

**ХМЕЛЬНИЦЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ УПРАВЛІННЯ ТА ПРАВА ІМЕНІ  
ЛЕОНІДА ЮЗЬКОВА**

**ФАКУЛЬТЕТ УПРАВЛІННЯ ТА ЕКОНОМІКИ**

Кафедра: менеджменту, фінансів, банківської справи та страхування

# **МАГІСТЕРСЬКА РОБОТА**

на здобуття освітнього ступеня магістра

на тему:

**«Управління прибутковістю підприємства  
(на матеріалах ПМП «ГАНЗАНІТ»)»**

**Виконав:** студент магістратури за  
спеціальністю  
072Фінанси, банківська справа та  
страхування

**Кіптяк В. А.**

---

(прізвище та ініціали)

**Керівник:** **к. е. н. Булат Г. В.**

---

(науковий ступінь, вчене звання, прізвище та  
ініціали)

**Рецензент:**

---

(науковий ступінь, вчене звання, прізвище та  
ініціали)

Хмельницький – 2023 рік

## ЗМІСТ

ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОВІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА	
1.1. Прибутковість підприємства: сутність і необхідність управління.....	6
1.2. Методичні аспекти оцінки та аналізу управління прибутковості підприємства.....	15
РОЗДІЛ 2. ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОВІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА	
2.1. Аналіз показників прибутковості ПМП “Танзаніт”.....	24
2.2. Оцінка системи управління прибутковістю ПМП “Танзаніт”.....	31
РОЗДІЛ 3. НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОВІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА	
3.1. Проблеми та шляхи збільшення прибутковості підприємства в умовах воєнного стану.....	38
3.2. Моделювання процесу управління прибутковістю ПМП «ТАНЗАНІТ»...45	
ВИСНОВКИ.....	54
СПИСОК	ВИКОРИСТАНИХ
ДЖЕРЕЛ.....	57
ДОДАТКИ.....	64

## ВСТУП

**Актуальність теми дослідження.** У сучасних умовах господарювання більшість підприємств відчуває проблеми щодо забезпечення належного рівня конкурентоспроможності та прибутковості. Прибутковість підприємства є найважливішим показником його розвитку, оскільки за відсутності стратегічних напрямів розвитку та належного рівня прибутковості підприємства можуть поступово втрачати ліквідність і зрештою банкрутувати. Прибуток підприємства як один із показників прибутковості відіграє важливу роль у системі економічних показників, особливо в умовах переходу до ринкової економіки. Забезпечення прибутковості підприємства є показником стабілізаційного ефекту його розвитку та загального економічного розвитку держави.

Значний теоретичний та практичний внесок у забезпечення і підвищення прибутковості (ефективності) підприємств здійснено у наукових працях Андріяша А. [3], Бланка І. [6], Білої В. [7], Буряковського В. [11,12], Високої О. [14], Загороднього А. [22], Корнеєва В. [26], Лойка В. [28], Мелень О. [30], Мочерного С. [32], Огійчука М. [35] та ін. Проте в більшості робіт цих вчених досліджуються загальні тенденції формування прибуткового виробництва, всі автори сходяться до висновку: щоб з'ясувати сутність прибутковості підприємства необхідно отриманий прибуток порівняти зі здійсненими витратами. Пропонуються організаційні заходи управління прибутковістю (ефективністю) з використанням стандартного набору інструментів, важелів, механізмів, системних одностипних підходів, а також вирішення питань забезпечення та підвищення ефективності без урахування особливостей та галузевої специфіки економічної діяльності, що в окремих випадках призводить до зворотного результату і позначається на економічних показниках господарської діяльності підприємств.

Наукові розробки даної проблеми вітчизняними та зарубіжними вченими спрямовані переважно на питання прибутковості підприємств як результату, а не як процесу. Недостатньо наукових досліджень, в яких комплексно було розглянуто організаційно-економічне забезпечення прибутковості підприємств. Тому, для розв'язання цієї комплексної проблеми, необхідна прогнозна оцінка впливу запропонованих заходів на забезпечення прибутковості.

**Мета і завдання дослідження.** Метою магістерської роботи є розгляд теоретичних та практичних аспектів механізму управління прибутковістю підприємства, аналіз та розробка заходів щодо підвищення прибутковості на прикладі ПМП «ТАНЗАНІТ». Для досягнення поставленої мети передбачено постановку, формулювання і розв'язання наступних завдань:

- розглянути теоретичні аспекти прибутковості підприємства: сутність і необхідність управління прибутковістю;
- дослідити методичні аспекти оцінки та аналізу управління прибутковістю підприємства;
- здійснити аналіз показників прибутковості ПМП «Танзаніт»;
- оцінити систему управління прибутковістю ПМП «Танзаніт»;
- визначити проблеми та розробити шляхи збільшення прибутковості підприємства в умовах воєнного стану;
- побудувати модель процесу управління прибутковістю ПМП «ТАНЗАНІТ».

**Об'єктом** дослідження магістерської роботи є управління прибутковістю ПМП «ТАНЗАНІТ».

**Предметом** дослідження є фактори та чинники які впливають на прибутковість, механізм управління прибутковістю підприємства.

**Інформаційну базу роботи** складають дані практичної діяльності ПМП «ТАНЗАНІТ» (внутрішні акти підприємства, фінансова звітність), законодавчі та нормативні документи, літературні джерела, інтернет-

джерела, матеріали наукових періодичних видань, результати досліджень вітчизняних і зарубіжних вчених, тощо.

**Практичне значення одержаних результатів.** Результати дослідження та розроблені рекомендації можуть застосовуватись як самим підприємством, так і іншими комерційними підприємствами для підвищення прибутковості та покращення фінансового результату їх діяльності.

**Апробація результатів дослідження.** Зарезультатами здійсненого дослідження опубліковано тези у збірнику тез Міжнародної науково-практичної конференції Міжнародній науково-практичній конференції “Економіка, фінанси, облік і право: актуальні проблеми теорії та практики”, (26 січня 2023 року, м. Ізмаїл, Україна) та у збірнику наукових праць Всеукраїнської науково-практичної конференції бухгалтерський облік, контроль та аналіз у умовах інституційних змін (м. Полтава, 2022) [23].

**Структура і обсяг роботи.** Магістерська робота складається зі вступу, трьох розділів, шести підрозділів, висновків і списку використаних джерел. Загальний обсяг роботи становить 77 сторінок. Робота містить список використаних джерел із 61 позицій.

## РОЗДІЛ 1.

### ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОВІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

#### 1.1. Прибутковість підприємства: сутність і необхідність управління

Оцінкою фінансового результату діяльності підприємства є його прибутковість. М.Ф. Огійчук визначає прибутковість як вид ефективності, що характеризує результативність діяльності економічних систем (підприємств, територій, національної економіки). Науковець виділяє основну особливість цих систем – вартісне вираження засобів (видатків, витрат), що використовуються для досягнення цілей (результатів), а в деяких випадках і самих цілей (одержання прибутку). Отже, науковець визначає прибутковість відношенням результату (ефекту) до витрат [35, с. 37].

Із його думкою погоджується і О.В. Мелень, яка вважає, що прибутковість являє собою стійке економічне явище, що проявляється як підтверджена здатність підприємства генерувати позитивний фінансовий результат від здійснення як основної, так і всієї господарської діяльності, що полягає у перевищенні доходу над здійсненими витратами в розмірі, достатньому для ефективного подальшого функціонування [30, с. 124].

На нашу думку, з усіма вищенаведеними формулюваннями слід погодитися, адже прибутковість підприємства характеризується двома показниками. Абсолютним показником прибутковості є сума прибутку, а відносним показником – рівень рентабельності. Економічною категорією, яка найбільш повно відображає фінансову здатність підприємства до розширеного відтворення, є прибуток. Можливості підприємства для розвитку та розширення діяльності прямо пропорційно залежать від розміру отриманого прибутку.

Для того щоб зрозуміти суть прибутковості необхідно чітко розрізняти поняття “прибутковість” та “прибуток”. Хоча ці два терміни використовуються як взаємозамінні, прибуток і прибутковість – це не одне й те саме. Обидва є обліковими показниками для аналізу фінансового успіху компанії, але між ними є чіткі відмінності. Щоб адекватно визначити, чи є компанія фінансово стабільною чи готовою до зростання, інвестори повинні спочатку зрозуміти, чим відрізняється прибуток компанії від її прибутковості [1].

Прибуток – це абсолютна величина, яка визначається сумою доходу чи доходу, що перевищує витрати чи витрати компанії. Він розраховується як загальний дохід мінус загальні витрати та відображається у звіті про прибутки та збитки компанії. Незалежно від розміру чи масштабу бізнесу чи галузі, в якій вона працює, метою компанії завжди є отримання прибутку [1]. Формування прибутку підприємства залежить від ефективності господарювання, видів економічної діяльності, галузі економіки, законодавчо прописаних умов ведення фінансового, управлінського та податкового обліку. Для більш повного розуміння сутності категорії «прибуток» розглянемо різні підходи до визначення поняття (Таблиця 1.1).

Таблиця 1.1. Існуючі підходи до визначення категорії “прибуток”\*

Джерело	Трактування
Азаренкова Г.М., Журавель Т.М., Михайленко Р.М. [1]	Прибуток становить собою різницю між загальною сумою доходіві витратами на виробництво та реалізацію продукції
Буряковський В.В. [11].	Прибуток – це грошовий вираз основної частини грошових збережень, створених підприємством будь-якої форми власності.
Мочерний С.В. [32]	Прибуток – це перетворена, похідна форма додаткової вартості, яка з кількісного аспекту є різницею між ціною продажу і витратами капіталу на її виробництво.
Предборський В.А. [43]	Прибуток є одним з узагальнюючих показників діяльності і окремого підприємця, і підприємства, і галузі, і економіки у цілому.
Білик В.О. [8]	Прибуток: 1) є результатом капіталу як обов’язкового фактора будь-якого виробництва; 2) винагорода капіталіста за відстрочку особистого споживання власного капіталу, за ризик в очікуванні ефекту від вкладених у виробництво засобів;

--	--

## Продовження таблиці 1.1.

Алексеєнко Л.М.,Олексієнко В.М. [19]	Прибуток - виражений у грошовій формі чистий дохід підприємства на вкладений капітал, який характеризує його винагороду за ризик здійснення підприємницької діяльності і представляє собою різницю між сукупним доходом і сукупними затратами у процесі виконання цієї діяльності.
Загородній А.Г.,Вознюк Г.Л.,Смовженко Т.С. [22]	Прибуток: сума, на яку доходи перевищують пов'язані з ними витрати.
Гальчинський А.С. [15]	Прибуток – різниця між продажною ціною товару або послуги і витратами виробництва. Виражає вартість додаткового і частково необхідного продукту
Осовська Г.В.,Юшкевич О.О.[37]	Прибуток – перевищення доходів від продажу товарів та послуг над витратами на виробництво і продаж цих товарів; один із найважливіших показників фінансових результатів господарської діяльності підприємства, підприємця. Прибуток обчислюється як різниця між виручкою від реалізації продукту господарської діяльності та сумою витрат факторів виробництва на цю діяльність у грошовому вираженні.
Ільчук М.М.,Іщенко Т.Д. [20]	Прибуток визначається зменшенням суми скоригованого валового доходу звітного періоду на суму валових витрат платника податку і суму амортизаційних відрахувань.
Богачова О.В.,Винокуров К.С.,Крусь Ю.І. [9]	Прибуток від реалізації – визначається як різниця між виручкою від реалізації продукції у цінах продажу без акцизного збору, податку на добавлену вартість, ввізного мита, митного збору та інших обов'язкових зборів і платежів, передбачених чинним законодавством, та витратами, що включаються до собівартості реалізації продукції. Прибуток торговий – виражена в грошовій формі різниця між валовими прибутками і валовими витратами.
Філімоненков О.С. [49]	Прибуток – це частина вартості додаткового продукту, додатковий продукт, виражений у грошах частина чистого доходу, одна з його форм.
Біла О.Г. [7]	Прибуток – позитивний фінансовий результат господарської діяльності підприємства, характеризує ефективність виробництва і зрештою свідчить про рівень і якість виробленої продукції, рівень собівартості.
Мец В.О. [29]	Прибуток – фінансова категорія, яка показує позитивний фінансовий результат, характеризує ефективність виробництва, свідчить про обсяг і якість виготовленої продукції, стан продуктивності праці, рівень собівартості.
НП(с)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [34]	Прибуток – це сума, на яку доходи перевищують пов'язані з ними витрати.

\*Примітка. Побудовано автором на основі [1, 7, 8, 9, 11, 15, 19, 20, 22, 29, 32, 34, 37]

Прибутковість тісно пов'язана з прибутком, але з однією ключовою відмінністю. Якщо прибуток є абсолютною величиною, то прибутковість є відносною. Це показник, який використовується для визначення обсягу прибутку компанії по відношенню до розміру бізнесу. Рентабельність є мірою ефективності та, зрештою, успіху чи невдачі. Іншим визначенням прибутковості є здатність підприємства окупати інвестиції на основі своїх ресурсів у порівнянні з альтернативними інвестиціями. Хоча компанія може отримувати прибуток, це не обов'язково означає, що компанія прибуткова [1].

Прибутковість бізнесу вимірює, наскільки компанія окупає інвестиції своїх власників або зацікавлених сторін. У публічній компанії акціонери спостерігають за прибутковістю компанії, щоб побачити, чи отримують вони хорошу віддачу від інвестицій (ROI). Прибутковість показує, наскільки добре компанія використовує ресурси, які їй доступні, щоб заробляти гроші. Це включає активи, які вона має, такі як фабрики та обладнання. Прибутковість компанії - це не те саме, що прибуток. Деякі компанії реінвестують свої прибутки назад у компанію для розширення. Прибутковість дуже важлива для компаній, які використовують капітал або борг для розвитку своєї діяльності [51].

Ми можемо розрахувати та виміряти прибутковість за допомогою коефіцієнтів рентабельності, таких як рентабельність активів (ROA) або коефіцієнт маржі прибутку. Це говорить нам про відношення прибутку компанії до загальних витрат, таких як обладнання, інвентар та матеріали. Якщо ROA низька, це означає, що компанія заробляє занадто мало грошей порівняно з тим, що в неї інвестовано. Це не приносить власникам достатньо грошей для їх інвестицій, і це може призвести до того, що менше інвесторів бажають вкласти свої гроші в компанію [51].

Коефіцієнти рентабельності – це клас фінансових показників, які використовуються для оцінки здатності підприємства отримувати прибуток

відносно його доходу, операційних витрат, балансових активів або власного капіталу протягом певного часу, використовуючи дані за певний момент часу. [52].

Коефіцієнти рентабельності оцінюють здатність компанії отримувати прибуток від продажів або операцій, балансових активів або капіталу акціонерів. Коефіцієнти прибутковості показують, наскільки ефективно компанія створює прибуток і цінність для акціонерів. [52].

Рентабельність – показник прибутковості, який розраховується як відношення отриманого прибутку до понесених витрат. Даний показник відображається у відсотках і показує наскільки діяльність є прибутковою. Найдоцільніші, на нашу думку, трактування рентабельності ми систематизували в таблиці 1.2.

Таблиця 1.2. Існуючі підходи до визначення категорії “Рентабельність”\*

Автор	Трактування
М. М.Бердар [5]	Один із головних вартісних показників ефективності виробництва, який характеризує рівень віддачі активів і ступінь використання капіталу у процесі виробництва
В. І. Гринчуцький, Е. Т. Карапетян, Б. В. Погріщук [18]	Стан фірми, коли сума витрат на реалізацію продукції покриває витрати на виробництво і реалізацію цієї продукції
Ф. В. Горбонос, Г.В. Черевко, Н. Ф. Павленчик [17]	Прибутковість підприємства або підприємницької діяльності
О.В. Березін, Л.М. Березіна, Н.В. Бутенко [4]	Відносний показник рівня підприємства, що характеризує ефективності роботи підприємства у цілому, дохідність різних напрямів діяльності

\*Примітка. Побудовано автором на основі [4,5,17,18]

Для більшості коефіцієнтів прибутковості наявність більш високого значення порівняно з коефіцієнтом конкурента або відносно того самого коефіцієнта попереднього періоду вказує на те, що компанія працює добре. Коефіцієнти прибутковості є найбільш корисними, якщо порівнювати їх із аналогічними компаніями, власною історією компанії або середніми коефіцієнтами для галузі компанії [52].

Деякі галузі мають сезонний характер у своїй діяльності. Наприклад, роздрібні торговці зазвичай отримують значно вищі доходи та прибутки під час святкового сезону наприкінці року. Таким чином, було б некорисно порівнювати рентабельність валового прибутку роздрібною продавця в четвертому кварталі з рентабельністю валового прибутку в першому кварталі, оскільки вони не підлягають прямому порівнянню. Порівняння рентабельності прибутку роздрібною продавця в четвертому кварталі з його рентабельністю в четвертому кварталі попереднього року було б набагато інформативнішим [52].

Різні норми прибутку використовуються для вимірювання прибутковості компанії на різних рівнях витрат, включаючи валову маржу, операційну маржу, маржу до оподаткування та маржу чистого прибутку[52].

Показники рентабельності класифікують за такими ознаками:

- за критерієм часу (моментні, статичні, динамічні);
- за критерієм витрат (активи, застосовані ресурси, споживчі ресурси);
- за критерієм результату (загальний прибуток, оподаткований прибуток, чистий прибуток);
- за критерієм узагальнення (узагальнюючі, локальні, часові);
- за критерієм інфляції (показники, що враховують та не враховують інфляцію) [40]. Основні показники рентабельності наведені в таблиці 1.3.

Таблиця 1.3. Основні показники рентабельності\*

Показник	Сутність	Розрахунок
Коефіцієнт рентабельності активів	Показує ефективність використання активів компанії для генерації прибутку	Чистий прибуток / Середньорічна вартість активів * 100%
Коефіцієнт рентабельності власного капіталу	Вказує скільки прибутку було згенеровано на кожен гривню залучених власних коштів	Чистий прибуток / Власний капітал * 100%
Коефіцієнт рентабельності продукції	Вказує обсяг чистого прибутку, який генерує кожна гривня продажів	Прибуток від реалізації продукції / Собівартість реалізованої продукції * 100%
Коефіцієнт рентабельності діяльності	Відображає ефективність роботи підприємства, що націлене на отримання прибутку у	Чистий прибуток / Загальновиробнича собівартість * 100%

	короткостроковій перспективі і який вказує на якість управлінських рішень, що стосуються фінансової, операційної та інвестиційної діяльності підприємства	
--	---	--

## Продовження таблиці 1.3

Рентабельність продажу	Характеризує операційної підприємства	доходність діяльності	Прибуток від реалізації / Чиста виручка від реалізації * 100%
------------------------	---------------------------------------	-----------------------	---

\*Примітка. Побудовано автором на основі [40]

Для успішного розвитку будь-якого підприємства та забезпечення ефективності його діяльності необхідно постійно працювати над пошуком шляхів підвищення прибутковості підприємства. Дуже важливим моментом діяльності підприємства є виявлення та кількісне вимірювання впливу факторів на показники прибутковості підприємства, пошук резервів зростання рентабельності роботи підприємства та обґрунтування і розробка заходів щодо використання виявлених резервів [1, с. 125]. В таблиці 1.4. наведені фактори впливають на прибутковість фірм.

Таблиця 1.4. Фактори, які впливають на прибутковість підприємства\*

Ступінь конкуренції	Фактори, які впливають на прибутковість підприємства	Масштаб фірми
Попит		Динамічна ефективність
Стан економіки		Цінова дискримінація
Реклама		Менеджмент
Замінники		Цілі фірм
Відносні витрати		Валютний курс

\*Примітка. Побудовано автором на основі [2].

Вище наведені фактори впливають на прибутковість фірм

1. Ступінь конкуренції, з якою стикається фірма.

Якщо фірма має монопольну владу, то у неї невелика конкуренція. Тому попит буде більш нееластичним. Це дозволяє фірмі збільшити прибуток за рахунок підвищення ціни. Наприклад, дуже прибуткові фірми, такі як Google і Microsoft, досягли певної монопольної влади з обмеженою конкуренцією. [60].

2. Попит. Наприклад, попит буде високим, якщо продукт модний, напр. компанії мобільного зв'язку були прибутковими в період зростання попиту та зростання ринку. Деякі компанії, такі як Apple, успішно створили сильну лояльність до бренду, завдяки чому клієнти вимагають багатьох нових продуктів Apple. Проте в останні роки прибутки компаній мобільного зв'язку впали, оскільки високий прибуток сприяв надлишковій пропозиції, зводячи нанівець зростання попиту [60].

3. Стан економіки. Якщо буде економічне зростання, то зросте попит на більшість товарів, особливо предмети розкоші з високою еластичністю попиту за доходом. Наприклад, виробники розкішних спортивних автомобілів виграють від економічного зростання, але постраждають під час рецесії [60].

4. Реклама. Успішна рекламна кампанія може збільшити попит. Однак збільшений дохід повинен буде покрити витрати на рекламу [60].

5. Замінники, якщо замінників багато або дорогі, то попит на товар буде вищим. Так само додаткові товари будуть важливими для прибутку компанії [60].

6. Відносні витрати. Збільшення витрат зменшить прибуток; це може включати витрати на оплату праці, витрати на сировину та вартість оренди. Наприклад, девальвація обмінного курсу збільшить вартість імпорту, і тому компанії, які імпортують сировину, зіткнуться зі збільшенням витрат. З іншого боку, якщо фірма здатна підвищити продуктивність шляхом удосконалення технології, то прибуток має зрости. Якщо фірма імпортує сировину, валютний курс буде важливим. Девальвація робить імпорт дорожчим. Проте зниження курсу валюти добре для експортерів, які стануть більш конкурентоспроможними [60].

7. Економія від масштабу. Фірма з високими постійними витратами повинна буде виробляти багато, щоб отримати вигоду від економії на масштабах, і виробляти в мінімально ефективних масштабах, інакше середні

витрати будуть занадто високими. Наприклад, у металургійній промисловості ми бачили багато раціоналізації, коли середні фірми втратили свою конкурентоспроможність і були змушені зливатися з іншими [60].

8. Динамічна ефективність. Якщо фірма не є динамічно ефективною, з часом витрати зростають. Наприклад, державні монополії часто не мали стимулів скорочувати витрати, напр. позбутися зайвої робочої сили. Тому до приватизації вони отримували невеликий прибуток, однак завдяки роботі та стимулам ринку вони стали ефективнішими [60].

9. Цінова дискримінація. Якщо фірма може дискримінувати ціну, вона буде більш ефективною. Це передбачає встановлення різних цін на той самий товар, щоб фірма могла виставляти вищі ціни тим, хто має нееластичний попит. Це важливо для авіакомпаній [60].

10. Менеджмент. Успішне управління є важливим для довгострокового зростання та прибутковості фірм. Наприклад, погане управління може призвести до зниження морального духу працівників, що шкодить обслуговуванню клієнтів і плинності кадрів. Крім того, фірми можуть постраждати від неправильних планів розширення. Наприклад, багато банків взяли ризиковані субстандартні іпотечні кредити, але це призвело до великих збитків [60].

11. Цілі фірм. Не всі фірми максимізують прибуток. Деякі фірми можуть прагнути збільшити частку ринку, і в цьому випадку прибутки будуть принесені в жертву заради отримання частки ринку. Наприклад, це стратегія Walmart і певною мірою Amazon[60].

12. Валютний курс. Якщо фірма покладається на експорт, зниження курсу обміну збільшить прибутковість. Падіння курсу здешевлює експорт для іноземних покупців. Таким чином, фірма може продавати більше або вибрати більший прибуток. Якщо фірма імпортує сировину, амортизація збільшить витрати виробництва [**Помилка! Невідомий аргумент ключа.**].

Отже, прибутковість підприємства є одним з найякісніших показників, що визначають фінансові результати роботи підприємств, є матеріальним базисом їх майбутнього функціонування. Управління прибутковістю підприємства виступає елементом, що забезпечує зростання кінцевих результатів діяльності, збільшення рентабельності та капіталізації установ відповідного сектору економіки. Головною ціллю управління прибутком підприємства є забезпечення та підтримання максимізації добробуту засновників, учасників підприємства в поточному та перспективному періодах.

## **1.2. Методичні аспекти оцінки та аналізу управління прибутковістю підприємства**

Процес управління прибутковістю підприємства повинен відбуватися в певному порядку і забезпечувати реалізацію головної мети та основних завдань цього управління, а також бути невід'ємною частиною всієї системи управління підприємством.

Управління прибутковістю підприємства має базуватися на механізмі, який є частиною системи управління. Механізм управління прибутковістю підприємства складається з елементів, які регулюють процес розробки та реалізації управлінських рішень, пов'язаних з формуванням, розподілом і використанням прибутку.

У першу чергу, при формуванні механізму управління прибутковістю підприємства важливо визначити вид стратегічної спрямованості прибутку, оскільки від обраної стратегії залежить планування прибутку в короткостроковому періоді та його безпосереднє використання.

Розрізняють такі стратегічні типи прибуткової орієнтації підприємств:

1. Стратегія досягнення задовільного прибутку базується на отриманні підприємством такого рівня прибутку, достатнього для покриття всіх витрат і

розвитку суб'єкта господарювання в довгостроковій перспективі. Її суть полягає в тому, щоб при плануванні враховувати ризик. Стратегія забезпечення задовільного прибутку передбачає закріплення конкурентних позицій підприємства на ринку, можливість інвестицій та інновацій, матеріальну мотивацію персоналу тощо.

2. Стратегія мінімізації прибутків (стабільних прибутків) включає максимізацію мінімального очікуваного доходу поряд з мінімізацією максимальних збитків і врахуванням дій конкурентів. Ця стратегія набуває все більшого поширення, оскільки забезпечує прибуткову роботу підприємства та його розвиток, але не вимагає максимізації прибутку.

3. Максимізація прибутку передбачає отримання максимально можливого прибутку з внутрішніх резервів, у тому числі споживачів. Діяльність більшості вітчизняних підприємств базується на стратегії максимізації прибутку. Застосування цієї стратегії в короткостроковому періоді не забезпечує адекватного економічного зростання в довгостроковому періоді. Існує ризик використання високого прибутку на поточні цілі, внаслідок чого підприємство втрачає важливе джерело фінансування для розширеного відтворення, підвищується ризик банкрутства через високий рівень ризику для бізнесу [58].

Забезпечення ефективного управління прибутковістю підприємства визначає низку вимог до цього процесу:

- інтеграція із загальною системою управління підприємством;
- комплексний характер управлінських рішень;
- висока динаміка управління;
- різноманітність підходів до розробки окремих управлінських рішень;
- орієнтація на стратегічні цілі компанії [27].

До характеристики процесу управління прибутковістю підприємств в умовах ринкових відносин можна віднести наступне:

- удосконалення планування розподілу фінансових ресурсів підприємств;
- підвищення вимог до організації управління матеріальними ресурсами підприємств;
- посилення ролі регулюючої функції у формуванні кредитної політики підприємств;
- ефективний контроль фінансових результатів діяльності підприємств [24].

Прибутковість підприємства характеризується з різних позицій і групуються згідно з інтересами учасників економічного процесу. Перспективне порівняння рентабельності з факторами, що впливають на неї, створює набір коефіцієнтів рентабельності, що відрізняються за змістом і методами розрахунку.

Показники прибутковості підприємства доцільно об'єднати у групи (рис. 1.1)

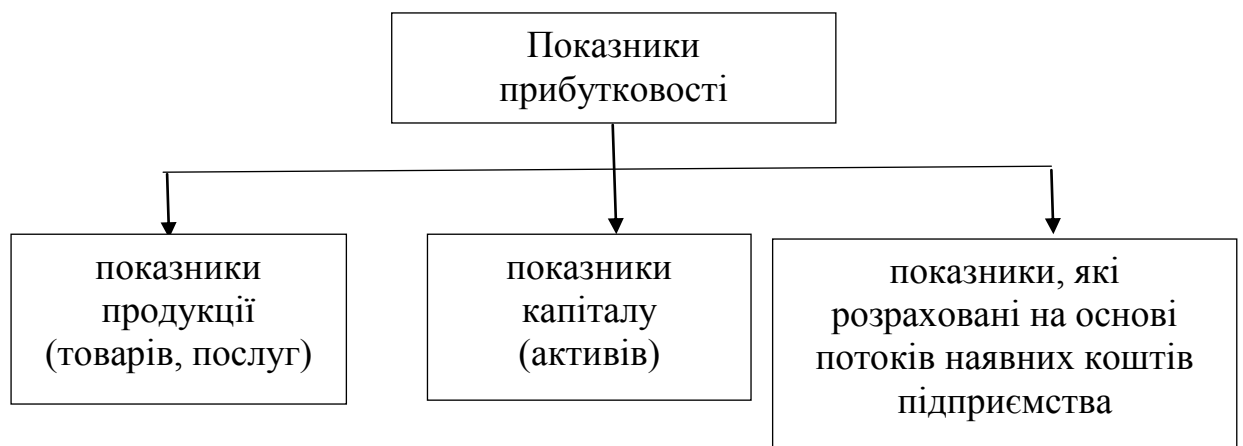


Рис. 1.1. – Групи показників прибутковості\*

\*Примітка. Побудовано автором на основі опрацювання [23]

Розглянемо докладніше, як визначити показники прибутковості вищевказаних груп.

Ефективність використання капіталу, задіяного в господарській діяльності підприємства, оцінюється за такими показниками: прибуток

сукупного капіталу, прибуток власного капіталу, прибуток позикового капіталу, прибуток позикового капіталу, прибуток власного капіталу.

Прибутковість сукупного капіталу обчислюється як відношення чистого прибутку до середньої за період вартості сукупного капіталу підприємства за формулою: [21]

$$\text{ПР}_{\text{СК}} = \frac{\text{ЧП}}{\bar{K}} * 100 \quad (1.1)$$

де ЧП - чистий прибуток підприємства за період (рік);

$\bar{K}$  - середня за період (середньорічна) вартість капіталу підприємства.

Розрахунок середньорічної вартості сукупного капіталу здійснюється за формулою: [13]

$$\text{СК}_{\text{ср. в}} = \frac{\text{СК}_{\text{пр}} - \text{СК}_{\text{кр}}}{2} \quad (1.2)$$

де СК<sub>пр</sub> – вартість сукупного капіталу на початку року, грн.;

СК<sub>кр</sub> – вартість сукупного капіталу в кінці року, грн.

Прибутковість сукупного капіталу характеризує величину віддачі сукупного капіталу підприємства. Тобто, показник показує скільки чистого прибутку припадає на одну гривню сукупного капіталу.

Прибутковість власного капіталу обчислюється як відношення чистого прибутку за рік до середньорічної величини власного капіталу за формулою:[21]

$$\text{ПР}_{\text{ВК}} = \frac{\text{ЧП}}{\overline{\text{ВК}}} * 100 \quad (1.3)$$

де  $\overline{\text{ВК}}$  - середньорічна вартість власного капіталу підприємства.

Середньорічна вартість власного капіталу визначається за формулою:[13]

$$\text{ВК}_{\text{ср. в}} = \frac{\text{ВК}_{\text{пр}} - \text{ВК}_{\text{кр}}}{2} \quad (1.4)$$

де, ВК<sub>пр</sub> – вартість власного капіталу на початок року, грн.;

ВК<sub>кр</sub> – вартість власного капіталу на кінець року, грн.

Прибутковість власного капіталу є критерієм ефективності інвестування коштів власників у дане підприємство. Динаміка даного показника впливає на рівень котирування акцій на фондових біржах.

Прибутковість залученого обчислюється як відношення чистого прибутку до середньорічної вартості залученого капіталу за формулою: [21]

$$\text{ПРЗк} = \frac{\text{ЧП}}{\text{ЗКср.в}} \quad (1.5)$$

де, ЗКср.в – середньорічна вартість залученого капіталу, грн.

Середньорічна вартість залученого капіталу визначається за формулою:[13]

$$\text{ЗКср. в} = \frac{\text{ЗКпр} - \text{ЗКкр}}{2} \quad (1.6)$$

де ЗКпр – вартість залученого капіталу на початок року, грн.;

ЗКкр – вартість залученого капіталу на кінець року, грн.

Прибутковість залученого капіталу показує скільки чистого прибутку припадає на одиницю капіталу залученого зовні.

Прибутковість позиченого капіталу розраховується, як відношення чистого прибутку до середніх залишків позичкового капіталу за формулою: [21]

$$\text{ПРПК} = \frac{\text{ЧП}}{\text{ПКср.в}} * 100 \quad (1.7)$$

де ПК – середньорічна вартість позиченого капіталу.

Середньорічна вартість позиченого капіталу розраховується за формулою: [13]

$$\text{ПКср. в} = \frac{\text{ПКпр} - \text{ПКкр}}{2} \quad (1.8)$$

де, ПКпр – вартість позиченого капіталу на початок року, грн.;

ПКкр – вартість позиченого капіталу на кінець року, грн.

Прибутковість акціонерного капіталу свідчить про верхню межу дивідендів на акції і показує, скільки чистого прибутку припадає на одиницю статутного капіталу. Визначається за формулою: [21]

$$\text{Рак} = \frac{\text{ЧП}}{\text{Кст}} * 100 \quad (1.9)$$

де, Кст – статутний капітал (номінальна вартість проданих акцій), грн.

Прибутковість використання активів підприємства характеризується такими показниками: прибутковість активів, необоротних активів, основних засобів.

Прибутковість активів визначається як відношення чистого прибутку до середньої за період вартості активів за формулою: [20]

$$ПР_A = \frac{ЧП}{\bar{A}} * 100 \quad (1.10)$$

де,  $\bar{A}$  - середньорічна вартість активів підприємства.

Середньорічна вартість активів визначається за формулою: [13]

$$А_{ср. в} = \frac{А_{пр} - А_{кр}}{2} \quad (1.11)$$

де,  $А_{пр}$  – вартість активів на початку періоду, грн.;

$А_{кр}$  – вартість активів на кінець періоду, грн.

Показник прибутковості активів показує, скільки чистого прибутку припадає на одну гривню вкладених активів підприємства [20].

Прибутковість необоротних активів обчислюється як відношення чистого прибутку до середньої за період (середньорічної) вартості необоротних активів за формулою: [20]

$$ПР_{НА} = \frac{ЧП}{\bar{НА}} * 100 \quad (1.12)$$

де,  $\bar{НА}$  - середньорічна вартість необоротних активів.

Середньорічна вартість необоротних активів розраховується за формулою: [13]

$$НА_{ср. в} = \frac{ЗВ_{пр} - ЗВ_{кр}}{2} \quad (1.13)$$

де  $ЗВ_{пр}$  – залишкова вартість необоротних активів на початку року, грн.;

$ЗВ_{кр}$  – залишкова вартість необоротних активів на кінець року, грн.

Рентабельність необоротних активів характеризує суму чистого прибутку, віднесена на кожну гривню необоротних активів. Зростання цього показника є позитивним результатом.

Рентабельність основних засобів розраховується як відношення чистого прибутку (за первісною вартістю) до середньочасової вартості (середньорічної) вартості основних засобів за формулою.: [20]

$$ПР_{ОЗ} = \frac{ЧП}{\overline{ОЗ}} * 100 \quad (1.14)$$

де  $\overline{ОЗ}$  - середньорічна вартість основних засобів.

Середньорічна вартість основних засобів обчислюється за формулою:[13]

$$ОЗ_{ср.в} = \frac{ОЗ_{пр} - ОЗ_{кр}}{2} \quad (1.15)$$

де  $ОЗ_{пр}$  – залишкова вартість основних засобів на початку року, грн.;

$ОЗ_{кр}$  – залишкова вартість основних засобів на кінець року, грн.

Прибутковість оборотних активів обчислюється як процентне відношення прибутку від операційної діяльності до середньорічної величини оборотних активів за формулою: [20]

$$ПР_{ОА} = \frac{ОП}{\overline{ОА}} * 100 \quad (1.16)$$

де ОП - прибуток від операційної діяльності за період (рік);

$\overline{ОА}$  - середньорічна вартість оборотних активів підприємства.

Середньорічна вартість оборотних активів підприємства визначається за формулою: [13]

$$ОА_{ср.в} = \frac{ОА_{пр} - ОА_{кр}}{2} \quad (1.17)$$

де,  $ОА_{пр}$  – вартість оборотних активів на початку року, грн.;

$ОА_{кр}$  – вартість оборотних активів на кінець року, грн.

Ефективність реалізації продукції визначають такі показники: прибутковість продажів та продукції.

Прибуток від реалізації показує, скільки операційного прибутку отримує підприємство на кожну гривню реалізованої продукції. Визначається як відношення прибутку від реалізації до виручки від реалізації за формулою: [18]

$$ПР_{П} = \frac{П}{В} * 100 \quad (1.18)$$

де  $\Pi$  – прибуток від продажу, грн.;

$V$  – виручка від реалізації, грн.

Прибутковість продукції визначається як відношення чистого прибутку від реалізації до собівартості продукції за формулою: [18]

$$\text{ПРпродукції} = \frac{\Pi}{C} * 100 \quad (1.19)$$

де  $C$  – собівартість реалізованої продукції, грн.

Даний показник дає можливість визначити, яка продукція є більш прибуткова.

До складу основних витратних показників рентабельності належать прибутковість операційних витрат.

Прибутковість операційних витрат характеризує ефективність витрат, пов'язаних з операційною діяльністю. Для розрахунку цього показника використовується формула: [18]

$$P_{\text{ОВ}} = \frac{\text{ОП}}{\text{ОВ}} * 100 \quad (1.20)$$

де  $\text{ОВ}$  - витрати операційної діяльності (сума собівартості реалізованої продукції, товарів, робіт, послуг та поточних операційних витрат) за період.

Високе значення цього показника вказує на те, що фірма добре керована (виробництво та продаж продукції, обладнання, операції, надання послуг), а отже, є джерелом доходу.

Сьогодні стан компаній, що здійснюють діяльність та набувають нерухомі оборотні активи (основні засоби, нематеріальні активи, активи, що амортизуються, кредити, прибуток і доходи від фінансових інвестицій, їх реалізація.

Для загальної оцінки економічної сили та ефективності фірми ми пропонуємо розрахувати індекс прибутку геометричним способом, який називається коренем індексу  $n$  з добутку індивідуальних факторів корисності. У загальному вигляді його можна представити наступним чином [35]:

$$P_{\text{узаг}} = \sqrt[n]{D1 * D2 * \dots * Dn} \quad (1.21)$$

де,  $P_{\text{узг}}$  – узагальнюючий інтегральний показник прибутковості підприємства;

$D_1, D_2, \dots, D_n$  – окремі показники прибутковості;

$n$  – загальна кількість показників прибутковості, що входять до розрахунку інтегрального показника.

Отже, оцінивши прибутковість підприємства за всіма перерахованими вище показниками, можна зробити висновок про ефективність його діяльності, виявити слабкі та сильні сторони, мінімізувати витрати на найменш прибуткову частину діяльності та досягти ефективного шляху розвитку та зростання суб'єкта господарювання.

Останнім етапом аналізу прибутковості компанії є визначення способів збільшення прибутку та рентабельності. Показники рентабельності характеризують фінансові результати та рентабельність у різних сферах діяльності (виробництво, бізнес, інвестиції), окупність витрат. Вони більш повно відображають кінцеві результати господарської діяльності підприємства, оскільки їх величина показує співвідношення отриманого ефекту до наявних або використаних ресурсів. Зростання загального показника рентабельності можна досягти шляхом збільшення обсягів виробленої та реалізованої продукції, залучення інвестицій для розвитку підприємства, використання інновацій у процесі виробничої діяльності.

## РОЗДІЛ 2.

### СУЧАСНИЙ СТАН УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОВІСТЮ ПМП “ТАНЗАНІТ”

#### 2.1. Аналіз показників прибутковості ПМП “Танзаніт”

На даний час вітчизняні підприємства перебувають у ситуації, коли в країні спостерігаються негативні тенденції в економіці: падіння ділової активності, зниження рівня конкурентоспроможності, зменшення обсягів інвестицій та зниження інвестиційної привабливості підприємств, погіршення фінансового стану. Результатом впливу сукупності негативних факторів є зниження рівня прибутковості підприємств, отримання збитків або припинення діяльності. Прибуткова діяльність підприємств має не лише економічне, а й соціальне значення як у масштабі окремого підприємства, так і держави в цілому [1. с.124].

Прибутковість підприємства є пріоритетом і головною метою створення та функціонування кожного суб'єкта господарювання. Це кінцевий результат діяльності суб'єкта господарської діяльності, який визначається як різниця між валовим доходом і валовими витратами, отриманими під час проведеної ризикової та суспільно корисної діяльності [59]. Управління прибутком – це процес побудови та реалізації найбільш економічно ефективних рішень щодо формування, розподілу та використання фінансового результату підприємства з метою забезпечення стійкого фінансового стану та ефективної діяльності підприємства в майбутньому. Ефективно управляти прибутком необхідно за допомогою дієвої та правильно сформованої системи управління, оскільки в розвитку підприємства та забезпеченні інтересів його власників і персоналу він відіграє важливу роль [61. с. 344].

Розпочати аналіз прибутковості було б доцільно з аналізу джерел фінансування.

Отримання фінансових ресурсів в сучасних умовах для формування достатнього обсягу оборотних активів є вкрай важливим питанням для малих підприємств, оскільки їм часто не вистачає власних джерел фінансування, а вартість кредитування для таких суб'єктів залишається відносно високою.

У свою чергу, поняття «джерела фінансування» є досить сталим і являє собою «існуючі й очікувані джерела формування фінансових ресурсів, перелік економічних суб'єктів, які можуть надати такі ресурси» [21, с. 62].

Найбільш розповсюдженими джерелами формування оборотних активів для будь-якого підприємства є [10, с. 378]: власний капітал підприємства; довгостроковий фінансовий кредит; короткостроковий фінансовий кредит; товарний (комерційний) кредит; внутрішня кредиторська заборгованість підприємства та інші джерела фінансування. В таблиці 2.1. ми навели динаміку джерел фінансування ПМП «Танзаніт» за останні 5 років.

Таблиця 2.1. Динаміка джерел фінансування ПМП «Танзаніт» в 2017 - 2021 рр., тис. грн.

Показники	Рік					Абсолютний приріст (відхилення), +,-		Відносний приріст (відхилення), %	
	2017	2018	2019	2020	2021	2021 / 2017	2021 / 2020	2021 / 2017	2021 / 2020
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	182,2	110,1	67,2	61,6	89,9	-92,3	28,3	-50,66	45,94
<b>ВЛАСНИЙ КАПІТАЛ</b>	182,2	110,1	67,2	61,6	89,9	-92,3	28,3	-50,66	45,94
Баланс	182,2	110,1	67,2	61,6	89,9	-92,3	28,3	-50,66	45,94

\*Примітка. Побудовано автором на основі фінансової звітності (додаток А, Б, В)

Основною метою будь-якого комерційного підприємства є досягнення цілей, визначених власниками. Зазвичай вони полягають у генеруванні прибутку. Зниження власного капіталу на 50,66% в 2017 - 2021 рр. свідчить як про нездатність досягти такої мети, так і Нерозподілений прибуток дорівнює 89,9 тис. грн. на кінець 2021 р. проти 182,2 тис. грн. в 2017 р.

Зниження обсягу доступних джерел фінансування на 50,66% ПМП «Танзаніт» для формування активів підприємства за рахунок зменшення вартості власного капіталу (на 50,66%) протягом 2017 - 2021 рр. обмежує можливості зростання і здійснення активної діяльності для збільшення своєї частки ринку.

В таблиці 2.2. ми провели детальний аналіз фінансових результатів ПМП «Танзаніт».

Таблиця 2.2. Динаміка фінансових результатів ПМП «Танзаніт» в 2017 - 2021 рр., тис. грн.\*

Показники	Рік					Абсолютний приріст (відхилення), +,-		Відносний приріст (відхилення), %	
	2017	2018	2019	2020	2021	2021 / 2017	2021 / 2020	2021 / 2017	2021 / 2020
Чистий дохід від реалізації продукції	192	225	38	257,6	310,8	118,8	53,2	61,88	20,65
Собівартість реалізованої продукції	18,5	26,4	127,2	233,2	264,4	245,9	31,2	1329,19	13,38
Валовий прибуток	173,5	198,6	-89,2	24,4	46,4	-127,1	22	-73,26	90,16
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	173,5	198,6	-89,2	24,4	46,4	-127,1	22	-73,26	90,16
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	6,7	44,5	-81,2	-22,4	-39,2	-45,9	-16,8	-685,07	75
Чистий фінансовий результат: прибуток	6,7	44,5	-81,2	-22,4	-39,2	-45,9	-16,8	-685,07	75
Разом доходи	192	225	98,4	257,6	310,8	118,8	53,2	61,88	20,65
Разом витрати	185,3	180,5	179,6	280	350	164,7	70	88,88	25
Інші доходи	0	0	60,4	0	0	0	0	-	-
Інші витрати	166,8	154,1	52,4	46,8	85,6	-81,2	38,8	-48,68	82,91

\*Примітка. Побудовано автором на основі фінансової звітності (додаток А, Б, В)

В 2017 р. ПМП «Танзаніт» сформувало обсяг виручки в розмірі 192 тис. грн.

На кінець періоду дослідження (2021 р.) виручка становить 310,8 тис. грн., що на 61,88% більше показника на початок періоду аналізу. Це свідчить про здатність компанії працювати в складних економічних умовах, використовувати наявні конкурентні переваги та задовольняти потреби цільового сегменту ринку. Це призводить до того, що компанія має більше фінансових ресурсів для покриття постійних і змінних витрат, для мотивації кваліфікованих співробітників, для оплати фінансових зобов'язань, а також для вирішення інших завдань і стратегії.

Про зниження ефективності господарських процесів на підприємстві свідчить чистий дохід, який ріс більш повільними темпами (на 61,88%), ніж собівартість (на 1 329,19% за 2017 - 2021 рр.). Важливо досягати протилежної ситуації, що дозволить формувати більш відчутний фінансовий результат ПМП «Танзаніт».

Валовий прибуток ПМП «Танзаніт» був додатним на кінець 2021 р. і становив 46,4 тис. грн. проти 173,5 в 2017 р., що вказує на ефективні операційні процеси, які дозволяють створювати додану вартість в рамках щоденної діяльності трудового колективу. Як результат, залишаються додаткові фонди, які можуть використовуватися для здійснення управлінських витрат, витрат на збут, фінансових витрат.

Рішення менеджменту в сфері управління операційною діяльністю ПМП «Танзаніт» були неефективними, тому що спостерігається скорочення на 73,26%% суми прибутку від операційної діяльності, що вказує на відсутність коштів для погашення фінансових зобов'язань і формування чистого прибутку.

Кінцевий фінансовий результат діяльності підприємства є найбільш важливим індикатором, що свідчить про здатність підприємства створювати додану вартість, займати стійке ринкове становище за рахунок реалізації

якісних бізнес-процесів. Чистий прибуток формується під впливом усіх управлінських рішень, які були зроблені протягом періоду аналізу, а також об'єктивних зовнішніх і внутрішніх процесів. Чистий прибуток ПМП «Танзаніт» становить 6,7 тис. грн. в 2017 р.

Негативна динаміка показника ПМП «Танзаніт» (від'ємний приріст 45,9 тис. грн.) говорить про нездатність нарощувати обсяг залученого капіталу власників і стійко функціонувати протягом тривалого періоду часу на ринку. Менеджмент активно вживає заходів з відновлення прийняттого фінансового результату, проте від'ємний обсяг (-39,2 тис. грн. на кінець 2021 р.) говорить про реальне знецінення залученого капіталу власників.

Оскільки дохід підприємства як економічний показник показує загальний результат здійснення всіх видів діяльності суб'єктом господарювання за певний проміжок часу при використанні наявних ресурсів підприємства, має сенс проаналізувати динаміку доходів підприємства за останні 5 років (таблиця 2.3).

Таблиця 2.3. Динаміка доходів ПМП «Танзаніт» в 2017 - 2021 рр., тис. грн. \*

Показники	Рік					Абсолютний приріст (відхилення), +,-		Відносний приріст (відхилення), %	
	2017	2018	2019	2020	2021	2021 / 2017	2021 / 2020	2021 / 2017	2021 / 2020
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	192	225	38	257,6	310,8	118,8	53,2	61,88	20,65
Інші доходи	0	0	60,4	0	0	0	0	-	-
Всього доходів	192	225	98,4	257,6	310,8	118,8	53,2	61,88	20,65

\*Примітка. Побудовано автором на основі фінансової звітності (додаток А, Б, В).

Як показано в таблиці, сукупна сума доходів ПМП «Танзаніт» дорівнювала 310,8 тис. грн. в 2021 р., що вище значення 2017 р. на 61,88%.

В таблиці 2.4. також розглянули динаміку фінансового результату за видами діяльності ПМП «Танзаніт» в 2017 - 2021 роках.

Величина витрат завжди залежить від облікової політики підприємства, вибору адміністрацією різних методологічних прийомів, зносу основних

засобів, величини ремонтів тощо, і підприємство відображає її в обліку самостійно [2]. Тому для виявлення тенденцій прибутковості доцільно провести аналіз витрат (Таблиця 2.5.).

Таблиця 2.4. Динаміка фінансового результату за видами діяльності ПМП «Танзаніт» в 2017 - 2021 рр., тис. грн.\*

Показники	Рік					Абсолютний приріст (відхилення), +,-		Відносний приріст (відхилення), %	
	2017	2018	2019	2020	2021	2021 / 2017	2021 / 2020	2021 / 2017	2021 / 2020
Результат основної діяльності	173,5	198,6	-89,2	24,4	46,4	-127,1	22	-73,26	90,16
Результат фінансових операцій	0	0	0	0	0	0	0	-	-
Результат від іншої звичайної діяльності	-166,8	-154,1	8	-46,8	-85,6	81,2	-38,8	-48,68	82,91
Фінансовий результат до оподаткування	6,7	44,5	-81,2	-22,4	-39,2	-45,9	-16,8	-685,07	75

\*Примітка. Побудовано автором на основі фінансової звітності (додаток А, Б, В)

Спостерігається зниження кінцевого фінансового результату ПМП «Танзаніт» на 45,9 тис. грн. протягом 2017 - 2021 рр. Основними факторами є результати основної діяльності (на 127,1 тис. грн.).

Таблиця 2.5. Динаміка об'єму витрат ПМП «Танзаніт» в 2017 - 2021 рр., тис. грн.\*

Показники	Рік					Абсолютний приріст, +,-		Відносний приріст, %	
	2017	2018	2019	2020	2021	2021 / 2017	2021 / 2020	2021 / 2017	2021 / 2020
Собівартість реалізованої продукції	18,5	26,4	127,2	233,2	264,4	245,9	31,2	1 329,19	13,38
Інші витрати	166,8	154,1	52,4	46,8	85,6	-81,2	38,8	-48,68	82,91
Всього витрат	185,3	180,5	179,6	280	350	164,7	70	88,88	25

\*Примітка. Побудовано автором на основі фінансової звітності (додаток А, Б, В)

Обсяг витрат підприємства за аналізований період зростає.

До зростання стимулювали наступні фактори:

- собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) (+1329,19%)

Скорочення показника відбувається в зв'язку з наступними причинами:

- інші витрати (-48,68%).

Отже в ході проведеного дослідження ми виявили наступні тенденції:

- Сума активів ПМП «Танзаніт» знижується і досягнула в 2021 р. 89,9 тис. грн. проти 182,2 тис. грн. в 2017 р.

- Активи ПМП «Танзаніт» склалися в кінці 2017 р. на 31,17% з необоротних та 68,83% з оборотних.

- На кінець 2021 р. активи сформовані на 6,45% з необоротних та 93,55% з оборотних.

- Зниження обсягу доступних джерел фінансування на 50,66% ПМП «Танзаніт» для формування активів підприємства за рахунок зменшення вартості власного капіталу (на 50,66%) протягом 2017 - 2021 рр. обмежує можливість зростання і здійснення активної діяльності для збільшення своєї частки ринку.

- Валовий прибуток ПМП «Танзаніт» був додатнім на кінець 2021 р. і становив 46,4 тис. грн. проти 173,5 в 2017 р., що вказує на ефективні операційні процеси, які дозволяють створювати додану вартість в рамках щоденної діяльності трудового колективу.

- Сукупна сума доходів ПМП «Танзаніт» дорівнювала 310,8 тис. грн. в 2021 р., що вище значення 2017 р. на 61,88%, обсяг витрат підприємства за аналізований період зростає.

## 2.2. Оцінка системи управління прибутковістю ПМП «Танзаніт»

Управління прибутком – це процес побудови та реалізації найбільш економічно ефективних рішень щодо формування, розподілу та використання фінансового результату підприємства з метою забезпечення стійкого фінансового стану та ефективної діяльності підприємства в майбутньому. Ефективно управляти прибутком необхідно за допомогою дієвої та правильно сформованої системи управління, оскільки в розвитку підприємства та забезпеченні інтересів його власників і персоналу він відіграє важливу роль. Для ефективного управління прибутком підприємству необхідно провести ретельний аналіз прибутку [6, с. 344].

Ефективність управління прибутком має змогу забезпечити впровадження системи управління прибутком на підприємстві, як єдності взаємопов'язаних елементів, виконуючих свої безпосередні функції та націлених на вирішення не тільки локальних завдань щодо отримання певного рівня прибутку, а й загальних на рівні всього підприємства. В основі цієї системи можна виділити шість основних блоків [12, с.30]: ціль, принципи й завдання управління; механізм управління; організаційне забезпечення; інформаційне забезпечення; методи аналізу прибутку; контроль за виконанням плану по прибутку.

Тож, збільшення рівня прибутковості підприємства має спиратись на глибокий фінансово-економічний аналіз діяльності підприємства: оцінку техніко-економічних показників діяльності підприємства й організаційного рівня виробництва, використання виробничих потужностей і основних фондів, сировини і матеріалів, робочої сили, господарських зв'язків тощо.

Для початку доцільно буде проаналізувати динаміку техніко-економічних показників ПМП «Танзаніт» за останні 5 років (Таблиця 2.6).

Таблиця 2.6. Динаміка техніко-економічних показників ПМП «Танзаніт» в 2017 - 2021 рр.\*

Показники	Рік					Абсолютний приріст (відхилення), +,-		Відносний приріст (відхилення), %	
	2017	2018	2019	2020	2021	2021 / 2017	2021 / 2020	2021 / 2017	2021 / 2020
Чистий дохід, тис. грн.	192	225	38	257,6	310,8	118,8	53,2	61,8	20,6
Собівартість, тис. грн.	18,5	26,4	127,2	233,2	264,4	245,9	31,2	1 329,1	13,3
Валовий прибуток (збиток), тис. грн.	173,5	198,6	-89,2	24,4	46,4	-127,1	22	-73,2	90,1
Частка основних засобів у активах	0,31	0,28	0,09	0,09	0,06	-0,25	-0,03	-80,6	-33,3
Коефіцієнт зносу основних засобів	0,29	0,61	0,93	0,93	0,93	0,6	0	220,6	0
Оборотність активів, коефіцієнт трансформації, обороти	-	1,54	0,43	4	4,1	-	0,1	-	2,5
Фондовіддача, обороти	-	5,11	2,05	44,41	53,59	-	9,1	-	20,6
Фондоємність	-	0,2	0,49	0,02	0,02	-	0	-	0
Коефіцієнт оборотності запасів, обороти	-	0,3	1,85	4,12	4,89	-	0,77	-	18,6
Рентабельність продажів за операційним прибутком (операційна маржа), %	90,3	88,2	-234,7	9,4	14,9	-75,4	5,46	-83,4	57,6
Витрати на гривню продажів, грн.	0,1	0,12	3,35	0,91	0,85	0,8	-0,06	750	-6,6
Коефіцієнт забезпечення власними оборотними засобами запасів	1,27	1	1,04	1,03	1,55	0,3	0,52	22	50,5

\*Примітка. Побудовано автором на основі фінансової звітності (додаток А, Б, В)

В 2017 р. ПМП «Танзаніт» сформуvalo обсяг виручки в розмірі 192 тис. грн. На кінець періоду дослідження (2021 р.) виручка становить 310,8 тис. грн., що на 61,88% більше показника на початок періоду аналізу. Це вказує на здатність підприємства діяти в складних економічних умовах, використовувати наявні конкурентні переваги, задовольняти потреби свого

цільового сегменту ринку. Це призводить до того, що у підприємства залишається більше фінансових ресурсів для того, щоб покрити постійні і змінні витрати, заохочувати ефективних співробітників, погашати фінансові зобов'язання, вирішувати інші оперативні та стратегічні завдання.

Про зниження ефективності господарських процесів на підприємстві свідчить чистий дохід, який ріс більш повільними темпами (на 61,88%), ніж собівартість (на 1 329,19% за 2017 - 2021 рр.). Важливо досягати протилежної ситуації, що дозволить формувати більш відчутний фінансовий результат ПМП «Танзаніт».

Валовий прибуток ПМП «Танзаніт» був додатним на кінець 2021 р. і становив 46,4 тис. грн. проти 173,5 тис. грн. в 2017 р., що вказує на ефективні операційні процеси, які дозволяють створювати додану вартість в рамках щоденної діяльності трудового колективу. Як результат, залишаються додаткові фонди, які можуть використовуватися для здійснення управлінських витрат, витрат на збут, фінансових витрат.

Операційна маржа підприємства є індикатором конкурентоспроможності, тому високе значення такого показника говорить про якісні товари та послуги підприємства, що забезпечує стійке положення на конкурентному ринку. В 2021 р. ПМП «Танзаніт» на кожну гривню продажів заробило 14,93 копійок операційного прибутку.

Основні засоби ПМП «Танзаніт» використовуються в операційному процесі більш інтенсивно, про що свідчить зростаюча фондівіддача (поточне значення становить 53,59 проти базового 5,11). В 2021 р. кожна вкладена в основні засоби гривня дозволила виготовити та реалізувати 53,59 гривень товарів і послуг.

Коефіцієнти рентабельності (Таблиця 2.7) дають змогу зрозуміти з різних точок зору здатність компанії перетворювати продажі на прибуток. Коефіцієнти рентабельності пропонують кілька різних способів перевірити, наскільки добре компанія створює прибутки для своїх акціонерів [52].

Таблиця 2.7. Динаміка показників рентабельності (збитковості) ПМП «Танзаніт»\*

Показники	Рік					Абсолютний приріст (відхилення), +,-	
	2017	2018	2019	2020	2021	2021 / 2017	2021 / 2020
Рентабельність активів	-	30,45	-91,6	-34,78	-51,75	-	-16,97
Рентабельність власного капіталу, %	-	30,45	-91,6	-34,78	-51,75	-	-16,97
Рентабельність виробничих фондів, %	-	101,02	-	-	-	-	-289,65
Рентабельність продажів за валовим прибутком (валова маржа), %	90,36	88,27	-	9,47	14,93	-75,43	5,46
Рентабельність продажів за операційним прибутком (операційна маржа), %	90,36	88,27	-	9,47	14,93	-75,43	5,46
Рентабельність продажів за чистим прибутком (чиста маржа), %	3,49	19,78	-	-8,7	-12,61	-16,1	-3,91
Операційна рентабельність витрат, %	937,84	752,27	-70,13	10,46	17,55	-920,29	7,09
Коефіцієнт реінвестування, %	-	-	52,83	25	-72,19	-	-97,19
Коефіцієнт стійкості економічного зростання, %	-	-65,49	-63,84	-9,09	31,48	-	40,57
Період окупності активів	-	3,28	-1,09	-2,88	-1,93	-	0,95
Період окупності власного капіталу	-	3,28	-1,09	-2,88	-1,93	-	0,95

\*Примітка. Побудовано автором на основі фінансової звітності (додаток А, Б, В)

Індикатор рентабельності активів ПМП «Танзаніт» показує, що на кожну гривню, котра використовується для фінансування активів ПМП «Танзаніт», було сформовано чистого збитку в розмірі 51,75 копійок в 2021 р. Необхідно активізувати управлінський потенціал для формування плану відновлення додатної прибутковості і його практичної реалізації.

Чинниками першого порядку при формуванні рентабельності активів були чистий фінансовий результат і середньозважена вартість активів.

Зниження чистого збитку з -81,2 тис. грн. до -39,2 тис. грн. і зменшення залученого обсягу активів з 182,2 тис. грн. до 89,9 тис. грн. дозволили досягти зростання рентабельності активів в 2017 - 2021 рр.



Рисунок 2.2–Рентабельність активів ПМП «Танзаніт», %

Примітка. Побудовано автором на основі фінансової звітності (додаток А, Б, В)

Важливим показником є рентабельність власного капіталу, який відображає ефективність роботи компанії з точки зору власників або потенційних інвесторів. На кожну гривню використуваного в 2021 р. власного капіталу власники отримали чистий збиток у розмірі -51,75 копійок.

Підприємство вело до погіршення добробуту і матеріального становища власників, про що свідчить низьке значення індикатора рентабельності власного капіталу.

Виявлене підвищення вказує, що підприємство стає все більш привабливим об'єктом інвестування з точки зору потенціалу генерування доходу для власників акцій чи інших цінних паперів, що відображають право власності на частку підприємства.

Неможливо здійснити економічну інтерпретацію окупності власного капіталу, так як рентабельність цього джерела фінансування від'ємна.

Про зниження ефективності використання виробничих активів ПМП «Танзаніт» в операційному процесі свідчить відповідний індикатор рентабельності. Його значення в 2021 р. становило -675,86% , що на 776,88 процентних пункти менше значення на кінець 2017 р.

Операційна маржа підприємства є індикатором конкурентоспроможності, тому високе значення такого показника говорить про якісні товари та послуги підприємства, що забезпечує стійке положення на конкурентному ринку. В 2021 р. ПМП «Танзаніт» на кожну гривню продажів заробило 14,93 копійок операційного прибутку.

Для того щоб об'єктивно оцінити ступінь прибутковості підприємства доцільно порівняти показники рентабельності операційної діяльності підприємства з середніми по Україні в галузі будівництва (Таблиця 2.10).

Таблиця 2.8. Порівняння середніх показників рентабельності операційної діяльності по Україні в галузі будівництва та ПМП «Танзаніт»\*

Рік	Середній рівень рентабельності операційної діяльності підприємств					Рівень рентабельності операційної діяльності ПМП "Танзаніт"	
	усього	великі підприємства	середні підприємства	малі підприємства	мікропідприємства	Показник	Різниця між середнім по країні та ПМП "Танзаніт"
2017	-2,0	-1,0	1,2	-4,8	-10,7	937,8	948,5
2018	1,3	1,2	3,9	-1,1	-4,7	752,3	756,9
2019	3,4	0,1	4,4	3,1	0,0	-70,1	-70,1
2020	-1,0	2,0	2,1	-4,5	-10,6	10,5	21,1
2021	1,2	1,0	1,8	0,7	-2,0	17,5	19,6

\*Примітка. Побудовано автором на основі фінансової звітності (додаток А, Б, В) та даних державної служби Статистики України [40]

З таблиці 2.8. можемо побачити, що:

-загалом рентабельність операційної діяльності ПМП «Танзаніт» перевищувала показники мікропідприємств по Україні в галузі будівництва, а саме: на 937% за 2017 рік та 17,5% в 2021 році.

- рентабельність операційної діяльності ПМП «Танзаніт» протягом аналізованого періоду мала тенденцію до зниження, в 2019 році була негативною.

Варто зазначити, що показники мікропідприємств по Україні в галузі будівництва були від'ємними майже за весь аналізований період, що свідчить про те що більша частина будівних мікропідприємств була збитковою, в той час як середні показники по середніх та великих підприємствах були додатнім та коливалась в межах -1,0% - 2,0% для великих підприємств та 1,2% – 4,4% для середніх підприємств.

Індикатор рентабельності активів ПМП «Танзаніт» показує, що на кожну гривню, котра використовується для фінансування активів ПМП «Танзаніт», було сформовано чистого збитку в розмірі 51,75 копійок в 2021 р.

На кожну гривню використуваного в 2021 р. власного капіталу власники отримали чистий збиток у розмірі -51,75 копійок.

В 2021 р. ПМП «Танзаніт» на кожну гривню продажів заробило 14,93 копійок операційного прибутку.

- рентабельність операційної діяльності ПМП «Танзаніт» протягом аналізованого періоду мала тенденцію до зниження, в 2019 році майже досягла нуля.

Хоча загалом рентабельність ПМП «Танзаніт» перевищувала показники мікропідприємств по Україні в галузі будівництва, підприємство потребує розробки заходів щодо збільшення рентабельності та покращення системи управління прибутком, оскільки за останні 3 роки воно було збитковим.

### РОЗДІЛ 3.

## НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОВІСТЮ ПМП “ТАНЗАНІТ”

### 3.1. Проблеми та шляхи збільшення прибутковості підприємства в умовах воєнного стану

Для успішного розвитку будь-якого підприємства та забезпечення ефективності його діяльності необхідно постійно працювати над пошуком шляхів підвищення прибутковості підприємства. Дуже важливим моментом діяльності підприємства є виявлення та кількісне вимірювання впливу факторів на показники прибутковості підприємства, пошук резервів зростання рентабельності роботи підприємства та обґрунтування і розробка заходів щодо використання виявлених резервів [30, с. 125].

Зокрема, концепція «високорентабельної діяльності підприємства», у країнах з розвинутою ринковою економікою, базується на трьох «китах»:

- Максимізації доходів;
- Мінімізації витрат;
- Грамотному та ефективному менеджменті [26].

Українські компанії вже пройшли загартовування пандемією, коли більшість проектів було поставлено на паузу. Поточна ситуація значно складніша, адже жити й працювати в умовах пандемії з дотриманням певних карантинних умов українці швидко призвичаїлися. Призвичаїтися до війни неможливо, проте країну потрібно починати відбудовувати вже зараз, тому повної зупинки ринку архітектурних та проектувальних послуг не відбулося, хоча галузь зазнала серйозного удару. Наразі спостерігається поступове відновлення за рахунок розробки нових концепцій та перезапуску довоєнних проектів, ситуація різниться в залежності від регіону й віддаленості від лінії фронту [41].

Одним із найбільш поширеним та ефективним методом збільшення прибутковості підприємства є збільшення обсягів надання послуг та реалізації продукції. Зростання об'ємів реалізації приведе до більшого зростання прибутку зарахунок зниження частки постійних витрат, що припадають на одиницю продукції [28, с.69].

Однак, для того, щоб зрозуміти чи є даний метод доцільним, необхідно дослідити попит на послуги проектування, оскільки саме дані послуги є основними для ПМП "ТАНЗАНІТ". На рисунку 3.1. ми наочно показали попит на проектування на основі даних Google Trends щодо кількості пошукових заходів в системі Google.

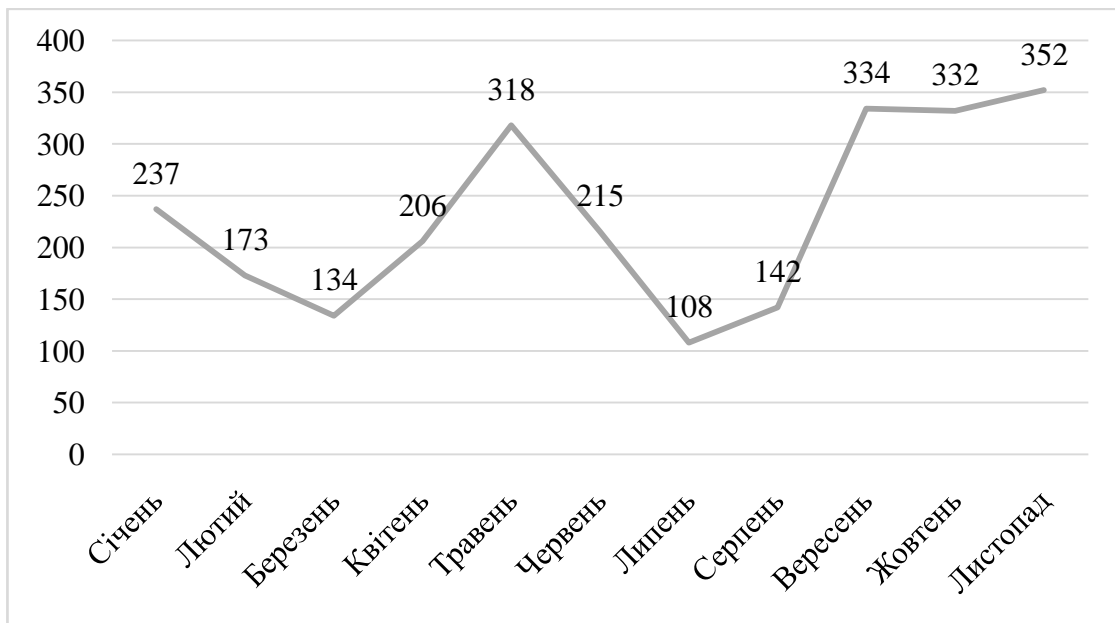


Рисунок 3.1 – Популярність запити "Проектування будівель" в Україні за 2022 рік.

Примітка. Побудовано автором на основі [39]

З рисунку 3.1. можемо побачити що хоча на початку воєнних дій попит сильно впав, з серпня спостерігається тенденція до збільшення а у вересні попит перевищив довоєнний рівень.

В першу чергу це пов'язано з тим що з 24 лютого, від початку повномасштабної агресії росії проти України, частково пошкоджено близько 3780 житлових будинків, повністю знищено 651 будинок. При цьому, ця статистика відображає лише ті об'єкти, де рятувальники можуть оцінити

обсяг завданої шкоди, не наражаючи на небезпеку своє життя, і вона не стосується окупованих територій. Тож масштаби руйнувань є значно більшими [48].

Тому метод збільшення обсягів надання послуг та реалізації продукції може бути реалізовано на практиці, причому без збільшення основних фондів та залучення позик, оскільки послуги проектування не є матеріальними, а отже не потребують дорогих агрегатів та приміщень. В таблиці 3.1. ми проаналізували, наскільки зміниться прибуток підприємства при теоретичному збільшенні обсягів надання послуг.

Таблиця 3.1. Вплив зміни обсягу надання послуг на прибутковість ПМП «Танзаніт»

Показники	2021			
	Поточні показники	Збільшення обсягу надання послуг на:		
		20%	50%	100%
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	310,8	373,0	466,2	621,6
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	264,4	317,3	396,6	528,8
Валовий прибуток (збиток)	46,4	55,7	69,6	92,8
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток (збиток)	46,4	55,7	69,6	92,8
Разом доходи	310,8	373,0	466,2	621,6
Разом витрати	350,0	401,2	477,9	605,8
Інші доходи	0,0	0,0	0,0	0,0
Інші витрати	85,6	83,9	81,3	77,0
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток (збиток)	-39,2	-28,2	-11,7	15,8
Чистий фінансовий результат: прибуток (збиток)	-39,2	-28,2	-11,7	15,8
Зміна прибутку порівняно з базовим		28,0%	70,1%	140,2%

\*Примітка. Побудовано автором на основі фінансової звітності (додаток А, Б, В)

Отже з таблиці 3.1. можемо дійти висновку, що збільшення обсягів виробництва та надання послуг на 20% зменшить збитковість підприємства на 28%, збільшення обсягів виробництва та надання послуг на 50% зменшить збитковість підприємства на 70%, а на 100% зробить підприємство прибутковим та забезпечить обсяг 15,8 тис. грн чистого прибутку

Розглянемо основні напрямки зростання прибутковості сучасного вітчизняного підприємства.

Перший спосіб збільшити обсяг реалізації — керування ціною продажу. Крім традиційно застосовуваного методу — зростання відпускної ціни — компанії часто використовують інший підхід. Наприклад, тимчасове зниження ціни з метою зміцнення позицій у новому сегменті ринку. Цей же спосіб може застосовуватися, коли в компанії є кілька напрямків діяльності. У цьому випадку вони можуть повністю покривати всі витрати підприємства, а продаж частини продукції за зниженою ціною приносить чистий прибуток. Надалі ціни підвищуються до середньоринкових [50].

Збільшити обсяг реалізації можна також через управління мережею збуту, через яку продукція доходить до кінцевого покупця. Зростання мережі реалізації може бути досягнуте через витіснення конкурентів з займаних позицій, а також через пошук нових можливостей для продажу продукції (пошук дилерів, розширення мережі дистрибуції).

Управління товарною пропозицією найчастіше призводить до збільшення реалізації компанії за рахунок зростання кількості продаваних товарів та послуг. Він може бути досягнутий за рахунок 2 напрямків роботи: поліпшення якості продукції та розширення (зміна) асортименту.

Управління просуванням в компанії, по суті, зводиться до використання методів маркетингу на підприємстві. Рекламні кампанії, акції та бонуси для дилерів, лотереї для покупців — все це способи закріпити у свідомості споживача потрібну торгову марку, попит на яку залишиться на стабільному рівні навіть після закінчення даних заходів.

Маркетингова програма — це план різноманітних маркетингових заходів, які здійснює компанія для збільшення продажів. Маркетингова програма — це скоординований і добре розроблений комплекс заходів для досягнення маркетингових цілей. [55].

Залежно від ситуації можна застосовувати різні маркетингові програми. Щоб побудувати міцні відносини з клієнтами та максимізувати продажі, організації дотримуються різних програм маркетингу, продажів і лояльності [55].

Маркетинг — це широке поле, яке охоплює такі різноманітні елементи, як реклама, бренд і дизайн логотипу, продажі, веб-сайти, брошури, упаковка, шоу, конференції та інші заходи тощо. Чим більше інструментів, тим краще. Але різноманітність і складність вибору ускладнює організацію та зосередженість. Для розробки маркетингових програм можна використати принцип 4P – product, place, price and promotion (продукт, місце, ціна та просування) [55].

Оскільки ПМП “Танзаніт” є мікропідприємством з обмеженими ресурсами, підприємство, скоріш за все, не зможе дозволити собі дорогі інструменти реклами або скористатись послугами відомих маркетингових компаній, тому доцільно буде застосовувати недорогі або безкоштовні методи, такі як створення власного сайту та просування продукту компанії через соціальні мережі.

Сайт компанії вирішує кілька завдань одночасно: розповідає про ваш бізнес, виступає каналом комунікації з клієнтами, є простором для доказів (наприклад, відгуків чи документів про сертифікацію продукції), надає інформацію про товари, вартість, оплату і доставку. При цьому необхідні витрати на розробку, домен і хостинг, обслуговування і технічну підтримку сайту.

Добре оптимізований сайт приводить органічний трафік. Сайт — це можливість надати повну інформацію про продукт і вашу компанію, тим

самим підвищити довіру і лояльність клієнтів. Ви можете спілкуватися зі своїми клієнтами і партнерами, а додаткові модулі відкривають нові можливості, наприклад, для програми лояльності [55].

Маркетинг в соціальних мережах - це універсальний спосіб підвищити впізнаваність компанії для будь-якої сфери діяльності. Маркетинг в соціальних мережах дає змогу вирішити десяток завдань, ключові серед них [55]:

- позиціонування бренду (аккаунт компанії в соціальних мережах — окремий майданчик, який допомагає сформувати потрібний вам імідж);

- довіра клієнтів (ви показуєте процес своєї діяльності, тим самим виявляєте відкритість, що позитивно сприймається аудиторією);

- трафік на сайт (новини компанії, нова стаття на блог, нові товари або послуги — привід для ваших клієнтів перейти на сайт);

- комунікація з аудиторією (клієнти отримують зворотний зв'язок, діляться емоціями про покупку, залишають відгуки та коментарі, а у вас є можливість навіть негативний досвід клієнта перетворити на перевагу для компанії);

- PR (через сторінки у соціальних мережах підсилюємо ефективність PR-акцій, спеціальних пропозицій, програм лояльності) [55].

Іншим важливим шляхом збільшення прибутковості є зменшення витрат. З розділу 2 ми побачили, що найбільшим чинником, який зменшував прибуток підприємства, були “Інші витрати”, тобто ті, які не пов’язані безпосередньо з операційною діяльністю. В таблиці 3.2. проаналізували як впливає зміна даного показника.

Згідно до Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 25 "Спрощена фінансова звітність" у статті "Інші витрати" відображаються: витрати на сплату процентів та інші витрати підприємства, пов'язані із запозиченнями; втрати від участі в капіталі; собівартість реалізації фінансових інвестицій; втрати від неопераційних курсових різниць;

втрати від уцінки фінансових інвестицій та необоротних активів; інші витрати, які виникають у процесі діяльності, але не пов'язані з операційною діяльністю підприємства. [44].

Таблиця 3.2. Вплив зміни інших витрат на прибутковість ПМП «Танзаніт»\*

Показники	2021			
	Поточні показники	Зниження інших витрат		
		2%	5%	10%
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	310,8	310,8	310,8	310,8
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	264,4	264,4	264,4	264,4
Валовий прибуток (збиток)	46,4	46,4	46,4	46,4
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток (збиток)	46,4	46,4	46,4	46,4
Разом доходи	310,8	310,8	310,8	310,8
Разом витрати	350,0	348,3	345,7	341,4
Інші доходи	0,0	0,0	0,0	0,0
Інші витрати	85,6	83,9	81,3	77,0
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток (збиток)	-39,2	-37,5	-34,9	-30,6
Чистий фінансовий результат: прибуток (збиток)	-39,2	-37,5	-34,9	-30,6
Зміна прибутку порівняно з базовим		4,4%	10,9%	21,8%

\*Примітка. Побудовано автором на основі фінансової звітності (додаток А, Б, В)

З таблиці 3.2. видно що зменшення непроцентних витрат на 2% зменшить збитковість підприємства на 4,4%, зменшення непроцентних витрат на 5% зменшить збитковість підприємства на 10,9%, на 10% зменшить збитковість підприємства на 21,8%.

Зменшення інших витрат та витрат на собівартість можна реалізувати через аутсорсинг, тобто передачу певних видів діяльності стороннім постачальникам.

Аутсорсинг дозволяє малим підприємствам досягати більшого та доручати важливі завдання експертам без істотного збільшення їх робочої сили. Ефективний аутсорсинг для малого бізнесу полягає в тому, щоб розділити завдання, які слід передати на аутсорсинг, і завдання, які слід

залишити всередині підприємства. Це помилкова думка, що лише великі підприємства передають бізнес-завдання аутсорсингу з високим наявним доходом, але факт полягає в тому, що аутсорсинг малого бізнесу дає величезні переваги завдяки потужності технологій, які роблять аутсорсинг малого бізнесу життєздатним варіантом. Це звільняє більше часу, щоб зосередитися на основних бізнес-завданнях. Аутсорсинг для малого бізнесу може бути ризикованим, але якщо ним правильно керувати, він може мати значні зміни для малих і середніх підприємств.

Отже, було розроблено та показано на наочних прикладах способи збільшення прибутковості ПМП «Танзаніт». З проаналізованих показників, на нашу думку, доцільно регулювати прибутковість через збільшення обсягів надання послуг, а також зменшення обсягів за допомогою таких інструментів як розробка маркетингової програми, створення власного сайту, маркетинг в соціальних мережах та аутсорсинг.

### **3.2. Моделювання процесу управління прибутковістю ПМП «ТАНЗАНІТ»**

Щоб уникнути неефективних управлінських рішень, при проведенні аналізу прибутковості підприємства рекомендується використовувати більш досконалі методи та прийоми сучасного математичного обладнання. Для цього фінансовий об'єкт представляється у вигляді математичної моделі, яка імітує його поведінку при зміні ситуації. Це такі методи, як прикладна математична статистика, математичний аналіз або математичне програмування дослідження операцій. Такі методи базуються на методології економіко-математичного моделювання та потребують науково обґрунтованої класифікації задач аналізу. Саме моделювання є особливим пізнавальним процесом, у якому суб'єкт замість безпосередньої участі як об'єкта дослідження замінюється відповідним замінним об'єктом (моделлю).

Після вивчення моделі вся отримана інформація може бути використана для реального об'єкта дослідження. У такий спосіб можна знайти оптимальний варіант управлінського рішення, який дає змогу досягти поставленої мети [13, с. 124].

Кореляція та регресія є двома методами, які найчастіше використовуються для дослідження зв'язку між кількісними змінними. Кореляція використовується для встановлення зв'язку між змінними, тоді як лінійна регресія використовує рівняння для вираження цього зв'язку.

Кореляція та регресія використовуються для визначення певної форми асоціації між кількісними змінними, які, як передбачається, мають лінійний зв'язок.

Кореляція та регресія — це статистичні вимірювання, які використовуються для встановлення зв'язку між двома змінними [25].

Кореляцію можна визначити як показник, який використовується для кількісного визначення зв'язку між змінними. Якщо збільшення (або зменшення) однієї змінної викликає відповідне збільшення (або зменшення) іншої, то дві змінні називаються прямо корельованими. Подібним чином, якщо збільшення одного викликає зменшення іншого або навпаки, тоді кажуть, що змінні опосередковано корельовані. Якщо зміна незалежної змінної не викликає зміни залежної змінної, то вони некорельовані. Таким чином, кореляція може бути позитивною (пряма кореляція), негативною (непряма кореляція) або нульовою. Ця залежність визначається коефіцієнтом кореляції [**Помилка! Невідомий аргумент ключа.**].

Регресію можна визначити як показник, який використовується для кількісного визначення того, як зміна однієї змінної вплине на іншу змінну. Регресія використовується для пошуку причини та наслідку між двома змінними. Лінійна регресія є найпоширенішим типом регресії, оскільки її легше аналізувати порівняно з іншими. Лінійна регресія використовується

для знаходження лінії, яка найкраще підходить для встановлення зв'язку між змінними[25].

Провівши кореляційно-регресійний аналіз показників, що впливають на прибутковість ПМП «Танзаніт» ми встановили що існує залежність між показниками чистого прибутку та розміром необоротних активів. Оскільки інші параметри не мали значного впливу на розмір чистого прибутку для проведення кореляційно-регресійного аналізу було вибрано наступні дані наведені в таблиці 3. 3.

Таблиця 3.3. Показники, вибрані для проведення кореляційно-регресійного аналізу ПМП «Танзаніт»\*

Період	Роки	Y	X <sub>1</sub>	X <sub>2</sub>
		Чистий фінансовий результат: прибуток (збиток)	Необоротні Активи	Оборотні Активи
1	2017	6,7	56,8	125,4
2	2018	44,5	31,3	78,8
3	2019	-81,2	5,8	61,4
4	2020	-22,4	5,8	55,8
5	2021	-39,2	5,8	84,1

\*Примітка. Побудовано автором на основі фінансової звітності (додаток А, Б, В)

Проведено оцінку регресійної статистики та тісноти зв'язку. Результати оцінки, що були проведені за допомогою MS Excel та модулем аналізу даних, наведено в табл. 3.4.

Таблиця 3.4. Регресійна статистика \*

Регресійна статистика	
Множинний R	0,740699
R <sup>2</sup>	0,548635
Нормований R <sup>2</sup>	0,097269
Стандартне відхилення	45,01527
Спостереження	5

\*Примітка. Побудовано автором на основі фінансової звітності (додаток А, Б, В)

Коефіцієнт детермінації R<sup>2</sup> становить 0,74, це означає, що зміна результативної ознаки відбулась на 74 % через зміну зазначених факторів. Нормований коефіцієнт кореляції становить 0,548. Таким чином, модель можна вважати адекватною для експериментальних даних і

рекомендується провести економічний аналіз на основі прийнятої моделі та знайти прогнозне значення.

Факторна дисперсія характеризує варіацію результативної ознаки, яка пояснюється чинниками, що увійшли у модель (табл.3.5).

Таблиця 3. 5. Результати дисперсного аналізу \*

	df	SS	MS	F	Значимість F
Регресія	2	4926,1	2463,0	1,2	0,45
Залишок	2	4052,7	2026,3		
Всього	4	8978,8			

\*Примітка. Побудовано автором на основі фінансової звітності (додаток А, Б, В)

Для того, щоб наочно показати зв'язок між чистим прибутком та розміром необоротних та оборотних активів ми провели кореляційний аналіз даних показників за допомогою інструменту “Кореляція” наявного в модулі аналізу даних в MS Excel. Результати кореляційного аналізу наведено в таблиці 3.6.

Таблиця 3. 6. Результати кореляційного аналізу \*

Кореляція $X_1X_2$	0,88007
Кореляція $YX_1$	0,66582
Кореляція $YX_2$	0,43186

\*Примітка. Побудовано автором на основі фінансової звітності (додаток А, Б, В)

З таблиці 3.6 можемо побачити, що кореляція між чистим прибутком і необоротними активами становить 66%, кореляція між чистим прибутком і оборотними активами становить 43%.

Для оцінки впливу результуючого фактора на характеристики використовується коефіцієнт еластичності, який дозволяє з'ясувати відсоткову зміну результуючих характеристик при зміні характеристик факторів на один відсоток у фінансовій вартості інших факторів (Таблиця 3.7).

Таблиця 3.7. Результати дисперсного аналізу \*

	Коефіцієнти	Стандартне відхилення	t Статистка	P-значення
Перетин	21,94571	105,7055	0,207612	0,854753
Змінна X1	2,632546	2,078218	1,266732	0,332801

Змінна X2	-1,18141	1,729366	-0,68315	0,565033
-----------	----------	----------	----------	----------

\*Примітка. Побудовано автором на основі фінансової звітності (додаток А, Б, В)

За допомогою регресійного аналізу ми визначили коефіцієнти для кожного показника, за допомогою яких ми можемо вивести приблизну формулу для розрахунку чистого показника на наступні періоди. Формула буде виглядати наступним чином:

$$Y = 21,94 + 2,63x_1 - 1,18x_2 \quad (3.1)$$

де  $Y_{\text{няс}}$  – чистий фінансовий результат;  
 $x_1$  – необоротні активи;  
 $x_2$  – оборотні активи.

Також для прогнозування прибутковості ми використовуємо прогноз за допомогою формули лінії тренду. Для кожного показника ми побудували шість ліній тренду, а саме: лінійна, експотенціальна, степенева, логарфмічна, поліноміальна в другому степені та поліноміальна в третьому степені. Для прогнозу чистого фінансового результату ми використали логарифмічну лінію тренду, оскільки  $R^2$  для даного показника є найвищим, що свідчить про найвищу точність даного методу (Рис. 3.2.). Варто зазначити, що для всіх ліній тренду  $R^2$  є низьким, оскільки показник прибутковості варіював від додатнього до від'ємного.

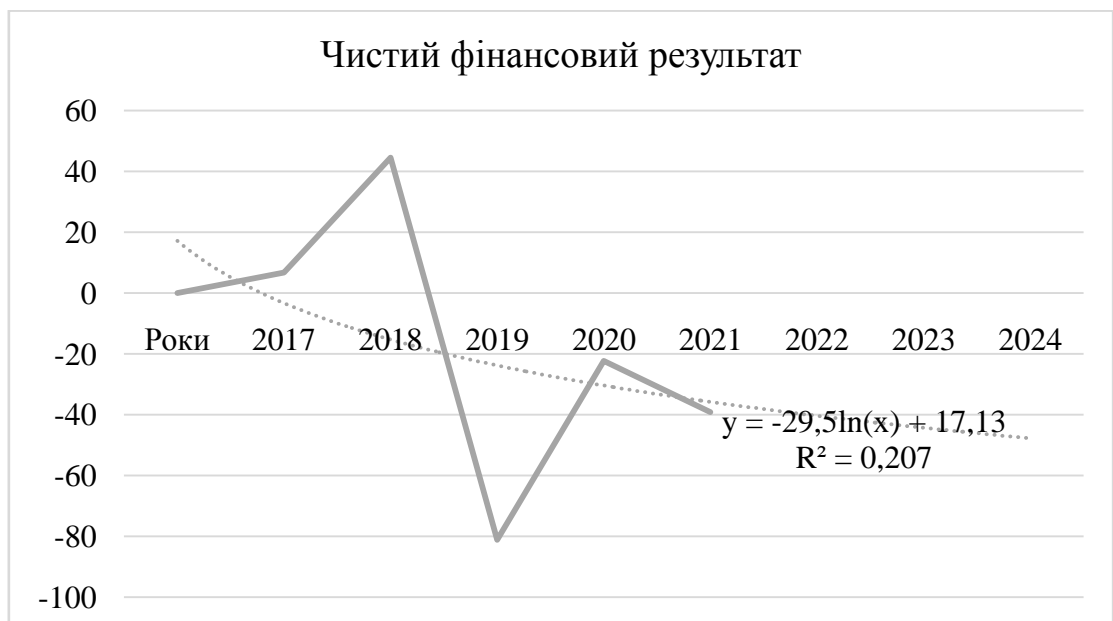


Рисунок 3.2 – Прогнозування фінансового результату ПМП «Танзаніт» за допомогою лінії тренду.

\*Примітка. Побудовано автором на основі фінансової звітності (додаток А, Б, В)

Наступним кроком ми виведемо формулу для прогнозу розміру необоротних активів. Цього разу ми використали степеневу лінію тренду, оскільки величина достовірності апроксимації становить 0,8741, що є найвищим значенням. На рисунку 3.3. наочно показано вигляд лінії тренду.

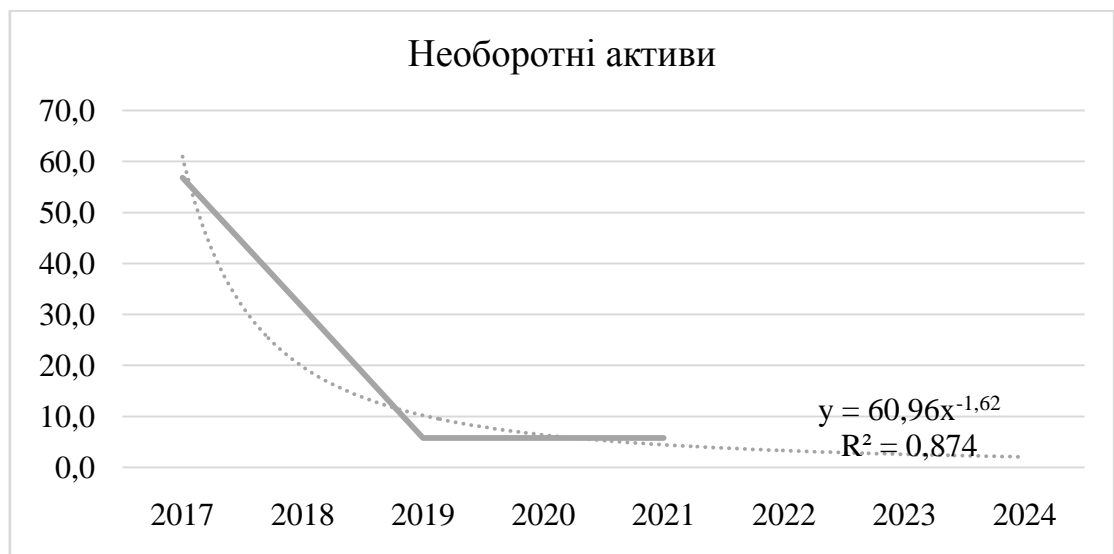


Рисунок 3.3.–Прогнозування розміру необоротних активів ПМП «Танзаніт» за допомогою лінії тренду.

\*Примітка. Побудовано автором на основі фінансової звітності (додаток А, Б, В)

З рисунку 3.3 можемо зробити висновок, що необоротні активи будуть надалі знижуватись, що є природним процесом, оскільки основні засоби мають властивість до зношення.

Проведемо аналіз також для оборотних активів. Використаємо ту ж саму степеневу лінію тренду (Рисунок 3.4)

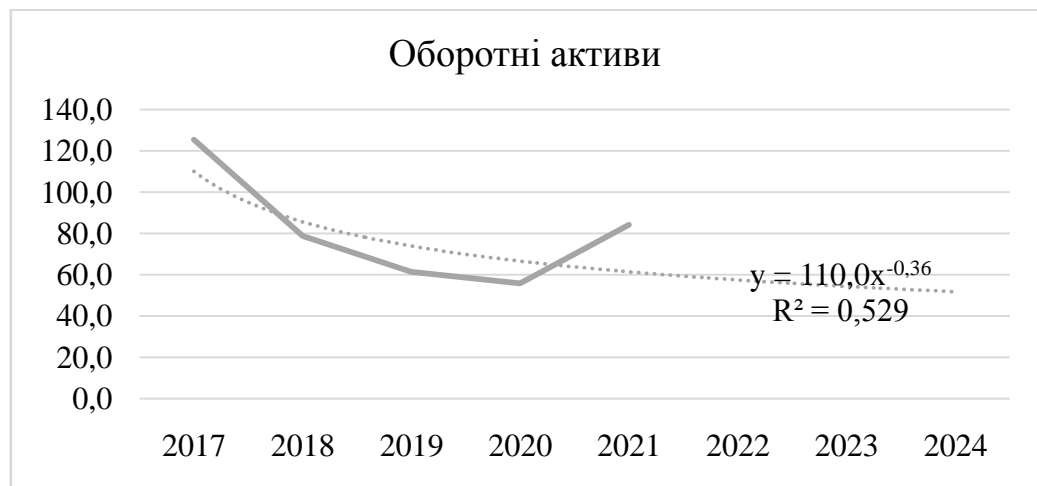


Рисунок 3.4.–Прогнозування розміру оборотних активів ПМП «Танзаніт» за допомогою лінії тренду.

\*Примітка. Побудовано автором на основі фінансової звітності (додаток А, Б, В)

На основі всіх визначених формул ми можемо здійснити прогноз на наступні три періоди. Для порівняння достовірності ми використаємо прогноз методом лінії тренду та метод регресії (таблиця 3.8).

Таблиця 3.8. Результати дисперсного аналізу \*

	Y	X <sub>1</sub>	X <sup>2</sup>	Прогноз Y за допомогою регресії
Роки	Чистий фінансовий результат (прогноз за допомогою	Необоротні Активи	Оборотні Активи	
2017	6,7	56,8	125,4	-
2018	44,5	31,3	78,8	-
2019	-81,2	5,8	61,4	-
2020	-22,4	5,8	55,8	-
2021	-39,2	5,8	84,1	-
2022	-51,8	3,3	57,4	-37,223572
2023	-58,0	2,6	54,3	-35,4581259
2024	-63,3	2,1	51,7	-33,7422833

\*Примітка. Побудовано автором на основі [39]

Наочно зобразимо даний прогноз у вигляді графіку (Рисунок 3.5).

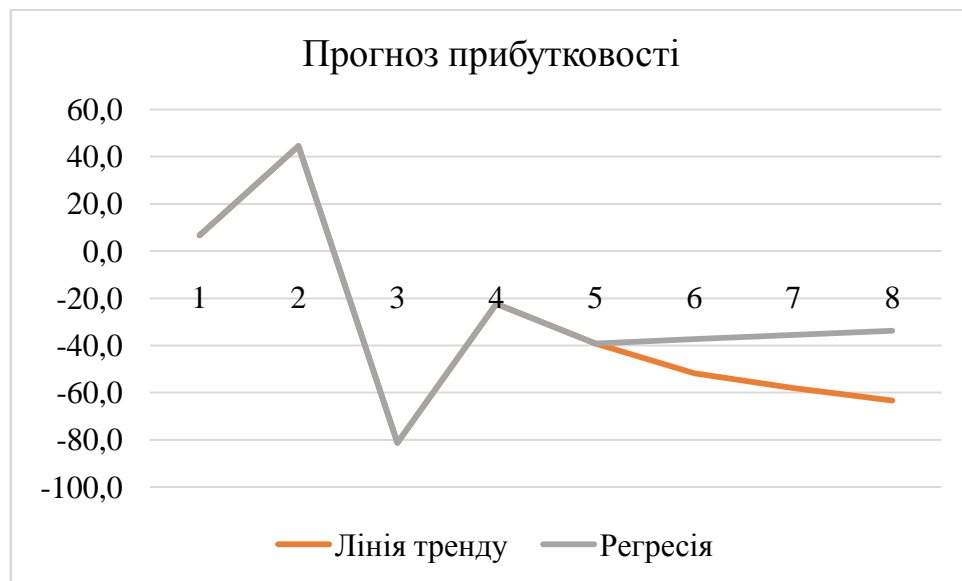


Рисунок 3.5. –Прогнозування прибутковості ПМП «Танзаніт» за допомогою лінії тренду та регресії.

\*Примітка. Побудовано автором на основі фінансової звітності (додаток А, Б, В)

Отже, як видно з рисунку 3.5. прибутковість ПМП «Танзаніт» в наступних періодах буде негативною, що означитиме збиткову діяльність та високу ймовірність банкрутства.

За допомогою прогнозування лінією тренду ми встановили, що збиток в 2022 буде становити 51,8 тис. грн. в 2023 – 58 тис. грн., в 2024 – 63,3 тис. грн.

Схожі результати ми отримали за допомогою регресійного аналізу, а саме збиток в розмірі 37,5 тис. грн. в 2022, 2023 – 35,4 тис. грн., в 2024 – 33,7 тис. грн.

На основі отриманих даних ми можемо розрахувати фінансовий результат при умові того що необоротні активи підприємства зростуть (Таблиця 3.9).

Таблиця 3.9. Результати дисперсного аналізу \*

Зростання необоротних активів	Рік	Прогноз Y за допомогою регресії	Необоротні Активи	Оборотні Активи
Існуючі показники	2022	-39,2	5,8	84,1
в 2 рази	2022	-46,8	11,6	84,1
в 3 рази	2022	-31,6	17,4	84,1
в 4 рази	2022	-16,3	23,2	84,1
Рівень 2017 року	2022	72,1	56,8	84,1

Примітка. Побудовано автором на основі [39]

Зростання розмірів необоротних активів в 2 рази призведе до збитку в розмірі 46,8 тис. грн. в 3 рази – 31,6 тис. грн., в 4 рази 16,3 тис. грн. а зростання необоротних активів до їх розміру в 2017 року (56,8 тис. грн.) дало би чистий фінансовий результат у вигляді 72,1 тис. грн. Тому підприємству доцільно було б шукати шляхи збільшення необоротних активів.

Розглянуто сутність методів фінансово-математичного моделювання та можливість їх застосування (зокрема, кореляційно-регресійного аналізу). Проведений аналіз дозволив з'ясувати, що прибуток ПМП «Танзаніт» найтісніше пов'язаний з розміром необоротних та оборотних активів. Результати проведених досліджень довели надійність побудованої багатофакторної регресійної моделі, яка описує вплив на прибутковість ПМП «Танзаніт» зазначених показників. Запропонована методика оцінки й аналізу прибутковості ПМП «Танзаніт» на основі застосування кореляційно-регресійного аналізу дає можливість виявити та обґрунтувати взаємозв'язок між прибутковістю підприємства та розміром необоротних та оборотних активів та побудувати багатофакторну динамічну модель, що дасть можливість здійснювати прогнозування прибутку.

## ВИСНОВКИ

В ході написання нами магістерської роботи було виконано наступні поставлені завдання:

Розглянуто теоретичні аспекти прибутковості підприємства. Визначили, що прибутковість являє собою стійке економічне явище, що проявляється як підтверджена здатність підприємства генерувати позитивний фінансовий результат від здійснення як основної, так і всієї господарської діяльності, що полягає у перевищенні доходу над здійсненими витратами в розмірі, достатньому для ефективного подальшого функціонування. Серед факторів, які впливають на прибутковість підприємства виділили наступні: ступінь конкуренції, попит, стан економіки, реклама, замітники, відносні витрати, економія від масштабу, динамічна ефективність, цінова дискримінація, менеджмент, цілі фірм, валютний курс;

Досліджено особливості управління прибутковістю підприємства, стратегічні типи прибуткової орієнтації підприємств, вимоги до ефективного управління прибутковістю підприємства, характеристики процесу управління прибутковістю підприємств в умовах ринкових відносин, завдання системи управління прибутковістю, головну мету управління прибутковістю, елементи структури механізму управління прибутковістю, методи правління прибутковістю. На нашу думку, найбільш доцільним є дане визначення: “Управління прибутком – це процес побудови та реалізації найбільш економічно ефективних рішень щодо формування, розподілу та використання фінансового результату підприємства з метою забезпечення стійкого фінансового стану та ефективної діяльності підприємства в майбутньому”;

Здійснено аналіз формування та розподілу прибутку підприємства Зниження обсягу доступних джерел фінансування на 50,66% ПМП «Танзаніт» для формування активів підприємства за рахунок зменшення

вартості власного капіталу (на 50,66%) протягом 2017 - 2021 рр. обмежує можливості зростання і здійснення активної діяльності для збільшення своєї частки ринку. Валовий прибуток ПМП «Танзаніт» був додатнім на кінець 2021 р. і становив 46,4 тис. грн. проти 173,5 в 2017 р., що вказує на ефективні операційні процеси, які дозволяють створювати додану вартість в рамках щоденної діяльності трудового колективу. Сукупна сума доходів ПМП «Танзаніт» дорівнювала 310,8 тис. грн. в 2021 р., що вище значення 2017 р. на 61,88%, обсяг витрат підприємства за аналізований період зростає.

Оцінено та проаналізовано ефективність системи управління прибутковістю ПМП «ТАНЗАНІТ» Індикатор рентабельності активів ПМП «Танзаніт» показує, що на кожен гривню, котра використовується для фінансування активів ПМП «Танзаніт», було сформовано чистого збитку в розмірі 51,75 копійок в 2021 р. На кожен гривню використаного в 2021 р. власного капіталу власники отримали чистий збиток у розмірі 51,75 копійок. В 2021 р. ПМП «Танзаніт» на кожен гривню продажів заробило 14,93 копійок операційного прибутку. Рентабельність операційної діяльності ПМП «Танзаніт» протягом аналізованого періоду мала тенденцію до зниження, в 2019 році майже досягла нуля. Хоча загалом рентабельність ПМП «Танзаніт» перевищувала показники мікропідприємств по Україні в галузі будівництва, підприємство потребує розробки заходів щодо збільшення рентабельності та покращення системи управління прибутком, оскільки за останні 3 роки воно було збитковим.

Було розроблено та показано на наочних прикладах способи збільшення прибутковості ПМП «Танзаніт». З проаналізованих показників, на нашу думку, доцільно регулювати прибутковість через збільшення обсягів надання послуг, а також зменшення обсягів за допомогою таких інструментів як розробка маркетингової програми, створення власного сайту, маркетинг в соціальних мережах та аутсорсинг.

Побудували модель прибутковості ПМП “ТАНЗАНІТ” на основі кореляційно-регресійного аналізу, виявили та довели зв'язок між розміром оборотних та необоротних активів ПМП “ТАНЗАНІТ” та його прибутковістю. Встановили, що збільшення розмірів необоротних активів шляхом оновлення та ефективність їх використання призводить до збільшення показників прибутковості, тоді як збільшення розміру оборотних активів навпаки зменшує показники прибутковості.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Азаренкова Г. М., Журавель Т. М., Михайленко Р. М. Фінанси підприємств. Київ : Знання-Прес, 2018. 299 с.
2. Аналіз прибутку компанії. *Сучасний бухгалтерський портал*. URL: <https://ibuhgalter.net/ru/material/1298/25902>.
3. Андріяш А.С., Могилова А.Ю. Особливості управління прибутком підприємства. *Молодий вчений*. 2014. № 6(1). С. 68–70.
4. Березін О. В., Березіна Л. М., Бутенко Н. В. Економіка підприємства : навч. посіб. Київ : Знання, 2012. 393 с.
5. Бердар М. М. Фінанси підприємств : навч. посіб. Київ : Центр учб. літ., 2010. 352 с.
6. Бланк І. А. Управління прибутковістю. Київ : Ніка-Центр, 2012. 752 с.
7. Біла О. Г. Фінанси підприємств: навчальний посібник. Львів: Магнолія-2006, 2008. 383 с.
8. Білик В. О., Каблук П. Т. Основи економічної теорії. Київ : Економіка АПК, 2019.
9. Богачова О. В., Винокуров К. С., Крись Ю. І. Словник термінів і понять, що вживаються у чинних нормативно-правових актах України. Київ : "Оріяни", 2001. 502 с.
10. Буряк Л. Д. Особливості формування фінансових ресурсів суб'єктів малого підприємництва. *Формування ринкової економіки*. 2011. № 26. С. 367–377.
11. Буряковський В. В. Фінанси підприємства. Дніпро : ЮНІТІ, 2009. 535 с.
12. Буряковський В. В., Кармазин В. Я., Каламбет С. В. Фінанси підприємств : навч. посіб. Пологи, 2016. 246 с.

13. Вареник В. М., Колопац С. К. Використання методів фінансово-математичного моделювання в управлінні прибутком поліграфічних підприємств. *Східна Європа: Економіка, бізнес та управління*. 2018. № 1. С. 123–128.
14. Висока О.Є. Економічна сутність прибутку та концепції його формування. Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. 2010. Вип. 17. С. 293-299. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Npkntu\\_e\\_2010\\_17\\_46](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Npkntu_e_2010_17_46).
15. Гальчинський А. С. Основи економічних знань : навч. посіб. 2-ге вид. Київ : Вища шк., 2021. 543 с.
16. Голов Р. С. Економіка і управління на підприємстві. М.: Дашков і К. 2013. 200 с.
17. Горбонос Ф. В., Черевко Г. В., Павленчик Н. Ф. Економіка підприємства : підручник. Київ : Знання, 2014. 463 с.
18. Гринчуцький В. І., Карапетян Е. Т., Погріщук Б. В. Економіка підприємства : навч. посіб. Київ : Центр учб. літ., 2010. 304 с.
19. Економічний словник: банківська справа, фондовий ринок : Українсько-англ. тлумач. слов. / Л. М. Алексеєнко та ін. Київ : Максимум, 2020. 592 с.
20. Ільчук М. М., Іщенко Т. Д. Підприємницька діяльність та агробізнес. Київ : Вища освіта, 2013. 543 с.
21. Заварзіна Т. В. Удосконалення класифікації джерел фінансування інноваційного розвитку підприємств торгівлі. *Інвестиції: практика та досвід*. 2012. № 10. С. 61–65
22. Загородній А. Г., Вознюк Г. Л., Смовженко Т. С. Фінансовий словник. Львів : Т-во "Знання", 2002. 566 с.
23. Кіптяк В. А. Можливості збільшення прибутковості банку за допомогою впровадження аутсорсингу та аналітики клієнтської бази. *Бухгалтерський облік, контроль та аналіз в умовах інституційних змін* : Зб.

наук. пр. Всеукр. науково- практ. конф., м. Полтава. Полтава, 2022. С. 892–894.

24. Кобець А. О. Формування механізму управління прибутком підприємств в умовах ринкової економіки : автореф. Дисертація доктора філософії. Донецьк, 2008. 21 с.

25. Кореляція та регресія - різниця, визначення, приклади. URL: <https://www.cuemath.com/data/correlation-and-regression/>.

26. Корнєєв В. Л. Фінансові інновації банків і можливості диверсифікації банківських послуг. Світ фінансів. 2017. № 2. С. 74–81.

27. Куць Л. Л. Капітал підприємства: формування та використання. Тернопіль : ТНЕУ, 2020. 114 с.

28. Лойко В. В., Несенюк Е. С. Шляхи збільшення обсягу прибутку та підвищення дієвості управління прибутком промислового підприємства в сучасних умовах господарювання. *Міжнародний науковий журнал*. 2019. № 7. С. 68–71.

29. Мец В. О. Економічний аналіз фінансових результатів та фінансового стану підприємства : Навч. посіб. Київ : КНЕУ, 2019. 132 с.

30. Мелень О. В., Холондач Ю. Ю. Актуальні питання прибутковості підприємства та шляхи її збільшення. *Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут»* : зб. наук. пр., м. Харків. 2015. С. 123–126.

31. Мостенська Т. Л. Основи маркетингу : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. Київ : Кондор, 2006. 240 с.

32. Мочерний С. В. Економічна теорія : Посібник. Київ : Вид. центр "Акад.", 2003. 656 с.

33. Нагрецькіс А. Ю. Управління прибутком підприємства. Ефективна економіка. 2007. No 2. URL : [http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/2\\_2018/4.pdf](http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/2_2018/4.pdf).

34. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 "Загальні вимоги до фінансової звітності". Чинний від 2013-03-19. Вид. офіц. URL: <https://zakon.help/article/nacionalne-polozhennya-standart-buhgalterskogo>.
35. Огійчук М.Ф. Суть прибутку та підходи до методики його визначення. Економіка АПК. 2009. № 6. С. 31–45.
36. Опікунова Н. В., Лопата Г. В. Управління прибутком підприємств. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2014. № 46. С. 294–298.
37. Осовська Г. В, Юшкевич О. О, Завадський Й. С. Економічний словник. Київ : Кондор, 2019. 358 с.
38. Попович Д. В., Славчаник О. Р. Удосконалення системи управління прибутком як умова ефективного функціонування підприємств. Молодий вчен., 2018. 769 с.
39. Популярність запиту "Проектування будівель" в Україні за 2022 рік. *Google Trends*. URL: <https://trends.google.com.ua/trends/?geo=UA> (дата звернення: 01.12.2022).
40. Рентабельність операційної та усієї діяльності підприємств за видами економічної діяльності з розподілом на великі, середні, малі та мікропідприємства (2010-2021). *Державна служба статистики України*. URL: [https://ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu\\_u/sze\\_20.htm](https://ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/sze_20.htm).
41. Робота архітекторів та проєктувальників в умовах війни: переорієнтація на світовий ринок та створення української архітектурної школи. URL: [https://propertytimes.com.ua/arhitektura/robota\\_arhitektoriv\\_ta\\_proektuvalnikov\\_v\\_umovah\\_viyni\\_pereorientatsiya\\_na\\_svitoviy\\_rinok\\_ta\\_stvorennya\\_ukrayinskoyi\\_arhitekturnoyi\\_shkoli](https://propertytimes.com.ua/arhitektura/robota_arhitektoriv_ta_proektuvalnikov_v_umovah_viyni_pereorientatsiya_na_svitoviy_rinok_ta_stvorennya_ukrayinskoyi_arhitekturnoyi_shkoli).
42. Покрівний С. Ф. Економіка підприємства: Підручник. 2-ге вид. Київ : КНЕУ, 2019. 526 с.

43. Предборський В. А. Економічна теорія : Підручник. Київ : Кондор, 2020. 490 с.
44. Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 25 "Спрощена фінансова звітність" : Наказ М-ва фінансів України від 25.02.2000 р. № 39 : станом на 10 серп. 2021 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0161-00#Text>
45. Рентабельність як основний показник прибутковості підприємства. *Наукові конференції*. URL: <http://www.spilnota.net.ua/ua/article/id-3034/>.
46. Скалюк Р.В. Управління прибутком підприємств: стратегічний підхід. Фінанси, облік і аудит. 2013. № 2(22). С. 109–118.
47. Соколова Е.А. Проблеми управління прибутком підприємств // Збірник наукових праць Державного економіко-технологічного університету транспорту. Сер. : Економіка і управління. 2015. Вип. 32. С. 310-320. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Znpdetut\\_eiu\\_2015\\_32\\_37](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Znpdetut_eiu_2015_32_37).
48. Укрінформ. Робота ДСНС в умовах війни, 2022. *YouTube*. URL: <https://www.youtube.com/watch?v=PPS1Do4BUF4>.
49. Філімоненков О. С. Фінанси підприємства : Практикум: Навч.-метод. посіб. Київ : Ельга. Ніка-Центр, 2003. 208 с.
50. Як збільшити обсяг реалізації. URL: <http://yak-prosto.com/yak-zbilshiti-obsyag-realizaciyi/>
51. Difference between Profit Vs. Profitability. *Tally*. URL: <https://tallysolutions.com/accounting/difference-between-profit-vs-profitability/>
52. Hayes A. Profitability Ratios: What They Are, Common Types, and How Businesses Use Them. URL: <https://www.investopedia.com/terms/p/profitabilityratios.asp>.
53. Horton M. The Difference Between Profitability and Profit. URL: <https://www.investopedia.com/ask/answers/012715/what-difference-between-profitability-and-profit.asp>.

54. How Enterprise Profit Management is Transforming Finance - StrategicCFO360. *StrategicCFO360*. URL: <https://strategiccfo360.com/how-enterprise-profit-management-is-transforming-finance/>

55. Marketing Programs - Meaning & Definition. *MBA Skool*. URL: <https://www.mbaskool.com/business-concepts/marketing-and-strategy-terms/10996-marketing-programs.html>.

56. Melena O.V., Kholandach Yu.Yu. Actual issues of profitability of the enterprise and ways of its increase // Technical progress and efficiency of production. - 2019. - No. 25. - P. 123-126.

57. Kitsik VI, Bovsunovskaya V.O. Improvement of profit management at the enterprise. [Electronic resource] [http://www.nbu.gov.ua/PORTAL/SOC\\_GUM/TORG/2019\\_10/04.pdf](http://www.nbu.gov.ua/PORTAL/SOC_GUM/TORG/2019_10/04.pdf).

58. Nagaichuk VV Indicators for assessing the quality of enterprise profits and their dependence on the chosen strategy. URL: [http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/Vchtei/2011\\_2\\_1/NV-2011-V2\\_23.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vchtei/2011_2_1/NV-2011-V2_23.pdf)

59. Romanova T.V. Factors that influence increasing profits of Ukrainian enterprises in modern conditions // Effective economy. - 2018. - No.4.

60. Pettinger T. Factors that affect the profitability of firms. URL: <https://www.economicshelp.org/microessays/profit/>.

61. Pogrebnyak A.Yu. Comparative analysis of methods for assessing the probability of bankruptcy in the system of anti-crisis management at the enterprise // Business Inform. – 2019. -No7. - P. 344-352

**Виконав** слухач магістратури  
спеціальності 072 Фінанси,  
банківська справа та страхування  
денної форми навчання  
«    »            2023 р.

\_\_\_\_\_  
Підпис

**Віталій КІПТЯК**

\_\_\_\_\_  
Ім'я, прізвище

**Науковий керівник**  
к.е.н.  
«    »            2023 р.

\_\_\_\_\_  
Підпис

**Галина БУЛАТ**

\_\_\_\_\_  
Ім'я, прізвище

**Робота допущена до захисту:**  
завідувачка кафедри  
к.е.н., доцентка  
« \_\_\_\_ »            2023 р.

\_\_\_\_\_  
Підпис

**Наталія ЗАХАРКЕВИЧ**

\_\_\_\_\_  
Ім'я, прізвище

## ДОДАТОК А

Додаток 1  
до положення (стандарту) бухгалтерського обліку 25  
"Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва"

СПРОЩЕНИЙ ФІНАНСОВИЙ ЗВІТ  
суб'єкта малого підприємництва

Підприємство ПРИВАТНЕ МАЛЕ ПІДПРИЄМСТВО "ТАНЗАНІТ"  
Територія МІСТА ОБЛАСНОГО ПІДПОРЯДКУВАННЯ ХМЕЛЬНИЦЬКОЇ ОБЛАСТІ  
Організаційно-правова форма господарювання Приватне підприємство  
Вид економічної діяльності Діяльність у сфері архітектури  
Середня кількість працівників \_\_\_\_\_  
Одиниця виміру: тис. грн. з одним десятковим знаком  
Адреса, телефон 29000, м. Хмельницький, вул. П.Мирного, 27 к.105

Дата(рік, місяць, число)  
за ЄДРПОУ  
за КОАТУУ  
за КОПФГ  
за КВЕД

КОДИ		
2019	3	31
36953027		
6810000000		
120		
71.11		

0971109514

## 1. Баланс на 31.03.2019 р.

Форма № 1-мс

Код за ДКУД

1801006

АКТИВ	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
<b>I. Необоротні активи</b>			
Основні засоби:	1010	31.3	24.9
первісна вартість	1011	80.2	80.2
знос	1012	(48.9)	(55.3)
Інші необоротні активи	1090	0.0	0.0
<b>Усього за розділом I</b>	1095	31.3	24.9
<b>II. Оборотні активи</b>			
Запаси	1100	78.7	73.8
Поточна дебіторська заборгованість	1155	0.0	0.0
Грошові кошти та їх еквіваленти	1165	0.1	0.4
Інші оборотні активи	1190	0.0	0.0
<b>Усього за розділом II</b>	1195	78.8	74.2
<b>Баланс</b>	1300	110.1	99.1
Пасив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
<b>I. Власний капітал</b>			
Капітал	1400	0.0	0.0
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	110.1	99.1
<b>Усього за розділом I</b>	1495	110.1	99.1
<b>II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення</b>			
<b>III. Поточні зобов'язання</b>			
Короткострокові кредити банків	1600	0.0	0.0
Поточна кредиторська заборгованість за:	1615	0.0	0.0
товари, роботи, послуги			
розрахунками з бюджетом	1620	0.0	0.0
розрахунками зі страхування	1625	0.0	0.0
розрахунками з оплати праці	1630	0.0	0.0
Інші поточні зобов'язання	1690	0.0	0.0
<b>Усього за розділом III</b>	1695	0.0	0.0
<b>Баланс</b>	1900	110.1	99.1

## 2. Звіт про фінансові результати

за 1 квартал 2019

Форма № 2-мс Код за ДКУД

1801007

	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	9.5	0.0
Інші доходи	2160	15.1	0.0
<b>Разом доходи (2000 + 2240)</b>	2280	24.6	0.0
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(31.8)	(0.0)
Інші витрати	2165	(3.8)	(0.0)
<b>Разом витрати (2050 + 2165)</b>	2285	35.6	0.0

Фінансовий результат до оподаткування (2280 - 2285)	2290	-11.0	0.0
Податок на прибуток	2300	(0.0)	(0.0)
Витрати (доходи), які зменшують (збільшують) фінансовий результат після оподаткування	2310	0.0	0.0
<b>Чистий прибуток (збиток) (2290 - 2300 - (+) 2310)</b>	<b>2350</b>	<b>-11.0</b>	<b>0.0</b>

Керівник

(підпис)

Юрчишина В. М.

(ініціали, прізвище)

Головний бухгалтер

(підпис)

(ініціали, прізвище)

## ДОДАТОК Б

S0111004

Додаток 2  
до Національного положення (стандарту)  
бухгалтерського обліку  
25 "Спрощена фінансова звітність" (пункт 5 розділу I)

## Фінансова звітність мікропідприємства

Підприємство	<b>ПРИВАТНЕ ПІДПРИЄМСТВО ТАНЗАНІТ ПРИВАТНЕ МАЛЕ ПІДПРИЄМСТВО</b>	Дата (рік, місяць, число)	за ЄДРПОУ	<b>2020</b>	<b>03</b>	<b>31</b>
Територія	<b>МІСТА ОБЛАСНОГО ПІДПОРЯДКУВАННЯ ХМЕЛЬНИЦЬКОЇ ОБЛАСТІ</b>		за КОАТУУ	<b>36953027</b>		
Організаційно-правова форма господарювання	<b>Приватне підприємство</b>		за КОПФГ	<b>681000000</b>		
Вид економічної діяльності	<b>Діяльність у сфері архітектури</b>		за КВЕД	<b>120</b>		
Середня кількість працівників, осіб	<b>3</b>			<b>71.11</b>		
Одиниця виміру:	<b>тис. грн. з одним десятковим знаком</b>					
Адреса, телефон	<b>29000, м. Хмельницький, вул. П.Мирного, 27 к.105</b>			<b>0971109514</b>		

I. Баланс на 31.03.2020 р.

Форма № 1-мс Код за ДКУД 1801006

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
<b>I. Необоротні активи</b>			
Основні засоби:	1010	5.8	5.8
первісна вартість	1011	80.2	80.2
знос	1012	( 74.4 )	( 74.4 )
Інші необоротні активи	1090	-	-
<b>Усього за розділом I</b>	<b>1095</b>	<b>5.8</b>	<b>5.8</b>
<b>II. Оборотні активи</b>			
Запаси:	1100	59.0	54.1
Поточна дебіторська заборгованість	1155	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	2.4	1.7
Інші оборотні активи	1190	-	-
<b>Усього за розділом II</b>	<b>1195</b>	<b>61.4</b>	<b>55.8</b>
<b>Баланс</b>	<b>1300</b>	<b>67.2</b>	<b>61.6</b>

Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
<b>I. Власний капітал</b>			
Капітал	1400	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	67.2	61.6
<b>Усього за розділом I</b>	<b>1495</b>	<b>67.2</b>	<b>61.6</b>
<b>II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення</b>			
<b>1595</b>	<b>1595</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>III. Поточні зобов'язання</b>			
Короткострокові кредити банків	1600	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за:	1615	-	-
товари, роботи, послуги			
розрахунками з бюджетом	1620	-	-
розрахунками зі страхування	1625	-	-
розрахунками з оплати праці	1630	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	-	-
<b>Усього за розділом III</b>	<b>1695</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>Баланс</b>	<b>1900</b>	<b>67.2</b>	<b>61.6</b>

S0111004

**2. Звіт про фінансові результати**  
за  I квартал 2020  р.

Форма № 2-мс Код за ДКУД 1801007

Стаття	Код рядка	За звітний період	За попередній період
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	64.4	-
Інші доходи	2160	-	-
<b>Разом доходи (2000 + 2160)</b>	<b>2280</b>	64.4	-
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	( 58.3 )	( - )
Інші витрати	2165	( 11.7 )	( - )
<b>Разом витрати (2050 + 2165)</b>	<b>2285</b>	70.0	-
<b>Фінансовий результат до оподаткування (2280 - 2285)</b>	<b>2290</b>	-5.6	-
Податок на прибуток	2300	( - )	( - )
Витрати (доходи), які зменшують (збільшують) фінансовий результат після оподаткування	2310	-	-
<b>Чистий прибуток (збиток) (2290 - 2300 - (+) 2310)</b>	<b>2350</b>	-5.6	-

Керівник

(підпис)

ЮРЧИШИНА В. М.

(ініціали, прізвище)

Головний бухгалтер

(підпис)

(ініціали, прізвище)

## ДОДАТОК В

J0901205

Додаток 2  
до Національного положення  
(стандарту) бухгалтерського обліку 25  
"Спрощена фінансова звітність"  
(пункт 4 розділу I)

## Фінансова звітність мікропідприємства

Підприємство **ПРИВАТНЕ МАЛЕ ПІДПРИЄМСТВО "ТАНЗАНІТ"**

Територія \_\_\_\_\_

Організаційно-правова форма господарювання \_\_\_\_\_

Вид економічної діяльності \_\_\_\_\_

Середня кількість працівників, осіб \_\_\_\_\_

Одиниця виміру: тис. грн з одним десятковим знаком

Адреса, телефон **УКРАЇНА, 29000, ХМЕЛЬНИЦЬКА ОБЛАСТЬ, М.ХМЕЛЬНИЦЬКИЙ, ВУЛ.  
ПАНАСА МИРНОГО, БУД. 27, КВ (ОФІС) 105**

Дата (рік, місяць, число)

за ЄДРПОУ

за КОАТУУ

за КОПФГ

за КВЕД

КОДИ

05.10.2021

36953027

6810100000

120

71.11

1. Баланс на 30 вересня 2021 р.

Форма № 1-мс

Код за ДКУД

1801006

Актив	Код рядка	На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
<b>I. Необоротні активи</b>			
Основні засоби:	1010	5.8	5.8
первісна вартість	1011	80.2	80.2
знос	1012	( 74.4)	( 74.4)
Інші необоротні активи	1090	-	-
<b>Усього за розділом I</b>	<b>1095</b>	<b>5.8</b>	<b>5.8</b>
<b>II. Оборотні активи</b>			
Запаси	1100	54.1	54.1
Поточна дебіторська заборгованість	1155	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	30.0	30.0
Інші оборотні активи	1190	-	-
<b>Усього за розділом II</b>	<b>1195</b>	<b>84.1</b>	<b>84.1</b>
<b>Баланс</b>	<b>1300</b>	<b>89.9</b>	<b>89.9</b>

Пасив	Код рядка	На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
<b>I. Власний капітал</b>			
Капітал	1400	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	89.9	89.9
Неоплачений капітал	1425	( - )	( - )
<b>Усього за розділом I</b>	<b>1495</b>	<b>89.9</b>	<b>89.9</b>
<b>II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення</b>			
<b>III. Поточні зобов'язання</b>			
Короткострокові кредити банків	1600	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за: товари, роботи, послуги	1615	-	-
розрахунками з бюджетом	1620	-	-
розрахунками зі страхування	1625	-	-
розрахунками з оплати праці	1630	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	-	-
<b>Усього за розділом III</b>	<b>1695</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>Баланс</b>	<b>1900</b>	<b>89.9</b>	<b>89.9</b>

**2. Звіт про фінансові результати**  
за 3 квартал 2021 р.

Форма № 2-мс

Код за ДКУД 1801007

Стаття	Код рядка	За звітний період	За попередній період
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	-	-
Інші доходи	2160	-	-
<b>Разом доходи (2000 + 2160)</b>	<b>2280</b>	-	-
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(-)	(-)
Інші витрати	2165	(-)	(-)
<b>Разом витрати (2050 + 2165)</b>	<b>2285</b>	-	-
Фінансовий результат до оподаткування (2280 - 2285)	2290	-	-
Податок на прибуток	2300	(-)	(-)
Витрати (доходи), які зменшують (збільшують) фінансовий результат після оподаткування	2310	-	-
<b>Чистий прибуток (збиток) (2290 - 2300 - (+) 2310)</b>	<b>2350</b>	-	-

Керівник

\_\_\_\_\_

(підпис)

**ЮРЧИШИНА ВАЛЕНТИНА  
МИХАЙЛІВНА**

\_\_\_\_\_

(ініціали, прізвище)

Головний бухгалтер

\_\_\_\_\_

(підпис)

**ЮРЧИШИНА ВАЛЕНТИНА  
МИХАЙЛІВНА**

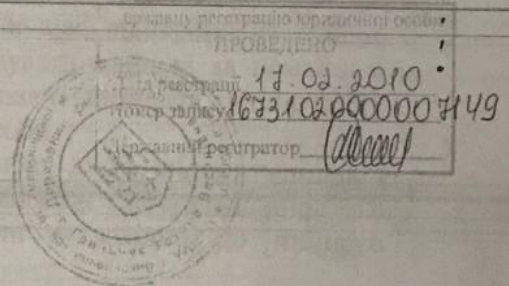
\_\_\_\_\_

(ініціали, прізвище)

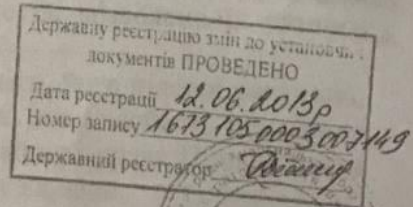
ДОДАТОК Г

ЗАТВЕРДЖЕНО  
рішенням № 1 Засновника приватного  
малого підприємства  
від « 12 » лютого 2010 року

Юрчишина Ю.І. *(signature)*



СТАТУТ  
приватного малого підприємства «Танзаніт»



м. Хмельницький  
2010

## 1. ЗАГАЛЬНІ ПОЛОЖЕННЯ

1.1. Приватне мале підприємство "Танзаніт" (надалі - "Підприємство") створене за рішенням громадянки України Юрчишиної Юлії Іванівни (паспорт серії НВ № 337996, виданий Хмельницьким РВ УМВС України в Хмельницькій області 25 листопада 2004 року; адреса постійного місця проживання: м. Хмельницький, вул. Панаса Мирного, буд. 27 кв. 105), на підставі Цивільного кодексу України, Господарського кодексу України, інших законодавчих актів України.

1.2. Підприємство засноване на приватній власності.

1.3. Повне найменування підприємства: Приватне мале підприємство "Танзаніт". Скорочене найменування: МП "Танзаніт". Всі найменування рівнозначні. Найменування Підприємства охороняється законом.

1.4. Підприємство є юридичною особою: має відокремлене майно, право від свого імені вчиняти правочини, набувати майнові та немайнові права, нести обов'язки, виступати в суді в якості позивача, відповідача, третьої особи, а також інші ознаки юридичної особи.

1.5. Підприємство здійснює вільний вибір видів підприємницької діяльності, самостійно формує програми, вибирає постачальників та споживачів робіт і послуг, встановлює ціни відповідно до чинного законодавства.

Для здійснення підприємницької діяльності Підприємство залучає і використовує матеріально-технічні засоби, фінансові, трудові та інші види ресурсів, використання яких не заборонено чинним законодавством.

1.6. Підприємство відкриває розрахунковий та інші рахунки в банках України, а також у банках інших держав, якщо це дозволено їх чинним законодавством.

1.7. Підприємство має право на недоторканість його ділової репутації, на таємницю кореспонденції, на інформацію та інші особисті немайнові права, які можуть йому належати. Особисті немайнові права Підприємства захищаються відповідно до діючого законодавства України.

1.8. Підприємство є юридичною особою з дня його державної реєстрації.

1.9. Підприємство має право відкривати свої філії та дочірні підприємства.

1.10. Підприємство має круглу печатку із своїм найменуванням штамп із своїми реквізитами.

1.11. Підприємство в своїй діяльності керується діючим законодавством, цим статутом та рішеннями керівних органів Підприємства.

1.12. Місцезнаходження підприємства: Україна, м. Хмельницький, вул. П.Мирного, буд. 27, кв.105.

## 2. ЦІЛІ ТА ПРЕДМЕТ ДІЯЛЬНОСТІ

2.1. Ціллю підприємства є задоволення потреб суспільства у товарах народного споживання та послугах.

2.2. Предметом діяльності Підприємства є:

- Виробництво товарів народного споживання, продукції виробничо-технічного призначення і будівельних матеріалів;
- виготовлення, монтаж несучих конструкцій, монтаж конструкцій у будівельній, ремонтно-будівельній діяльності;
- Виконання будівельно-монтажних робіт;
- виготовлення будівельних матеріалів, конструкцій та виробів;
- Благоустрій територій;
- Поточний та капітальний ремонт приміщень, будинків, споруд та обладнання;
- Архітекторські послуги, складання проектно-кошторисної документації, проектні роботи, проектно-дослідницькі роботи;
- Проведення реставраційних робіт;
- Проектно-вишукувальні роботи;
- Проектування, монтаж, технічне обслуговування засобів протипожежного захисту, блискавкозахисту та систем опалення, оцінка протипожежного стану об'єктів;
- Проведення випробувань на пожежну небезпеку речовин, матеріалів, будівельних конструкцій, виробів і обладнання, а також пожежної техніки, пожежно-технічного озброєння, продукції протипожежного призначення на відповідність встановленим вимогам;
- Проектування, будівництво нових і реконструкція існуючих меліоративних систем та окремих об'єктів інженерної інфраструктури;
- Монтаж, ремонт і профілактичне обслуговування засобів охоронної сигналізації.

2.3. Діяльність, яка за законодавством України підлягає ліцензуванню, проводиться Підприємством лише після одержання відповідної ліцензії, дозволу, сертифікату чи патенту.

2.4. Діяльність підприємства, проектування і розміщення обладнання та виробничих потужностей, здійснюється відповідно з санітарними вимогами, нормами техніки безпеки і охорони праці, пожежної та екологічної безпеки, іншими обов'язковими вимогами та нормами і по узгодженню з відповідними державними органами.

### 3. ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ

3.1. Підприємство здійснює зовнішньоекономічну діяльність згідно з діючим законодавством України.

3.2. предметом зовнішньоекономічної діяльності є:

- експорт та імпорт товарів і капіталів;
- надання іноземним підприємствам та організаціям послуг, що становлять предмет діяльності Підприємства;
- представлення інтересів іноземних підприємств та організацій на території України;

- спільна підприємницька діяльність з іноземними підприємствами та організаціями і проведення з ними спільних господарських операцій на території України та за її межами.

3.3. Валютні відрахування до бюджету проводяться у порядку і розмірах, передбачених чинним законодавством. Інші вилучення валютних коштів Підприємства забороняються.

3.4. Підприємство має право одержувати кредити від зарубіжних кредиторів. При цьому валюта зараховується на баланс Підприємства і використовується ним самостійно. Держава не несе відповідальності по одержаних Підприємством кредитах.

#### 4. МАЙНО ТА КОШТИ ПІДПРИЄМСТВА

4.1. Майно Підприємства є власністю громадянки Юрчишині Юлії Іванівни, яка далі іменується «Власник».

4.2. Майно підприємства становлять виробничі і невиробничі фонди, а також інші цінності, вартість яких відображається в самостійному балансі Підприємства.

4.3. Джерелами формування майна Підприємства є:

- грошові та матеріальні внески Власника;
- доходи та прибуток, одержані від господарської діяльності;
- кредити банків та інших кредиторів;
- інші джерела, не заборонені законодавством України.

4.4. Всі розрахунки Підприємства проводяться через банки в календарній черговості надходження розрахункових документів у безготівковому порядку відповідно до правил, затверджених Національним банком України.

4.5. Доходи і прибуток Підприємства використовуються ним самостійно. Відрахування до бюджету проводяться у порядку і розмірах, передбачених чинним законодавством. Інші вилучення коштів Підприємства забороняється.

4.6. Підприємство створює страховий фонд, до якого відраховує 5% від прибутку після оподаткування.

4.7. Підприємство не відповідає по зобов'язанням держави і Власника, а держава і Власник не відповідають по зобов'язанням Підприємства.

У випадку, якщо належного Підприємству майна не вистачає для покриття боргів і немає можливості для фінансового оздоровлення, Підприємство може бути визначено банкрутом за рішенням суду або арбітражного суду.

4.8. У разі смерті Власника майнові права переходять до його спадкоємців.

#### 5. УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

5.1. Управління підприємством здійснюється Засновником або призначеним ним Директором.

5.2. До компетенції Засновника Підприємства належить:

- визначення основних напрямів діяльності підприємства, затвердження його планів та звітів про їх виконання;
- внесення змін та доповнень до статуту підприємства;
- призначення та звільнення директора, головного бухгалтера;
- затвердження річних результатів діяльності підприємства;
- визначення порядку використання прибутку та покриття збитків;
- прийняття рішення про створення, реорганізацію та ліквідацію дочірніх підприємств, філій та представництв, затвердження їх статутів та положень;
- винесення рішення про притягнення до матеріальної відповідальності директора та головного бухгалтера підприємства;
- затвердження правил процедури прийняття рішень та інших внутрішніх документів підприємства, визначення організаційної структури підприємства;

- визначення умов оплати праці посадових осіб підприємства;
- прийняття рішення про припинення діяльності підприємства, призначення ліквідаційної комісії, затвердження ліквідаційного балансу.

5.3. Інших посадових осіб адміністрації Підприємства призначає Директор і укладає з ними контракти.

У контракті визначаються права, обов'язки і відповідальність посадових осіб, строки найняття, умови і підстави звільнення з посади (у тому числі дострокового) та умови матеріального та соціального забезпечення з урахуванням чинного законодавства.

5.4. Директор самостійно вирішує питання діяльності Підприємства за винятком тих, що віднесені цим Статутом до компетенції Засновника. Засновник не має права втручатися в оперативну діяльність Директора.

## 6. ТРУДОВИЙ КОЛЕКТИВ

6.1. Підприємство має право на договірній основі використовувати працю громадян. Трудова діяльність на підприємстві здійснюється на основі укладених трудових договорів, згідно діючого законодавства України.

6.2. Підприємство зобов'язується забезпечити громадянину, праця якого використовується, належні і безпечні умови праці, оплату праці не нижчу від визначеної законом та її своєчасне одержання працівником, а також інші соціальні гарантії, включаючи соціальне й медичне страхування та соціальне забезпечення відповідно до діючого законодавства.

Підприємство вправі за рішенням засновника надавати працівникам підприємства додаткові пільги за рахунок прибутку, в тому числі надавати безоплатні позики, здійснювати придбання товарів широкого вжитку, безоплатно передавати матеріальні цінності тощо.

6.3. Оплата праці найманого працівника підприємства визначається трудовим договором (контрактом).

6.4. Трудовий колектив підприємства становлять усі громадяни, які своєю працею беруть участь у його діяльності на основі трудового договору

5  
6  
(контракту, угоди) або інших форм, що регулюють трудові відносини працівника з підприємством.

6.5. Трудовий колектив розглядає і затверджує проект колективного договору; бере участь у визначенні переліку і порядку надання працівникам підприємства соціальних пільг; бере участь в моральному і матеріальному стимулюванні праці.

6.6. Повноваження трудового колективу реалізуються загальними зборами трудового колективу та/або Радою підприємства.

## 7. ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ

7.1. Підприємство зобов'язується не завдавати шкоди навколишньому середовищу, не порушувати прав та інтересів громадян, своїх робітників, підприємців, підприємств, організацій і держави.

7.2. За завдану шкоду і збитки Підприємство несе майнову та іншу відповідальність, що встановлена чинним законодавством.

При втраті працездатності робітника Підприємство забезпечує потерпілому відшкодування витрат у випадку і порядку передбачених чинним законодавством.

## 8. ПРИПИНЕННЯ ПІДПРИЄМСТВА

8.1. Припинення підприємства здійснюється шляхом передання, всього або його частини свого майна, прав та обов'язків іншим юридичним особам – правонаступникам (злиття, приєднання, поділу, перетворення, виділу) або ліквідації. Рішення про припинення підприємства приймається виключно Засновником або іншим органом у випадках, передбачених діючим законодавством.

8.2. Ліквідація підприємства проводиться призначеною Засновником ліквідаційною комісією, а у випадку банкрутства та припинення діяльності підприємства за рішенням суду або господарського суду - ліквідаційною комісією, що призначається цими органами.

8.3. З дня призначення ліквідаційної комісії до неї переходять повноваження по управлінню майном підприємства.

8.4. Ліквідаційна комісія оцінює наявне майно підприємства, виявляє дебіторів та кредиторів, розраховується з ними, вживає заходи до оплати боргів підприємства третім особам, складає ліквідаційний баланс підприємства та подає його Засновникові або органу, що призначив ліквідаційну комісію.

8.5. Майно та грошові кошти підприємства, включаючи виручку від розпродажу майна підприємства при ліквідації, після розрахунків з кредиторами є власністю Засновника підприємства і використовується ним на власний розсуд.

8.6. У випадку смерті Засновника, його спадкоємець (спадкоємці) здійснює права Засновника і вносить зміни до Статуту підприємства пов'язані із зміною власника. Якщо спадкоємців декілька, то вони вправі прийняти рішення про перетворення підприємства в господарське товариство

ницький

Місто Хмельницький Хмельницької області, Україна.  
П'ятнадцятого лютого дві тисячі десятого року.

Я, ГУСЕВА Л.В., приватний нотаріус Хмельницького міського нотаріального округу Хмельницької області, засвідчую справжність підпису ЮРЧИШИНОЇ Юлії Іванівни, який зроблено у моїй присутності.

Особу ЮРЧИШИНОЇ Юлії Іванівни, яка підписала документ, встановлено, дієздатність її перевірено.

Зареєстровано в реєстрі за № 372  
Стягнуто подати: згідно ст.31 Закону України "Про нотаріат"

Приватний нотаріус \_\_\_\_\_



Всього прошито, пронумеровано і скріплено печаткою 372 аркушів  
Приватний нотаріус \_\_\_\_\_

15. 02. 2010



Державну реєстрацію та/або установлюючий документ ПРОВЕДЕНО  
 Дата реєстрації 12.06.2013 р.  
 Номер акту 1673105-0003-002149  
 Державний реєстратор *Валентина*

ЗАТВЕРДЖЕНО  
 Рішенням засновника  
 ПМП «Танзаніт»  
 № 2 від «11» червня 2013 року

Додаток  
 До статуту приватного малого підприємства «Танзаніт»  
 (додаток є невід'ємною частиною статуту)

#### Розділ I. ЗАГАЛЬНІ ПОЛОЖЕННЯ

п. 1.1. висласти в наступній редакції:

Приватне мале підприємство «Танзаніт» (надалі – «Підприємство») створене за рішенням громадянки України Пахромової Юлії Іванівни (паспорт серії НВ № 669130, виданий Хмельницьким МВ УДМС України в Хмельницькій області 16 травня 2013 року; адреса постійного місця проживання м. Хмельницький вул. Панаса Мирного, буд. 27 кв. 105), на підставі Цивільного кодексу України, інших законодавчих актів України.

Засновник

*Ю.І. Пахромова*

Пахромова Ю.І.