потоку капіталу. Цей потік, в свою чергу, забезпечується фінансовою діяльністю, яка має забезпечити підприємство достатнім капіталом, а також постійне й повне фінансування операційних та інвестиційних проектів.

В умовах ринку, збільшення прибутку часто вважається одним з головних завдань фінансово-господарської діяльності, проте не є головною метою функціонування підприємства.

У процесі вивчення економічної природи прибутку виявлено, що поліпшення формування прибутку залежить від його різноманітних видів, які відображають особливості формування доходів і витрат суб'єктів господарювання. Прибуток являє собою різницю між доходами та витратами суб'єктів господарювання, що формуються на всіх етапах діяльності суб'єктів господарювання. До видів прибутку, що мають узагальнений характер, належать: валовий, операційний, прибуток до оподаткування та чистий прибуток. Саме за цими видами прибутку у суб'єктів господарювання є реальна можливість проводити порівняльну оцінку рівня прибутковості за окремими напрямками діяльності. Представлена на рис. 1.3 схема відображає стан та рух фінансових ресурсів суб'єктів господарювання упродовж звітнього періоду, їх зростання (зменшення) на певних етапах економічного процесу.

Доходи	Витрати	Прибутки
доход від реалізації продукції	- собівартість реалізованої продукції	= валовий прибуток
операційні доходи	- адміністративні витрати, витрати на збут, інші операційні витрати	= операційний прибуток
дохід від участі в капіталі, фінансові доходи, інші доходи	- витрати від участі в капіталі, фінансові витрати, інші витрати	= прибуток до оподаткування
доход з податку на прибуток	- витрати з податку на прибуток	= чистий прибуток
нагромадження	- виробниче та кінцеве споживання	= розподілений прибуток

Рис 1.3. Етапи та напрями діяльності суб'єктів господарювання в частині формування та використання прибутку [9; с. 128]

Існують два основні методичні підходи до формування обсягу операційного прибутку підприємства. Згідно з першим, прибуток формується на основі планованого обсягу виробництва та реалізації продукції з урахуванням ресурсних можливостей підприємства та спросу на відповідному ринку (цей метод планування прибутку відомий як «ресурсний»).

У межах ресурсного підходу до планування прибутку існують три варіанти розрахунку планового обсягу операційного прибутку: прямий розрахунок, аналітичний метод та метод розрахунку прибутку на основі витрат на 1 гривню продукції.

Згідно з другим підходом, прибуток формується на основі планової потреби у фінансуванні основних напрямів стратегічного розвитку підприємства на передбачуваний період (цей метод планування прибутку відомий як «цільовий»).

Однак цей метод може бути застосований лише у випадку, коли всю вироблену товарну продукцію підприємства можна повністю реалізувати і рівень цін продажу забезпечує рентабельність операційної діяльності [22].

Основна ідея максимізації прибутку полягає в забезпеченні прибутковості кожної одиниці виробництва. Збільшення обсягу виробництва додає додаткову продукцію, що збільшує обсяг на величину граничних витрат, але також підвищує загальний дохід на величину граничного доходу. Якщо граничний дохід перевищує граничні витрати, прибуток підприємства зростає, і можливе подальше збільшення обсягу виробництва. Проте, якщо граничні витрати перевищують граничний дохід, зростання узагальненого прибутку сповільнюється, а подальше збільшення виробництва стає неефективним. Таким чином, прибуток досягає свого максимуму, коли граничний дохід дорівнює граничним витратам.

Послідовність формування чистого прибутку підприємства може бути представлена на рис. 1.4.



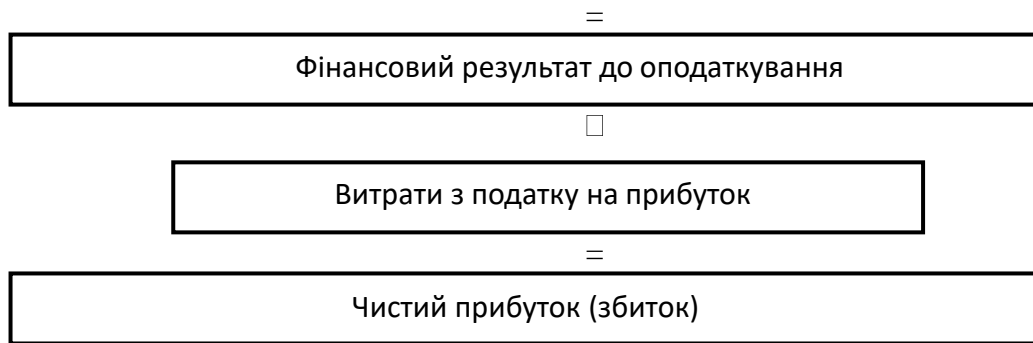


Рис. 1.4. Схема формування чистого прибутку (збитку) на підприємстві [22]

Отже, сучасні умови господарювання потребують серйозних змін у механізмах формування та особливо використання прибутку з метою забезпечення фінансової стабільності та безпеки суб'єктів господарювання.

РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ СТАНУ ФОРМУВАННЯ ПРИБУТКУ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ УКРАЇНИ В УМОВАХ ВОЄННОГО СТАНУ (на прикладі ТОВ «УНІПЛИТ»)

2.1. Організаційно-економічна характеристика діяльності ТОВ «УНІПЛИТ»

ТОВ «УНІПЛИТ» створене у відповідності до вітчизняного законодавства. Зокрема, порядок створення товариства з обмеженою відповідальністю (ТОВ) регулює Цивільний кодекс України, Господарський кодекс України, Закони України «Про господарські товариства» від 19.09.1991 № 1576-ХІІ.

Компанія ТОВ «Уніплит» – лідер деревообробної галузі України в сегменті виробництва ДВП, оздобленого ДВП, фанери та пиломатеріалів. Ми маємо на меті зберегти свої позиції на українському ринку і розширити свій експортний потенціал, використовуючи власні технологічні розробки, глобальний масштаб галузі та професіоналізм співробітників. Максимальна самозабезпеченість сировиною визначає стабільність виробництва ТОВ «Уніплит». Товариство реалізовує свою продукцію на ринках України, СНД та Європи. Основні споживачі продукції ТОВ «Уніплит» – меблева, будівельна та пакувальна галузі.

Ключовим пріоритетом діяльності компанії ТОВ «Уніплит» є пошук нових сфер застосування продукції деревообробки, вдосконалення асортиментної політики, гнучкість при виконанні замовлень і підвищення якості продукції.

Учасниками Товариства є ТОВ «Універсал Холдинг» (м. Харків), ТОВ «Вигодський лісокомбінат» (сmt. Вигода, Івано-Франківська обл.).

Предметом діяльності Товариства згідно Статуту може бути:

- виробництво деревинно-волокнистих плит, у тому числі оздоблених;
- виробництво композитних плит;
- виробництво шпону струганого та лущеного;
- виробництво фанери клеєної;

- виробництво гнуто-клеєних виробів;
- оптова та роздрібна торгівля промисловими товарами;
- заготівля, переробка, поставка, реалізація деревини, виробів з дерева та їх відходів; надання послуг по теплопостачанню, по очистці водних стоків, комунальних послуг;
- закупівля, переробка та реалізація паливно -мастильних матеріалів та всіх видів нафтопродуктів;
- торгівельно-закупівельна діяльність та посередницька діяльність;
- виконання посередницьких, постачальницьких та комерційних операцій поза біржами;
- надання коштів у позику, довірче управління фінансовими активами, надання гарантій та поруки, інших фінансових послуг згідно чинного законодавства;
- надання різного виду послуг, виробничих, побутових, складських та інших; дилерська та дистриб'юторська діяльність;
- проведення товарообмінних операцій та іншої діяльності, що ґрунтується на різних формах зустрічної торгівлі;
- лізингові операції із технологічним обладнанням, устаткуванням, машинами та механізмами; розробка та впровадження програм по захисту навколишнього середовища та сучасних екологічно чистих технологій
- надання інжинірингових послуг;
- надання транспортних послуг
- надання побутових послуг;
- здійснення проектних, підрядних, будівельно-монтажних, ремонтно-будівельних, оздоблюваних, сантехнічних, реставраційних та інших робіт;
- дизайн, розробка та виготовлення інтер'єрів громадських, житлових та інших приміщень;
- проектування, будівництво, реконструкція, реставрація, ремонт а також наступна експлуатація об'єктів промислового, агропромислового, громадського, культурно-побутового та іншого призначення;

- технічне оснащення будівель та споруд механізмами та обладнанням;
- вироблення та монтаж технологічного обладнання, будівельних конструкцій та інженерних комунікацій; будівництво та технічне обслуговування доріг, мереж зв'язку;
- інші будівельні роботи, незаборонені чинним законодавством України;
- проведення науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт;
- проведення налагоджувальних, пускових та ремонтних робіт;
- розробка різноманітної конструкторської та технологічної документації;
- патентування відкриттів, винаходів, раціоналізаторських пропозицій;
- організація лісорозробок та лісозаготівель;
- торгівельна діяльність, в тому числі оптова, дрібнооптова, роздрібна, комісійна, торгівельно-закупівельна та торгово-посередницька діяльність;
- створення оптово-роздрібних підприємств торгівлі і послуг населенню, продаж різноманітних товарів через власну торгівельну мережу;
- надання посередницьких, комерційних, дилерських та дистрибуторських послуг;
- виконання представницьких функцій, надання агентських послуг;
- торгівельно-посередницька, маклерська, брокерська діяльність;
- надання юридичних, консалтингових, інформаційних послуг;
- надання послуг в галузі маркетингу, інжинірингу, управління, реклами;
- організація та проведення аукціонів, ярмарок, виставок, семінарів і конференцій, фестивалів, симпозіумів, конкурсів, концертів;
- здавання нерухомості в оренду;
- надання посередницьких послуг з житлом;
- туристична діяльність; екскурсійна діяльність; організація готельної справи;
- створення кафе, барів, ресторанів та інших підприємств громадського харчування;
- збирання, заготівля, переробка, поставка відходів деревини, які відносяться до вторинної сировини; проведення підготовки, перепідготовки та підвищення

кваліфікації робітників різних професій;

– провадження господарської діяльності з розроблення, виробництва, виготовлення, зберігання, перевезення, придбання, пересилання, ввезення, вивезення, відпуску, знищення наркотичних засобів, психотропних речовин і прекурсорів;

– здійснення освітньої та наукової діяльності, яка забезпечує підготовку фахівців відповідних кваліфікаційних рівнів.

Для забезпечення діяльності Товариства за рахунок вкладу Учасників утворено Статутний капітал в розмірі 46014000,00 грн. (сорок шість мільйонів чотирнадцять тисяч гривень), з яких 34113544,23 грн (74,14%) – частка ТОВ «Універсал Холдинг», 11900455,77 грн (25,86%) належить ТОВ «Вигодський лісокомбінат»[додаток А].

Кошти до статутного капіталу внесені у національній валюті, а також у вигляді майна проте статутом передбачено, можливість формування статутного капіталу через внесення цінних паперів, матеріальних цінностей (будинків, споруд, обладнання та ін.), прав користування землею, водою та іншими природними ресурсами, а також майновими правами (у тому числі на інтелектуальну власність).

Учасники Товариства можуть збільшити статутний капітал Товариства без додаткових вкладів за рахунок нерозподіленого прибутку Товариства. У разі збільшення статутного капіталу за рахунок нерозподіленого прибутку Товариства без залучення додаткових вкладів склад учасників Товариства та співвідношення розмірів їхніх часток у статутному капіталі не змінюються. Учасники Товариства можуть збільшити статутний капітал Товариства за рахунок додаткових вкладів учасників та/або третіх осіб за рішенням загальних зборів учасників.

Таблиця 2.1

Статутний капітал, а відповідно, і частка кожного з учасників ТОВ «Уніплит»

№№ п/п	Учасник	Частка у Статутному капіталі	Частка у Статутному капіталі (%)
1.	ТОВАРИСТВО ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ ХОЛДИНГ»	34 113 544,23	74,14

2.	ТОВАРИСТВО з ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ ЛІСОКОМБІНАТ»	3 ОБМЕЖЕНОЮ «ВИГОДСЬКИЙ	11 900 455,77	25,86
	Всього:		46 014 000,00	100,00

Джерело: складено автором згідно додатку А.

Учасники Товариства можуть вносити додаткові вклади протягом року з дня прийняття рішення про залучення додаткових вкладів. Товариство має право зменшити свій статутний капітал. У разі зменшення номінальної вартості часток усіх учасників товариства співвідношення номінальної вартості їхніх часток повинно зберігатися незмінним. Статутний фонд Товариства складає 46 014 000,00 грн. (Додаток А).

Органами управління ТОВ є загальні збори його учасників і виконавчий орган. Зазвичай органи товариства призначають, якщо засновником (учасником) виступає одна особа, і обирають, якщо засновників (учасників) кілька.

Згідно Статуту, поданого в додатку А, товариство має право здійснювати всі види зовнішньо-економічної діяльності згідно з порядком, встановленим чинним законодавством України та цим Статутом та у відповідності з Законом України “Про зовнішньоекономічну діяльність” та іншими законодавчими актами, виходячи з мети та завдань Товариства, на основі самоокупності та самофінансування.

Товариство може виконувати експортно-імпортні операції самостійно або ж на підставі угоди з зовнішньоторговельними установами. Товариство згідно з законодавством України може створювати спільні підприємства з іноземними фірмами як на своїй території, так і за кордоном, відкривати філії та фірми за кордоном, а також надавати маркетингові та посередницькі комерційні послуги іноземним фірмам.

Отже, ТОВ «Уніплит» – лідер деревообробної галузі України в сегменті виробництва ДВП, оздобленого ДВП, фанери та пиломатеріалів. компанія на меті зберегти свої позиції на українському ринку і розширити свій експортний потенціал, використовуючи власні технологічні розробки, глобальний масштаб галузі та професіоналізм співробітників. Максимальна самозабезпеченість сировиною

визначає стабільність виробництва ТзОВ «Уніплит», а основними споживачами продукції ТОВ «Уніплит» є меблева, будівельна та пакувальна галузі.

2.2. Фактори впливу на процес формування прибутку вітчизняних суб'єктів господарювання

Прибуток є основним гарантом розвитку будь-якої економічної системи, залежним від багатьох факторів як внутрішнього, так і зовнішнього середовища - фіскальної, цінової, інвестиційної, монетарної політики, а також політики органів законодавчої та виконавчої влади. Ці фактори формують організаційно-економічні умови та стан діяльності суб'єктів господарювання, які можуть призводити до отримання прибутків або, навпаки, збитків (рис. 2.4) [4].

Дані про фінансові результати, отримані за підсумками фінансового року, вказують на необхідність впровадження певних заходів як зі сторони суб'єкта господарювання (зниження собівартості продукції, зміни у ціновій політиці, збільшення обсягів виробництва і реалізації продукції, пошук нових каналів збуту), так і зі сторони держави - зниження податкового навантаження (надання податкових пільг), бюджетна фінансова підтримка тощо.

Групування факторів прибутковості за певними ознаками дозволяє формувати вектори розвитку, тобто напрями, за якими доцільно проводити наукові дослідження та економічний аналіз прибутковості. Поділ факторів на внутрішні та зовнішні вказує на можливості зростання прибутковості суб'єктів господарювання, а поділ на екстенсивні та інтенсивні дозволяє виявляти резерви прибутковості через розширення та підвищення ефективності фінансово-господарської діяльності.

Розширення означає залучення додаткових матеріально-технічних, трудових та інших економічних ресурсів, тоді як зростання ефективності означає поліпшення використання наявних можливостей. Використання різних класифікаційних ознак дозволяє з різних точок зору вести пошуки оптимального (економічно обґрунтованого) набору факторів, які можуть впливати на фінансово-господарську діяльність кожного суб'єкта господарювання. Наприклад, зростання обсягів

реалізації продукції за рахунок поліпшення якості та кількості товарів можна віднести до інтенсивних факторів, а зростання за рахунок підвищення цін і монополізації ринку – до екстенсивних.



Рис. 2. 1. Інтенсивні та екстенсивні фактори зростання прибутку суб'єктів господарювання [4]

Для визначення впливу зовнішніх і внутрішніх факторів проводять факторний аналіз – комплексне вивчення та вимір впливу факторів на величину результативних показників. До таких показників відносяться зміни в обсязі реалізації, номенклатурі й асортименті продукції, собівартості продукції, ціни реалізації, чисельному складі персоналу, економічному стимулюванні працівників, продуктивності праці, стані матеріально-технічної бази підприємства та фондівіддачі тощо.

Найбільший вплив на прибуток від реалізації продукції мають обсяги реалізації, повна собівартість, рівень цін і структура реалізованої продукції [12, с. 195; 197] (табл. 2.2).

Важливу роль на підприємстві відіграє амортизаційна політика, яка забезпечує процес оновлення основного капіталу та нематеріальних активів, а також підвищує технічний рівень виробництва. Це створює сприятливі умови для зниження

собівартості продукції та максимізації прибутку, що є ключовими напрямками стійкого розвитку суб'єктів господарювання.

Таблиця 2.2

Характеристика впливу факторів на зміну прибутку від реалізації продукції

Фактор	Характеристика впливу
Обсяг реалізації окремого виду продукції	Збільшення (зменшення) обсягу реалізації прибуткової продукції викликає підвищення (зниження) розміру прибутку
Структура реалізованої продукції	При зростанні в обсягах реалізації питомої ваги низько прибуткової продукції зменшується загальна сума прибутку і, навпаки
Собівартість одиниці реалізованої продукції	Дія обернено пропорційна: збільшення собівартості знижує суму прибутку і, навпаки
Рівень цін	Дія прямо пропорційна: зростання (зниження) ціни підвищує (зменшує) суму прибутку

Джерело: [12, с. 195; 197]

Проведемо аналіз складу необоротних активів ТОВ «Уніплит», дані подамо в таблиці 2.3.

Таблиця 2.3

Склад необоротних активів ТОВ «Уніплит» у 2020 – 2022 році, тис. грн

	2020	2021	2022	Зміна за період, тис. грн	Темп приросту, %
Нематеріальні активи	22	15	8	-14	-31,82
Первісна вартість	31	319	319	288	929,03
накопичена амортизація	297	304	311	14	2,36
Незавершені капітальні інвестиції	379	786	927	548	107,39
Основні засоби	114163	147754	169770	55607	29,42
первісна вартість	385486	432275	468948	83462	12,14
знос	271323	284521	299178	27855	4,86
Довгострокові фінансові інвестиції, які обліковуються методом участі в капіталі інших підприємств	12756	21385	24181	11425	67,65
Відстрочені податкові активи	589	106	1819	1230	82,00

Джерело: складено автором на основі даних додатку Б

Отже, на балансі ТОВ «Уніплит» є:

– нематеріальні активи, що включають в себе права на об'єкти промислової власності та авторські права, а саме запатентовані технології з обробки деревини, протягом 2020 – 2022 року їх вартість знизилася на 31,82%;

– незавершені капітальні інвестиції у сумі 379 та 927 тис. грн відповідно на кінець 2020 та 2022 року – вони включають суму інвестицій у будівництво, реконструкцію та модернізацію об'єктів основних засобів ТОВ;

– основні засоби, сум яких протягом аналізованого періоду зросла, внаслідок надходження на баланс таких об'єктів як будівлі, машини та обладнання, транспортні засоби, інвентар та малоцінних необоротних матеріальних активів. Сума збільшення вартості склала 33591 тис. грн, 29,42%;

– сума зносу зросла лише на 4,86%, що обумовлене значним збільшенням частки нових об'єктів основних засобів (12,4% за період);

– Довгострокові фінансові інвестиції, які обліковуються методом участі в капіталі інших підприємств є ще одним елементом основних засобів ТОВ «Уніплит». Протягом 2020 – 2022 року їх вартість зросла на 11425 тис. грн, що склало 67,65% від вартості 2020 року. Даний вид інвестування свідчить про те, що власники диверсифікують свою діяльність, вкладаючи кошти в цінні папери інших підприємств, які мають приносити дохід у довгостроковому періоді.

– відстрочені податкові активи, що включають суму переплати за податковими платежами або авансових платежів з податку, які будуть повернені або враховані у суму майбутніх податкових платежів. Їх вартість протягом періоду знизилася, що не є свідченням негативних тенденцій.

В міру використання основних засобів фізично зношуються елементи засобів праці, погіршуються їхні технічні властивості. Настає так званий механічний знос, у результаті чого кошти праці втрачають здатність брати участь у виготовленні продукції. Іншими словами, зменшується його споживча вартість.

Величина фізичного зносу основних засобів залежить від якості їх виготовлення, технічних параметрів, закладених в процесі створення і визначають довговічність. Крім того, рівень фізичного зносу основних фондів залежить від ступеня їх завантаження в процесі продуктивного використання. Поряд з цим знос

залежить від рівня кваліфікації робітників, дотримання відповідних умов експлуатації, захищеності від несприятливих умов навколишнього середовища, якості догляду та своєчасності проведення ремонту.

Визначення ступеня фізичного зносу та ступеня придатності необхідне для визначення реальної вартості, правильного планування заміни старого устаткування і машин новими. Розрахунок цих коефіцієнтів наведено в табл. 2.4.

Таблиця 2.4

Аналіз ступеня зносу основних засобів ТОВ «Уніплит» за 2021-2022 рр.

Показники	2021 р.	2022 р.	Зміни за рік, (+,-)
Первісна вартість ОЗ, тис. грн. (1)	432275	468948	36673
Знос основних засобів, тис. грн. (2)	284521	299178	14657
Ступінь зносу ОЗ (2/1)*100, %	65,82	63,80	-2,02
Ступінь придатності ОЗ (1-2)/1*100, %	34,18	36,20	2,02

Джерело: складено автором на основі даних додатку Б

Проаналізувавши знос основних засобів можна зробити висновок, що ступінь зносу основних засобів у 2021р. становив 65,82 %, а у 2022 р. – 63,80 %. Це призвело до збільшення рівня придатності основних засобів на 2,02%, і зменшення їх рівня зносу на 2,02 %.

Таблиця 2.5

Розрахунок основних коефіцієнтів ефективності використання основних виробничих засобів

№	Показники	2021 рік	2022 рік	Зміни за рік, (+,-)
1	Балансова вартість основних виробничих засобів, тис. грн	147754	169770	22016
2	Обсяг продукції, тис. грн.	528 862	888 612	359 750
3	Середньооблікова чисельність працівників	627	730	103
4	Прибуток, тис. грн.	42648	111246	68 598
5	Надійшло основних засобів, тис. грн.	52467	43108	-9 359
6	Вибуло основних засобів, тис. грн.	5678	6435	757
9	Фондомісткість, грн. (1/2)	279,38	191,05	-88,33
10	Фондоозброєність, грн. (1/3)	235652,31	232561,64	-3 090,67
11	Фондовіддача, грн. (2/1)	3579,34	5234,21	1 654,87

12	Рентабельність, % (4/1)	28,86	65,53	36,66
13	Коефіцієнт оновлення, % (5/1)	35,51	25,39	-10,12
14	Коефіцієнт вибуття, % (6/1)	3,84	3,79	-0,05

Джерело: складено автором на основі даних додатку Б

Проаналізувавши ефективність використання основних засобів можна зробити висновок, що балансова вартість основних виробничих засобів у 2022 році в порівнянні з 2021 роком збільшилась на 22016 тис. грн., а обсяг продукції збільшився на 359 750 тис. грн. Чистий прибуток у звітному році зменшився на 8971 тис. грн. у порівнянні з попереднім. Щодо фондомісткості, то у 2021 році та у 2022 році на 1 гривню вартості основних засобів підприємства припадає 279,38 грн. та 191,05 грн. вартості виробленої продукції. Порівнюючи дані роки можна сказати, що фондоозброєність зменшилась на 3090,67 грн., тобто на 1 працівника припадає основних виробничих засобів на 232561,64 грн. Аналізуючи 2021 та 2022 роки коефіцієнт оновлення показує, що у загальній вартості основних виробничих засобів 35,51 % та 25,39 % відповідно було введено нових основних виробничих засобів, і 3,84 % та 3,79 % відповідно було виведено основних виробничих засобів.

Недостатність джерел формування оборотних коштів призводить до недофінансування господарської діяльності та до фінансових ускладнень. Наявність зайвих джерел оборотних коштів на підприємстві сприяє створенню наднормативних запасів товарно-матеріальних цінностей, відволіканню оборотних коштів з господарського обороту, зниженню відповідальності за цільове й раціональне використання як власних, так і позичених коштів.

Проведемо аналіз оборотних активів Товариства з обмеженою відповідальністю «Уніплит» (табл. 2.6.)

Таблиця 2.6

Склад та динаміка вартості оборотних активів ТОВ «Уніплит»

	2021	2022	Зміна за період, тис. грн	Темп приросту, %
Оборотні активи	53600	76303	22703	42,36
виробничі запаси	34626	38127	3501	10,11
незавершене виробництво	2707	6380	3673	135,69
готова продукція	15908	31487	15579	97,93

товари	359	309	-50	-13,93
Векселі одержані	4280	386	-3894	-90,98
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	77690	54909	-22781	-29,32
Дебіторська заборгованість за виданими авансами	7733	28352	20619	266,64
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1931	7343	5412	280,27
Дебіторська заборгованість із внутрішніх розрахунків	65563	72544	6981	10,65
Інша поточна дебіторська заборгованість	379	1028	649	171,24
Гроші та їх еквіваленти	5639	1600	-4039	-71,63
Витрати майбутніх періодів	112	151	39	34,82
Інші оборотні активи	1378	301	-1077	-78,16
Всього оборотних активів	218305	242917	24612	11,27

Джерело: складено автором на основі даних додатку Б

Отже, на основі даних фінансової звітності ТОВ «Уніплит» можемо стверджувати, що протягом аналізованого періоду вартість оборотних активів зросла з 218305 тис. грн до 242917 тис. грн, що склало 11,27%.

Як бачимо, у складі оборотних активів значною є сума дебіторської заборгованості різних видів:

– дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги на кінець аналізованого періоду склала 54909 тис. грн, що на 22781 тис. грн менше, ніж у попередньому році та свідчить про ефективну політику підприємства при роботі з клієнтами;

– дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом навпаки зросла на 280,27%.

– дебіторська заборгованість із внутрішніх розрахунків, що включає суму заборгованості пов'язаних сторін за внутрішніми розрахунками, зокрема між учасниками групи за 2021 – 2022 рік зросла на 10,65%

– інша поточна дебіторська заборгованість, що відображає суму заборгованості дебіторів, яка не відображена в окремих статтях щодо розкриття інформації про дебіторську заборгованість, або яка не може бути включена до інших

статей дебіторської заборгованості та яка відображається у складі оборотних активів зросла на 171,24% та склала 1028 тис. грн.

Загалом, бачимо зростання суми оборотних активів ТОВ «Уніплит» з 218305 тис. грн. до 242917 тис. грн, тобто на 11,27%. А це є позитивною тенденцією та свідчить про нарощення обсягів діяльності підприємства.

2.3 Оцінка ефективності формування прибутку суб'єктів господарювання України

Фінансовий результат господарської діяльності підприємства виражається у формі прибутку або збитку. Прибуток формується завдяки реалізації готової продукції, товарів і послуг. Крім того, підприємство може здійснювати продаж інших матеріальних цінностей і послуг, що виробляються допоміжними підрозділами, а також отримувати доходи і збитки, які впливають на розмір прибутку від інвестиційної діяльності.

Показники прибутку важливі для оцінки виробничої та фінансової діяльності підприємства, оскільки він є ключовим фактором у їхній економічній діяльності. Прибуток також є джерелом сплати податків.

Аналіз рівня показників фінансових результатів діяльності підприємства наведена в табл. 2.7.

Таблиця 2.7

Показники рівня показників фінансових результатів діяльності ТОВ «Уніплит» за 2020-2022 рр., тис.грн.

Показники	2020 р.	2021 р.	2022 р.	Відхилення 2022 р. до 2020 р.	
				у сумі	у відсотках
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	369014	528862	888612	519598	240,81
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	255612	379372	602838	347226	235,84
Валовий прибуток (збиток)	113402	149490	285774	172372	252,0
Інші операційні доходи	21863	39458	45713	23850	209,1

Інші операційні витрати	27425	50462	50019	22594	182,3
Фінансові результати від операційної діяльності	38513	48405	160653	122140	417,1
Фінансові результати до оподаткування	29100	50073	136129	107029	467,8
Чистий прибуток (збиток)	27267	42648	111246	83979	407,9

Джерело: складено автором на основі даних додатку В

Розглянувши фінансові результати підприємства за 2020-2022 рр. можна відмітити їх позитивну динаміку, так дохід від реалізації зріс на 519598 тис. грн. на 240,88 п.п. відповідно зріс і чистий прибуток на 83979 тис. грн. Позитивним є той факт, що собівартість зростає меншими темпами, ніж чистий дохід, та забезпечує формування валового прибутку на рівні тис. грн. у 2022 році проти 285774 тис. грн. у 2020 році та 113402 тис. грн. у 2020 році. Незначно зросли інші операційні доходи на 23850 тис. грн. у 2022 році.

Фінансові результати від операційної діяльності зросли на 22140 тис.грн. у порівнянні з 2020 роком. Чистий прибуток у 2022 році становив 111246 тис. грн., що в на 83979 тис. грн. більше ніж у 2020 році.

Відповідно до діяльності підприємства, чистий прибуток має наступну динаміку (табл. 2.8).

Таблиця 2.8

Показники динаміки чистого прибутку ТОВ «Уніплит» за 2020-2022 рр.

Період, роки	Показники, грн.	Абсолютний приріст, грн.		Темп зростання, %	
		базисний	ланцюговий	базисний	ланцюговий
2020	27267	-	-	-	-
2021	42648	15381	15381	156,4	156,4
2022	111246	83979	68598	407,9	260,8

Джерело: складено автором на основі даних додатку В

За даними табл. 2.7 можна зробити висновок, що на підприємстві протягом аналізованого періоду відбувалося не стабільне зростання суми чистого прибутку порівняно з базисним рівнем. Абсолютний приріст чистого прибутку порівняно з базисним роком становить 83979 тис. грн.

У цілому результати дослідження свідчать про не стабільність діяльності підприємства, проте позитивну динаміку щодо зростання чистого прибутку.

Надалі проведемо аналіз структури доходів і витрат, понесених для отримання фінансових результатів, адже у ході їх порівняння й визначаються фінансові результати (див. табл. 2.9).

Таблиця 2.9

Показники структури доходів ТОВ «Уніплит» за 2020-2022 рр.

Показники	2020 р.		2021 р.		2022р.		Відношення 2022 р. до 2020 р.	
	сума, тис. грн.	питома вага, %	сума, тис. грн.	питома вага, %	сума, тис. грн.	питома вага, %	у сумі	у відсотках
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	369014	94,4	528862	93,06	888612	95,1	519598	0,7
Інші операційні доходи	21863	5,6	39458	6,9	45713	4,89	23850	-0,71
Разом	390877	100	568320	100	934325	100	543448	0,00

Джерело: складено автором на основі даних додатку В

У 2022 році відбулось нарощення обсягів доходів на 519598 тис. грн. у порівнянні з 2020 роком, наявні також незначні структурні зрушення, зокрема, структури зменшилася питома вага чистого доходу від реалізації товарів, робіт, послуг у структурі доходів

Таблиця 2.10

Показники структури витрат ТОВ «Уніплит» за 2020-2022 рр.

Показники	2020 р.		2021 р.		2022 р.		Відхилення 2022 р. до 2020 р.	
	сума, тис. грн.	питома вага, %	сума, тис. грн.	питома вага, %	сума, тис. грн.	питома вага, %	у сумі	у відсотках
Собівартість реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	255612	89,7	379372	86,7	602838	88,9	347226	-0,8
Інші операційні витрати	27425	9,66	50462	11,61	50019	7,4	22594	-2,26

Податок на прибуток	1833	0,64	7425	1,69	24883	3,7	23050	3,06
Разом	284870	100,00	437259	100,00	677740	100,0	392870	-

Джерело: складено автором на основі даних додатку В

На підприємстві відбулося зростання витрат (табл. 2.10). Така зміна зумовлена зростанням суми податку на прибуток на 23050 тис. грн., собівартості реалізованої продукції на 347226 тис. грн., інші операційні витрати на 22594 тис. грн..

Аналіз показників рентабельності дає змогу оцінити досягнутий рівень рентабельності, визначити її динаміку, з'ясувати причини, фактори, які позначаються на величині цих показників (див. табл. 2.11).

Валова рентабельність (прибутковість) виробничих витрат підприємства збільшилась на 36,25 п.п. і становила 43,64%. Це говорить, що підприємство має позитивну тенденцію до збільшення операційного прибутку.

Таблиця 2.11

Основні показники рівня рентабельності господарської діяльності

ТОВ «Уніплит» за 2020-2022 рр.

Показники	2020 р.	2021 р.	2022 р.	Відхилення 2022 р. у (+/-) до 2021 р.
1. Валова рентабельність виробничих витрат, %	7,39	1,73	43,64	36,25
2. Коефіцієнт окупності виробничих витрат, %	93,12	98,30	69,62	-23,50
3. Коефіцієнт окупності чистого доходу	96,16	99,97	87,49	-8,67
3. Рентабельність звичайної діяльності, %	3,84	0,03	12,52	8,68
4. Рентабельність витрат підприємства, %	4,00	0,03	14,30	10,31
5. Рентабельність доходів, %	3,84	0,03	12,51	8,67
6. Рентабельність собівартості, %	4,13	0,03	17,98	13,85

Джерело: складено автором на основі даних додатку В

В 2022 р. знизився період окупності виробничих витрат порівняно з 2019р., 23,5 п.п і склав 69,62%. Також знизився і коефіцієнт окупності чистого доходу на 8,67 п.п. і склав 87,49%, Позитивною динамікою є нарощення показників рентабельності як від звичайної діяльності на 8,68 п.п., так і доходів на 8,67п.п. Підвищилася рентабельність витрат, як їх загального обсягу на 10,31 п.п так і собівартості на 13,85 п.п.

Ліквідність підприємства відображає його здатність розраховуватися за своїми поточними зобов'язаннями наявними оборотними ресурсами шляхом швидкого конвертування їх у грошові кошти, а платоспроможність виявляє здатність підприємства розраховуватися за власними поточними зобов'язаннями лише наявними на підприємстві грошовими коштами та їх еквівалентами. Тобто поняття ліквідності є ширшим, ніж поняття платоспроможності підприємства. Аналіз ліквідності балансу полягає у порівнянні статей активу, що згруповані за ознакою ліквідності та розташовані у порядку її спадання, зі статтями пасиву, що згруповані за ознакою строковості та розміщені в порядку збільшення термінів погашення зобов'язань. Для визначення ліквідності балансу групи активів і пасивів зіставляють між собою [10, с. 203]. Залежно від ступеня ліквідності активи підприємства розділяються на такі групи:

- А1 – високоліквідні – «грошові кошти і поточні фінансові інвестиції»;
- А2 – швидколіквідні – уся дебіторська заборгованість, що буде погашена за умовами договорів;
- А3 – повільноліквідні – запаси, поточні біологічні активи, інші оборотні активи, витрати майбутніх періодів;
- А4 – важколіквідні необоротні активи та необоротні активи, утримувані для продажу та групи вибуття.

Пасиви балансу групуються за терміновістю їхньої оплати:

- П1 – найтерміновіші – поточна кредиторська заборгованість;
- П2 – короткострокові – короткострокові кредити банків;
- П3 – довгострокові – довгострокові зобов'язання і забезпечення;
- П4 – постійні – зобов'язання перед власниками, формування власного капіталу та зобов'язання пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу та групами вибуття.

Розглянемо показники ліквідності та платоспроможності ТОВ «Уніплит» за 2021-2022 рр.(табл.2.12).

Можна зробити висновок, що всі розраховані показники ліквідності зростають протягом двох років. Коефіцієнт поточної ліквідності на кінець 2022 року становить 2,79, що на 0,26 більше за значення показника на кінець попереднього року. Коефіцієнт фінансової незалежності також збільшився на 0,06 від показника, який був на кінець 2021 року. Коефіцієнт фінансової стабільності на кінець 2022 року має значення, яке перевищує аналогічний показник кінця 2021 року – на 0,06.

Таблиця 2.12

**Динаміка показників ліквідності та платоспроможності ТОВ «Уніплит»
за 2021-2022 рр.**

Показники	2021 р.	2022 р.	Відхилення 2022 р. у (+/-) до 2021 р.
Коефіцієнт поточної ліквідності	2,53	2,79	0,26
Коефіцієнт фінансової незалежності	0,7	0,76	0,06
Коефіцієнт фінансової стабільності	3,02	3,08	0,06
Коефіцієнт рентабельності EBITDA	0,1	0,1	-

Джерело: складено автором на основі даних додатку В

Зростання ліквідності підприємства в динаміці свідчить про покращення ситуації із забезпеченістю оборотними засобами. Аналіз показників ліквідності необхідний не лише для керівників підприємства, але й для інших користувачів інформації: коефіцієнт абсолютної ліквідності – для постачальників сировини і матеріалів; коефіцієнт швидкої ліквідності – для банків; коефіцієнт поточної ліквідності – для покупців і власників акцій підприємства.

Отже, відповідно проведеного аналізу, бачимо значний рівень збільшення чистого доходу від реалізації продукції) та відповідне збільшення операційних та неопераційних витрат, що пов'язано з розширенням обсягів реалізації продукції підприємства та є позитивним.

РОЗДІЛ 3. НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМУ ФОРМУВАННЯ ПРИБУТКУ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ В УМОВАХ ВОЄННОГО СТАНУ

3.1 Напрями вдосконалення механізму формування прибутку суб'єктів господарювання в Україні

На формування прибутку підприємства як фінансового показника, що відображається у бухгалтерському обліку та офіційній звітності, впливає державний порядок формування витрат на виробництво продукції (робіт, послуг), обчислення та калькулювання собівартості, визначення позареалізаційних прибутків і витрат, а також балансового (валового) прибутку [16, с. 46-49].

Отже, основними факторами, що впливають на розмір прибутку, є обсяг реалізації продукції та її собівартість. Зміна обсягу реалізації продукції залежить від зміни обсягу виробництва, залишків нереалізованої продукції та її рентабельності. Процес управління прибутком підприємства має здійснюватися в певній послідовності, забезпечуючи досягнення головної мети та основних завдань [16, с. 46-49].

Оцінка ефективності діяльності підприємств з утворення прибутку має три аспекти:

а) оскільки прибуток відображає економічні відносини у процесі виробництва, виконання робіт або надання послуг, то показником ефективності у цьому контексті є оптимальне використання ресурсів праці, матеріалів та часу;

б) при аналізі прибутку, що відображає фінансові відносини, ефективність утворення його на підприємствах визначається наявністю позитивного фінансового результату, що полягає у балансі між доходами та витратами;

в) критерієм ефективності утворення прибутку на підприємствах як наслідок соціальних процесів є показник рівня забезпечення добробуту учасників ринкової економіки, що мають фінансові взаємозв'язки з даною фірмою [19, с. 160-165].

Керування розподілом та використанням прибутку підприємства може бути організоване за наступною послідовністю дій:

- Підготувати інформаційну базу для аналізу ефективності функціонування підприємства.
- Проаналізувати попередній досвід використання прибутку підприємства.
- Дослідити внутрішні та зовнішні фактори, які впливають на ефективність використання прибутку підприємства.
- Визначити напрями розподілу прибутку підприємства, як у поточному періоді, так і з огляду на стратегічні та тактичні цілі його розвитку.
- Розробити системи управлінських рішень для забезпечення ефективного використання прибутку.
- Забезпечити контроль за виконанням управлінських рішень щодо розподілу та використання прибутку підприємства.
- Провести корекцію управлінських рішень щодо розподілу та використання прибутку на основі результатів контролю і з урахуванням стратегії розвитку підприємства [19, с. 165-167].

Для поліпшення цільової структури використання прибутку підприємства рекомендується:

- Визначити пріоритетні напрями використання прибутку, які сприятимуть подальшому розвитку підприємства та поліпшенню його фінансових результатів.
- Оптимізувати витрати, спрямовані на фонд споживання, зокрема на матеріальне заохочення працівників і заходи, що підвищують їх продуктивність, а також на соціальний розвиток підприємства.
- Розрахувати оптимальний рівень резервного фонду та направити кошти на його збільшення.
- Оптимізувати витрати на інші цільові фонди.
- Створити умови, за яких прибуток не буде використовуватися для погашення штрафних санкцій.

- Розробити докладний план використання та розподілу прибутку з чітко визначеними датами і конкретними бюджетами.
- забезпечити чіткий контроль за виконанням поставлених завдань щодо використання та розподілу прибутку;
- –провести аналіз отриманих прибутків у базовому періоді та виявити резерви, що будуть сприяти максимізації прибутку, а також плануванню, формуванню, розподілу та використанню прибутку у наступних періодах [21, с. 27-29].

Заходи щодо підвищення якості прибутку можуть бути різноманітними і виконуватися різними підрозділами підприємства. Більшість з них, спрямовані на активну інновацію для досягнення стійкої конкурентоспроможності, можна вважати заходами, спрямованими на підвищення якості прибутку. Управлінські рішення щодо досягнення запланованого рівня якості прибутку підприємства ґрунтуються на інформації. Інформація є першою ланкою в будь-якій системі управління, включаючи управління якістю прибутку підприємства. Величина якості прибутку підприємства піддається впливу ризиків, пов'язаних передусім з недостатністю необхідної інформації. Тому велике значення має приділятися увазі до цього аспекту.

Для ефективного управління якістю прибутку підприємства важливо класифікувати інформацію за певними категоріями в межах організаційно-економічного механізму. Це може включати такі категорії:

- Економічна інформація: дані про фінансові показники, витрати, витрати на виробництво, прибуток і т. д.
- Організаційна інформація: дані про структуру та організацію виробництва, управління персоналом, розподіл ресурсів тощо.
- Техніко-економічна інформація: дані про виробничі процеси, технічне обладнання, використання ресурсів тощо.
- Соціальна інформація: дані про соціальні програми, ставлення до персоналу, питання здоров'я та безпеки праці.

- Екологічна інформація: дані про вплив виробничої діяльності на навколишнє середовище, екологічні програми та ініціативи [29; 30].

Оцінка результатів управління якістю прибутку також є важливою складовою організаційно-економічного механізму. Це може включати аналіз фінансових показників, ефективності виробничих процесів, задоволеності персоналу та інші критерії, що дозволяють оцінити досягнення цілей управління прибутком.

Так, прибуток є ключовою економічною категорією, на яку впливають різноманітні процеси, що відбуваються в навколишньому середовищі, у сферах виробництва та розподілу суспільного продукту та національного доходу. Ефективні заходи щодо збільшення прибутку можливі лише за умови врахування всіх цих факторів і процесів.

При формуванні стратегії управління прибутком важливо використовувати системний підхід, який охоплює як тактичні, так і стратегічні аспекти. Це дозволяє максимізувати кінцевий результат як у короткостроковій, так і у довгостроковій перспективі.

Для забезпечення ефективного управління прибутковістю необхідно вчасно впроваджувати систему завдань використання прибутку і встановлювати оптимальні обмеження за рівнем його споживання та капіталізації. Це допоможе в розвитку стратегічних ресурсів чи їхніх окремих компонентів, відкриваючи нові можливості для розвитку підприємства у сфері товарного обігу.

Дотримання запропонованої послідовності дій при управлінні розподілом та використанні прибутку, а також врахування визначених напрямків впливу, значно підвищить ефективність діяльності підприємства.

Важливо відзначити, що формування прибутку підприємств у сучасних умовах ринкової економіки слід розглядати як безперервний процес, що складається з ряду специфічних технологій. Для всебічного вивчення та можливості вдосконалення цього процесу в умовах невизначеності необхідно виокремити такі технології:

- Виробничі технології: це методи та процеси, спрямовані на оптимізацію виробничих процесів, зменшення витрат та підвищення якості продукції.

- Фінансово-економічні технології: включають у себе фінансове планування, аналіз фінансових показників, управління обіговими коштами та інші методи, спрямовані на ефективне використання фінансових ресурсів підприємства.
- Інформаційно-правові технології: використовуються для забезпечення достовірної та актуальної інформації про стан ринку, законодавчі вимоги та інші аспекти, які впливають на діяльність підприємства.
- Управлінські технології: це методи та підходи до прийняття управлінських рішень, організації робочих процесів та мотивації персоналу з метою досягнення стратегічних цілей підприємства.
- Виокремлення та оптимізація цих технологій є ключовими для успішного управління формуванням прибутку підприємства в умовах сучасного ринку [39].

3.2 Зарубіжний досвід формування прибутку підприємств та його адаптація до вітчизняних умов

У зарубіжних фінансових системах визначення прибутку вважається ключовим моментом і метою, яка відображає ефективність використання капіталу, вкладеного власниками. При цьому прибуток розглядається як приріст власного капіталу протягом певного періоду, а виробничі ресурси оцінюються за строком повернення вкладених у них коштів.

Існують різні методи визначення прибутку, такі як метод "витрати-випуск", що базується на моделі В. Леонт'єва, метод на основі балансу, де активи дорівнюють сумі власного капіталу та поточних зобов'язань, і метод, що визначає фінансовий результат як зміну вартості чистих активів на початок і кінець звітного періоду.

Закордонна практика також рекомендує використовувати метод, що базується на порівнянні доходів і витрат, особливо для суб'єктів господарювання зі спрощеною системою оподаткування. Інший метод, який обчислює прибуток

шляхом вирахування з вартості активів власного капіталу і поточних зобов'язань, технічно можна розглядати як різницю між сумами активів та пасивів на певну дату. Цей метод може бути застосований через закриття операційних рахунків, коли на дату складання балансу залишки рахунків вже відсутні [2].

Метод визначення прибутку на основі зміни чистих активів за певний період є технічно простим та зрозумілим, оскільки не вимагає складних обрахунків показників виручки від реалізації продукції та їх собівартості. Він ґрунтується на зміні вартості чистих активів, яка може відбуватися через залучення капіталу шляхом емісії цінних паперів або позичання коштів у банку та інших кредиторів, переоцінку активів на дату складання балансу, вилучення прибутку засновниками та погашення зобов'язань.

Як економічна категорія, прибуток визначається як різниця між сукупними доходами та витратами підприємства. Це перевищення валових сукупних доходів над сукупними витратами можливе завдяки створенню додаткової вартості. Додаткова вартість виникає зі збільшення вартості товарів порівняно з витратами на їх виробництво, що є результатом ефективного використання всього авансованого капіталу.

Визначення прибутку за методом "витрати-випуск" передбачає два способи. Перший спосіб, відомий як лінійний, полягає у порівнянні обсягів випуску готової продукції, товарів або послуг з минулими витратами та відображенні новоствореної вартості. Другий спосіб передбачає відображення обсягів витрачання підприємством ресурсів та понесення витрат у напрямі новоствореної вартості за її елементами. Елементами новоствореної вартості є:

- Заробітна плата з відрахуванням на соціальний захист.
- Податки і нарахування, включені до витрат підприємства згідно з чинним законодавством.
- Амортизаційні відрахування.
- Відрахування на створення резервів забезпечення оборотних коштів, ризиків та витрат.

- Інші експлуатаційні витрати (види діяльності, які визначено статутом підприємства: виробнича, торгівельна, будівельна тощо) [2].

Порядок розподілу та використання прибутку в різних господарських суб'єктів може відрізнятися в залежності від їхніх цілей, стратегій та структури власності. Зазвичай він визначається відповідно до статуту підприємства та положень, розроблених відповідними економічними службами та затверджених керівними органами. Ці розпорядження можуть передбачати складання кошторисів витрат, які фінансуються з прибутку, або формування фондів спеціального призначення, таких як фонди нагромадження та фонди споживання. Нормативи відрахувань до цих фондів зазвичай встановлюються самою організацією за погодженням із власниками або засновниками. Встановлення правильного порядку розподілу та використання прибутку дозволяє підтримувати фінансову стійкість та забезпечує розвиток підприємства. Процедура розподілу та використання прибутку іноземних корпорацій встановлюється у їх статуті і регламентується спеціальними документами, що розробляються економічними відділами та схвалюються керівним органом. Згідно зі статутом, такі корпорації можуть реалізовувати різноманітні методи розподілу прибутку, у тому числі формувати бюджетні резерви або створювати спеціальні фонди. Норми щодо виділення коштів на ці фонди встановлюються корпорацією самостійно, з урахуванням думки засновників. Крім того, корпорації мають право приймати рішення про розподіл чистого прибутку на загальних зборах акціонерів щоквартально, піврічно або щорічно, визначаючи розмір прибутку, напрямки розподілу, форму та строки виплат.

Прибуток, що залишається у корпорації, зазвичай розподіляється на дві частини. Перша частина спрямовується на розширення активів корпорації і використовується для накопичення. Друга частина представляє собою частку прибутку, яка використовується на поточні потреби. Хоча не весь прибуток, що призначений для накопичення, обов'язково витрачається повністю. Залишок може бути використаний як резерв для майбутніх потреб, таких як покриття можливих збитків або фінансування інших витрат у наступні роки [6, с. 37-38].

Об'єктом розподілу є прибуток підприємства до оподаткування. Це означає направлення прибутку в бюджет та визначення способів його використання всередині корпорації. Законодавчо такий розподіл прибутку регулюється тільки у частині, яка надходить до бюджетів на різних рівнях у вигляді податків та інших обов'язкових внесків. Визначення структури та напрямків витрачання прибутку, що залишається в розпорядженні корпорації, зазвичай є в компетенції самої корпорації.

Загалом, податкове навантаження значно впливає на формування та розподіл прибутку. У більшості країн Західної Європи та США діє більш жорстка податкова система, а ставки оподаткування зазвичай вищі, ніж в Україні. За даними з таблиці 3.1, у 2023 році рівень податкового навантаження в Україні становив 57,1%. Тепер давайте порівняємо цей показник з аналогічними показниками країн з розвинутою ринковою економікою.

Таблиця 3.1

Податкове навантаження у країнах з розвинутою ринковою економікою [8]

Країна	Податкове навантаження, %	В порівнянні з Україною, %
Данія	27,5	-29,6
Канада	28,8	-28,3
Ісландія	31,8	-25,3
Великобританія	37,3	19,8
Фінляндія	39	-18,1
Норвегія	41,6	-15,5
Польща	43,6	-13,5
Греція	46,4	-10,7
США	46,7	-10,4
Германія	46,7	-10,4
Швеція	52,8	-4,3
Австрія	53,1	-4,0
Україна	57,1	x
Бельгія	57,3	0,2
Франція	65,7	8,6
Італія	68,5	11,4

Найменший рівень податкового навантаження спостерігається в Данії, де податкова політика спрямована на створення сприятливих умов для промислових компаній. Порівнюючи податкове навантаження в Україні з іншими розвиненими ринковими економіками, можна помітити, що цей показник у нашій країні є високим [8]. Крім того, варто зазначити вплив пільг на розподіл податкового тягаря. Для тих платників податків, які не мають пільг і сумлінно виконують свої платіжні зобов'язання, податковий тиск удвічі вищий. Це призводить до нерівномірного розподілу податкових зобов'язань між різними галузями економіки та підприємствами.

Таблиця 3.2

Ставки податку на прибуток підприємств у країнах світу в 2021 р., % [26]

Країна	Податок на доходи фізичних осіб	Податок на прибуток	Податок на додану вартість
Франція	прогресивна (5-ти ступенева), від 14% (для окремих виплат від нуля) до 45%, депозити і дивіденди – 12,8%	31%, МСП-15%	20%, пільгові – 5,5% (в тому числі ліки і медзасоби)
Німеччина	прогресивна (5-ти ступенева) від 14% (для окремих виплат від нуля) до 45%, депозити і дивіденди – 25%	29,89%	19%, пільгові – 7% (в тому числі ліки і медзасоби)
Іспанія	прогресивна (5-ти ступенева) від 9,5% до 22,5%, депозити і дивіденди – 19%	25%	21%, пільгові – 10% (в тому числі ліки і медзасоби)
Угорщина	15%, депозити і дивіденди – 15%	9%	27%, пільгові – 5% (в тому числі ліки і медзасоби)
Польща	прогресивна (2-ох ступенева) 18% та 32%, депозити і дивіденди – 19%	19% МСП-15%	23%, пільгові 8% (в тому числі ліки і медзасоби)
Румунія	10%, депозити -10%, дивіденди -5%	16%	19%, пільгові -9% (в тому числі ліки і медзасоби)
Словаччина	прогресивна (2-ох ступенева) – 19% та 25%, депозити – 19%, дивіденди – 7%	21%	20%, пільгові – 7% (в тому числі ліки і медзасоби)
Україна	18%, депозити – 18%, дивіденди – 9%	18%	20%, пільгові – 7% (в тому числі ліки і медзасоби)

Як видно з даних таблиці 3.4, ставки податків у країнах з розвиненою ринковою економікою значно варіюються. Це обумовлено специфікою та орієнтацією їхньої податкової політики. В Україні основним прямим податком є

податок на прибуток підприємств, причому основне податкове навантаження лягає саме на них. Податкова конкуренція є важливим напрямком реформування податкової системи в постсоціалістичних країнах, які стали новими членами ЄС. Вона спрямована на створення сприятливих умов для залучення прямих іноземних інвестицій. У результаті цієї конкуренції ставки податку на прибуток були знижені: у Польщі з 34% до 19%, в Латвії з 25% до 15%, у Литві з 29% до 15%.

Процедура розрахунку оподаткованого прибутку є однаковою (з загальної суми валового доходу підприємства віднімаються валові витрати). Однак, при розрахунку прибутку до оподаткування та визначенні валових витрат застосовуються стимули. Наприклад, у США, де ставка податку на прибуток становить від 15% до 39% (федеральний) та від 0% до 12% (місцевий), до валових витрат включаються всі дивіденди від цінних паперів, що належать місцевим дочірнім компаніям. Також існують пільги для прискореної амортизації, інноваційної діяльності та науково-дослідних робіт. Особливі знижки надаються компаніям, що використовують альтернативні види сировини та електроенергії, а також пільгові кредити для підприємств, які застосовують обладнання, що працює на сонячній енергії або енергії вітру. Однак у США також застосовуються підвищені ставки податків для підприємств, що отримують надмірно високі прибутки або стають монополістами (наприклад, у галузі нафтовидобутку), таким чином, податки частково виконують функцію антимонопольного регулювання з боку держави. У Великобританії податок на прибуток становить 33%, але для малих підприємств діє знижена ставка – 25%. Малі підприємства визначаються за розміром отриманого прибутку. При розрахунку прибутку до оподаткування з валових доходів віднімаються всі витрати, пов'язані з науково-дослідними роботами. Нафтодобувні компанії, крім податку за основною ставкою, додатково сплачують 50% від залишкового доходу.

У Німеччині ставка податку на прибуток становить 29,89%. Широко застосовується прискорена амортизація, що дозволяє списувати до 50% вартості обладнання в перший рік його придбання, а до 80% – протягом перших трьох років.

У Франції діє податок на чистий прибуток, який визначається як різниця між доходами підприємства та витратами, пов'язаними з виробничою діяльністю. Основна ставка становить 31%. Знижені ставки (до 15%) застосовуються до прибутку від землекористування та інвестицій у цінні папери. Якщо підприємство має збитки у звітному році, вони можуть бути відраховані від чистого прибутку наступних років, а в деяких випадках – від попередніх років. Основою для розрахунку прибутку є його річний обсяг. Підприємства складають декларацію про доходи та подають її до податкової адміністрації до 1 квітня наступного року. Протягом року підприємства здійснюють квартальні платежі до остаточних річних розрахунків.

Як видно з викладеного, податок на прибуток існує в кожній країні, але має свої особливості, що відображають економічну політику держави, її цілі та завдання [26, 44]. Однією з проблем вітчизняного бізнесу є спроби уникнути сплати податків як законними, так і незаконними методами. На відміну від нашої країни, у багатьох зарубіжних країнах, таких як країни Європейського Союзу та США, сплата податків вважається престижною справою. Сучасна практика оподаткування слідує світовим фіскальним тенденціям, спрямованим на поступове зменшення ставки податку на прибуток. Зокрема, з 1 квітня 2018 року ставка податку на прибуток становила 23%, з 1 січня 2019 року – 21%, з 1 січня 2020 року – 19%, а з січня 2021 року – 18% [26].

Для підвищення ефективності управління прибутками вітчизняних підприємств необхідно поступово знижувати податкове навантаження, адаптуючи міжнародний досвід до специфіки та умов розвитку нашої країни. Важливо створювати умови, за яких ухилення від сплати податків стане майже неможливим. Це призведе до поступового збільшення надходжень до державного бюджету і надасть підприємствам можливість нарощувати прибутки та формувати фонди розвитку.

Розподіл прибутку після оподаткування (чистого прибутку) належить до виключної компетенції власників (учасників, акціонерів) організації. Ослідження щодо створення цінності для інвесторів, яке проявляється у зростанні курсу акцій, показало, що криза суттєво знизила цю складову загальної доходності акціонерів.

Так, у 2008 році світова капіталізація біржових ринків зменшилася більш ніж на 40%. За даними американської компанії «Wilshire Associates Incorporated» (WAI), яка розраховує фондовий індекс «DJ Wilshire 5000» на основі 5000 компаній, акції яких торгуються на Нью-йоркській фондовій біржі, середня біржова капіталізація американських акцій на Нью-йоркській біржі впала на 41,32%, або на 7,3 трильйони доларів. Загалом світові фондові ринки з початку 2017 року втратили близько 30 трильйонів доларів [26].

Оцінка рівня інвестиційної привабливості здійснюється на основі порівняння прибутковості та рентабельності:

1. ЕВІТ (Earnings Before Interest and Taxes)– операційний прибуток до вирахування витрат (процентів) із залучення фінансових ресурсів і податків:

$$\text{ЕВІТ} = \text{ЧП} + \text{ПЗ} + \text{П}, \quad (3.1)$$

де ЧП – чистий прибуток;

ПЗ – витрати (проценти) із залучення коштів; П – податки.

2. ЕВІТДА (Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation, and Amortization)– прибуток до вирахування витрат із залучення фінансових ресурсів (проценти), податків і амортизації (А):

$$\text{ЕВІТДА} = \text{ЧП} + \text{ПЗ} + \text{П} + \text{А} = \text{ЕВІТ} + \text{А} \quad (3.2)$$

3. ЕВІАТ (Earnings Before Interest After Tax)– прибуток до вирахування витрат із залучення фінансових ресурсів

4. НОРАТ (Net Operating Profit After Tax) – чистий прибуток:

$$\text{НОРАТ} = \text{ЧП} \quad (3.3)$$

5. ЕВА (Economic Value Added) – створена вартість підприємства за рік, як різниця вартості підприємства на кінець (ВПК) і на початок (ВПП) року або, відповідно, різниця між власним капіталом (ВКК і ВКП), скоригована на коефіцієнт ринкової вартості підприємства, виходячи з його інвестиційної привабливості (КІП):

$$\text{ЕВА} = \text{ВПК} - \text{ВПП} = (\text{ВКК} - \text{ВКП}) \times \text{КІП} \quad (3.4)$$

Загалом, можна побачити, що більшість підприємств у світі проводять дивідендну політику і сплачують дивіденди. В останні роки перед кризою, завдяки світовому зростанню товарних і фінансових ринків, підприємства накопичили

ліквідність і мали змогу здійснювати агресивну дивідендну політику з великими виплатами дивідендів. В умовах кризи стратегії дивідендних виплат доведеться переглянути в бік зменшення агресивності.

Розглянувши особливості формування та розподілу прибутку на зарубіжних підприємствах, можна сказати, що надзвичайно важливо впровадити в практику фінансового управління різні методи його визначення, а не лише метод «витрати-випуск». Виходячи з концепції прибутку як приросту власного капіталу, можливо розраховувати його як приріст чистих активів або як різницю між сумами залишків активних і пасивних рахунків.

Закордонні кращі практики свідчать, що податок на прибуток можна використовувати як стимулюючий або дестимулюючий інструмент для підвищення інвестиційної привабливості підприємства, а також для покращення його економічного розвитку або соціальної захищеності працівників. Хоча фіскальна функція податку на прибуток залишається значущою, актуальними є також його регуляторна й стимуляційна функції. Тому на сьогодні важливим є не лише номінальне зменшення податкового навантаження, але й оптимізація системи оподаткування та впровадження кращих практик світового досвіду.

Таким чином, у формуванні прибутку знаходять пряме відображення всі аспекти діяльності підприємства: рівень використання трудових, матеріальних і фінансових ресурсів; собівартість реалізованої продукції та її якість; обсяг реалізації і реалізаційні ціни; продуктивність праці; особливості технології та організації виробництва; державне регулювання розвитку галузі тощо.

ВИСНОВКИ

У бакалаврській роботі були проведені теоретичні узагальнення, а також запропоновані підходи до теорії та практики формування прибутку суб'єктів господарювання в умовах воєнного стану.

Основні висновки дослідження можна узагальнити наступним чином:

1. Економічні відносини, пов'язані з формуванням прибутку як частини доданої вартості суспільного продукту, можуть бути розглянуті як фінансові відносини. Характер формування та використання прибутку може бути системним або несистемним, що визначає його ефективність та стабільність. В умовах воєнного стану ці процеси часто мають несистемний та суперечливий характер.

2. Прибуток є ключовою фінансовою категорією, що виконує кілька функцій в соціально-економічному житті. Він забезпечує фінансове забезпечення економічного та соціального розвитку, регулює темпи і пропорції цього розвитку, а також стимулює результати діяльності. Ці функції відображають розподільчу функцію фінансів, оскільки без розподілу фінансових ресурсів, зокрема частини доданої вартості суспільного продукту, неможливо ефективно регулювати, стимулювати та забезпечувати розвиток економіки і суспільства загалом. Налагодження системи управління прибутком на підприємствах України, спрямованої на виконання цих функцій, може значно покращити їх соціально-економічний стан

3. Перелічені види прибутку дозволяють проводити оцінку прибутковості у розрізі окремих галузей та етапів процесу відтворення. У контексті сучасних умов, коли вільне ціноутворення, падіння виробництва та монополізація ринків стають нормою, значний вплив глобалізації на фінансово-господарську діяльність суб'єктів господарювання призводить до того, що прибуток формується переважно у сфері обміну. У таких умовах прибутковість і економіка України загалом стають усе більш залежними від кон'юнктури ринку, особливо зовнішнього. Зазначається, що виробничі витрати формуються у сфері обміну через витрати на закупівельні матеріали, сировину тощо, вартість і норми використання яких зазвичай завищені. Така динаміка вимагає удосконалення стратегій управління прибутком та використання економічних ресурсів для забезпечення стійкого розвитку суб'єктів господарювання.

4. Прибуток, як економічне явище, є частиною доданої вартості суспільного продукту в процесі фінансово-господарської діяльності суб'єктів господарювання, його метою є фінансове забезпечення простого і розширеного відтворення спожитих ресурсів і задоволення широкого спектру суспільних потреб. Роль прибутку у складі суспільного продукту, зокрема у ВВП та доходах суб'єктів господарювання, залежить від економічних умов, стану економіки та її місця у світовому господарстві.

5. Формування економіки ринкового типу та зростання відкритості потребує активізації усіх напрямків економічної діяльності суб'єктів господарювання України, зокрема фінансів. Підвищення активності та прибутковості суб'єктів господарювання можливе при належному формуванні організаційно-економічних умов їх фінансової діяльності. Однак, в економіці України довгий час спостерігається висока частка збиткових підприємств та низький рівень прибутковості інших. Це свідчить про неналежні організаційно-економічні умови їх фінансово-господарської діяльності. Розширене визначення прибутку пропонується врахувати його сучасну роль у фінансовому забезпеченні суб'єктів господарювання та економіки в цілому

6. Формування позитивних фінансових результатів суб'єктів господарювання залежить від співвідношення між доходами та витратами, які повинні бути збалансовані відповідно до сучасних методологічних принципів, що відповідають міжнародним стандартам та національним вимогам до складання фінансової звітності. Прибутковість, зазвичай, досягається за рахунок зростання виробництва та реалізації продукції. У випадку зменшення виробництва та доходів від реалізації, що спостерігалось в умовах воєнного стану, основним чинником досягнення прибуткового фінансового результату стає ефективне управління витратами. У кризові періоди економіки практично всі суб'єкти господарювання та органи влади звертаються до заходів з економії витрат.

7. Показники, що характеризують структуру власного капіталу, свідчать про низьку частку резервного капіталу та нерозподіленого прибутку, величина якої протягом 2021-2023 років у сукупності складала від 3,2% до 7,8%. Відсутність стабільних резервів в умовах постійного зростання цін, особливо на матеріальні та енергетичні ресурси, суттєво ускладнює умови фінансової діяльності та вказує на необхідність внесення змін у політику використання прибутку.

8. Показники ліквідності зростають протягом двох років. Коефіцієнт поточної ліквідності на кінець 2022 року становить 2,79, що на 0,26 більше за значення показника на кінець попереднього року. Коефіцієнт фінансової незалежності також збільшився на 0,06 від показника, який був на кінець 2021 року. Коефіцієнт фінансової стабільності на кінець 2022 року має значення, яке перевищує аналогічний показник кінця 2021 року – на 0,06.

9. Позитивною динамікою є нарощення показників рентабельності як від звичайної діяльності на 8,68 п.п., так і доходів на 8,67 п.п. Підвищилася рентабельність витрат, як їх загального обсягу на 10,31 п.п так і собівартості на 13,85 п.п.

10. Оцінка стану формування прибутку протягом 2021-2023 років дала змогу виділити деякі, в окремих випадках протилежні, тенденції. При загальному зростанні кількості суб'єктів господарювання, що мали прибуток майже у два рази,

за винятком будівництва та фінансової діяльності, їх позитивні фінансові результати не такі значні.

11. Формування прибуткової діяльності суб'єктів господарювання України значною мірою залежить від загального стану економіки та макроекономічної політики держави як її головного суб'єкта. Зважаючи на те, що сьогодні фінансові можливості держави суттєво скорочені, визначено зміну векторів її фінансової політики, а саме: надання державної фінансової допомоги лише на зворотній основі; першочергова підтримка видів економічної діяльності, які визначають науково-технічний прогрес; вкладення бюджетних коштів або коштів на змішаній основі у будівництво (придбання, реконструкцію, модернізацію тощо), виробничих об'єктів, що визначають пріоритетні напрями розвитку економіки; підтримка (у тому числі фінансова) імпортозаміщення, при наявності власної сировинної та виробничо-технічної бази; фінансова підтримка заходів, спрямованих на поглиблену переробку експортної продукції, що сьогодні має сировинний характер; вкладення коштів у масове виробництво товарів, які мають стійкий внутрішній попит і перспективи виходу на зовнішні ринки, що сприятиме зниженню суспільних витрат виробництва, а отже, зростанню прибутків суб'єктів господарювання на конкурентній основі.

12. На процес управління прибутком, важливою складовою якого є планування, впливають такі фактори, як організаційно-правова форма підприємства, його розмір, галузеві особливості, стадія життєвого циклу продукції, стратегія розвитку, кон'юнктура ринку тощо.

Реалізація зазначених вище пропозицій дасть змогу поліпшити практику формування та використання прибутку, що в умовах високого рівня відкритості економіки України є особливо необхідним.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ :

1. Андріяш А. С., Могилова А. Ю. Особливості управління прибутком підприємства. Молодий вчений. 2022. № 6. С. 68–70. URL: <http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2014/6/15.pdf>
2. Белінська С.М., Крисіна І.О. Управління прибутком підприємства. Ефективна економіка 2022. No 1. DOI: <https://doi.org/10.32702/2307-2105-2022.1.169>.
3. Бершадська І. І., Макалюк І. В. Фактори та резерви підвищення прибутковості на підприємстві. Сучасні проблеми економіки і підприємництва. 2017. Вип 19. С. 159–166. URL: https://ela.kpi.ua/bitstream/123456789/44854/1/SPEP-19_p159-166.pdf
4. Богацька Н. М. Прибуток підприємства: його роль, формування та резерви збільшення в умовах ринкової економіки Ефективна економіка. 2019. № 9.
5. Власенко Т. Ю., Стародубцева О. С. Прибутковість підприємства: сутність та ефективність управління. Молодий вчений. 2018, № 64.12. С. 256-259.
6. Вовк О. М., Ковальчук А. М., Комісаренко Я. І., Джулай А. В. Прибуток та рентабельність як детермінанти розвитку підприємства. Modern Economics. 2020. № 21(2020). С. 37–44. DOI: [https://doi.org/10.31521/modecon.V21\(2020\)-06](https://doi.org/10.31521/modecon.V21(2020)-06).

7. Волинчук Ю. В., Купира О. І. Генезис теорій прибутку підприємства. Економічний форум. 2014. № 3. С. 159–166. 2. Юхименко П. І., Леоненко П. М. Історія економічних учень : навч. посіб. Київ : Знання-Прес, 2012. 514 с.

8. Воронкова Т. Є., Безпалько Н. Ю. Шляхи підвищення прибутковості підприємства в умовах нестабільного середовища. Інвестиції: практика та досвід. 2016. № 19. С. 42–44. URL: http://www.investplan.com.ua/pdf/19_2016/10.pdf

9. Гайбура Ю. А. Управління прибутковістю підприємства та шляхи її підвищення. Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки». 2015. Вип. 14. Ч. 2. С. 127–130. URL: http://www.ej.kherson.ua/journal/economic_14/75.pdf

10. Гайбура Ю. А., Загнітко Л. А. Прибутковість підприємства: поняття, фактори, резерви. Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія: Економіка і менеджмент. 2017. № 24 (2). С. 99–104.

11. Галина Рачинська, Вероніка Дмитровська, Ірина Галушак Інноваційний підхід до управління малим та середнім бізнесом. Економіка та суспільство № 60/2024. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2024-60-144>

12. Гладка Л. І., Домащенко М. О., Ковальова М. В. Управління прибутком в сучасних умовах. Економіка і регіон. 2022. № 1. С. 195–198.

13. Господарський кодекс України від 16.01.2003 № 436-IV URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15>.

14. Дмитровська В.С., Кохан І.В. Функціонування суб'єктів господарювання в Україні під впливом російської агресії. Ефективна економіка. 2024. №4., DOI: <http://doi.org/10.32702/2307-2105.2024.4.52>

15. 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.

16. Єпіфанова І. Ю., Гуменюк, В. С. Фактори зростання прибутку підприємства. Молодий вчений. 2021. №7 (34). С. 46–49.

17. Жигалкевич Ж.М., Фісенко Е.С., Система управління прибутком

як умова ефективного функціонування підприємства. Економіка і суспільство. 2016. Випуск 4. С. 145–148.

18. Загородній А. Г. Фінансовий словник. 4-те вид., випр. та доп. / Загородній А. Г., Вознюк Г. Л., Смовженко Т. С. Київ : Т-во «Знання», КОО; Л.: Вид-во Львів. банк. ін.-ту НБУ. 566 с.

19. Каминський П. Д. Прибуток та рентабельність як показники ефективності діяльності підприємства. Вісник Донецького університету економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського. 2016. № 1.64. С. 160–167.

20. Колісник О., Томша А. Особливості формування та розподіл прибутку підприємства. Економіка та суспільство. 2021. № 25. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2021-25-15>.

21. Константюк Н. І., Мазур О. Шляхи і резерви підвищення прибутковості підприємства // Матеріали міжнародної науково-практичної конференції «Теоретичні та прикладні аспекти розвитку економіки» (м. Тернопіль, 21–22 травня 2014 р.). Тернопіль, 2019. С. 27–29.

22. Кривицька О. Планування прибутку підприємств під час визначення стратегії його розвитку. Фінанси України. 2015. № 3. С. 138–147 с.

23. Кривицька О. Р. Сутність прибутку як економічної категорії: еволюційний підхід і сучасне бачення. Актуальні проблеми розвитку економіки регіону. 2015. № 7 (2). С. 82–86.

24. Лучко М.Р., Бенько І.Д. Облік і фінансова звітність за міжнародними стандартами / М.Р. Лучко, І. Д. Бенько. — Тернопіль: Екон. Думка ТНЕУ, 2016. — 360 с

25. Маркіна І. А., Вороніна В. Л. Управління прибутком торговельних підприємств : монографія. Полтава : Вид-во ПП «Астроя». 2018. 167 с.

26. Мельничук Г. С., Нестерук А. А. Теоретичні засади розробки механізму управління формування прибутку підприємства. Глобальні та національні проблеми економіки. 2016. Вип. 14. С. 458–462. ІНФРАСТРУКТУРА РИНКУ 36 Випуск 65. 2022

27. Міжнародні стандарти фінансової звітності [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/929_010
28. Національні положення (стандарти) бухгалтерського обліку [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>
29. Николишин С. Є. Прибуток підприємства та особливості управління ним. Молодий вчений. 2022. № 2 (42). С. 299–303.
30. Оксенюк Т. М. Прибуток як фінансовий результат діяльності в поглядах меркантилістів і фізіократів. Вісник Хмельницького національного університету. 2021. № 2. Т. 1. С. 155–157.
31. Осовська Г. В. Економічний словник / Г. В. Осовська, О. О. Юшкевич, Й. С. Завадський. Київ : Кондор, 2019. 358 с.
32. Павлюк І.О. Управління прибутком підприємств в умовах сьогодення. Вісник Хмельницького національного університету. 2020. № 1. С. 84–88.
33. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17/sp:wide>.
34. Прибуток від продажів. Шляхи збільшення. URL: <https://ukrguru.ru/-finans/130723-pributok-vid-prodazhiv-shljahi-zbilshennja.html>
35. Про підприємництво: закон України від 07.02.1991 № 698-XII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/698-12>.
36. Слободяник Ю., Багацька К., Корбутяк А. Ефективність формування капіталу підприємств комунального господарства: випадок України. Незалежний журнал управління та виробництва. 2021. № 12(3). С. 349–358. URL: https://redib.org/Record/oai_articulo3189150-efficiency-capital-formation-utility-enterprises-case-ukraine.
37. Служба державної статистики України. Фінансові результати до оподаткування великих та середніх підприємств за видами економічної діяльності за 2022 рік
38. Сміт А. Багатство народів. Дослідження про природу та причини добробуту націй / пер. Олександра Васильєва. Київ : Наш Формат. 2018. 722 с.

39. Суханова А. В. Гацанюк В. В. Прибутковість підприємства та шляхи її підвищення URL: <https://conf.ztu.edu.ua/wpcontent/uploads/2017/01/430.pdf>
40. Сябер Є. О. Фактори формування прибутку підприємства. Молодий вчений. 2018. № 6 (2). С. 431–435.
41. Трегубов О. С., Лісовий Д. І. Резерви підвищення ефективності управління формуванням доходів і прибутку підприємства. Економіка і організація управління. 2019. № 3–4. С. 281–287.
42. Тульчинська С. О., Бершадська І. І., Методи управління прибутком підприємства. Сучасні проблеми економіки і підприємництва. 2021. № 20. С. 181–188.
43. Філімоненков О. С. Фінанси підприємств : навч. Посібник. Київ : Кондор. 2020. 400 с.
44. Шляга О. В., Гальцев М. В. Шляхи підвищення ефективності роботи підприємства. Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії. 2018. Т. 7. С. 66–75. URL: https://old-zdia.znu.edu.ua/gazeta/evzdia_7_066.pdf
45. Шумпетер Й. Теорія економічного розвитку. Дослідження прибутків, капіталу, кредиту, відсотка та економічного циклу / пер. Василь Старко. Видавничий дім «Києво-Могилянська академія». 2011 р. 244 с.
46. Янковий О. Г., Кошельок Г. В. Фактори формування прибутку підприємства. Вісник соціально-економічних досліджень. 2018. Вип. 3. С. 298–305. URL: <http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/1705/1/Фактори%20формування%20прибутку%20підприємства.pdf>
47. Knight F. H. Risk, Uncertainty and Profit. New York, 1921. 965. <http://www.econlib.org/library/Knight/knRUP.html>. 10. Біла О.Г. Фінанси підприємств : навч. Посібник. Львів : Магнолія, 2019. 383 с.
48. Maksym Dubyna , Liudmyla Verbivska, Olha Kalchenko, Veronika Dmytrovska, Dmytro Pilevych, Ihor Lysohor The Role of Digitalization in Ensuring

the Financial and Economic Security of Trading Enterprises Under the Conditions of External Shocks.//International Journal of Safety and Security Engineering Vol. 13, No. 5, October, 2023, pp. 821-833 Journal homepage: <http://ijeta.org/journals/ijse>

49. Ricardo, D. On the Principles of Political Economy and Taxation (1821). Kessinger Publishing. 2012. 689 p.

50. Zoriana Krykhovetska, Svitlana Kropelnytska, Iryna Kokhan, Tetiana Myhovykh & Veronika Dmytrovska Bank Lending to Businesses in a Pandemic, Journal of Economic Issues, 2024, 58:1, 211-220, DOI: 10.1080/00213624.2024.2308461

ДОДАТКИ