

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Національний університет «Запорізька політехніка»

ФАКУЛЬТЕТ ДИЗАЙНУ, АРХІТЕКТУРИ ТА БУДІВНИЦТВА
(повне найменування інституту, факультету)

Підприємництва, торгівлі та біржової діяльності
(повне найменування кафедри)

Пояснювальна записка
до дипломного проекту (роботи)

магістр
(ступінь вищої освіти)

на тему: Управління прибутком промислового підприємства

Виконав: студент(ка) 6 курсу, групи БАД – 418м

Панасенко Марія Андріївна

Спеціальності 076 «Підприємництво, торгівля та
біржова діяльність

Освітня програма (спеціалізація) Економіка
підприємства

Керівник к.е.н. Борисенко О.Є.

Рецензент

РЕФЕРАТ

Дипломна робота: 132 с., 19 табл., 21 рис., 62 джерел.

Дипломну роботу «Управління прибутком промислових підприємств» присвячено обґрунтуванню теоретичних, методичних і практичних положень щодо ефективного управління прибутком промислових підприємств.

У вступі обґрунтовано актуальність теми, сформульовано мету, об'єкт, предмет досліджень і завдання, які розв'язуються у роботі, подано наукову новизну і практичне значення отриманих результатів, обсяг та структуру роботи.

У першому розділі «Теоретичні аспекти управління прибутком промислових підприємств» обґрунтовано сутність поняття «управління прибутку підприємств», розглянуто методику оцінювання ефективності управління прибутком підприємств.

У другому розділі «Оцінювання ефективності управління прибутком підприємства» розглянуто процес формування, розподілу та використання прибутку ПАТ «Запоріжсталь».

У третьому розділі «Напрямки удосконалення процесу управління прибутком промислових підприємств» подано практичні рекомендації щодо удосконалення формування, розподілу та використання прибутку підприємств.

У четвертому розділі «Охорона праці та безпека в надзвичайних ситуаціях» розглянуто питання з організації заходів по охороні праці та безпеки в надзвичайних ситуаціях.

У висновках обґрунтовано пропозиції щодо удосконалення оподаткування прибутку підприємств.

ПРИБУТОК, РЕІНВЕСТОВАНИЙ ПРИБУТОК, УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ПІДПРИЄМСТВ, РЕНТАБЕЛЬНІСТЬ, АМОРТИЗАЦІЙНА ПОЛІТИКА

ЗМІСТ

ВСТУП	4
РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ	7
1.1. Прибуток підприємств: сутність та чинники впливу на його формування й розподіл	7
1.2. Механізм управління прибутком підприємств	17
1.3. Методика оцінювання ефективності управління прибутком підприємств	28
Висновки до розділу 1	36
РОЗДІЛ 2 ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ПІДПРИЄМСТВА	38
2.1. Організаційно-економічна характеристика підприємства	38
2.2. Діагностика формування та розподілу прибутку підприємства	47
2.3. Оцінювання впливу ефективності управління прибутку на фінансовий стан підприємства	70
Висновки до розділу 2	76
РОЗДІЛ 3 НАПРЯМКИ УДОСКОНАЛЕННЯ ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ	79
3.1. Механізм формування прибутку підприємств: зарубіжний досвід та можливість його імплементації у вітчизняну практику	79
3.2. Оптимізація амортизаційної політики як запорука ефективного управління прибутком підприємства	94
Висновки до розділу 3	106
РОЗДІЛ 4. ОХОРОНА ПРАЦІ ТА БЕЗПЕКА В НАДЗВИЧАЙНИХ СИТУАЦІЯХ	108
Висновки до розділу 4	120
ВИСНОВКИ	121
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	126
ДОДАТКИ	133

ВСТУП

Актуальність теми. Головною метою підприємницької діяльності та головним критерієм оцінки ефективності діяльності є прибуток.

Рівень прибутку є сигналом про необхідність упровадження управлінських заходів щодо зменшення собівартості продукції, нарощування обсягів виробництва та реалізації, зростання якості, впровадження інноваційних процесів, розширення асортименту виготовленої продукції (робіт, послуг), доцільності змін у ціновій політиці тощо. Все це обґрунтовує актуальність дослідження теоретичних і методичних підходів до формування прибутку підприємства і визначення основних аспектів управління ним [34, с.132].

Проблеми формування, ефективного використання та управління прибутком відображені в численній кількості робіт зарубіжних та вітчизняних вчених-економістів. Зазначеній проблематиці присвятили свої роботи: І. Балабанов, І. Бланк, М. Білик, Є. Брігхем, Дж. Ван Хорн, В. Геєць, Дж. Джуран, А. Дайле, С. Дорогунцов, П. Друкер, П. Єгоров, І. Кац, А. Ковальова, Г. Крамаренко, Л. Костирко, М. Коробова, Ю. Лисенко, Л. Лігоненко, С. Підкропивний, В. Стасюк та ін. Проте деякі аспекти потребують на теоретичне обґрунтування та подальші дослідження.

Зв'язок роботи з науковими програмами, планами, темами. Дипломна робота виконана відповідно до плану науково-дослідних робіт кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності «Антикризове управління як головний чинник забезпечення сталого розвитку суб'єктів господарювання».

У межах наукової програми автором виконані дослідження, пов'язані з управлінням прибутком підприємств.

Мета та завдання дослідження. Метою дипломної роботи є поглиблення теоретико-методичних засад та розробка практичних рекомендацій щодо удосконалення механізму управління прибутком підприємств.

Для досягнення мети в процесі дослідження були поставлені такі завдання:

- опрацювати теоретичні аспекти управління прибутком промислових підприємств;
- охарактеризувати інструментарій механізму управління прибутком підприємств;
- розглянути методику оцінювання ефективності управління прибутком підприємств;
- вивчити порядок формування прибутку підприємства та порядок його розподілу;
- розробити практичні рекомендації з удосконалення механізму управління прибутком підприємств.

Об'єктом дослідження є процес управління прибутком підприємства.

Предметом дослідження є сукупність теоретичних, методичних і практичних положень з управління прибутком підприємств.

Методи дослідження. При дослідженні теоретичних аспектів з управління прибутком підприємств застосовувались методи індукції та дедукції, за допомогою яких визначено загальні тенденції розвитку теорій управління прибутком підприємств; методи теоретичного узагальнення, аналізу та синтезу - при розкритті сутності поняття прибутку як економічної категорії; групування і порівняння - при вивченні показників в динаміці, горизонтального аналізу – при вивченні показників формування прибутку в динаміці; монографічний – при викладенні результатів дослідження; абстрактно-логічний – при узагальненні й формулюванні висновків.

Інформаційною базою виконаного дослідження стали законодавчі та нормативно-правові акти; літературні джерела, праці вітчизняних і зарубіжних вчених з питань управління прибутком підприємств; фінансова та управлінська звітність підприємства.

Наукова новизна одержаних результатів полягає у визначенні, уточненні, теоретичному обґрунтуванні й практичному висвітленні питань, пов'язаних з управлінням прибутком підприємств. Основні результати проведеного

дослідження, які становлять наукову новизну, характеризуються такими теоретичними і практичними положеннями:

набули подальшого розвитку:

обґрунтування доцільності трансформування податку на прибуток у податок на виведений капітал, оскільки за своїм змістом він містить інвестиційну складову, стимулює реінвестувати прибуток у розвиток бізнесу, дозволяє встановити прості і прозорі правила оподаткування підприємств, усунути дискретність, зупинити відтік капіталу з України, а отже забезпечити збалансований розвиток економіки України.

Практичне значення одержаних результатів. Запровадження на практиці поданих практичних рекомендацій сприятиме ефективному управлінню прибутком підприємств.

Обсяг та структура дипломної роботи. Робота складається із вступу, чотирьох розділів, висновків, списку використаних джерел та додатків і містить 132 сторінки комп'ютерного тексту та 62 літературних джерел.

РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ПІДПРИЄМСТВ

1.1 Прибуток підприємств: сутність та чинники впливу на його формування та розподіл

Основною економічною категорією, що відображає позитивний фінансовий результат господарської діяльності підприємства, характеризує ефективність виробництва і свідчить про обсяг і якість виробленої продукції є прибуток.

В умовах високої конкуренції забезпечення ефективного управління прибутком є важливою ланкою в процесі діяльності підприємства, адже він є найбажанішим результатом. Для отримання позитивної динаміки щодо його змін необхідна побудова ефективної системи управління прибутком. А отже, постає питання пошуку шляхів оптимізації системи управління прибутком підприємств.

Розуміння прибутку з позиції сутнісного підходу враховує його історичний характер, оскільки концепція прибутку зазнавала значних змін та розвитку.

Вивчаючи прибуток в історичному аспекті, потрібно зазначити, що розвиток теорій прибутку здійснювався за різними напрямками. Так, меркантилісти (Т. Мен, Д. Юм, Ж. Кольбер) XV–XVII ст. вважали, що прибуток є нееквівалентним обміном, який забезпечує сфера обігу, а не сфера виробництва, і виглядає як переважання експорту над імпортом (за більш високими цінами, ніж усередині країни), що забезпечує зростання прибутку [34, с.132].

Автори теорії факторів виробництва стверджували, що прибуток є платою підприємцю за ризик, за його послуги, за вкладений у виробництво капітал (як фактор виробництва), а також за виконання організаційно-економічних функцій. В основу цього напряму покладено погляди Ж.Б. Сея, Й.

Шумпетера, Ф. Найта, які стверджували, що прибуток є винагородою підприємця за підприємницькі здібності, за підприємницьку діяльність, за прийняття ним управлінських рішень [5, с.36].

Згідно з дослідженнями теорій щодо визначення прибутку, теорію прибутку маржиналістів та неокласичну об'єднано у факторні теорії, які належать до теорій компенсаторних. Основними авторами, що визначали прибуток як вартість капіталу і як сукупний дохід підприємця від усіх факторів виробництва були К. Менгер, Ф. Візер, О. Бем-Баверк, А. Маршалл, Дж.Б. Кларк, Л. Вальрас, В.С. Джевонс та інші [22, с.1]. Автори цієї теорії були прихильниками трактування прибутку як результату ефективного поєднання факторів виробництва, при цьому, згідно з теорією фірм, максимальний прибуток отримується у разі рівності граничних витрат і граничного доходу [34, с.133].

Послідовниками компенсаторних теорій прибутку вважаються такі науковці, як І.А. Бланк, Г.В. Савицька, Н.В. Зінченко, які вважають, що формування і визначення прибутку полягає в отриманні додаткового капіталу (втіленого у грошовій формі чистого доходу підприємця на вкладений капітал) як винагороди за ризик здійснення підприємницької діяльності, який є різницею між сукупним доходом і сукупними витратами у процесі здійснення підприємницької діяльності» [21, 254].

К. Макконел, С. Брю вважають джерелом отримання прибутку ефективно поєднання факторів виробництва та оплати за ризик (діловою репутацією, часом, працею та вкладеними коштами). Ці теоретичні підходи є підґрунтям до розрахунку прибутку з погляду отриманого доходу суб'єкта господарювання, який збільшує власний капітал і є платою за ризик здійснення техніко-економічної діяльності [34, с.1334].

Дж. Робінсон, Е. Чемберлін, П. Самуельсон пояснювали джерело отримання прибутку в умовах монополістичної конкуренції. Згідно з їхньою теорією (монополістичної конкуренції) прибуток виникає через недосконалість ринку, слабкість конкуренції і можливість підприємств утримувати монополіні

переваги, що досягаються, зокрема, шляхом упровадження інновацій. Автори цієї теорії вважали, що прибуток є монополістичним доходом, який виникає під час застосування науково-технічних досягнень, а під монополією мали на увазі інноваційну монополію. На думку представників цих теорій, за межами монополії прибутку не існує, а є лише доходи підприємців як винагорода за їх підприємницьку діяльність [22, с.3].

В той же час за теорією інноваційності (Й. Шумпетера, П. Самуельсона та ін.) в основі досягнення прибутку завдяки ініціативі лежать чотири групи факторів: запровадження інновацій, взаємозв'язок «ризик – прибуток»; раціональне використання коштів у межах виробництва; врахування майбутньої заборгованості [34, с.133]. Так, сутність цих теорій полягає у поясненні прибутковості, вищої за середній рівень, як результату застосування новітніх методів виробництва й нововведень. Через новітні методи управління, маркетингу, сучасні програми фінансування та обліку підприємства нарощують обсяги продажів удосконалених або нових товарів, зменшують витрати на їх виробництво. Саме це і породжує різницю між існуючими цінами і витратами, зниження яких і формує прибуток [30, с.52].

Сучасні вчені В.І. Блонська та І.О. Вужинська у своїх працях адаптують трудову теорію прибутку до нинішніх умов господарювання. Вони стверджують, що прибуток – перетворена похідна форми додаткової вартості, яка з кількісного аспекту є різницею між ціною продажу товарів і витратами капіталу на їх виготовлення. Адже незаперечним фактом є те, що кількісно прибуток відображається як різниця між ціною товару та витратами на його виготовлення, однак учений цілком доречно зауважує, що прибуток відображає перетворену похідну форму додаткової вартості [3, с.122, 40, с.24].

С.В. Мочерний визначає прибуток як «перетворену форму додаткового продукту й додаткової вартості, яка виражає відносини між власниками засобів виробництва і найманими працівниками з приводу його створення і привласнення» [40, с.27].

Неоінституціоналісти (Р. Марріс, Г. Саймон) стверджували, що прибуток та його максимізація вже не є головною метою підприємства. Прибуток не є критерієм оцінки діяльності фірми, адже менеджери і власники мають різні цілі [57].

Також багато авторів (М.Т. Білуха, В.В. Іваненко, Н.М. Грабова, А.М. Мороз, В.С. Стельмах та інші) розглядали прибуток, який базується на розрахунковому підході.

У розрахунковому підході до визначення прибутку за основу беруться методичні підходи до визначення фінансових результатів (прибутку/збитку).

Фінансовий результат визначається за кожним видом діяльності шляхом зіставлення доходів і витрат звітного періоду [34, с.134].

Фінансовий результат визначається, виходячи із принципу нарахування та відповідності доходів і витрат, за яким для визначення фінансового результату зіставляються доходи звітного періоду з витратами, здійснюваними для одержання цих доходів, у тому звітному періоді, коли вони відбулися.

Проте виявлено, що між фахівцями у галузях обліку, фінансів, економіки та юридичних наук немає однозначності щодо визначення сутності поняття «фінансовий результат», але ми схилиємося до думки, що можна виділити певні ознаки, за якими згрупуються думки науковців щодо сутності фінансових результатів:

- результат зіставлення доходів та витрат підприємства (Ф.Ф. Бутинець, А.Г. Загородній і Г.Л. Вознюк, Н.М. Ткаченко, В.М. Опарін, Л.М. Худолій);
- приріст чи зменшення капіталу (С.Л. Лондар і О.В. Тимошенко, А.Г. Загородній і Г.Л. Вознюк);
- вираження у формі прибутку або збитку (Ф.Ф. Бутинець, А.Г. Загородній і Г.Л. Вознюк, А.Д. Мочерний, М.С. Пушкар, А.М. Ткаченко, В.М. Опарін, Л.М. Худолій, М.С. Чебанова, С.С. Василенко);
- підсумки (результат) діяльності (Р.В. Скасюк, М.С. Пушкар) [34, с.966].

Методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про доходи підприємства та її розкриття у фінансовій звітності визначені

стандартами бухгалтерського обліку, відповідно до яких дохід визнається під час збільшення активу або зменшення зобов'язання, що зумовлює зростання власного капіталу (за винятком зростання капіталу за рахунок внесків учасників підприємства) за умови, що оцінка доходу може бути достовірно визначена, тобто фінансовий результат діяльності підприємства виражається у зміні величини його власного капіталу за звітний період [34, с.134].

Згідно з НП(С)БО 1, прибуток – це сума, на яку доходи перевищують пов'язані з ними витрати. А збитки – перевищення суми витрат над сумою доходів, для отримання яких здійсненні ці витрати.

Розрахункові підходи під час визначення прибутку у міжнародній фінансовій практиці реалізуються, базуючись або на фінансовій, або на фізичній концепції капіталу. Відповідно до першої прибуток вважається отриманим, якщо фінансова (грошова) сума чистих активів наприкінці періоду перевищує фінансову (грошову) суму чистих активів на початку періоду після вирахування всіх розподілів і внесків власників протягом періоду, відповідно до другої – якщо фінансова продуктивність або операційна здатність компанії в кінці періоду перевищує фізичну продуктивність на початку періоду після вирахування всіх розподілів і внесків власників протягом періоду [30, с.109].

Відповідно до Податкового кодексу України прибутком вважається сума валових доходів, скоригована відповідним чином для потреб оподаткування. Статтею 134 Податкового кодексу України передбачено, що прибуток визначається шляхом зменшення суми доходів звітного періоду на собівартість реалізованих товарів, виконаних робіт, наданих послуг та суму інших витрат звітного податкового періоду [45].

Враховуючи різноманітні розрахункові підходи до визначення прибутку, можна виділити такі його основні риси:

прибуток є результатом діяльності підприємства за певну дату від комплексної діяльності (операційної, фінансової та інвестиційної);

прибуток (чистий прибуток) підприємства – це та частина, яка залишається у підприємства після відрахування усіх відрахувань;

прибуток є вартісним показником, вираженим у грошовій формі [34, с.968].

Отже, узагальнюючи теоретичні і методичні підходи до визначення прибутку підприємства, можна дійти висновку, що прибуток доцільно визнавати як результативний показник діяльності підприємства, що дорівнює різниці між отриманими доходами і витратами, які супроводжували їх, за певний проміжок часу [34, с.134].

Вищевикладене засвідчує, що поняття прибутку завжди було дискусійним, що підтверджується наявністю значної кількості теорій щодо його визначення та джерел формування. Дослідивши теоретичні і методичні підходи до визначення прибутку, спостерігаємо, що науковці у своїх працях під час визначення прибутку були прихильниками різних теорій у їх еволюційному прояві і джерелом прибутку розглядали працю (прихильники трудової теорії вартості), капітал, землю, підприємницькі здібності, технічні та інноваційні нововведення, ризики ведення діяльності та інші джерела тощо [34, с. с.135].

Таким чином, даючи визначення прибутку підприємства, необхідно поєднувати теоретичні (сутнісні) та методичні (розрахункові) підходи до визначення прибутку з метою розуміння його формування щодо цілей управління. Нині ж теоретичні і методичні підходи до утворення прибутку й управління ним повинні набути нового розуміння й орієнтувати суб'єктів господарювання на збільшення прибутку за рахунок зниження собівартості продукції і підвищення продуктивності праці [34, с.135].

Враховуючи різні підходи до визначення ролі та суті прибутку як економічної категорії, можна передусім відзначити такі його риси, як категорії вже ринкової економіки [31, с. 88]:

– прибуток становить лише частину комплексного доходу підприємця, який він отримує від певного виду діяльності (операційної, фінансової чи інвестиційної);

– прибуток є частиною очікуваного доходу підприємця, який вклав свій капітал в організацію діяльності певного виду (бізнесу) для досягнення певного комерційного успіху, але він не є гарантованим доходом підприємця;

– прибуток характеризує не весь доход, отриманий у процесі підприємницької діяльності, а лише ту його частину, яка залишається після відрахування усіх витрат на ведення цієї діяльності, які мали місце;

– прибуток є вартісним показником, вираженим у грошовій формі [56, с.171].

Виходячи з перелічених рис, слід акцентувати, що прибуток формується та розподіляється під впливом численних факторів. Врахувати й оцінити всю кількість чинників неможливо, тому необхідна деяка їх систематизація.

Існують різні підходи до класифікації факторів, що впливають на формування і розподіл прибутку. Більшість авторів висловлює думку, що можна виділити фактори зовнішнього й внутрішнього впливу [31, с. 244].

До зовнішніх факторів належать (рис.1.1):

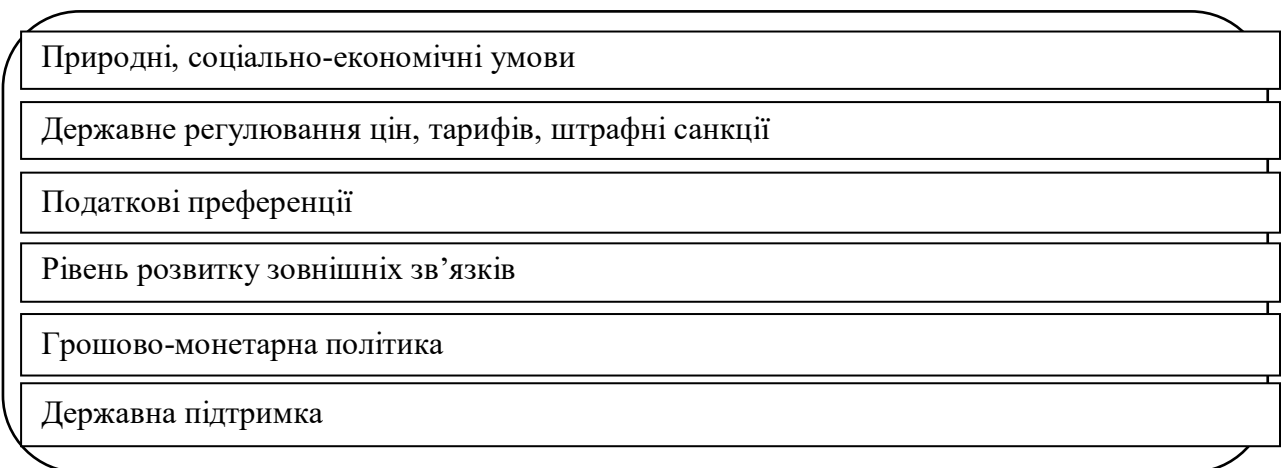


Рисунок 1.1 – Зовнішні фактори впливу на прибуток

Джерело: власні бачення

Ці фактори не залежать від діяльності підприємств, але можуть значно впливати на розмір прибутку. Оскільки зовнішні фактори не піддаються регулюванню з боку підприємства, розглянемо більш детально основні внутрішні фактори, що впливають на розмір прибутку. Внутрішні фактори

поділяються на виробничі і невиробничі. Виробничі фактори характеризують використання засобів і предметів праці, трудових і фінансових ресурсів і, своєю чергою, можуть підрозділятися на екстенсивні й інтенсивні [56, с.172].

Екстенсивні фактори впливають на процес одержання прибутку через кількісні зміни: обсягу засобів і предметів праці, фінансових ресурсів, часу роботи обладнання, чисельності персоналу, фонду робочого часу та ін. Інтенсивні чинники впливають на процес одержання прибутку через «якісні» зміни: підвищення продуктивності обладнання та його якості, використання прогресивних видів матеріалів і вдосконалення технології їх обробки, прискорення оборотності оборотних коштів, підвищення кваліфікації й продуктивності праці персоналу, зниження трудомісткості й матеріалоємності продукції, вдосконалення організації праці й більш ефективне використання фінансових ресурсів та ін. До невиробничих факторів можуть належати збутова й природоохоронна діяльність, соціальні умови праці та побуту тощо [56, с.172].

До внутрішні факторів, які впливають на розмір прибутку належать (рис.1.2):

Обсяг реалізації
Асортимент продукції
Ціна продукції
Рівень адміністративних та комерційних витрат
Витрати на виробництво та реалізацію продукції
Амортизаційна політика підприємства
Технічне вдосконалення продукції

Рисунок 1.2 – Внутрішні фактори впливу на прибуток підприємства

Так, збільшення обсягу реалізації продукції в натуральному вираженні за інших рівних умов веде до зростання прибутку. Зростаючі обсяги виробництва продукції, що користується попитом, можуть досягатися за допомогою

капітальних вкладень, що вимагає спрямування прибутку на покупку більш продуктивного обладнання, освоєння нових технологій, розширення виробництва [56, с.173].

Цінова політика, яку проводить підприємство, також є важливим чинником, який впливає на розміри отриманого прибутку. Зміна ціни на продукцію може призвести до коливань обсягів реалізації продукції. За незмінного попиту на продукцію й одночасного збільшення ціни на неї підприємство має змогу збільшити розмір прибутку.

Оскільки прибуток обчислюється як різниця між ціною і собівартістю продукції, то можна сказати, що вагомим чинником впливу на розмір прибутку є собівартість продукції. Кількісно в структурі ціни вона займає значну питому вагу, тому зниження собівартості значно позначається на зростанні прибутку за інших рівних умов. Також її зменшення може зробити продукцію доступною до більш широкого кола споживачів, адже зниження собівартості може призвести до зниження цін і, відповідно, до збільшення попиту на продукцію, а отже, й збільшення обсягу її реалізації. Однак слід зазначати, що зниження собівартості має свої межі, після яких воно неможливе без зниження якості продукції, тому зниження собівартості необхідно досягати за рахунок раціонального та економного витрачання матеріальних ресурсів, адже частка матеріальних витрат у складі собівартості досить значна і зазвичай коливається від 40% до 70% [56, с.173].

Зниження рівня адміністративних та комерційних витрат також може вплинути на збільшення розміру прибутку. Але необхідно пам'ятати, що їх не можна звести до нуля, оскільки без них підприємство нормально функціонувати не зможе і продукція реалізовуватися не буде.

Наступний фактор, який істотно впливає на розмір прибутку – це амортизаційна політика підприємства. Сума амортизаційних відрахувань визначається на підставі балансової вартості основних засобів, діючих норм амортизації й амортизації нематеріальних активів, виходячи із терміну корисного використання таких нематеріальних активів. При цьому

враховується прискорена амортизація активної частини основних виробничих засобів, що виражається у встановлених законодавством більш високих нормах амортизації на відповідні види основних засобів. Використання на підприємстві методу прискореної амортизаційної політики позитивно впливає на розмір отриманого прибутку. Чим швидше відбудеться перенесення вартості зношеної частини основних засобів на продукцію, що виробляється, тим швидше підприємство зможе відшкодувати грошові ресурси, які були вкладені у виробництво [56, с.173].

До факторів зростання прибутку варто віднести і відновлення асортименту та номенклатури продукції, що випускається. Використовуючи концепцію життєвого циклу продукції, необхідно пам'ятати, що підприємство має приступати до освоєння нового виду продукції на етапі зростання прибутку для того, щоб до моменту зниження рентабельності старої продукції випуск нової продукції досяг точки беззбитковості [32, с. 173].

До факторів зростання прибутку варто віднести і відновлення асортименту та номенклатури продукції, що випускається. Використовуючи концепцію життєвого циклу продукції, необхідно пам'ятати, що підприємство має приступати до освоєння нового виду продукції на етапі зростання прибутку для того, щоб до моменту зниження рентабельності старої продукції випуск нової продукції досяг точки беззбитковості [32, с. 173].

Не менш важливим фактором зростання прибутку, що залежить від діяльності підприємства, є і підвищення якості продукції, її дизайну, технічні вдосконалення для підтримання попиту на продукцію та розміру отримуваних прибутків. Ці прийоми вимагають додаткових витрат, але мають достатньо сильний вплив на розмір прибутку [56, с.173].

Всі зазначені фактори тісно пов'язані між собою. Жоден не повинен залишитися неврахованим, оскільки багато з них мають одночасний вплив на декілька складників, і, залишивши той чи інший чинник поза увагою, неможливо отримати бажаного результату діяльності підприємства.

1.2 Механізм управління прибутком підприємств

Прибуток підприємства є основною рушійною силою ринкової економіки, джерелом власних фінансових ресурсів, необхідних для забезпечення фінансово-господарської діяльності. Їх нестача спонукає до здійснення запозичень, що у кінцевому підсумку, у разі неефективної боргової політики, може призвести до фінансової кризи і банкрутства. Зростання прибутку підприємств, значною мірою, впливає на темпи економічного розвитку країни, окремих регіонів, збільшення суспільного багатства і підвищення життєвого рівня населення. Саме тому, проблема грамотного і ефективного управління прибутком підприємств є актуальним питанням для промислових підприємств в умовах сьогодення.

На сьогодні існує велика кількість наукових робіт, присвячених розгляду різних аспектів управління прибутком підприємства. Проте, незважаючи на велику кількість наукових публікацій з теми дослідження, проблемні аспекти управління прибутком підприємства залишаються недостатньо розглянутими та потребують подальшого вивчення, оскільки забезпечення ефективної стратегії розвитку підприємства потребує створення ефективного механізму управління формуванням, розподілом і використанням його прибутку.

Управління прибутком підприємства має базуватися на певному механізмі, який є складовою частиною системи управління. Перш ніж розглядати механізм управління прибутком підприємства необхідно розкрити зміст терміну «механізм» [37, с.281].

Термін «механізм» походить з грецької мови, що в перекладі означає знаряддя, машина [17]. У наукових економічних працях цей термін набув широкого вжитку з середини 60-х рр. XX ст., коли науковці почали досліджувати питання функціонування «механізму економічної системи» [18]. В економічній літературі зустрічаються різноманітні трактування терміна «механізм». З урахуванням багатоваріантності визначень даного терміна «механізм» можна трактувати як:

знаряддя для реалізації певних рішень;

систему (набір взаємопов'язаних елементів);

процес (послідовність певних перетворень) [37, с.281].

З економічної точки зору механізм управління включає такі елементи:

цілі та завдання управління; принципи управління; методи управління;

організаційне та інформаційно-аналітичне забезпечення управління;

ресурси управління (матеріальні, нематеріальні, трудові, фінансові, інвестиційні, інформаційні), з використання яких реалізується обраний метод управління і забезпечується досягнення поставленої мети;

нормативно-правове забезпечення управління;

програмно-технічне забезпечення управління [37, с.281].

Отже, механізм управління прибутком – це сукупність інструментарію з формування, розподілу і використання прибутку на підприємстві з метою забезпечення максимізації добробуту власників підприємства в поточному та перспективному періодах [55, с.56].

До складу основних функцій механізму управління прибутком підприємств належать такі:

- розроблення цілеспрямованої комплексної політики управління прибутком;
- формування ефективних інформаційних систем, які забезпечують обґрунтування альтернативних варіантів управлінських рішень щодо формування, розподілу та використання прибутку підприємства;
- проведення аналізу формування, розподілу і використання прибутку;
- здійснення планування процесу формування, розподілу і використання прибутку;
- розроблення ефективної стимулюючої системи щодо формування прибутку та його ефективного використання;
- здійснення ефективного контролю за реалізацією прийнятих рішень у галузі формування і використання прибутку [18, с.146].

Основними принципами побудови механізму управління прибутком підприємств мають стати:

принцип інтеграції із загальною системою управління підприємством. Передбачає узгодженість цілей системи управління прибутком і стратегічних цілей розвитку підприємства, адже процес управління прибутком охоплює всі аспекти діяльності підприємства та є результатом його фінансово-господарської діяльності;

принцип безперервності, що пояснюється необхідністю постійного функціонування системи управління прибутком, оскільки діяльність підприємств має безперервний характер;

принцип системності, тому що метою розроблення управлінських рішень з питань управління прибутком підприємства є досягнення найбільшого економічного ефекту при існуючих ресурсних обмеженнях [18, с.146].;

принцип комплексності забезпечує високу результативність формування та використання прибутку підприємством загалом;

принцип динамічності управління, що вимагає швидке пристосування системи управління прибутком до постійних змін зовнішнього й внутрішнього середовища;

принцип варіативності підходів до розробки окремих управлінських рішень. Полягає в розробленні та аналізі альтернативних сценаріїв розвитку господарської діяльності підприємства та прийняття на їх основі управлінських рішень стосовно управління прибутком;

принцип орієнтації на стратегічні цілі розвитку підприємства [18, с.146].

Отже, ефективна система управління прибутком сприяє стабільному функціонуванню та розвитку підприємства через: підвищення рівня добробуту власників підприємства; забезпечення приросту ринкової вартості підприємства; підвищення його інвестиційної привабливості; здійснення розподілу прибутку відповідно до стратегії розвитку підприємства; забезпечення ефективного впливу на трудову активність працівників, що здійснюється шляхом участі працівників у розподілі прибутку; підвищення рівня

платоспроможності підприємства; зменшення ризиків діяльності; реалізацію соціального розвитку підприємства; поповнення фінансових ресурсів підприємства тощо [18, с.147].

Механізм управління прибутком підприємства складається з елементів, що регулюють процес розробки і реалізації управлінських рішень, пов'язаних з його формуванням, розподілом і використанням (рис.1.3):



Рисунок 1.3 – Структура управління прибутком підприємства з використанням сегментної складової

Джерело: [46, с.201]

Ключовими аспектами управління прибутком є його формування, розподіл і використання, що передбачає створення на підприємстві методичного, організаційного та інформаційно-аналітичного забезпечення.

Методичне забезпечення включає різноманітні методи аналізу, планування та контролю розміру прибутку [37, с.282].

Організаційне забезпечення – загальну структуру управління підприємством, наявними структурними підрозділами, службами і відділами, взаємозв'язки між ними. Організаційне забезпечення створює необхідні умови для розробки й прийняття ефективних управлінських рішень з окремих питань формування, розподілу й використання прибутку [37, с.282].

Інформаційно-аналітичне забезпечення передбачає використання масиву даних, необхідних для здійснення моніторингу за управлінням прибутком підприємства з урахуванням факторів внутрішнього та зовнішнього середовища. Основою інформаційно-аналітичного забезпечення управління прибутком на підприємстві є данні управлінського обліку. Створення інформаційно-аналітичного забезпечення управління прибутком підприємства потребує вирішення таких завдань:

- формування системи показників, які кількісно відображають процес управління прибутком підприємства;
- виокремлення факторів впливу зовнішнього та внутрішнього середовища на величину прибутку підприємства;
- розрахунок планових показників прибутку та прибутковості діяльності підприємств, окремих його підрозділів за видами діяльності та в цілому по підприємству;
- збирання й обробка даних бухгалтерського, оперативного, статистичного та управлінського обліку;
- забезпечення високої якості отриманої інформації;
- зведення обробленої інформації з використанням сучасного методичного та технічного забезпечення;
- факторний аналіз обсягу та складу прибутку підприємства [37, с.282];
- визначення на основі отриманої інформації резервів зростання прибутку та прибутковості діяльності підприємства тощо. Формування прибутку підприємства пов'язане зі здійсненням операційної, фінансової та інвестиційної діяльності (рис. 1.4):

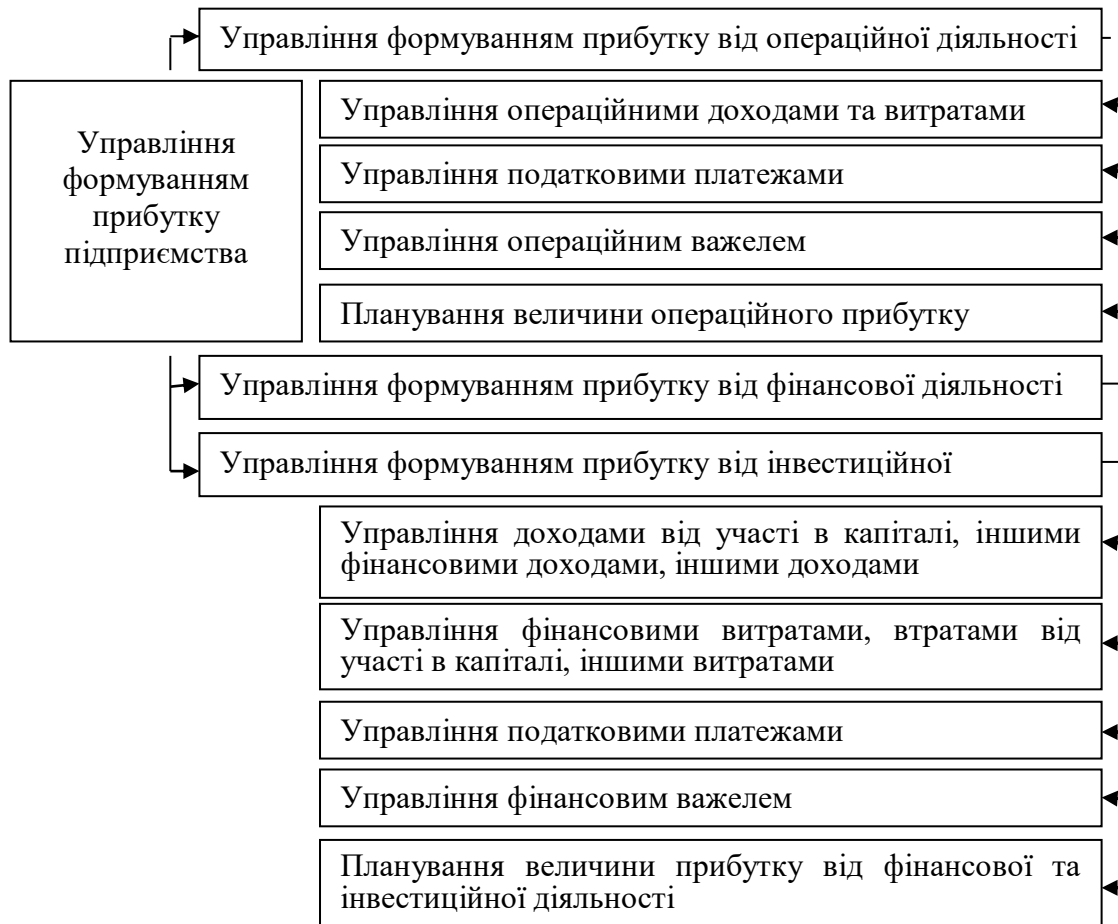


Рисунок 1.4 – Схема процесу управління формуванням прибутку підприємства

Джерело: [37, с. 282]

Прибуток від операційної діяльності формується в результаті здійснення операцій, пов'язаних із виробництвом або реалізацією продукції (товарів, робіт, послуг), що є головною метою створення підприємства і забезпечують основну частку його доходу.

На величину прибутку підприємства також впливають результати від фінансової та інвестиційної діяльності. До фінансової належить діяльність, яка призводить до змін розміру і складу власного та позикового капіталу підприємства, до інвестиційної – діяльність, пов'язана з придбанням і реалізацією тих необоротних активів, а також тих фінансових інвестицій, які не є складовою частиною еквівалентів грошових коштів [37, с.282].

Важливим елементом управління формуванням прибутку підприємств є розрахунок результативних показників на основі визначення доходів і витрат.

Звичайно, прибуток промислового підприємства формується за видами діяльності, тобто прибуток підприємства – це сума прибутку від операційної, інвестиційної, фінансової діяльності промислового підприємства. При цьому необхідним є побудова відповідної системи управління формуванням позитивного фінансового результату, яка базується на впливі на нього через фактори, які визначають відповідні фінансові результати підприємства.

Процес формування результатів діяльності може змінюватись залежно від загальних цілей розвитку підприємства. Метою формування результатів діяльності є високі темпи зростання відповідних показників за умови спрямованості підприємства на збільшення обсягів реалізації, завоювання частки ринку, максимізацію прибутку, отримання соціального та екологічного ефекту.

Ключовими завданнями управління формуванням прибутку підприємства є:

- визначення основних джерел його формування.
- забезпечення максимізації величини прибутку з урахуванням ресурсного потенціалу підприємства та ринкової кон'юнктури;
- забезпечення оптимального співвідношення між рівнем прибутковості підприємства та допустимим рівнем ризику;
- забезпечення максимізації ринкової вартості підприємства;
- забезпечення ліквідності активів та платоспроможності підприємства;
- забезпечення конкурентоспроможності та інвестиційної привабливості підприємства у довгостроковому періоді тощо [37, с.283].

Таким чином, використання раціональної системи управління доходами, витратами, податковими платежами та ризиками дозволяє значно підвищити рівень ефективності функціонування процесу формування результатів діяльності промислового підприємства.

У сучасних умовах господарювання управління розподілом і використанням прибутку підприємства набуває важливого значення, оскільки від ефективності даного процесу залежить результативність господарської

діяльності підприємства, його фінансова самостійність, що, безумовно, має вплив на вартість капіталу та ринкову вартість підприємства [37, с.282].

До основних завдань управління розподілом та використанням прибутку підприємства можна віднести:

- забезпечення виплат податкових зобов'язань підприємства;
- забезпечення оптимального розподілу та використання чистого прибутку підприємства;
- забезпечення виплат необхідного рівня доходу на інвестований капітал власникам підприємства;
- забезпечення формування достатнього обсягу фінансових ресурсів за рахунок прибутку відповідно до стратегії розвитку підприємства тощо [37, с.283].

Процес управління розподілом прибутку підприємства розпочинається з визначення основної мети та напрямків розподілу фінансових, соціальних та екологічних результатів діяльності підприємства. Визначення основних напрямків розподілу прибутку підприємства здійснюється з урахуванням:

- загальних потреб у сукупному доході за напрямками його використання та формування цільової структури розподілу сукупного доході;
- пріоритетності у використанні прибутку за окремими напрямками діяльності підприємства;
- розрахунок оптимального розміру резервного капіталу підприємства та забезпечення його поповнення [37, с.282].

Процедури розподілу прибутку підприємства безпосередньо реалізують основну мету політики управління ними – підвищення рівня прибутковості та отримання відповідного соціального ефекту. При цьому розраховуються пропорції між поточними виплатами доходу на капітал і зростанням сукупного доходу у майбутньому періоді. Саме забезпечення ефективного управління прибутком підприємства визначає окремі вимоги щодо здійснення даного процесу:

- системність та комплексність при прийнятті управлінських рішень, які напряду або опосередковано впливають на кінцеві результати управління. Іноді такий вплив може мати негативний характер, тому управління прибутком підприємства повинне розглядатись з точки зору комплексної системи дій, яка забезпечить розробку взаємозалежних управлінських рішень, кожне з яких робить свій внесок у результативність формування і використання результатів діяльності промислового підприємства;

- суцільна інтегрованість із загальною системою управління промисловим підприємством: кожне управлінське рішення впливає на результативність діяльності як окремих напрямків діяльності підприємства, так і в цілому по підприємству. При цьому важливим аспектом є наявність органічної інтегрованості системи управління прибутком підприємства із загальною існуючою системою управління;

- значна динаміка процесу управління, яка базується на управлінських рішеннях з урахуванням зміни факторів впливу внутрішнього та зовнішнього середовища, включаючи окремі умови функціонування промислового підприємства;

- різноманітність підходів щодо розробки відповідних управлінських рішень з формування, розподілу та використання прибутку підприємства, враховуючи альтернативні проекти управлінських рішень та процедуру вибору найбільш ефективного з урахуванням ґрунтовної системи критеріїв, які визначають політику управління результатами діяльності підприємства [37, с.283].

Важливого значення в процесі розподілу прибутку має встановлення й дотримання оптимального співвідношення між величиною тієї частини прибутку, що спрямовується на сплату податку та прибуток, та чистим прибутком підприємства, тому можна виділити два етапи розподілу прибутку:

- розподіл величини прибутку до оподаткування, тобто прибутку підприємства від звичайної (операційної, фінансової та інвестиційної) діяльності. На першому етапі суб'єктами розподілу прибутку виступають

підприємство і держава. Шляхом сплати податку на прибуток частина одержаного підприємством прибутку спрямовується на формування фінансових ресурсів держави;

- розподіл і використання чистого прибутку підприємства. Кінцевим фінансовим результатом діяльності підприємства за звітний період, що залишається після сплати податків та інших обов'язкових платежів, є чистий прибуток (збиток), порядок його формування відображається у фінансовій звітності підприємства – ф. №2 «Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)». Чистий прибуток є джерелом фінансування розвитку підприємства, задоволення його інвестиційних потреб, створення резервного фонду, виплат власникам корпоративних прав, преміальних виплат та соціальної підтримки персоналу.

Схему процесу управління розподілом прибутку подано на рис. 1.5:



Рисунок 1.5 – Схема процесу управління розподілом прибутку підприємства

Джерело: [37, с. 283]

Цільові фонди, сформовані із чистого прибутку, є важливим компонентом його фінансової системи. Вони призначаються для фінансування виробничотехнічного, соціального, наукового й іншого розвитку, а також вирішення інших завдань поточного або перспективного характеру. Керівництво підприємства має право (безпосередньо або за рішенням власника)

самостійно визначати склад, розміри, порядок формування й використання засобів цих фондів.

Підприємства зазвичай створюють фонд нагромадження, кошти з якого використовуються на фінансування витрат виробництва, на науководослідні, проектні роботи, розробку й освоєння нових видів продукції, технічне переобладнання і реконструкцію, погашення довгострокових позичень, фінансування приросту обігових коштів. Фонд споживання в основному слугує для фінансування соціального розвитку й соціальних потреб. Кошти з резервного фонду спрямовуються на покриття збитків, погашення боргів по внескам в статутний фонд, погашення облігацій акціонерного товариства або викуп акцій у випадку відсутності інших коштів [36 с. 134-135].

Процес управління використанням прибутку підприємства представляє собою, з одного боку, підсумковий етап управління результатами діяльності, з іншого – основу етапу управління плануванням прибутку.

Важливим кроком даного процесу є використання сукупного доходу у відповідності зі стратегією підприємства, який можливо здійснювати у декілька етапів, враховуючи: результати ретроспективної оцінки використання результатів діяльності, у тому числі фінансових та економічних, на основі відповідного обліково-аналітичного забезпечення; аналіз внутрішніх та зовнішніх факторів впливу на ефективність використання результатів діяльності підприємства; формування системи управлінських рішень із забезпечення повного та ефективного використання сукупного доходу; контроль та коригування деяких управлінських рішень щодо використання сукупного доходу з урахуванням ефективної складової відповідної діяльності промислового підприємства [37, с.284].

Таким чином, систематизація наявних підходів до визначення сутності механізму управління прибутком показала, що управління прибутком є системою комплексних методів та заходів для збільшення прибутку та ефективного його розподілу.

1.3. Методика оцінювання ефективності механізму управління прибутком підприємств

Трансформаційні процеси і становлення нової економіки дають позитивні результати в усіх сферах суспільного життя в Україні. В умовах невизначеності та ризику спрогнозувати економічну ситуацію для підприємств досить складно. Для прийняття ефективних управлінських рішень необхідна достовірна інформація про результати діяльності, сформована з урахуванням специфіки господарювання підприємств та їх організаційної структури. У зв'язку з цим визначення прибутку як головної мети та мотиву підприємницької діяльності, матеріального джерела економічного та соціального розвитку, інвестиційної та інноваційної діяльності, внутрішнього джерела фінансування, факторів його формування та резервів підвищення прибутковості діяльності має особливе значення. У комплексі проблем, пов'язаних з підвищенням ролі прибутку у національній економіці, велике значення має аналіз операцій з формування та розподілу останнього для суб'єктів господарювання, на основі результатів якого управлінський персонал ухвалює рішення, зокрема для прогнозування діяльності підприємства та стратегічного управління. Перехід діяльності підприємств на принципи господарського розрахунку не супроводжувався адекватним методичним забезпеченням аналітичної та планової роботи, через що стримувалася реалізація потенціалу економічного зростання. Важливі аспекти теорії та практики аналізу прибутку потребують проведення нових досліджень та розробок підходів до оцінки фінансових результатів діяльності підприємств та прибутку в умовах нової економіки.

Аналіз формування та розподілу прибутку є системою взаємопов'язаних й взаємозумовлених методів вивчення і наукового дослідження певних явищ, процесів, дій, результатів. У економіці застосовується з метою виявлення закономірностей і тенденцій розвитку економічних процесів, встановлення та оцінки основних факторів, що позитивно чи негативно впливають на показники ефективності. Очевидним є те, що власник зацікавлений у стабільній роботі

підприємства, його розвитку, прибутковості, а це можливо лише при отриманні прибутку та ефективному його використанні. Це пояснює необхідність здійснення аналізу у ділянці формування та розподілу прибутку, оскільки від значень основних показників діяльності, господарських операцій, структури джерел фінансування залежить прийняття управлінських рішень на рівні підприємства, можливості залучення додаткових джерел, вкладення капіталу. Метою економічного аналізу формування та розподілу прибутку є оцінка ефективності діяльності суб'єкта господарювання, визначення складових елементів формування прибутку та ефективності розподілу прибутку, пошук та обґрунтування резервів підвищення прибутковості. Відповідно до завдань економічного аналізу операцій з формування та розподілу прибутку в сучасних умовах господарювання належать: вивчення можливостей отримання прибутку відповідно до потенціалу суб'єкта господарювання; визначення впливу зовнішніх та внутрішніх факторів на величину прибутку підприємства; контроль за виконанням планів отримання прибутку; оцінка динаміки та структури фінансових результатів; характеристика впливу прибутку на фінансову стійкість підприємства; оцінка напрямів та визначення ефективності розподілу прибутку; виявлення резервів підвищення прибутковості підприємства; надання рекомендацій з підвищення ефективності управління прибутком.

Для досягнення вищевказаних завдань аналізу операцій з формування та розподілу прибутку вагомим значення набуває дослідження методичних засад його здійснення з метою адаптації наявних методик до умов сьогодення, особливо в частині удосконалення механізмів управління прибутком та господарською діяльністю загалом. Проведений критичний аналіз методик аналізу операцій з фінансовими результатами діяльності та операцій з формування та розподілу прибутку, свідчить, що елементами методики аналізу прибутку, яка визначена у навчальній літературі, є здійснення вертикального та горизонтального аналізу показників доходів, витрат та прибутку. Такий підхід можна вважати класичним і доступним для широкого кола користувачів (як

внутрішніх, так і зовнішніх) за даними показників фінансової звітності. Проте за умов застосування такого підходу можливо дослідити лише зміни у структурі та динаміці фінансових результатів, доходів та витрат і не можна врахувати вплив фінансових результатів (прибутку) на рентабельність діяльності підприємства, фінансову стійкість. У працях В. О. Подольської та О. В. Яріш [10], Г. В. Савицької [11] наведено методики аналізу, які, крім здійснення горизонтального та вертикального аналізу прибутку, передбачають здійснення аналізу рентабельності (прибутковості бізнесу). Це зумовлено тим, що показники рентабельності більш повно характеризують результати діяльності суб'єкта господарювання, тому що їхній розмір відображає співвідношення ефекту з вкладеним капіталом. Показники рентабельності застосовуються для оцінки ефективності діяльності підприємства. У працях С. В. Дибаль [4], Є. В. Мниха [8] окремим етапом аналізу виділяється факторний аналіз прибутку від реалізації продукції. Необхідність здійснення такого напряму аналізу зумовлено дослідженням впливу елементів, що формують показник прибутку від реалізації (виручка, собівартість) та відповідно прийняття рішень за наслідками аналізу (зменшення/збільшення ціни, коригування собівартості). Це пов'язано з тим, що обґрунтовані висновки про величину отриманого прибутку не можна зробити без дослідження факторів, що мають вплив на зміну показників. Особливим є підхід В. Я. Позднякова [1], який аналіз величини прибутку пропонує проводити з урахуванням інформації про асортиментну політику та рівень відпускних цін. Це пов'язано з тим, що в сучасних умовах економіки пропозиції на прибуток можна впливати за допомогою асортиментної політики, крім того, як свідчить світовий досвід, якщо продукція швидко продається, ціну доцільно підвищувати. Проте аналіз прибутку за цією методикою є доступним лише вузькому колу користувачів інформації бухгалтерського обліку, що в умовах асиметрії інформації є негативним явищем для зовнішніх користувачів, зокрема інвесторів. Для зовнішніх користувачів на відміну від внутрішніх необхідна інформація більше загального характеру про показники діяльності підприємства, про вплив

показників прибутковості на фінансову стійкість та платоспроможність підприємства. Найбільш повно методику аналізу представлено у навчальній літературі за редакцією А. Г. Загороднього [6], проф. Ф. Ф. Бутинця [9]. Саме у вищеперелічених джерелах найбільш повно представлено методику аналізу прибутку, що враховує для дослідження всі аспекти діяльності підприємства та вплив прибутку на її показники. Зокрема, методика, запропонована авторами за ред. проф. Ф. Ф. Бутинця [9], передбачає здійснення аналізу прибутку не лише шляхом проведення вертикального та горизонтального аналізу за даними фінансової звітності, але і здійснення оцінки взаємозв'язку «витрати-обсягприбуток», розрахунок резервів збільшення прибутку (за даними бухгалтерського обліку та внутрішньої звітності), а також передбачає здійснення окремим етапом аналізу розподілу та використання чистого прибутку, що полягає у проведенні горизонтального аналізу напрямів його розподілу. Для проведення аналізу прибутку за поданими у навчальній літературі методиками необхідними є не лише фінансова звітність, що підлягає оприлюдненню, але і наявність різноманітних джерел інформації, що належить до внутрішніх джерел (зокрема внутрішня звітність). У такому випадку виникають перешкоди для проведення економічного аналізу зовнішніми суб'єктами у зв'язку з інформаційною обмеженістю фінансової звітності, а також відсутністю інформації із внутрішньофірмових документів (для аналізу взаємозв'язку «витрати-обсяг-прибуток»). Тому в умовах існування інформаційної асиметрії існування затвердженої методики аналізу фінансових результатів (прибутку), який має здійснюватися на основі даних фінансової звітності та внутрішньої звітності, може призвести до неправильного трактування інформації, що отримана за результатами аналізу, а також її недостатності для прийняття управлінських рішень відносно суб'єкта господарювання для зовнішніх суб'єктів. Крім того, методика аналізу прибутку, наведена у підручнику С. З. Мошенського та О. В. Олійник [9] передбачає необхідність здійснення аналізу його якості, який ґрунтується не лише на розробці прогнозів щодо можливості суб'єкта господарювання отримувати

прибуток, але і можливості нарощувати темпи його зростання. Вивчення якості прибутку здійснюється за багатьма критеріями, головними з яких є: достовірність, реальність звітності, частота зміни облікової політики та її вплив на формування фінансових результатів, діловий імідж підприємства [9, с. 523]. На підставі проведеного дослідження методичного забезпечення аналізу прибутку, що розглядається в навчальній літературі, слід звернути увагу на неврахування у запропонованих методиках напрямів аналізу прибутку, що дозволяє визначити вплив його показників на фінансову стійкість підприємства, а також з урахуванням того, що прибуток є основним внутрішнім джерелом фінансування, недостатньо дослідженим є грошове забезпечення прибутку. Аналіз публікацій у наукових статтях за останні два роки, присвячених проблемним питанням методики аналізу фінансових результатів та прибутку, наведено в табл. 1.1:

Таблиця 1.1 – Критичний огляд методик аналізу прибутку підприємства

№ п/п	Автор	Етапи аналізу
1	Череп А.В, Рурка Г.І. [14]	1) вертикальний та горизонтальний аналіз за видами діяльності; 2) оцінка показників динаміки за роками; 3) аналіз структурних компонентів прибутку; 4) факторний аналіз прибутку; 5) аналіз процентної маржі
2	Сало І. В., Лисянська О.О. [12]	1) вертикальний та горизонтальний аналіз прибутку за видами діяльності; 2) оцінка динамічних показників прибутковості за роками; 3) аналіз показників прибутковості; 4) порівняльний аналіз рівня прибутковості; 5) аналіз структурних компонентів прибутку; 6) факторний аналіз; 7) порівняльний аналіз рівня прибутковості
3	Шубіна С. В., Крамаренко І. В., Лосева І. В., Швадченко В. О. [15]	1) горизонтальний/ вертикальний аналіз (дослідження динамічних та структурних змін прибутку підприємства); 2) детермінований факторний аналіз; 3) кореляційно-регресійний аналіз: - «ЧП-активи» (залежність ЧП від сукупних активів); - «ЧП-пасиви» (зв'язок ЧП з пасивами); - «ЧП-рух грошових коштів» (залежність ЧП від потоку грошових коштів)

№ п/п	Автор	Етапи аналізу
4	Тютюнник Ю. М. [13]	1) аналіз динаміки фінансових результатів; 2) аналіз структури фінансових результатів діяльності; 3) факторний аналіз формування фінансових результатів
5	Блонська В. І., Паньків І. В. [2]	1) горизонтальний аналіз – порівняння показників прибутку в динаміці; 2) вертикальний(структурний) – визначення структури прибутку за сферами діяльності, видами продукції, структурний аналіз розподілу прибутку; 3) порівняльний аналіз прибутку; 4) аналіз коефіцієнтів рентабельності, ефективності розподілу прибутку; 5) інтегральний аналіз прибутку
6	Говорушко Т. А., Лановська Г. І. [3]	1) аналіз динаміки показників діяльності підприємств галузі; 2) аналіз структури та динаміки операційних витрат; 3) аналіз структури показників фінансових результатів; 4) аналіз динаміки чистого прибутку; 5) аналіз динаміки рентабельності показників операційної діяльності
7	Кочетков О. В., Балдик Д. О. [7]	1) аналіз динаміки фінансових результатів; 2) аналіз показників рентабельності

На підставі дослідження даних, поданих у табл. 1.1, можна зробити висновок, що обов'язковим елементом методики аналізу прибутку є визначення структури та динаміки фінансових результатів, а також факторів впливу на його зміну. Проте, як раніше зазначалось, інструментарій управління прибутком підприємств визначається, насамперед, стратегією підприємства, а отже, нагальною потребою при аналізі ефективності управління прибутком підприємств є вивчення стратегічних ресурсів підприємства та їх впливу на результативність діяльності.

Стратегічні ресурси не можна недооцінювати: вони дозволяють замістити вичерпні природні ресурси, підвищити ефективність використання традиційних ресурсів, досягти ефекту синергії у результаті використання різних комбінацій ресурсів. Також за рахунок використання стратегічних ресурсів можна досягти зниження витрат, що значно підвищує конкурентоспроможність компанії. За допомогою використання стратегічних ресурсів оптимізується процес виробництва. Вони забезпечують підприємству унікальність та складність

копіювання діяльності конкурентами, тобто дають можливість створити бар'єри для входження на ринок і таким чином захистити своє положення на ньому. З використанням стратегічних ресурсів збільшується ринкова капіталізація підприємств.

Процес ідентифікації стратегічних ресурсів має бути безперервним, адже втрата одного з них або несвоєчасне виявлення іншого може негативно позначитись на конкурентоспроможності підприємства. Важливо, щоб керівники компаній та підприємці диференціювали ресурси на доступні та стратегічні і могли ефективно управляти ними. Не спроможність ідентифікувати стратегічні ресурси може призвести до негативних фінансових результатів та згубних наслідків.

Аналіз існуючих у компанії ресурсів проводиться з позиції створення стійких конкурентних переваг. Основним інструментом та методом такого аналізу є VRIO-аналіз, який був розроблений Джеєм Барні. За VRIO-аналізом досліджуваний ресурс оцінюється за такими критеріями:

- цінність (value) – дослідження впливу сукупності стратегічних ресурсів підприємства на рівень ефективності функціонування бізнес-моделі;
- унікальність, рідкісність (rareness) – рівень поширеності стратегічних ресурсів серед конкурентів підприємства;
- відтворюваність (instability) – рівень обмежень і бар'єрів для доступу конкурентів до створення чи залучення стратегічних ресурсів компанії;
- організованість (organization) – рівень використання підприємством своїх стратегічних ресурсів для реалізації потенціалу створення ринкової вартості бізнесу і споживчої цінності продукту (послуги).

VRIO-аналіз дає досить чітке розуміння, який ресурс є стратегічним та забезпечить підприємству конкурентні переваги. Основним недоліком цього методу є те, що в ньому аналізуються лише вже існуючі на підприємстві ресурси. Для визначення стійких конкурентних переваг підприємства на основі його компетенцій необхідно розробити відповідний алгоритм дій.

VRIO-аналіз містить певний набір процедур, дотримання яких забезпечує проведення якісного дослідження в обраному форматі (рис.1.6):

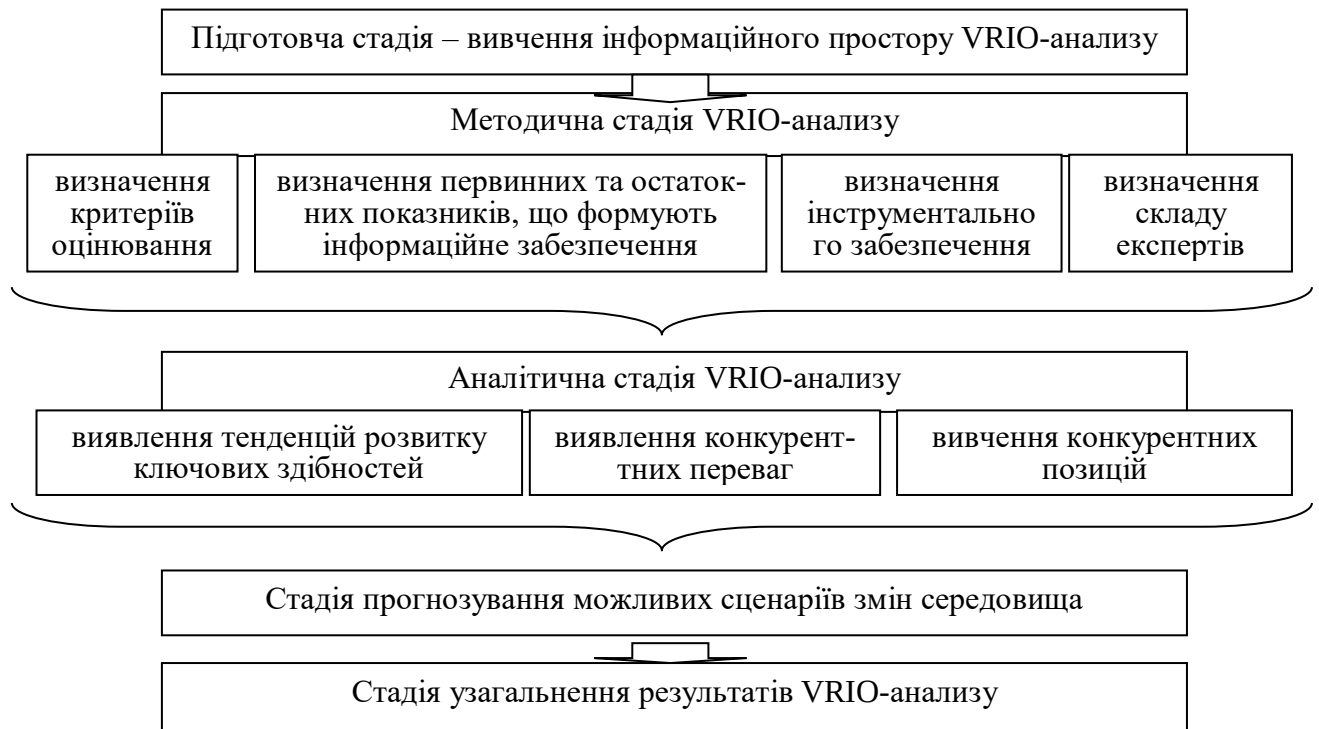


Рисунок 1.6 – Схема послідовності VRIO-аналізу, як інструментарію експрес-діагностики вірогідності банкрутства підприємства

Джерело: [33]

Наразі, переваги VRIO-аналізу полягають у тому, що він здатний вирішити проблему одновимірного оцінювання об'єктів різної природи без попередньої стандартизації даних або зведення якісних даних до кількісних показників. Крім того, на його основі доступним стає монографічний підхід до дослідження якості прибутку підприємства, що передбачає і враховує об'єктивність результатів аналізу [33].

Отже, запропонована методика аналізу ефективності управління прибутком підприємств поєднує елементи традиційної методики та містить нові напрями аналізу. Реалізація запропонованої методики дозволить забезпечити повноту аналітичних даних для зацікавлених користувачів з метою здійснення ефективного управління.

Висновки до розділу 1

Результати проведеного дослідження дають підстави сформулювати такі висновки:

динамічний розвиток підприємства неможливий без створення дієвого механізму управління прибутком, основною метою якого є забезпечення умов для ефективного формування, розподілу й використання прибутку у поточному і перспективному періодах;

управління прибутком підприємства передбачає створення методичного, організаційного та інформаційно-аналітичного забезпечення з метою раціонального використання ресурсів підприємства;

формування прибутку підприємства відбувається в процесі його операційної, фінансової й інвестиційної діяльності та передбачає управління доходами та витратами від перелічених видів діяльності;

управління розподілом і використанням прибутку підприємства визначається загальною стратегією його розвитку з урахуванням інтересів зацікавлених осіб;

діагностика формування і використання прибутку підприємства є процесом ідентифікування, аналізування та оцінювання рівня формування і використання прибутку підприємства з метою визначення якісно нового рівня його розвитку та формування перспектив діяльності підприємства з урахуванням дотримання норм вітчизняного законодавства, зокрема податкового, та міжнародних стандартів;

ключовими бізнес-індикаторами системи діагностики формування і використання прибутку підприємства є: рівень доходів підприємства; рівень витрат підприємства; рівень рентабельності діяльності підприємства; рівень конкурентоспроможності продукції підприємства; рівень конкурентоспроможності підприємства; рівень фінансової незалежності підприємства; рівень платоспроможності підприємства;

вивчення існуючих методик діагностики ефективності управління прибутком прибутку засвідчує відсутність комплексної методики аналізу фінансових результатів, запровадження якої б на практиці забезпечило користувачів необхідною інформацією для прийняття управлінських рішень;

враховуючи потреби користувачів у інформації щодо формування, розподілу та використання прибутку, запропоновано розширити перелік інструментарію економічного аналізу ефективності управління прибутком підприємства VRIO-аналізом, що в свою чергу дозволить розширити діапазон досліджень процесу управління прибутком підприємств. Реалізація запропонованої методики дозволить забезпечити повноту аналітичних даних для зацікавлених користувачів з метою здійснення ефективного управління.

РОЗДІЛ 2 ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ПІДПРИЄМСТВА

2.1. Організаційно-економічна характеристика підприємства

ПАТ «Запоріжсталь» займає одне із провідних місць у металургійній галузі України та входить до складу найбільшої гірничо-металургійної компанії – Групи Метінвест.

ПАТ «Запоріжсталь» чітко тримає курс на підвищення ефективності проведення, модернізацію встаткування, а також створення й поліпшення безпечних умов праці для співробітників.

Комбінат «Запоріжсталь» являє собою підприємство з повним металургійним циклом. Предметом діяльності підприємства є виробництво та збут металургійної продукції, металовиробів виробничого і побутового призначення, інших супутніх видів продукції металургійного циклу.

Виробляє сталевий гарячекатаний рулон і лист, холоднокатаний лист і рулон з вуглецевих, низьколегованих сталей, гнутий профіль, а також сталеву стрічку й чорну жерсть.

Висока якість продукції підприємства підтверджується попитом на неї на внутрішньому й зовнішньому ринках більш ніж в 50 країнах світу (Туреччина, Італія, Польща, Росія, Сирія, Ізраїль, Болгарія, Ефіопія, Нігерія та інші), але стратегічним напрямком комбінату залишається український ринок.

Характерною особливістю чавуну виробництва ПАТ «Запоріжсталь» є низький вміст у ньому сірки і фосфору, завдяки чому він має широкий попит на світовому ринку, а також на ринку України.

Крім того, здійснюється виробництво та збут іншої продукції промисло-технічного призначення, сільськогосподарської продукції, товарів народного споживання і продуктів харчування.

Виробничі потужності «Запоріжсталь» складають: агломераційний цех (6 агломашин), доменний цех (4 доменні печі, 3 в роботі), мартенівський цех (8

мартенівських печей і 1 двоухваний сталеплавильний агрегат), цех підготовки складів, ливарний цех, обжимний цех, цех гарячої прокатки тонкого листа, цех холодної прокатки № 1, цех холодної прокатки № 3.

У агломераційному цеху комбінату виробляється основний залізорудний агломерат. Практично всі процеси виробництва агломерату автоматизовані.

Доменне виробництво щорічно виплавляє близько 3,5 млн. т чавуну / рік. Відмінною особливістю чавуну виробництва МК «Запоріжсталь» є низький вміст у ньому сірки і фосфору.

Виробництво мартенівського цеху становить близько 4,0 млн. т сталі / рік. Мартенівські печі використовують природний газ. Сталь продувається киснем і аргонном. Виплавляється сталь розливається в злитки масою до 18,6 т, які використовуються для виробництва листового прокату.

Ливарне виробництво є базою для одержання литих заготовок запчастин і змінного металургійного устаткування для цехів комбінату і сторонніх споживачів, до складу якого входить спеціалізоване відділення з виробництва виливниць. Проектна потужність відділення виливниць - 360 тис. т / рік.

Цех гарячої прокатки тонкого листа виробляє гарячекатаний прокат в листах і рулонах товщиною від 2,0 до 8,0 мм. Цех гарячої прокатки тонкого листа оснащений агрегатами для забезпечення постачання прокату в листах і рулонах. Цех холодної прокатки № 1 виробляє холоднокатаний плоский прокат товщиною від 0,5 до 2,0 мм. У складі цеху маєтся спеціалізоване відділення з виробництва шліфованих і полірованих листів і рулонів.

Поточною діяльністю підприємства керує голова правління - генеральний директор за допомогою 11 дирекцій за напрямками діяльності та трьох самостійних управлінь: юридичного; корпоративних комунікацій; справами адміністрації.

Організаційна структура управління підприємством представлена на рисунку 2.1.

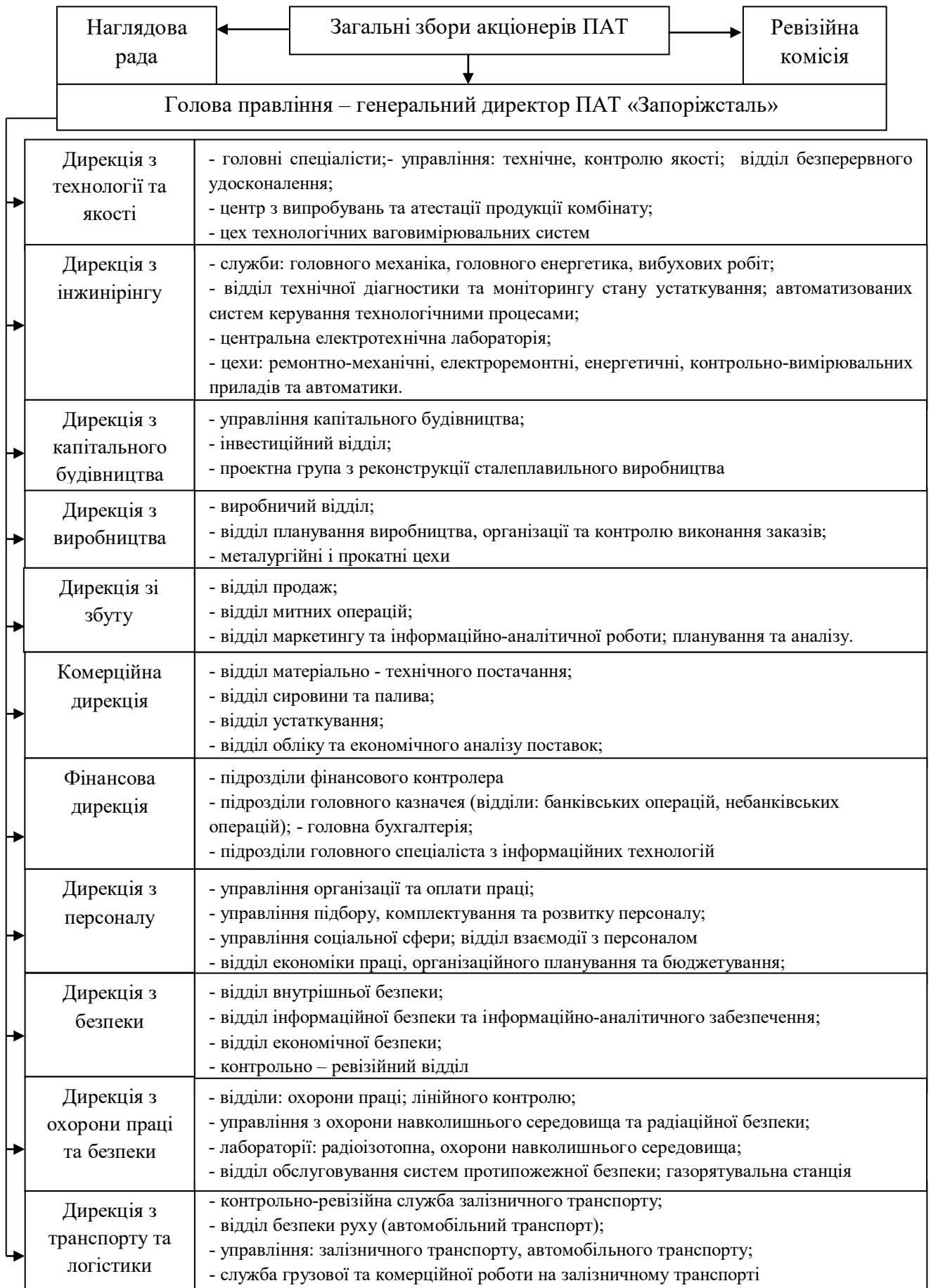


Рисунок 2.1 – Організаційна структура управління ПАТ «Запоріжсталь»

Комбінатом постійно ведуться роботи, направлені на покращення якості та розширення асортименту виробляємої продукції. В 2017 році комбінат зробив 3,4 млн т. чавуну й 3,8 млн. т. сталі й 3,33 млн. тонн прокату.

Для реалізації поставлених цілей ПАТ «Запоріжсталь» послідовно вирішує стратегічні завдання: вироблення високоякісної металопродукції, що задовольняє потребам клієнтів; модернізація й реконструкція основних виробничих фондів; впровадження передових технологій і інновацій; досягнення лідируючих позицій в галузі виробництва, керування й організації бізнес-процесів.

На комбінаті розроблена програма технічного переозброєння й розвитку, яка передбачає поетапну корінну реконструкцію основних агрегатів й потужностей всього металургійного й прокатного переділу.

Наймасштабнішим проектом є будівництво конвертерного цеху з безперервним розливом сталі в об'ємі 5,0 млн. тон литих слябів в рік, що дозволить:

- створити сучасний сталеплавильний комплекс та виконати будівництво в стислий термін без зменшення об'ємів виробництва;
- відмовитись від малоефективного мартенівського способу виробництва сталі, з виводом із технології мартенівського, ЦПС та обтискного цехів;
- поліпшити якість поверхні прокату, однорідності структури металу;
- скоротити використання природного газу;
- знизити витрати вогнетривів;
- знизити викиди в атмосферу забруднюючих речовин.

Стратегією комбінату «Запоріжсталь» є подальше технічне переозброєння з використанням сучасних технічних засобів та технологій з метою виробництва високоякісної, конкурентоспроможної металопродукції з високою додатковою вартістю, розширення асортименту, захисту навколишнього середовища, економії матеріально-сировинних та паливно-енергетичних ресурсів.

Таблиця 2.1 – Динаміка зміни основних засобів підприємства протягом 2015-2017 рр.

Найменування основних засобів	Основні засоби за 2015 рік, всього (тис. грн.)		Основні засоби за 2016 рік, всього (тис. грн.)		Основні засоби за 2017 рік, всього (тис. грн.)		Відхилення 2017 від				Відхилення 2017 від			
							2015				2016			
							абсолютне		відносне		абсолютне		відносне	
	на початок періоду	на кінець періоду	на початок періоду	на кінець періоду	на початок періоду	на кінець періоду	на початок періоду	на кінець періоду	на початок періоду	на кінець періоду	на початок періоду	на кінець періоду	на початок періоду	на кінець періоду
1.Виробничого призначення:	2025990	2234533	5832364	7757209	7757209	7325491	5731219	5090958	3,8	3,2	1924845	-431718	1,3	0,9
будівлі та споруди	761543	959909	3040610	3264156	3264156	3654120	2502613	2694211	4,2	3,8	223546	389964	1,0	1,1
машини та обладнання	823177	668204	2150816	3780420	3780420	3300941	2957243	2632737	4,5	4,9	1629604	-479479	1,7	0,8
транспортні засоби	25283	43786	146703	378378	378378	308660	353095	264874	14,9	7,0	231675	-69718	2,5	0,8
інші	415987	562634	494235	334255	334255	61770	-81732	-500864	0,8	0,1	-159980	-272485	0,6	0,1
2.Невиробничого призначення:	35638	13700	102562	86307	86307	23533	50669	9833	2,4	1,7	-16255	-62774	0,8	0,2
будівлі та споруди	24410	9361	85559	69683	69683	17080	45273	7719	2,8	1,8	-15876	-52603	0,8	0,2
машини та обладнання	2436	1493	3923	3915	3915	1754	1479	261	1,6	1,1	-8	-2161	0,9	0,4
транспортні засоби	804	700	2679	3862	3862	3061	3058	2361	4,8	4,3	1183	-801	1,4	0,7
інші	7988	2146	10401	8847	8847	1638	859	-508	1,1	0,7	-1554	-7209	0,8	0,1
Усього	2061628	2248233	5934926	7843516	7843516	7349024	5781888	5100791	3,8	3,2	1908590	-494492	1,3	0,9

За результатами VRIO-аналізу на початок 2017 року первісна вартість основних засобів складала 7 843 516 тис.грн., а на кінець року склала 7349024 тис. грн.

Вартість основних засобів на кінець 2017 року у порівнянні з 2015 роком зросла у рази. Відповідно у порівнянні з 2016 роком відбулося скорочення основних засобів як за групою основних засобів виробничого, так і невикористаного призначення.

Аналізуючи дані табл.2.1 маємо підстави констатувати, що основний капітал підприємств в основному спрямовувався в основні засоби виробничого призначення, оскільки темпи росту їх первісної вартості значно вище темпів росту первісної вартості основних засобів невикористаного призначення.

Варто звернути увагу і на зміну структури основних засобів виробничого призначення. При її детальному вивченні спостерігаємо, що протягом періоду, який вивчався на даному підприємстві спостерігаються суттєве зростання вартості машин та обладнання, що засвідчує реалізацію обраної підприємством стратегії щодо модернізації технологічного обладнання та технологій виробництва.

Вартість машин та обладнання у 2017 році у порівнянні з 2015 роком зросла майже у 5 разів. Проте в наступні роки темпи росту їх первісної вартості є більш повільними ніж у попередні.

Суттєві зміни у вартості основних засобів зумовлені і проведеною переоцінкою їх вартості станом на 31 грудня 2015 р. Переоцінка основних засобів (основних фондів) проводилась підприємством для приведення вартості основних засобів, що фактично склалася за даними обліку, до її реального ринкового рівня.

Економічний зміст коефіцієнта реальної вартості основних засобів - частка коштів, інвестованих в основні засоби, у валюті балансу. Тобто, станом на початок та кінець 2017 року відповідно становить 58% та 51% коштів інвестовано в основні засоби. Порівняно з 2015 коефіцієнт реальної вартості основних засобів зріс на 0,31 або на 61, 34% ,а з 2016 роком зменшився на 0,06

або на 12,24, тобто спостерігається скорочення коштів спрямованих на інвестування в основні засоби.

Виробнича діяльність підприємства характеризується не лише наявністю основних засобів, а й їх придатністю до використання. Рівень придатності основних засобів до використання визначається коефіцієнтом зносу та коефіцієнтом придатності.

Коефіцієнт зносу характеризує ту частку вартості основних засобів, що її списано на витрати виробництва в попередніх періодах, а коефіцієнт придатності - частку не перенесеної на створюваний продукт вартості. Спрацьовані (застарілі) основні засоби зумовлюють і необхідність застосування застарілих технологічних процесів, що призводить до неконкурентоспроможності продукції підприємства [16, с.117].

Чим менше, коефіцієнт зносу основних засобів тим краще фізичний стан виробничого майна підприємства. Коефіцієнт зносу за 2017 рік поступово зменшився з 0,6 до 0,11 внаслідок перевищення темпів росту первісної вартості основних засобів над темпами росту їх зносу.

Згідно таблиці 2.2 коефіцієнт придатності обернений до коефіцієнта зносу та показує, що у 2017 році 89% основних фондів придатні для експлуатації в процесі господарської діяльності, відповідно у 2016 та 2015 р.р 80% та 40%, тобто спостерігається позитивна тенденція.

Таблиця 2.2 – Стан активної частини основних виробничих фондів

Групи обладнання	Відпрацьований виробничий ресурс, %	Вік обладнання, %			
		До 5 років	5-10 років	10-20 років	Більше 20 років
аглодоменне	75	5-7	5	40-43	45-50
сталеплавильне	80	-	10	60	30
прокатне	70	5	10-11	60-65	19-25

Як свідчать дані таблиці 2.2, за віковим складом технологічне устаткування ПАТ «Запоріжсталь» морально та фізично застаріло, що робить сам процес виробництва малопродуктивним.

Відносним показником ефективності використання основних засобів є рентабельність (табл. 2.3):

Таблиця 2.3 – Аналіз динаміки рентабельності основних засобів

Найменування	2015 р.	2016 р.	2017 р.	Відхилення на кінець 2017 від, (+/-)			
				2015 р.		2016 р.	
				абсолют-не	відно-сне	абсолют-не	відно-сне
Первісна вартість основних виробничих засобів, тис. грн	16210946	20952658	17750591	1539645	109,4	-3202067	84,7
Валовий прибуток, тис. грн.	2135646	4690083	3348549	1212903	156,7	-1341534	71,3
Рентабельність, %	13,2	22,4	18,8	5,6	х	-3,6	х

Проведений аналіз показав, що в 2017 р. у порівнянні з 2016 р. рентабельність основних виробничих засобів зменшилась на 3,6%, в той час як у порівнянні з 2015 роком збільшилася на 5,6%. Це пояснюється збільшенням чистого прибутку в 2017 р. у порівнянні з 2015 роком на 9,4%. Збільшення рентабельності є позитивною тенденцією розвитку підприємства. Проте зменшення обсягу валового прибутку у 2017 році у порівнянні з 2016 роком майже на 30% призвело до зниження рентабельності капіталу підприємства, інвестованого у основні виробничі засоби до рівня 18,8%, що нижче показника 2016 року на 3,6%.

Наведені розрахунки свідчать про те, що тенденцію зміни значення показника рентабельності основних виробничих засобів дослідити досить проблематично. Отримані дані значним чином залежать від стану ринку, наявності кризових явищ в економіці, що має значний вплив на формування прибутку підприємства.

Середньооблікова чисельність штатних працівників в 2017 р. – 12 640 осіб. Середня чисельність позаштатних осіб та осіб, які працюють за сумісництвом (зовнішнім) – 47 осіб. Чисельність працівників, які працюють на умовах неповного робочого часу (дня, тижня) – не було. Фонд оплати праці 1 590 979 тис. грн. У 2017 році було збільшено фонд оплати праці (+86 086 тис.

грн. або +5,8 %) відносно попереднього року. За рахунок зросту середньої заробітної плати в еквіваленті повної зайнятості на 18,6 % (+228 365 тис. грн.) та зниження чисельності працюючих в еквіваленті повної зайнятості на 9,6 % (-142 279 тис. грн.).

Основними видами продукції, які виробляє підприємство є:

- прокат листовий гарячекатаний та холоднокатаний товщиною 0,5-8,0 мм в листах і рулонах з вуглецевих, низьколегованих та легованих сталей;
- переробний та ливарний чавун у чушках вагою 15-18 кг.;
- сляби з вуглецевих, низьколегованих та легованих сталей тощо.

Металопродукція ПАТ «Запоріжсталь» має раціональне співвідношення ціна/якість. Реалізація прокату: у натуральній формі - 3 317,260 тис. т; сума виручки - 31 036 853 тис. грн.; частка від загальної суми у грошовому виразі - 93,60 %; середньореалізаційна ціна - 9 356 грн./т. Реалізація чавуну: 215,247 тис. т; сума виручки - 1 187 791 тис. грн.; частка від загальної суми у грошовому виразі - 3,58 %; середньореалізаційна ціна – 5 518 грн./т. Реалізація виробів подальшої переробки: 31,870 тис. т; сума виручки - 329 276 тис. грн.; частка від загальної суми у грошовому виразі - 0,99%; середньореалізаційна ціна – 10 332 грн./т. Загальна сума експорту становить 22 308 538 990 грн. Частка експорту в загальній сумі реалізації становить 67,28 %.

Основними споживачами на внутрішньому ринку є: ПАТ «Комінмет»; ТОВ "Метінвест СМЦ"; ТОВ "Інтерпайп НМТЗ"; ТОВ «АВ Метал груп»; ТОВ «Модуль Україна»; ТОВ «МД Істейт»; ПрАТ «ТЗ "ТРУБОСТАЛЬ"; ТОВ "Байда 2015"; ПАТ "Дніпрспецсталь"; ТОВ «Залізний рух»; ТОВ «ЗЛМЗ» та інші.

Основними споживачами на зовнішньому ринку є: ТОВ "Метінвест Євразія"; ТОВ «Метінвест СМЦ»; ТОВ "Метінвест Дистрибуція"; ТОВ «ЮгСталь»; Метінвест Інтернейшнл С.А. та інші.

Продаж металопродукції на експорт дальнього зарубіжжя здійснювався в 2017 році в 52 країни світу, найбільш великими ринками є: Туреччина, Польща, Італія, Болгарія, Ліван, Ефіопія, Ізраїль, Йорданія, Словаччина.

Основні конкуренти: ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» (Україна); ПАТ «Дніпровський металургійний комбінат» (Україна); ВАТ «Магнітогорський металургійний комбінат» (Російська Федерація); ПАТ «Новолипецький металургійний комбінат» (Російська Федерація); ПАТ «Северсталь» (Російська Федерація); U. S. Steel Košice (Словаччина); ПАТ «АрселорМіттал Теміртау» (Казахстан); а також металургійні комбінати Китаю та Туреччини.

Найважливішими перевагами продукції ПАТ «Запоріжсталь» перед конкурентами є: розвинена структура збуту продукції як на Україні, так і за кордоном; раціональне співвідношення ціни металопрокату та його якості; клієнтоорієнтовність при реалізації продукції.

2.2. Діагностика формування та розподілу прибутку підприємства

Нині перед ПАТ «Запоріжсталь» стоїть ключове завдання, яке полягає в можливості функціонувати та мати позитивні результати діяльності в досить складних умовах: політична нестабільність, високий рівень інфляції, наявність економічної кризи, нестабільність податкового законодавства, висока конкуренція на ринках збуту, і, відповідно, значний рівень ризику втрати прибутку.

Саме прибуток виступає основним показником діяльності виробничого підприємства, спонукає підприємство здійснювати нововведення, що стимулює інвестиції, загальний випуск продукції і зайнятість.

Окрім несприятливого впливу факторів зовнішнього середовища, значна частина підприємств характеризується недосконалістю, або навіть відсутністю чіткої системи управління процесом формування прибутку, що не дозволяє вирішувати проблеми виживання, забезпечення фінансової стабільності та підвищення рівня прибутковості у перспективі. Відповідно, на даному етапі розвитку економіки доцільним є вирішення питання ефективного управління

процесом формування прибутку, яке здатне забезпечити достатній рівень матеріально-технічного забезпечення виробничого процесу, підвищити якість продукції за рахунок залучення капіталовкладень в технологічне оновлення виробництва та введення інновацій, розширити обсяги діяльності, а також сприятиме посиленню конкурентної позиції ПАТ «Запоріжсталь» на ринку.

Динаміку показників формування прибутку підприємства подано в таблиці 2.4:

Таблиця 2.4 – Динаміка показників формування прибутку

Показники	Роки		
	2015	2016	2017
Чистий дохш від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	31395478	33.158,709	46,746,886
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	(23582269)	(23.699.499	(38,309,479)
Валовий:			
прибуток	7813209	9.459.230	8,437,387
збиток	-	-	-
Інші операційні доходи	487233	489.298	204,781
Адміністративні витрати	(524959)	(711.508)	(806,736)
Витрати на збут	(1803534)	(1.840.085)	(2,153,886)
Інші операційні витрати	(31 1131)	(333.717)	(470.612)
Фінансовий результат від операційної діяльності:			
прибуток(1)	5660818	7063218	5210,934
збиток (1)	-	-	-
Дохід від участі в капіталі	-	-	.
Інші фінансові доходи	-	24.563	28,963
Інші доходи (1)	5873	27.393	12,402
Фінансові витрати	4577	(1365189)	(880,515)
Витрати від участі в капіталі	-	-	-
Інші витрати (1.2)	-	(44977)	(292282)
Фінансовий результат до оподаткування:	-	-	-
прибуток	(3376174)	5705008	4,079,502
збиток	-	-	.
(Витрати) дохід з податку на прибуток	(159448)	(.014925)	(730953)
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	-	-	-
Чистий фінансовий результат :	-	-	-
прибуток	2135646	4.690,083	3348549
збиток	-	-	-

Аналізуючи табл.2.4, приходимо до висновку, що протягом періоду, який вивчався дане підприємство стабільно залишається прибутковим. Проте чіткої тенденції змін прибутковості не спостерігається. Основними факторами впливу на прибутковість варто визнати чистий дохід та собівартість реалізованої продукції.

Чистий дохід підприємства з року в рік зростає, однак за даними табл.2.4 спостерігається і зростання собівартості продукції. А отже, оскільки темпи змін собівартості в різні роки різні, то й чіткої тенденції змін чистого фінансового результату по підприємству не сформовано.

Поряд з аналізом прибутковості діяльності підприємства мають одночасно вивчатись показники ділової активності та рентабельності.

Аналіз ділової активності ПАТ «Запоріжсталь», разом з оцінкою фінансового стану та результатів діяльності, є важливою складовою процесу управління.

Ділова активність виступає найважливішим фактором, що визначає фінансову стабільність підприємств. На даний фактор впливають: стійкість економічного зростання, дотримання заданих темпів розвитку підприємства, ступінь виконання прийнятих планів виробництва, рівня ефективності використання наявних ресурсів виробництва, широта ринків збуту продукції підприємства, включаючи наявність поставок продукції на експорт, наявність конкретних перспектив розвитку підприємства.

Здійснюється аналіз ділової активності підприємства шляхом розрахунку ку таких показників: коефіцієнта оборотності активів; коефіцієнта оборотності дебіторської заборгованості; коефіцієнта оборотності кредиторської заборгованості; коефіцієнта тривалості обертів дебіторської і кредиторської заборгованостей; коефіцієнта оборотності матеріальних запасів; коефіцієнта оборотності основних засобів (фондовіддачі);

коефіцієнта оборотності власного капіталу [15, с.108].

Коефіцієнт оборотності активів ($K_{o.a.}$) обчислюється як відношення чистої виручки від реалізації продукції (робіт, послуг) до середній величині

підсумку балансу підприємства і характеризує ефективність використання підприємством всіх наявних ресурсів незалежно від джерел їх залучення.

$$K_{o.a.} = \frac{\text{Чистий обсяг реалізованої продукції}}{\text{Активи}}, \quad (2.1)$$

Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості розраховується як відношення чистої виручки від реалізації продукції (робіт, послуг) до середньорічної величини дебіторської заборгованості і показує швидкість обертання дебіторської заборгованості підприємства за період, який аналізується, розширення або зниження комерційного кредиту, що надається підприємством.

$$K_{o.d.z.} = \frac{\text{Чистий обсяг реалізованої продукції}}{\text{Дебіторська заборгованість}}, \quad (2.2)$$

Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості ($K_{o.k.z.}$) розраховується як відношення чистої виручки від реалізації продукції (робіт, послуг) до середньорічної величини кредиторської заборгованості і показує швидкість обертання кредиторської заборгованості підприємства за період, який аналізується, розширення або зниження комерційного кредиту, яке надається підприємству.

$$K_{o.k.z.} = \frac{\text{Чистий обсяг реалізованої продукції}}{\text{Кредиторська заборгованість}}, \quad (2.3)$$

Строк погашення дебіторської ($T_{o.d.z.}$) і кредиторської ($T_{o.k.z.}$) заборгованостей розраховується як відношення тривалості звітної періоду до коефіцієнту оборотності дебіторської або кредиторської заборгованості і

показує середній період погашення дебіторської або кредиторської заборгованостей підприємства і розраховується відповідно за формулами:

$$T_{o.k.z.} = \frac{\text{Тривалість періоду}}{\text{Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості}} \quad (2.4)$$

$$T_{o.d.z.} = \frac{\text{Тривалість періоду}}{\text{Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості}} \quad (2.5)$$

Коефіцієнт оборотності матеріальних запасів ($K_{k.z.}$) розраховується як відношення собівартості реалізованої продукції до середньорічної вартості матеріальних запасів і характеризує швидкість реалізації товарно-матеріальних запасів підприємства. Розраховується за формулою:

$$K_{k.z.} = \frac{\text{Собівартість реалізованої продукції}}{\text{Запаси}}, \quad (2.6)$$

Коефіцієнт оборотності основних засобів (фондовіддача) ($K_{o.o.z.}$) розраховується як відношення чистої виручки від реалізації продукції (робіт, послуг) до середньорічної вартості основних засобів. Він показує ефективність використання основних засобів підприємства та розраховується за формулою:

$$K_{o.o.z.} = \frac{\text{Чистий обсяг реалізованої продукції}}{\text{Основні засоби}}, \quad (2.7)$$

Коефіцієнт оборотності власного капіталу ($K_{o.v.k.}$) розраховується як відношення чистої виручки від реалізації продукції (робіт, послуг) до середньорічної величини власного капіталу підприємства і показує ефективність використання власного капіталу підприємства

$$K_{\text{о.в.к.}} = \frac{\text{Чистий обсяг реалізованої продукції}}{\text{Власний капітал}}, \quad (2.8)$$

Результати розрахунків усіх перелічених коефіцієнтів ділової активності подано у табл. 2.5:

Таблиця 2.5 – Аналіз ділової активності підприємства

Показник 31066100	Роки			Абсолютне відхилення 2017р. від, (+/-)	
	2015	2016	2017	2015	2016
Коефіцієнт оборотності активів	1,64	1,17	0,75	-0,81	-0,42
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	3,4	3,20	1,44	-1,96	-1,76
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	3,39	2,95	1,5	-1,89	-1,45
Строк погашення дебіторської заборгованості (днів)	194	207	243	49	36
Строк погашення кредиторської заборгованості (днів)	105,75	112,54	253	147,25	140,46
Коефіцієнт оборотності матеріальних запасів	17,22	12,82	6,61	10,61	6,21
Коефіцієнт оборотності основних засобів (фондовіддача)	2,42	2,04	2,23	-0,19	0,19
Коефіцієнт оборотності власного капіталу	2,8	2,44	1,78	-1,02	-0,66

Провівши розрахунок коефіцієнтів ділової активності можна зробити наступні висновки. Коефіцієнт оборотності активів відображає ефективність використання активів зі сторони обсягу реалізації і становить у 2017 році 0,75. Цей показник зменшився практично у двічі у порівнянні з попередніми роками і це характеризує погіршення ефективності роботи підприємства .

Коефіцієнт оборотності власного капіталу відображає швидкість обороту власного капіталу і становить у 2017 році 1,78. Зменшення даного показника у порівнянні з попередніми роками говорить про зниження ефективності використання власного капіталу.

Коефіцієнт оборотності матеріальних запасів характеризує кількість оборотів за вказаний період і становить у 2017 році 6,61 оборотів. Зменшення

кількості оборотів говорить про уповільнення швидкості реалізації товарно-матеріальних запасів підприємства.

Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості свідчить про розширення розміру комерційного кредиту, що надає підприємство і становить у 2015 році 3,39, у 2016 році – 2,95, у 2017 році на 1,5. Збільшення цього показника у 2017 році говорить про подовження терміну погашення дебіторської заборгованості.

Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості показує швидкість обертання кредиторської заборгованості підприємства за період, що аналізується, розширення або зниження комерційного кредиту, що надається підприємству і становить у 2015 році 3,4, 2016 році – 3,20, у 2017 році – 1,44.

Зменшення коефіцієнта оборотності кредиторської заборгованості свідчить про повільне погашення заборгованості підприємством.

Не менш важливим етапом діагностування ефективності управління підприємством є аналіз рентабельності підприємства, який дозволяє визначити ефективність вкладення коштів в підприємство і раціональність їх використання.

Рентабельність - це ступінь дохідності, вигідності, прибутковості бізнесу. Її вимірюють за допомогою цілої системи відносних показників, що характеризують ефективність роботи підприємства в цілому, прибутковість різних напрямків діяльності (виробничої, комерційної, інвестиційної тощо), вигідність виробництва продукції і послуг окремих видів.

Показники рентабельності повніше, ніж прибуток, характеризують результати господарювання, тому що їхня величина відображає співвідношення ефекту з вкладеним капіталом або спожитими ресурсами. Їх використовують для оцінювання діяльності підприємства і як інструмент в інвестиційній політиці та ціноутворенні.[13, с.278].

Здійснюється шляхом розрахунку таких показників: коефіцієнта рентабельності активів; коефіцієнта рентабельності власного капіталу; коефіцієнта рентабельності діяльності; коефіцієнта рентабельності продукції.

Коефіцієнт рентабельності активів (R_a) розраховується як відношення чистого прибутку підприємства до середньорічної вартості активів і характеризує ефективність використання активів підприємства і розраховується за формулою:

$$R_a = \frac{\text{Чистий прибуток чи збиток}}{\text{Активи}}, \quad (2.9)$$

Коефіцієнт рентабельності власного капіталу ($R_{вк}$) розраховується як відношення чистого прибутку підприємства до середньорічної вартості власного капіталу і характеризує ефективність вкладення засобів в дане підприємство. Розраховується за формулою:

$$R_{вк} = \frac{\text{Чистий прибуток чи збиток}}{\text{Власний капітал}}, \quad (2.10)$$

Коефіцієнт рентабельності діяльності (R_d) розраховується як відношення чистого прибутку підприємства до чистої виручки від реалізації продукції (робіт, послуг) і характеризує ефективність господарської діяльності підприємства та розраховується за формулою [15, с.92]:

$$R_d = \frac{\text{Чистий прибуток чи збиток}}{\text{Чиста виручка від реалізації}}, \quad (2.11)$$

Коефіцієнт рентабельності продукції (R) розраховується як відношення прибутку від реалізації продукції (робіт, послуг) до витрат на її виробництво і збут і характеризує прибутковість господарської діяльності підприємства від основної діяльності:

$$R = \frac{\text{Чистий прибуток чи збиток}}{\text{Чиста виручка від реалізації}}, \quad (2.12)$$

Результати розрахунків вище перелічених показників узагальнено у таблицю 2.6.

Таблиця 2.6 – Аналіз рентабельності підприємства

Показник	Нормативне значення	Роки			Абсолютне відхилення 2017р. від, (+/-)	
		2015	2016	2017	2015	2016
Рентабельності активів, %	>0, збільш.	3,44	11,58	15,57	12,13	3,99
Рентабельності власного капіталу, %	>0, збільш.	13,63	23,23	12,76	-0,87	-10,47
Рентабельності продукції, %	>0, збільш.	9,05	19,78	8,74	-0,31	-11,04

Відповідно до даних табл. 2.6 рентабельність активів протягом періоду, що вивчався схильна до зростання. Так, в 2017 році рентабельність активів склала 15,57%, що у порівнянні з 2015 роком більше на 3,99%. Порівнюючи даний показник з показником 2016 року спостерігаємо, що темпи його зміни суттєво відрізняються від вищеназваних, а саме на 12,13%, що, насамперед, пояснюється тим, що розмір прибутку 2016 року вище показника 2017 року. Оскільки чіткої тенденції змін обсягів прибутку підприємства не сформовано, то і чіткої тенденції змін рентабельності активів підприємства не спостерігається.

Рентабельність власного капіталу підприємства у 2017 році у порівнянні з показниками попередніх років зменшується, причиною тому варто визнати зміни у складі власного капіталу. Рівень рентабельності власного капіталу підприємства у 2017 році склав 12,76%, що на 0,87 нижче показника 2016 року та на 10,47 % - показника 2016 року.

Аналогічну ситуацію спостерігаємо і за показником рівня рентабельності виробництва продукції, яки у 2017 році склав 8,74%, що на 0,31% нижче показника 2016 року та на 11,04% - у порівнянні з показником 2015 року.

Резерви підвищення показників рентабельності криються у зниженні витрат на виробництво і реалізацію продукції, зростанні загального обсягу

продажів, перегляді структури продукції та політики ціноутворення, залученні інвестицій у підприємство та ін.

Регулювання рентабельності капіталу зводиться до впливу на рентабельність продукції та оборотність активів. Якщо рентабельність продукції збільшити неможливо, то збільшуючи оборотність залучених ресурсів, збільшують рентабельність капіталу.

Підприємству слід вдатися до аналізу структури видатків, налагодити більш стабільні зв'язки з постачальниками, а також посилити контроль за витратами, запобігаючи нецільового витрачання ресурсів.

Одним із напрямів управління прибутком підприємства є забезпечення раціонального його розподілу. Розподіл прибутку – це важливий економічний важіль, що забезпечує гармонізацію економічних інтересів держави, підприємства як господарюючого суб'єкта ринку та його трудового колективу.

Порядок розподілу прибутку у ПАТ «Запоріжсталь» визначається чинним законодавством і Статутом підприємства.

Дослідження показали, що розподіл прибутку у ПАТ «Запоріжсталь» здійснюється у два етапи (рис. 2.2):

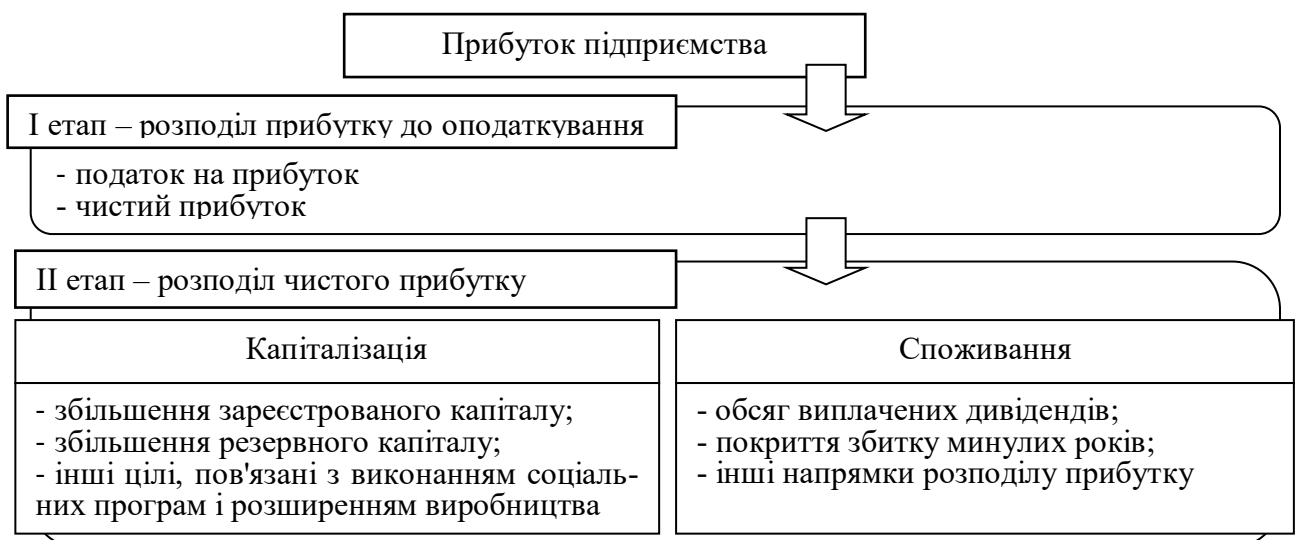


Рисунок 2.2 – Структурно-логічна модель розподілу прибутку підприємства

На першому етапі учасниками розподілу є ПАТ «Запоріжсталь» та держава. Пропорція розподілу прибутку між державою і товариством

визначається податковою політикою держави щодо суб'єктів господарювання. Ця політика реалізується у сумі податку, що сплачується за рахунок прибутку, у визначенні об'єкта оподаткування, ставки оподаткування, у порядку надання податкових пільг.

Другий етап – це розподіл чистого прибутку на капіталізовану та спожиту частини. Капіталізована частина чистого прибутку ПАТ «Запоріжсталь» охоплює:

- збільшення зареєстрованого капіталу;
- збільшення резервного капіталу. Резервний (страховий) капітал створюється для покриття потенційно можливих збитків підприємства, виплати дивідендів за привілейованими акціями, погашення заборгованості у разі ліквідації підприємства тощо. Порядок формування резервного капіталу у ПАТ «Запоріжсталь» визначено установчими документами. Щорічно на його формування спрямовується не менше 5% чистого прибутку, проте не більше 25% зареєстрованого капіталу.

До спожитої частини чистого прибутку ПАТ «Запоріжвогнетрив», насамперед, відноситься виплата дивідендів.

Дивідендами називається частина чистого прибутку, розподілена між власниками згідно із часткою їх участі у власному капіталі підприємства (п. 4 П(С)БО 15).

Виплата дивідендів у ПАТ «Запоріжсталь» здійснюється, виходячи з корпоративних прав учасників (рис.2.3):

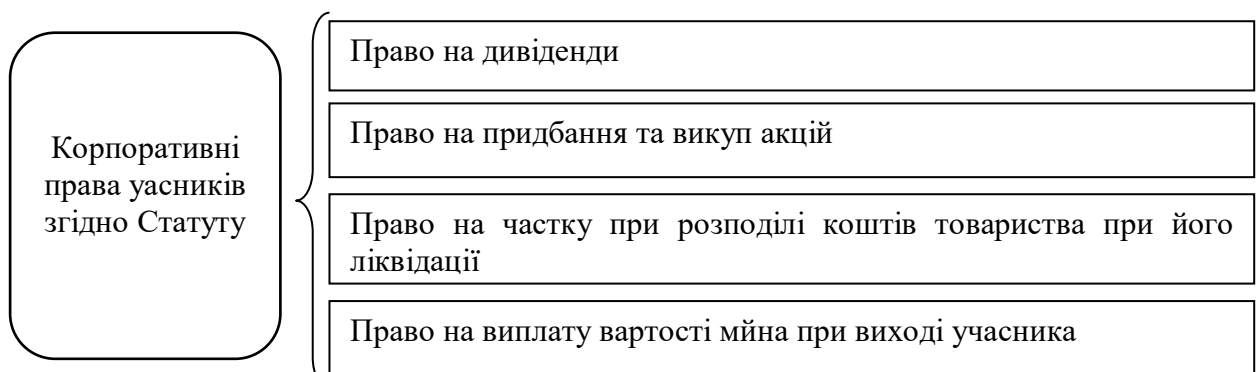


Рисунок 2.3 – Корпоративні права учасників ПАТ «Запоріжсталь»

Критеріями визнання корпоративних прав учасників є наступні:

- корпоративні права учасників господарського товариства виникають внаслідок внесення учасниками вкладів до зареєстрованого статутного капіталу;
- корпоративні права учасників господарського товариства є складними та вмішують як майнові так і немайнові права;
- при відчуженні майнових корпоративних прав відбувається і відчуження немайнових прав.

Залежно від того, які операції здійснюються з корпоративними правами розрізняють наступні форми вираження корпоративних прав (рис. 2.4):

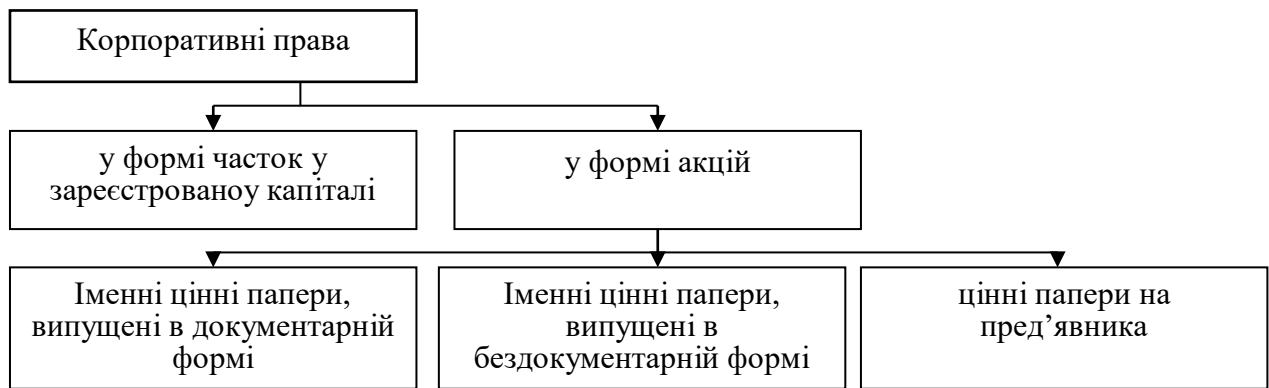


Рисунок 2.4 – Форми вираження корпоративних прав учасників

При цьому реалізація права на дивіденди можлива лише за наявності двох умов: чистого прибутку товариства за результатами фінансового року; відповідного рішення компетентного органу товариства про порядок розподілу між його учасниками частини отриманого прибутку. Слід наголосити, що рішення про порядок розподілу прибутку товариства, розмір дивідендів, строк і порядок виплати частини прибутку приймається вищим органом товариства (загальними зборами акціонерного товариства) після затвердження ним річних результатів діяльності корпорації. Рішення із зазначених питань оформлюється протоколом, який містить такі відомості: розмір дивідендів, що припадають на акцію, пай або частку в статутному капіталі; дату початку виплати дивідендів; спосіб і порядок їх виплати.

Не менш важливим моментом в управлінні розподілом прибутку ПАТ «Запоріжсталь» є вартість корпоративних прав:

- а) номінальна або лицьова вартість корпоративних прав,
- б) емісійна вартість або курс емісії,
- в) балансова вартість або розрахунковий балансовий курс
- д) ринкова вартість або ринковий курс.

Номінальна вартість корпоративних прав – формальна вартість корпоративних прав, що довільно присвоюється їм емітентом, однакова для усіх одиниць випуску.

Курс емісії корпоративних прав – ціна, за яку інвестори набувають від емітента або його андерайтера корпоративні права під час їх первинного розміщення.

Розрахунковий балансовий курс (РБК-1) корпоративних прав визначається співвідношенням між елементами власного капіталу підприємства і характеризує величину вартості чистих активів підприємства, які припадають на одиницю номінальної вартості корпоративного права (акції, частки чи паю).

Ринковий курс корпоративних прав, на противагу РБК, визначається виключно дією ринкових факторів і відповідає вартості, за якою вони можуть купуватись і продаватись на організованому та неорганізованому ринках цінних паперів.

Інформація про осіб, що володіють 10 відсотками та більше акцій у ПАТ «Запоріжсталь» подано в табл.2.8.

У 1998 році Запорізьке територіальне управління ДКЦПФР України засвідчив випуск акцій у кількості 5840400 шт., номінальна вартість 0,25 грн., на загальну суму 1460100 грн.

24 грудня 2001 р. на загальних зборах акціонерів прийнято рішення про збільшення статутного фонду Товариства на суму індексації основних засобів шляхом збільшення номінальної вартості акцій (табл. 2.7):

Державною комісією з цінних паперів та фондового ринку зареєстровано випуск акцій на загальну суму 75925200,00 грн номінальною вартістю 13,00 грн. простих іменних акцій в кількості 5840400 шт.

На виконання вимог Положення про порядок переведення випуску іменних акцій документарної форми існування в бездокументарну форму існування, затвердженого Рішенням ДКЦПФР №98 від 30.06.2000 р. черговими загальними зборами акціонерів ПАТ «Запоріжсталь», які відбулися 23.04.2010 р. протокол №16, було прийнято рішення про переведення випуску акцій Товариства у бездокументарну форму.

Виплата дивідендів у ПАТ «Запоріжсталь» супроводжується певними особливостями, що визначенні дивідендною політикою товариства.

Для того щоб з'ясувати, що таке дивідендна політика підприємства, слід передусім зрозуміти сутність власне категорії «дивіденди», що наведені в нормативно-правових документах (табл. 2.8):

Таблиця 2.8 – Характеристика поняття «дивіденди» в нормативно-правових документах

№ п/п	Нормативно-правовий документ	Характеристика
1	Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755	Дивіденди — платіж, що здійснюється юридичною особою - емітентом корпоративних прав чи інвестиційних сертифікатів на користь власника таких корпоративних прав, інвестиційних сертифікатів та інших цінних паперів, що засвідчують право власності інвестора на частку (пай) у майні (активах) емітента, у зв'язку з розподілом частини його прибутку, розрахованого за правилами бухгалтерського обліку
2	Закон України «Про акціонерні товариства» від 17.09.2008 р. № 514	Дивіденд акціонерного товариства - частина чистого прибутку акціонерного товариства, що виплачується акціонеру з розрахунку на одну належну йому акцію певного типу та/або класу. За акціями одного типу та класу нараховується однаковий розмір дивідендів
4	Методичні рекомендації з аналізу і оцінки фінансового стану підприємств від 28.07.2006 р.	Дивіденди - платежі, які проводяться юридичною особою на користь власників (довірених осіб власника) корпоративних прав, емітованих такою юридичною особою у зв'язку з розподілом частини її прибутку.
5	П(С)БО 15 «Дохід»	Дивіденди — частина чистого прибутку, розподілена між учасниками (власниками) відповідно до частки їх участі у власному капіталі підприємства

Фактично дивіденди - це частина загальної суми нерозподіленого прибутку за результатом бухобліку, яка належить кожному учасникові товариства. Звітним періодом, за який виплачуються дивіденди, як правило, є рік, проте немає заборони виплачувати такі суми щокварталу. Саме тому на законодавчому рівні встановлено вимогу зазначити в установчих документах порядок розподілу прибутків.

Дозволяється нарахування дивідендів лише в тому випадку, коли за даними бухгалтерського обліку підприємства отримано чистий прибуток. Тобто за наявності збитків дивіденди не нараховуються. Такий висновок впливає з норм ст.116 ЦКУЗ та ст.88 ГКУ4. В зазначених нормативних актах зазначається, що прибуток товариства утворюється з надходжень від господарської діяльності після покриття усіх витрат. З балансового прибутку товариства сплачуються відсотки по облігаціям, кредитам банку, податки та інші платежі до бюджету, передбачені законодавством України. Чистий прибуток, сформований після усіх зазначених виплат та сплати нарахованих дивідендів, залишається у розпорядженні підприємства, яке відповідно до установчих документів визначає самостійно, як його використовувати.

Тож, дивідендна політика підприємства – це сукупність стратегічних і поточних рішень щодо розподілу результатів діяльності акціонерного підприємства. В цілому дивідендну політику можна трактувати як сукупність заходів, щодо розподілу чистого прибутку на тезавровану та споживчу частини.

Дивідендна політика є інструментом впорядкування корпоративних відносин, структури та складу власного капіталу. Окремі інвестори надають перевагу реінвестуванню прибутку в статутний капітал підприємства з метою майбутнього збільшення рівня капіталізації та курсу акцій, а окремі з них, (переважно дрібні) надають перевагу максимальним дивідендним виплатам.

Всі фактори впливу на дивідендну політику підприємства умовно можна поділити на 5 груп (рис.2.5):



Рисунок 2.5 – Фактори впливу на дивідендну політику акціонерного товариства

Залежно від власних стратегічних цілей, акціонерне товариство може застосовувати наступні види дивідендної політики (рис.2.6).

Проте серед перелічених видів дивідендної політики ПАТ «Запоріжсталь» обрано політику фіксованого відсотка з прибутку. Це політика полягає у тому, що встановлюється фіксований відсоток дивідендних виплат і з чистого прибутку визначається сума, яка спрямовується на виплату дивідендів. Тобто можна говорити, що для цього типу політики характерним є той факт, що при збільшенні чистого прибутку збільшується розмір дивідендних виплат. Сутність даної дивідендної політики визначається саме методом обчислення дивідендів із розрахунку на одну акцію. Для такого обчислення, на першому етапі вирішують, яку частку (відсоток) чистого прибутку може бути виділено

на виплату дивідендів. Потім знаходять абсолютне значення даної частки чистого прибутку. Це і буде сума виділена на виплату дивідендів за акціями.

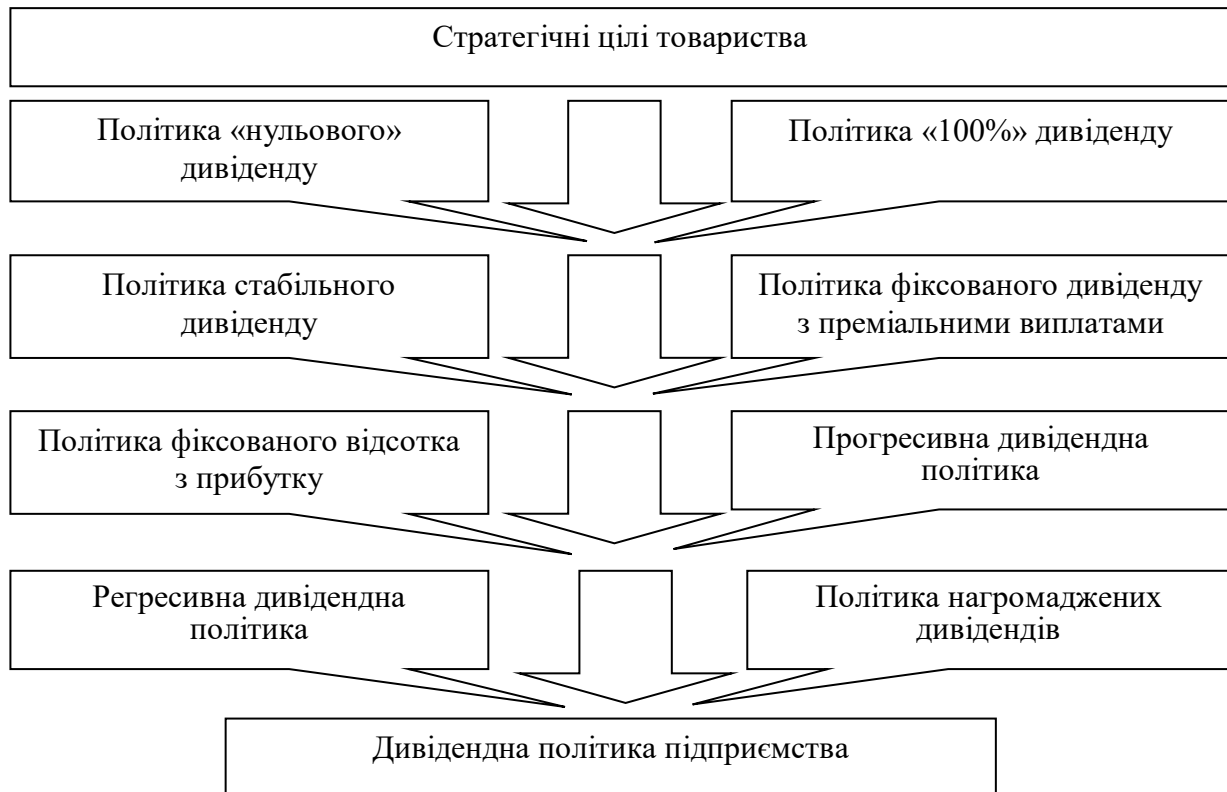


Рисунок 2.6 – Види дивідендної політики товариства залежно від стратегічних цілей

Виплату дивідендів акціонерні товариства здійснюють згідно Порядку виплати акціонерним товариством дивідендів, затвердженого Рішенням Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку від 12.04.2016 р. за №391 (далі – Порядок) через депозитарну систему України або безпосередньо акціонерам. Конкретний спосіб виплати дивідендів визначається відповідним рішенням загальних зборів акціонерів щодо всього випуску акцій відповідного акціонерного товариства.

Виплата дивідендів через депозитарну систему України здійснюється на підставі договору про обслуговування випусків цінних паперів, укладеного між акціонерним товариством та Центральним депозитарієм (п.1 Розділу III).

Центральний депозитарій цінних паперів протягом наступного робочого дня після отримання інформації про виплату дивіденди, а також розпорядження

щодо складення переліку осіб, які мають право на їх отримання, розміщує відповідну інформацію на своєму веб-сайті (п.6 Розділу I)

Виплата через депозитарну систему України здійснюється у три етапи (рис.2.7):

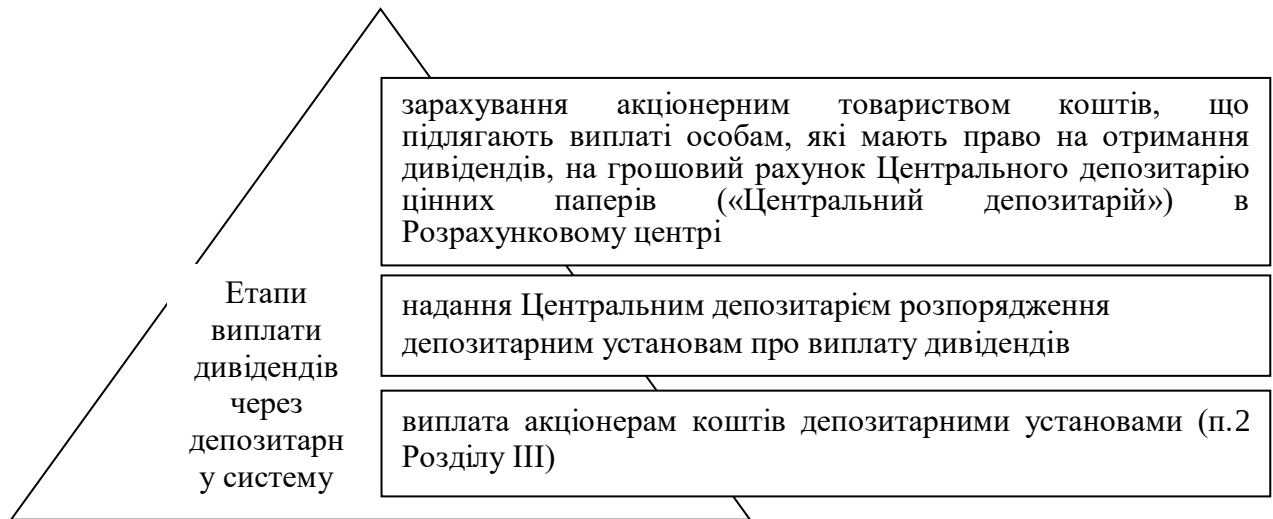


Рисунок 2.7– Етапи виплати дивідендів через депозитарну систему України

При цьому, сума дивідендів може перераховуватися у повному обсязі або частками, якщо це передбачено рішенням загальних зборів або наглядової ради товариства. У випадку часткового перерахування, виплата в здійснюється пропорційно всім акціонерам (пп.1, п.2 Розділу III).

Виплата дивідендів безпосередньо акціонерам за простими акціями здійснюється у 6 місячний строк, що відраховується з дня прийняття загальними зборами рішення про виплату дивідендів. Загальними зборами може також бути прийнято рішення щодо виплати дивідендів у коротший строк (п.1 Розділу II). Виплата дивідендів за привілейованими акціями здійснюється у 6 місячний строк з моменту закінчення звітного року (п.2 Розділу II).

Виплата акціонерним товариством дивідендів безпосередньо акціонерам здійснюється (рис.2.8).

У разі повернення акціонерному товариству переказаних коштів акціонерне товариство зобов'язане забезпечити виплату відповідним акціонерам через депозитарну систему України (п.4 Розділу II).

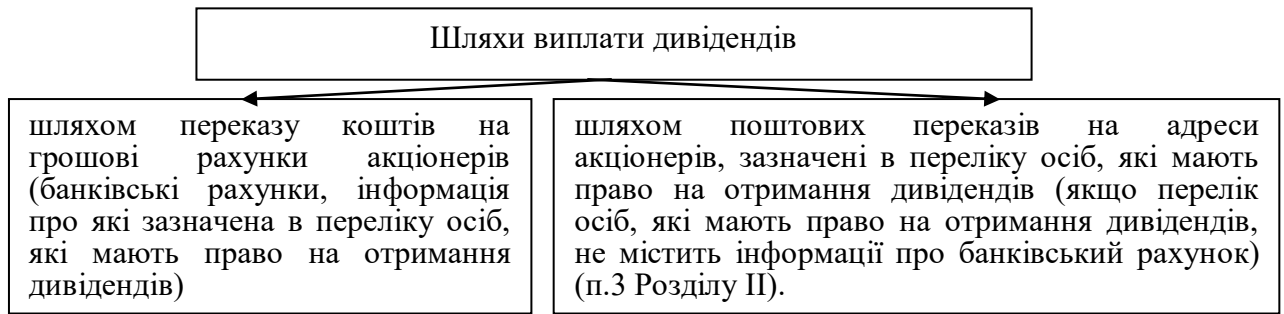


Рисунок 2.8 – Шляхи виплати дивідендів

Акціонерні товариства в порядку, встановленому статутом, повідомляють осіб, які мають право на отримання дивідендів, про дату, розмір, порядок та строк їх виплати. У випадку виплати дивідендів безпосередньо акціонерам таке повідомлення додатково має містити інформацію про спосіб отримання нарахованих дивідендів акціонерам товариства із зазначенням інформації, що у разі повернення акціонерному товариству коштів, переказаних згідно з [пунктом 3](#) розділу Порядку, такі кошти виплачуються відповідним акціонерам через депозитарну систему України.

Акціонерні товариства здійснюють виплату дивідендів шляхом виплати всієї суми дивідендів у повному обсязі або кількома частками, якщо це передбачено рішенням загальних зборів або наглядової ради товариства.

У випадку прийняття акціонерним товариством рішення про виплату дивідендів частками, такі виплати здійснюються одночасно всім особам, які мають право на отримання дивідендів, пропорційно. Рішення про виплату дивідендів має бути затверджене загальними зборами учасників та зафіксовано у протоколі. У протоколі ж слід зазначити суму прибутку, спрямовану на виплату дивідендів, відповідний період розподілу прибутку на дивіденди, розмір дивідендів та порядок і строки їх виплати.

Прибутковість акцій ПАТ «Запоріжсталь» характеризують дані табл. 2.9.

Так, виходячи з даних табл. 2.9 в 2017 році ПАТ «Запоріжсталь» в останні роки спрацювало прибутково. Проте за рішенням загальних зборів колективу нарахування дивідендів не здійснювалось з метою реінвестування

прибутку на модернізацію виробничого процесу та оновлення матеріально-технічної бази.

Таблиця 2.9 – Розрахунок показників прибутковості акцій в 2017 році

Показники	За звітний період	За попередній період
Середньорічна кількість простих акцій	2643681779	2643681779
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2643681779	2643681779
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	0	0
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	0	0
Дивіденди на одну просту акцію	0	0

За «золотим правилом економіки» оптимальне співвідношення економічного розвитку повинне знаходитися в залежності $T_{пб} > T_r > T_{вб} > 100\%$. Аналіз показників за «золотим правилом економіки» представлений у таблиці 2.10.

Таблиця 2.10 – Аналіз показників за виконанням золотого правила економіки за період 2015-2017 рр.

Показники	Роки			Відхилення: +, – 2017-2015 рр.
	2015	2016	2017	
Темп зростання валюти балансу, %	121,4	112,7	125,7	4,3
Темп зростання доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), %	136,9	109,4	125,0	-11,9
Темп зростання чистого прибутку, %	120,5	72,4	118,3	-2,2

За даними, наведеними у табл. 2.10 можна зробити наступні висновки, що протягом 2015 – 2017 рр. простежується ситуація, що $T_{пб} > T_r > T_{вб} > 100\%$, що свідчить про зростання економічного потенціалу підприємства, збільшення прибутку, відносне зниження витрат виробництва і обігу та початок збільшення обсягу продаж швидше у порівнянні з активами підприємства.

Підводячи підсумок вищевикладеному, приходимо до висновку, що протягом періоду, який вивчався ПАТ «Запоріжсталь», не дивлячись на

посилення конкуренції як на внутрішньому, так і на зовнішніх ринках металопродукції, лишається конкурентоспроможним та прибутковим. Рівень рентабельності як продукції підприємства, так і активів та власного капіталу лишається досить низьким, що є очевидним за ситуації, що нині спостерігається на внутрішньому ринку металопродукції в Україні. Проте більш вразливим для ПАТ «Запоріжсталь» є тенденції, які спостерігаються на зовнішньому ринку, оскільки понад 60% продукції даного підприємства тривалий час реалізовувалось на експорт. З порушенням договірних зв'язків з РФ та насиченням зовнішнього ринку металопродукцією Китаю, Індії та інших країн, ПАТ «Запоріжсталь» втрачає свої позиції.

За даними асоціації Worldsteel Україна до 2017 року входила до ТОП-10 країн-лідерів із виробництва сталі і не поступалась своїми позиціями на світовому ринку металопродукції. Однак, спад обсягів виробництва в останні роки, зумовлений політичними та економічними проблемами в країні призвів до втрати Україною сталих позицій. З 2017 року і до тепер Україна посідає 12 позицію серед світових виробників металопродукції (табл.2.11):

Таблиця 2.11 – ТОП-10 найбільших світових виробників сталі протягом 2013-2017 рр. (млн. т)

Виробники	Роки						Відхи- лення 2017 від 2015 р, %
	2015		2016		2017		
	млн.т	Ранг	млн.т	Ранг	млн.т	Ранг	
Китай	803,8	1	808,4	1	831,7	1	101,2
Японія	105,1	2	104,8	2	104,7	2	94,7
Індія	89,0	3	95,5	3	101,5	3	124,8
США	78,8	4	78,5	4	81,6	4	93,9
РФ	70,9	5	70,5	5	71,5	5	103,6
Південна Корея	69,7	6	68,6	6	71,0	6	107,6
Німеччина	42,7	7	42,0	7	43,3	7	101,6
Туреччина	31,5	9	33,2	8	37,5	8	108,1
Бразилія	33,2	8	31,3	9	34,4	9	100,5
Україна	23,0	10	24,2	10	21,3	12	64,9

Незмінним лідером у рейтингу ТОП-10 країн-лідерів із виробництва сталі за даними асоціації Worldsteel залишається Китай. Другу та третю позицію - посідає Японія та США. Проте, навіть закріпившись на роки на лідерських позиціях, вони потерпають від безпрецедентного рівня надлишкового виробництва металопродукції, яке вражаючи дисбалансує світовий ринок і ставить під загрозу життєздатність багатьох світових виробників сталі [3, с. 24].

Лише Індії, одній з небагатьох країн світу, вдалось протягом періоду, що вивчався, збільшити обсяги виробництва металопродукції на 24,8%, що визнано найвищим показником у світі. А отже, Росія, яка десятиліттями вважалась четвертим експортером металопродукції у світі, мала поступитись Індії своїми позиціями.

Поступилась своїми позиціями і Німеччина, Італія (через фінансові проблеми найбільшого в країні металургійного комбінату Ilva) та Великобританія (через закриття закрито металургійного комбінату Teesside)

Невтішна ситуація і в Україні – тенденції змін обсягів виробництва сталі протягом періоду, який вивчався схильні до зниження. Так, в 2017 році обсяги виробництва сталі склали 21,3 млн.т., що на 35,1% нижче показника 2013 року.

Зростання ж виробництва сталі в країнах, що розвиваються, призведе до покриття їх внутрішніх потреб, а в перспективі і до витіснення українських експортерів із ринків збуту і загострення конкуренції на світовому ринку чорних металів. Головне завдання України в контексті зазначеної проблеми полягає в порятунку окремих металургійних підприємств, зокрема і ПАТ «Запоріжсталь».

Володіючи майже 1/6 світових запасів залізної руди, Україна мала б не лише укріпити свої позиції на світовому ринку металопродукції, а й посилити їх, проте до тепер вона суттєво відстає від світових лідерів з виробництва металопродукції.

Однак, не зважаючи на сумну картину сьогодення, ПАТ «Запоріжсталь», як один із гігантів із виробництва сталі, активізує інноваційний розвиток підприємства задля його перетворення металургійног виробництва у

високорентабельну діяльність. ПАТ «Запоріжсталь», приєднавшись до групи Метінвест, активно оновлює технології виробництва, матеріально-технічну базу, розширює зовнішньо-економічні зв'язки тощо, а отже, вживає заходи щодо поліпшення ситуації на підприємстві.

Модернізація матеріально-технічної бази ПАТ «Запоріжсталь» спрямована на зниження витрати, зменшення обсягів споживання енергоресурсів, підвищення якості продукції та зниження її собівартості, а також покращення екологічної ситуації в м. Запоріжжя.

2.3. Оцінювання впливу ефективності управління прибутку на фінансовий стан підприємства

З метою оцінки ефективності управління прибутком розглянемо горизонтальний та вертикальний аналіз активів підприємства.

Цілі вертикального і горизонтального аналізу полягає в тому, щоб показати всі зміни, які відбулися в основних статтях балансу. Горизонтальний або динамічний аналіз цих показників дозволяє встановити їх абсолютні збільшення і темпи зростання, що важливо для характеристики фінансового стану підприємства.

Вертикальний аналіз – структура засобів підприємства і їх джерел. Технологія цього аналізу: загальна сума активів підприємства за балансом і сума виручки прибутку приймаються за 100%. Так само кожна стаття приймається у вигляді процентної частки від прийнятого базового значення. [13]. Аналізуючи дані статей аналітичного балансу можна перш за все встановити, які зміни відбулися в складі засобів та їх джерел, основних груп цих коштів. У табл. 2.12 наведено горизонтальний і вертикальний аналіз аналітичного порівняльного балансу активу підприємства ПАТ «Запоріжсталь» за 2017 рік.

Таблиця 2.12 – Горизонтальний та вертикальний аналіз активів за 2017 рік

Актив	Початок року	Кінець року	Абсолютне відхилення
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи (залишкова вартість)	2034	9500	7466
Незавершені капітальні інвестиції	1408344	2121178	712834
Основні засоби (залишкова вартість)	20952658	16054020	-4898638
Інвестиційна нерухомість (залишкова вартість)	8020	6965	-1055
Інші фінансові інвестиції	1109680	1128608	18928
Довгострокова дебіторська заборгованість	6003	-	
Відстрочені податкові активи	-	-	
Інші необоротні активи	-	107	
Усього за розділом I	23499048	19320447	-4178601
Запаси	5133524	4096058	-1037466
Виробничі запаси	1640288	1696330	56042
Незавершене виробництво	2063157	595882	-1467275
Готова продукція	1429594	1793376	363782
Товари	485	471	-14
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	11158065	6292365	-4865700
Дебіторська заборгованість за розрахунками:			
за виданими авансами	745589	762251	16662
з бюджетом	1315844	524484	-791360
Дебіторська заборгованість за розрахунками з нарахованих доходів	1236	2462	1226
Інша поточна дебіторська заборгованість	17845366	7560490	-10284876
Поточні фінансові інвестиції	-	700	-
Грошові кошти та їх еквіваленти	348928	1027854	678926
Готівка	-	12	-
рахунки в банках	348918	1027834	678916
Витрати майбутніх періодів	308272	256044	-52228
Інші оборотні активи	1630937	647241	-983696
Усього за розділом II	38487761	21159950	-17327811
Разом	61987074	40482468	-21504606

Загальна сума активів підприємства зменшилась на 21504606 тис. грн або на 6%. Таке зменшення майна підприємства свідчити про зменшення обороту підприємства. Що стосується вартості оборотних активів, то станом на кінець 2017 року вона зменшилась на -17327811 тис. грн. Це зменшення відбулось переважно за рахунок:

- оптимізації залишків запасів (зменшення на -1037466 тис. грн);
- зменшення дебіторської заборгованості за товари, роботи та послуги на 4865700 тис. грн.;

- зменшення дебіторської заборгованості по розрахункам з бюджетом на 791360 тис. грн.;

- зменшення іншої дебіторської заборгованості на 10284876 тис. грн.

Все це позитивно позначається на показниках фінансової стійкості та ліквідності балансу підприємства.

При скороченні частки дебіторської заборгованості в поточних активах підприємства відбулося «розморожування» оборотних засобів, що призвело до прискорення оборотності капіталу. Разом з цим підвищилась ліквідність поточних активів, а отже, відбулося незначне покращення фінансового стану підприємства. Крім того, з'явилися фінансові ресурси для придбання виробничих запасів, виплати зарплати, оновлення основних фондів тощо.

Зокрема, спостерігається значна частка короткострокових зобов'язань і подальше зменшення частки грошей у сумі балансу. Частка власного капіталу є незначною величиною (43%), що говорить про велику ймовірність банкрутства аналізованого підприємства.

Вартість основних засобів станом на кінець 2017 року зменшилась на - 4898638 тис. грн., що стало наслідком списання частини машин та обладнання у зв'язку з її як моральним, так і фізичним зношенням. Суттєві зміни вартості основних засобів призвели до зменшення вартості необоротних активів, а отже, і до зменшення розмірів валюти балансу.

У короткостроковій перспективі критерієм оцінки фінансового стану підприємства є його ліквідність і платоспроможність, тобто здатність своєчасно і в повному обсязі розрахуватися по короткострокових зобов'язаннях.

Аналіз ліквідності підприємства здійснюється шляхом розрахунку таких показників: коефіцієнта покриття, коефіцієнта швидкої ліквідності, коефіцієнта абсолютної ліквідності, показник чистого оборотного капіталу. Ліквідність підприємства - це його можливість перетворювати свої активи в гроші для покриття всіх необхідних платежів [6, с.70].

Коефіцієнт покриття ($K_{\text{лп}}$) показує достатність ресурсів підприємства, які можуть бути використані на погашення його поточних зобов'язань, тобто

скільки грошових одиниць оборотних засобів припадає на кожну грошову одиницю короткострокових зобов'язань. Розраховується за формулою:

$$K_{\text{лп}} = \frac{\text{Поточні активи}}{\text{Поточні пасиви}}, \quad (2.13)$$

Коефіцієнт швидкої ліквідності ($K_{\text{лш}}$) розраховується як відношення найбільш ліквідних оборотних засобів (грошових засобів та їх еквівалентів, поточних фінансових інвестицій та дебіторської заборгованості) до поточних зобов'язань підприємства. Він відображає платіжні можливості підприємства щодо сплати поточних зобов'язань за умови своєчасного проведення розрахунків з дебіторами. Розраховується за формулою:

$$K_{\text{лш}} = \frac{\text{Поточні активи} - \text{Запаси}}{\text{Поточні пасиви}}, \quad (2.14)$$

Коефіцієнт абсолютної ліквідності ($K_{\text{ла}}$) обчислюється як відношення грошових засобів та їхніх еквівалентів і поточних фінансових інвестицій до поточних зобов'язань. Коефіцієнт абсолютної ліквідності показує, яка частина боргів підприємства може бути сплачена негайно.

Значення коефіцієнта абсолютної ліквідності повинно бути у межах від 0,2 до 0,35 та розраховується за формулою:

$$K_{\text{ла}} = \frac{\text{Грошові кошти}}{\text{Поточні пасиви}}, \quad (2.15)$$

Чистий оборотний (робочий) капітал розраховується як різниця між оборотними активами підприємства та його поточними зобов'язаннями.

Його часто також називають власними оборотними засобами (коштами) підприємства та розраховується за формулою:

$$\text{Чистий оборотний капітал} = \text{Поточні активи} - \text{Поточні пасиви}, \quad (2.16)$$

Основною ознакою ліквідності є формальне перевищення (у вартісній оцінці) оборотних активів над короткостроковими пасивами. Чим більше це перевищення, тим краще фінансовий стан підприємства з позиції ліквідності.

Платоспроможність означає наявність у підприємства грошових коштів і еквівалентів, достатніх для розрахунків по кредиторській заборгованості, що вимагає негайного погашення. Коефіцієнт загальної платоспроможності ($K_{оп}$) розраховується за наступною формулою:

$$K_{оп} = \frac{\text{Поточні активи}}{\text{Поточні зобов'язання}}, \quad (2.17)$$

Загальна платоспроможність підприємства визначається як його здатність покрити всі свої зобов'язання (короткострокові і довгострокові) усіма активами.

Зведемо усі коефіцієнти ліквідності у табл. 2.13:

Таблиця 2.13 – Аналіз ліквідності та платоспроможності підприємства

Показник	Нормативне значення	2015 р.	2016р.	2017 р.	Абсолютне відхилення 2017р. від, (+/-)	
					2015 р.	2016р.
Коефіцієнт покриття	2 - 2,5	0,465	0,522	0,595	+0,130	+0,073
Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,6 – 0,8	0,6	0,298	0,237	-0,361	-0,061
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,2 - 0,35	0,019	0,018	0,033	+0,014	+0,015
Коефіцієнт загальної платоспроможності	>2	2,30	2,40	2,16	-0,15	-0,24

Значення коефіцієнту покриття на підприємстві становить 0,59, що менше від нормативного значення 2 і свідчить про те, що підприємство не своєчасно ліквідує борги, але в порівнянні з 2016 та 2015 р.р має тенденцію до незначного

збільшення. У даного підприємства велику вартість в оборотних активах займають запаси, які є найменш ліквідним поточним активом, тому що для перетворення їх в гроші спочатку необхідно їх продати. Незначне збільшення коефіцієнта означає імовірність зменшення ризику неплатоспроможності та зростання ліквідності. Цей коефіцієнт не є абсолютним показником здатності повернути борги, тому що він характеризує лише наявність оборотних активів, а не їх якість.

У 2017 році в порівнянні з 2015 та 2016 роком коефіцієнт швидкої ліквідності дуже низький в порівнянні з нормою та показник зменшується і означає що на кожную гривню поточної заборгованості підприємство має лише 24 коп. ліквідних активів, що є негативним явищем та свідчить про серйозні фінансові проблеми підприємства.

На підставі коефіцієнта абсолютної ліквідності ПАТ “Запоріжсталь” 2017 року можна сказати про те, що лише 0,03% підприємство може покрити негайно свої зобов'язання за рахунок грошових коштів, які знаходяться у нього в наявності. В порівнянні з 2017 та 2015 роком коефіцієнт абсолютної ліквідності збільшився на 0,014, що є позитивною тенденцією, але коефіцієнт нижче від нормативного значення тому у підприємства зменшується здатність негайно погасити свої борги.

Величина оборотних активів на підприємстві ПАТ “Запоріжсталь” недостатньо велика порівняно з короткостроковими пасивами, поточний стан є нестійким і може виникнути ситуація, коли підприємство не матиме достатньо грошових коштів для розрахунків за своїми зобов'язаннями і змушене буде або порушити технологічний процес (наприклад, терміново продати частину запасів або обтяжувати себе новими боргами), або розпродати частину довгострокових активів.

Причинами виникнення негативної тенденції на підприємстві можуть бути: недостатня забезпеченість фінансовими ресурсами; невиконання плану реалізації продукції; нераціональна структура оборотних коштів; несвоєчасне надходження платежів від контрактів.

Недостатня ліквідність, як правило, означає, що підприємство не зможе скористатися новими вигідними комерційними можливостями. На цьому рівні недостатня ліквідність означає, що немає свободи вибору, і це обмежує свободу дій керівництва.

Для власників підприємства недостатня ліквідність може означати зменшення прибутковості, втрату контролю та часткову або повну втрату капіталу. Якщо власники несуть необмежену відповідальність, їх збитки можуть навіть перевищити початкові їх вкладення в підприємство.

Таким чином, ПАТ «Запоріжсталь» у управлінні прибутком варто приділяти велику увагу, оскільки саме ефективне управління прибутком дозволить планувати розвиток своєї матеріально-технічної бази, робити витрати, віддача від яких віддалена в часі від їх проведення (наприклад, на науково-дослідні і конструкторські роботи, на вдосконалення технології виробництва, на купівлю цінних паперів, капітальні витрати у соціальну сферу тощо), ефективно будувати свої господарські відносини з покупцями і постачальниками, банками, іншими партнерами.

Висновки до розділу 2

За результатами дослідження встановлено, що:

ПАТ «Запоріжсталь» займає одне із провідних місць у металургійній галузі України й входить до складу найбільшої гірничо-металургійної компанії - Групи Метінвест. ПАТ «Запоріжсталь» чітко тримає курс на підвищення ефективності проведення, модернізацію встаткування, а також створення й поліпшення безпечних умов праці для співробітників. Комбінат «Запоріжсталь» являє собою підприємство з повним металургійним циклом. Предметом діяльності підприємства є виробництво та збут металургійної продукції,

металовиробів виробничого і побутового призначення, інших супутніх видів продукції металургійного циклу.;

для реалізації поставлених цілей ПАТ «Запоріжсталь» послідовно вирішує стратегічні завдання: вироблення високоякісної металопродукції, що задовольняє потребам клієнтів; модернізація й реконструкція основних виробничих фондів; впровадження передових технологій і інновацій; досягнення лідируючих позицій в галузі виробництва, керування й організації бізнес-процесів;

основний капітал ПАТ «Запоріжсталь» в основному спрямовувався в основні засоби виробничого призначення, оскільки темпи росту їх первісної вартості значно вище темпів росту первісної вартості основних засобів невиробничого призначення. Вартість машин та обладнання у 2017 році у порівнянні з 2015 роком зростає майже у 5 разів. Проте в наступні роки темпи росту їх первісної вартості є більш повільними ніж у попередні. Суттєві зміни у вартості основних засобів зумовлені і проведеною переоцінкою їх вартості станом на 31 грудня 2015 р. Переоцінка основних засобів (основних фондів) проводилась підприємством для приведення вартості основних засобів, що фактично склалася за даними обліку, до її реального ринкового рівня;

ПАТ «Запоріжсталь» протягом періоду, що вивчався, стабільно залишається прибутковим. Проте чіткої тенденції змін прибутковості не спостерігається. Основними факторами впливу на прибутковість варто визнати чистий дохід та собівартість реалізованої продукції. Рентабельність активів протягом періоду, що вивчався схильна до зростання. Так, в 2017 році рентабельність активів склала 15,57%, що у порівнянні з 2015 роком більше на 3,99%. Порівнюючи даний показник з показником 2016 року спостерігаємо, що темпи його зміни суттєво відрізняються від вищеназваних, а саме на 12,13%, що, насамперед, пояснюється тим, що розмір прибутку 2016 року вище показника 2017 року. Оскільки чіткої тенденції змін обсягів прибутку підприємства не сформовано, то і чіткої тенденції змін рентабельності активів підприємства не спостерігається;

ПАТ «Запоріжсталь», не дивлячись на посилення конкуренції як на внутрішньому, так і на зовнішніх ринках металопродукції, лишається конкурентоспроможним та прибутковим. Рівень рентабельності як продукції підприємства, так і активів та власного капіталу лишається досить низьким, що є очевидним за ситуації, що нині спостерігається на внутрішньому ринку металопродукції в Україні. Проте більш вразливим для ПАТ «Запоріжсталь» є тенденції, які спостерігаються на зовнішньому ринку, оскільки понад 60% продукції даного підприємства тривалий час реалізовувалось на експорт. З порушенням же договірних зв'язків з РФ та насиченням зовнішнього ринку металопродукцією Китаю, Індії та інших країн, ПАТ «Запоріжсталь» на зовнішньому ринку металопродукції втрачає свої позиції;

не зважаючи на сумну картину сьогодення, ПАТ «Запоріжсталь», як один із гігантів із виробництва сталі, активізує інноваційний розвиток підприємства задля його перетворення металургійного виробництва у високорентабельну діяльність. ПАТ «Запоріжсталь», приєднавшись до групи Метінвест, активно оновлює технології виробництва, матеріально-технічну базу, розширює зовнішньо-економічні зв'язки тощо, а отже, вживає заходи щодо поліпшення ситуації на підприємстві. Модернізація матеріально-технічної бази спрямована на зниження витрати, споживання енергоресурсів, підвищення якості продукції і покращення екологічної ситуації в м. Запоріжжя.

РОЗДІЛ 3 НАПРЯМКИ УДОСКОНАЛЕННЯ ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

3.1. Механізм формування фінансових результатів підприємств: зарубіжний досвід і можливості застосування у вітчизняній практиці

Суб'єкти господарювання у процесі здійснення своєї діяльності та досягнення певних цілей використовують велику кількість ресурсів, не лише матеріальних, фінансових, трудових, а й інших, які, в свою чергу, є взаємопов'язані між собою. Метою будь-якого підприємства є отримання позитивного результату своєї діяльності, що зазвичай проявляється у формі прибутку, який, в свою чергу, суб'єкти господарювання намагаються якомога більше максимізувати. Беззаперечним є той факт, що визначення фінансових результатів є важливим і підсумковим показником, що характеризує ефективність здійснення як окремих операцій, так і діяльності господарюючого суб'єкта в цілому. З огляду на це, виникає необхідність дослідження питання формування фінансових результатів, адже саме величина фінансових результатів обумовлює можливості розвитку суб'єктів господарювання та визначає поточний стан справ підприємства.

Варто зазначити, що фінансовий результат є показником, який формується під впливом різних факторів, а саме: внутрішнього і зовнішнього середовища. Наприклад, на величину фінансового результату суб'єкта господарювання можуть впливати такі фактори внутрішнього середовища: якість продукції, величина собівартості продукції, обсяг виробництва, ефективність використання виробничих ресурсів тощо. В свою чергу, факторами зовнішнього середовища діяльності господарюючого суб'єкта є: конкуренти, державне регулювання цін тощо. Перелічені фактори залежно від їх впливу можуть як позитивно, так і негативно відобразитися на величині фінансового результату, змінюючи останній.

Таким чином, результат діяльності підприємства може мати як позитивний, так і негативний характер. У випадку позитивного результату виникає прибуток, у випадку негативного підсумку діяльності - збиток, однак є ще одна ситуація, коли доходи дорівнюють витратам, у такому випадку фінансовий результат дорівнює нульовому значенню. Так раніше було визначено класифікаційну ознаку за формою прояву, відповідно до якої виділено прибуток, збиток та нульовий результат. Адже, коли витрати дорівнюють доходам, можна вважати, що прибуток становить нуль, і це, деякою мірою, позитивний результат, якщо порівнювати дане нульове значення зі збитками. Але з іншого боку при нульовому значенні фінансового результату і збитки можна прирівняти до нуля. З огляду на значення підсумкового результату, є три форми, які може приймати фінансовий результат (тобто класифікація фінансового результату за формою прояву), а саме:

- прибуток (за умови перевищення величини доходів над витратами);
- збиток (за умови перевищення величини витрат над доходами);
- нульовий результат (за умови рівності величини доходів і витрат).

У першу чергу розпочнемо з категорії «прибуток». Як зазначає М.В. Володькін, «прибуток найпростіша і водночас найскладніша категорія ринкової економіки. Її простота визначається тим, що вона є стержнем і головною рушійною силою економіки ринкового типу, основним спонукальним мотивом діяльності підприємців у цій економіці. У той самий час її складність полягає у різноманітності сутнісних аспектів, які вона відображає, а також у різноманітності видів, у яких вона проявляється» [7, с. 370].

Проблемним питанням є механізм формування фінансового результату, адже залежно від того, для яких цілей він визначається, буде залежати його величина. Відомим є те, що визначення фінансового результату є заключним етапом досягнення будь-якої мети. З точки зору економіки підприємств, визначенням фінансового результату завершуються всі звітні періоди. Однак проблема полягає в іншому: навіть якщо розраховувати фінансовий результат відповідно до чинного законодавства, можна отримати розбіжності між

величиною, що розрахована за бухгалтерським законодавством і податковим. Це також стосується ситуації, коли підприємство функціонує в різних країнах, де є розбіжності у законодавстві щодо визначення величини фінансових результатів. Розбіжності також виникають між величиною облікового фінансового результату та економічного фінансового результату. Зокрема, розбіжності між економічним і бухгалтерським прибутком ще більше зростають за рахунок того, що з прибутку, якого ще реально немає, підприємство має нараховувати та сплачувати до бюджету податок на прибуток [12, с. 145].

Що стосується міжнародної практики, то як зазначає Р.Скалюк [52], у міжнародній практиці можна виділити три основні підходи до визначення величини фінансового результату діяльності підприємства:

1) фінансовий результат (*financial result*) розглядають як зміну величини чистих активів підприємства протягом звітного періоду (3.1). Розмір чистих активів (*net assets*) визначається як вартісна оцінка сукупного майна підприємства за вирахуванням загальної суми його заборгованості та додаткових внесків власників.

$$\text{ФР} = \text{ЛЧА} = (\text{ЧА}^1 - \text{ЧА}^0) \quad (3.1)$$

де ФР - фінансовий результат;

ЧА - зміна величини чистих активів;

ЧА₀, ЧА₁ - величина чистих активів на початок та на кінець звітного періоду відповідно.

2) фінансовий результат являє собою різницю між величиною доходів та витрат діяльності підприємства:

$$\text{ФР} = \text{Д} - \text{В} \quad (3.2)$$

де Д - доходи діяльності підприємства;

В - витрати діяльності підприємства;

3) фінансовий результат трактується як зміна величини власного капіталу підприємства впродовж звітної періоду:

$$\Phi P = \Delta BK = (BK_1 - BK_0) \quad (3.3)$$

де BK - зміна розміру власного капіталу;

BK₀, BK₁ - величина власного капіталу на початок та на кінець звітної періоду відповідно».

Як зазначає І Кучеренко [32с. 172], у зарубіжних системах управління прибутком вихідним моментом і метою є визначення фінансового результату, що віддзеркалює ефективність використання вкладеного власником капіталу. При цьому прибуток трактується як складова власного капіталу, тобто його приріст протягом певного часу; виробничі ресурси розглядаються не за їх місцем у процесі розширеного відтворення, а за строком повернення вкладених у них коштів (необоротні й оборотні); сама діяльність - не як сукупність процесів розширеного відтворення, а як витрачання вкладеного капіталу (власного й залученого) з метою його збільшення.

Досвід міжнародної практики передбачає два головні методи визначення фінансового результату діяльності підприємства:

1) балансовий метод, що передбачає визначення фінансового результату на підставі основного балансового рівняння, за яким величина активу підприємства відповідає сумі власного капіталу (статутний, резервний, додатковий капітал, прибуток минулих років) та зобов'язань суб'єкта господарювання. За такого підходу, показник фінансового результату буде відображати зміну вартості чистих активів протягом звітної періоду;

2) метод «витрати-випуск», в основу якого покладено модель В.Леонтьєва. Розрахунок фінансового результату проводиться шляхом зіставлення доходів і витрат діяльності підприємства, з наступними

коригуваннями даної різниці на суму зміни залишків запасів і вартості незавершеного будівництва впродовж звітного періоду.

Метод «витрати-випуск», що використовується у наведених зарубіжних країнах, деякою мірою схожий на механізм визначення фінансового результату, що використовується на вітчизняних підприємствах. Однак, порівняно з методами визначення фінансового результату в зарубіжних країнах, вітчизняний досвід розрахунку фінансових результатів наводить лише один механізм, що визначений чинними П(С)БО (рис. 3. 1):

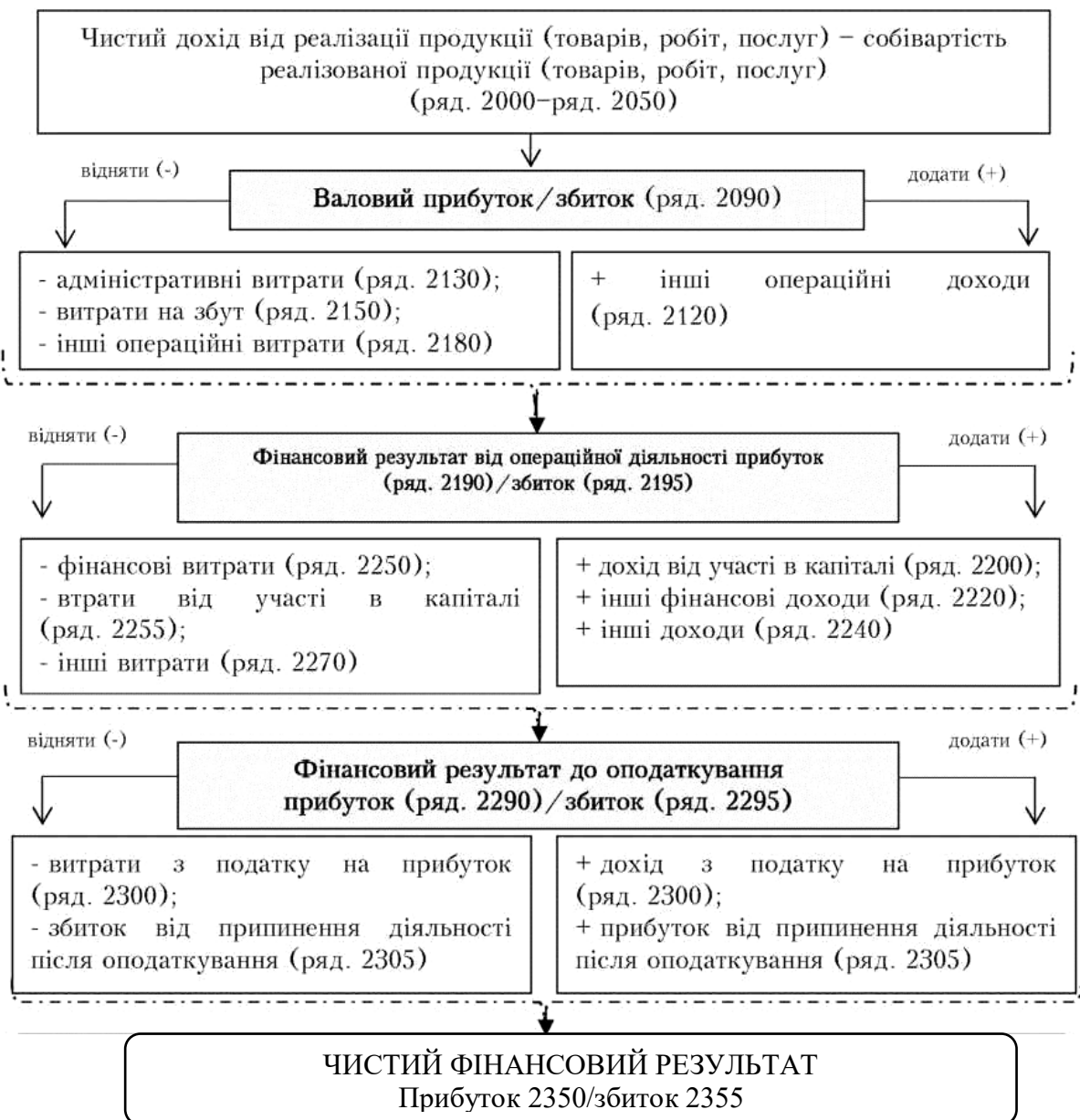


Рисунок 3.1 – Механізм формування фінансових результатів відповідно до вимог вітчизняного бухгалтерського законодавства

Отже, відповідно до вітчизняного законодавства, механізм визначення чистих фінансових результатів, у свою чергу, містить визначення проміжних показників, що характеризують діяльність суб'єкта господарювання, а саме: валового прибутку/збитку, фінансового результату від операційної діяльності та фінансового результату до оподаткування.

За законодавством Франції фінансовий результат визначається за трьома видами діяльності: поточною, фінансовою та екстраординарною [7, с. 165]. Тобто, у Франції визначається фінансовий результат, що відображає зміну майнового стану; фінансовий результат, що відображає співвідношення витрат і випуску; фінансовий результат, що визначається в процесі відображення витрат з фінансового та управлінського обліку, та фінансовий результат, визначений по відповідних центрах відповідальності (табл. 3.2):

Таблиця 3.2 – Визначення фінансових результатів у Німеччині

Доходи	Витрати	Фінансові результати
1) цільові доходи (основні виробничі доходи, тобто та частка доходів, яка виникає в межах виробництва, є одночасно виробничими доходами)	1) цільові витрати (виникають безпосередньо в процесі виробництва)	цільові фінансові результати
2) нейтральні доходи (приріст вартості, який належить до звітного періоду, але виникає поза процесом виробництва. Тут також розрізняються такі групи доходів: - доходи, не пов'язані з виробництвом, які не мають нічого спільного з процесом виробництва; - нерегулярні доходи, які пов'язані з виробничим процесом, але бажана їх нейтралізація через величини, що дуже змінюються; - дохід, який належить до інших звітних періодів)	2) нейтральні витрати (виникають та обліковуються у звітному періоді, але не впливають на виробничий прибуток, оскільки вони не пов'язані безпосередньо з виробничим процесом. До них належать: - витрати, не пов'язані з виробництвом, які не мають нічого спільного з процесом виробництва; - нерегулярні витрати, які пов'язані з виробництвом, але мають бути нейтралізовані через їх величини, що постійно змінюються; - витрати, які належать до інших звітних періодів)	нейтральні фінансові результати
3) додаткові виробничі доходи (доходи, які ніколи не призводять до надходжень)	3) додаткові витрати	додаткові фінансові результати

Отже, в Німеччині на основі цільових доходів і витрат визначають цільовий фінансовий результат; на основі співвідношення нейтральних доходів і витрат визначають нейтральні фінансові результати; в свою чергу, на основі різниці додаткових виробничих доходів і витрат вираховують додаткові фінансові результати. Інакше кажучи, якщо проводити паралель з вітчизняним механізмом визначення фінансових результатів, то цільові фінансові витрати - це витрати на створення продукції, тобто її собівартість, а цільові фінансові результати є аналогом вітчизняного валового фінансового результату. З іншими видами доходів, витрат та фінансових результатів є відмінності від вітчизняної практики.

За такою схемою результат підприємницької діяльності визначається в фінансовому обліку до тих пір, поки в бухгалтерському обліку дійсно відображаються лише доходи (нейтральні доходи + цільові доходи) та витрати (нейтральні витрати + цільові витрати), проблеми не виникне. Якщо ж у цій системі бухгалтерського обліку необхідно визначити і результат виробничої діяльності, то поряд з відображенням цільових доходів і цільових витрат також відображають додаткові виробничі доходи та витрати.

Зокрема, модель формування фінансових результатів у США відповідає принципам СААР (СепегуАссеріегіАссоипітДРіпсіріез — загальноприйняті принципи бухгалтерського обліку). Механізм формування фінансових результатів в американській системі наведено на рис.3.2.

Отже, в США механізм визначення кінцевого фінансового результату передбачає визначення проміжних показників, що характеризують діяльність підприємства, а саме: загальний прибуток, прибуток від продажу, прибуток до сплати податків і відсотків та прибуток до сплати відсотків.

У свою чергу, у Швейцарії, прибуток визначають шляхом порівняння доходів і витрат. Витрати виробництва містять накладні витрати, окрім адміністративних і комерційних витрат. Постійні накладні виробничі витрати розподіляються, виходячи з потужності обладнання.

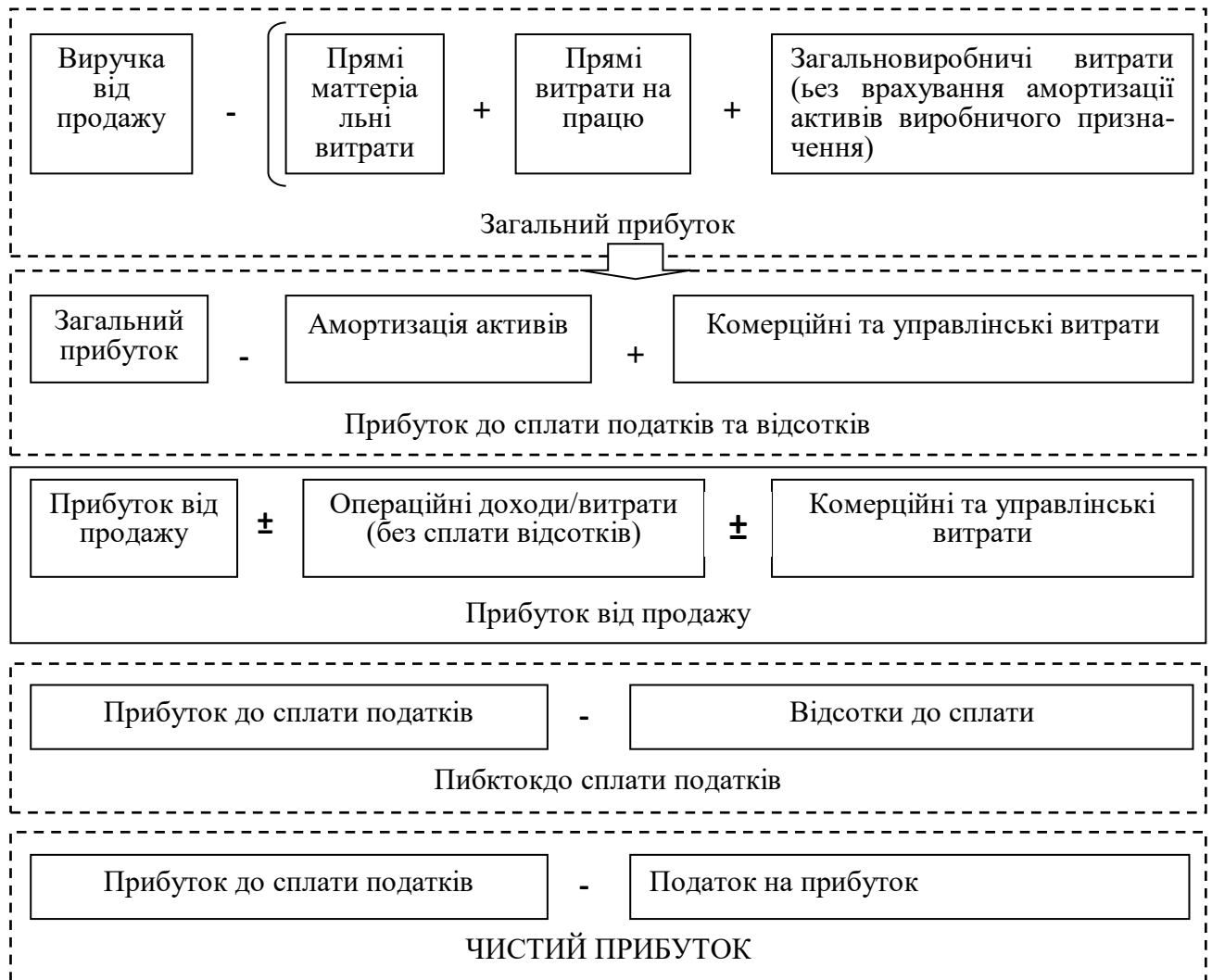


Рисунок 3.2 – Механізм формування фінансового результату в США

Витрати на виплату відсотків можна зарахувати до складу накладних витрат. Більшість компаній зараховують частину непрямих витрат до вартості запасів. Але є фірми, що оцінюють готову продукцію лише за прямими витратами виробництва. Базою оподаткування прибутку є чистий дохід, скоригований на суму витрат, які виходять за межі загальноприйнятої практики бізнесу.

З огляду на зазначене вище, є підстави стверджувати про існування різних методик визначення фінансового результату у зарубіжних країнах. Розбіжності у визначенні фінансового результату у різних країнах обумовлені,

в першу чергу, розбіжностями в нормативно-правових актах країн. Однак було встановлено, що механізми визначення фінансового результату в різних країнах мають спільні критерії, що полягають, по-перше, в тому, що величину фінансового результату можна чітко визначити, по-друге, визначення підсумкового показника полягає у зіставленні доходів до оподаткування та чистого доходу.

Враховуючи, що податок на прибуток є одним з найбільш впливових факторів на чистий прибуток підприємства, вважаємо, що з метою підвищення ефективності управління прибутком підприємства найбільш доцільно ввести альтернативний податок податку на прибуток підприємств.

Однією з таких альтернатив, виходячи із-за зарубіжного досвіду, є податок на виведений капітал (далі – ПнВК). Насправді ідея податку на виведений капітал не нова, вона була запропонована Законопроектом №3357, проте набула серйозної критики зі сторони експертів, як дискримінаційна. Нині ж вирішується подальша доля ідеї з запровадженням податку на виведений капітал, оскільки згідно Закону України №1797-VIII від 21.12.2016 р. «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо покращення інвестиційного клімату в Україні» [9] уряд має до 01.07.2017 року подати на розгляд ВРУ законопроект щодо запровадження податку на виведений капітал. Саме з цієї причини, серед науковців та практиків активізувались дискусії щодо доцільності та потреби трансформації податку на прибуток у податок на виведений капітал.

Будь-який бізнес існує, насамперед, щоб заробляти гроші. Поки гроші обертаються в бізнесі, вони створюють додану вартість, забезпечують робочі місця, надходження до бюджету від ПДВ і ПДФО, наповнюють Пенсійний фонд. Отже, вилучати частину прибутку на цьому етапі не лише безглуздо, а й навіть шкідливо для економіки [45].

Нині ж згідно Податкового кодексу України від 02.12.2010 № 2755-VI (далі – ПКУ) доходи бізнесу оподатковуються податком на прибуток, об'єктом оподаткування за яким є прибуток із джерел походження з України та за її

межами, який визначається шляхом коригування (збільшення або зменшення) фінансового результату до оподаткування (прибутку або збитку), визначеного у фінансовій звітності підприємства відповідно до національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку або міжнародних стандартів фінансової звітності, на різниці, які виникають відповідно до положень ПКУ. Базова (основна) ставка, якого становить 18% [45].

Практика доводить, що класична європейська модель оподаткування прибутку підприємств в українських реаліях не вирішує проблем, що вже існують на практиці, оскільки саме система змушує платників податків шукати шляхи мінімізації прибутку в цілях оподаткування. Це, в свою чергу, призводить до приховування прибутку не лише від оподаткування, а і від акціонерів (власників), і не відображає реальний фінансовий стан підприємств для інвесторів, перешкоджаючи процесу капіталізації ринку [37].

Не дивлячись на те, що Україна постійно декларує заходи з реформування податкової системи, встановлення нових, прозорих правил оподаткування (в тому числі й прибутку підприємств), зміни внесені до ПКУ в останні роки свідчать, що правила оподаткування прибутку підприємств в Україні дедалі ускладнюються, і головне - зберігаються основні причини тінізації бізнесу та виведення капіталу, породження корупції тощо. Іншими словами законодавчі зміни із численними поправками та юридичними колізіями не забезпечили очікуваного ефекту від реформування системи оподаткування. Вирішенням зазначеної проблеми є трансформація механізму оподаткування прибутку, яку може бути здійснено або ж шляхом генерації, або ж шляхом імпорту нових інститутів оподаткування.

Генерація інститутів є однією з інституціональних функцій держави, що передбачає створення нових інститутів за наявності реальної потреби в них.

Імпорт інститутів означає впровадження нових інститутів за зразками, які існують в інших країнах [4, с. 123].

Щодо імпорту інститутів природним є питання ефективності їх імплементації. Історія має багато як позитивних прикладів результативності

імплементції імпорту інститутів, так і негативних, зумовлених розбіжностями в інституційному середовищі країни-експортера й країни-імпортера [5, с.122]. Такі негативні наслідки спостерігалися і в Україні на початку 90-х років, коли механічне копіювання досвіду зарубіжних країн у питаннях інституціонального забезпечення процесів приватизації, управління окремими сферами і галузями, формування ринкових відносин, оподаткування призвели до ускладнення економічної та соціальної ситуації в країні [3, с.125].

Тож прийняття рішення щодо будь-якої трансформації механізму оподаткування прибутку підприємства має супроводжуватись оцінкою ефективності генерації інститутів чи їх імпорту, а також діагностуванням їх зрілості та придатності до сформованої в країні системи економічних відносин, що упередить від потрапляння в «інституціональну пастку» [3, с.127]. До того ж просте копіювання досвіду інших країн в частині моделі оподаткування прибутку підприємств без урахування національної специфіки, включаючи факт невиконання/систематичного порушення або викривлення норм податкового законодавства та високий рівень корупції в податкових органах, може призвести врешті-решт до його спотворення. Тож, в умовах активізації реформування систем оподаткування в цілому і податку на прибуток, зокрема, існує нагальна потреба в оцінці ефективності, зрілості і придатності генерації та імпорту інститутів оподаткування.

Враховуючи можливість імпорту інститутів оподаткування із досвіду зарубіжних країн (зокрема, Естонії), альтернативою класичній європейській моделі оподаткування прибутку підприємств уряд України вбачає модель оподаткування виведеного капіталу, згідно з якою оподатковується лише те, що виводиться із бізнесу (у вигляді дивідендів та іншого розподілу прибутку, операцій та платежів, що використовуються з метою оптимізації цього податку). Варто зазначити, що це не естонська модель оподаткування розподіленого прибутку, але вона покладена в основу моделі податку на виведений капітал з урахуванням національної специфіки України [18, с.146].

За своєю сутністю податок на виведений капітал слід вважати податком, який сплачується з обсягу грошових коштів, що виводяться з обороту підприємств на користь засновників (або третіх осіб).

На перший погляд, механізм сплати податку на виведений капітал досить простий та прозорий. Проте лише при більш детальному вивченні його елементів можна визначитись з доцільністю його запровадження у вітчизняній практиці. Тож, зупинимось на детальному поелементному вивченні специфіки зазначеного податку.

Особливої уваги, на нашу думку, потребує вивчення складу платників даного податку. Згідно законопроекту платниками податку на виведений капітал передбачаються:

резиденти - суб'єкти господарювання - юридичні особи, які провадять господарську діяльність як на території України, так і за її межами, крім неприбуткових підприємств/організацій та суб'єктів господарювання на спрощеній системі оподаткування;

нерезиденти - постійні представництва нерезидентів, які здійснюють діяльність на території України, за винятком установ та організацій, що мають дипломатичні привілеї або імунітет згідно з міжнародними договорами України.

Згідно моделі сплати ПнВК об'єктом оподаткування є операції подані на рис.3.3.

Виходячи з рис.3.3, при такій моделі оподаткування прибутку підприємств, на відміну від класичної моделі, відсутні такі поняття, як доходи/витрати. Операції та платежі, що сьогодні використовуються з метою виведення прибутку, стають прямим об'єктом оподаткування, а накопичені збитки минулих періодів (сформованих переважно за рахунок збитків від курсових різниць) не впливають на розрахунок об'єкта оподаткування. Виникнення об'єктів оподаткування та необхідність сплати податку напряду залежить від рішення платника податків про виведення капіталу в той чи інший спосіб, а не від закінчення звітного періоду [12].

Ставка податку на виведений капітал становить 15 відсотків, яка застосовується до бази оподаткування операцій із виведення капіталу, та 20 відсотків, яка застосовується до бази оподаткування операцій, що прирівняні до виведення капіталу, та операцій, за якими здійснюються донарахування.

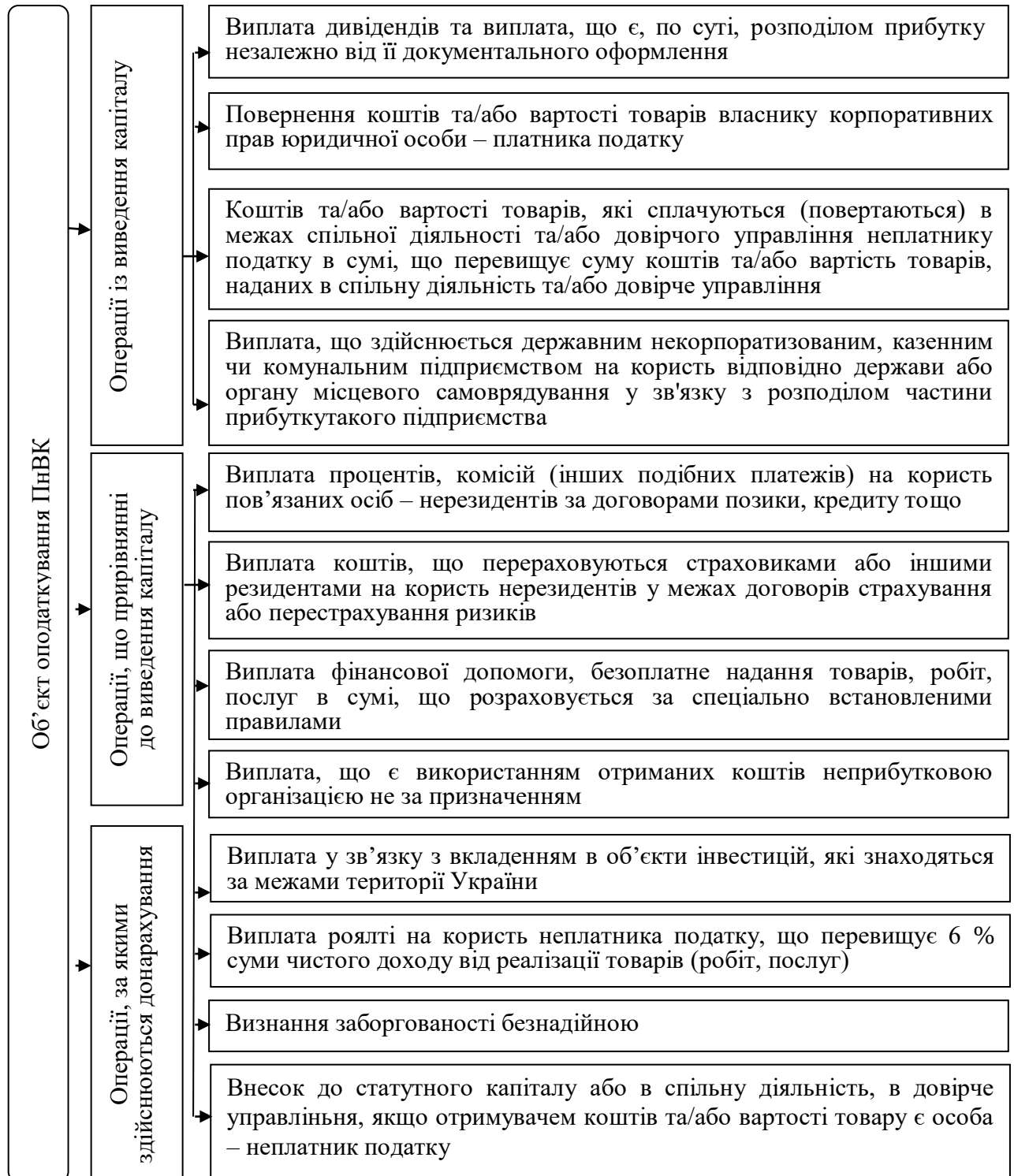


Рисунок 3.3 – Об'єкт оподаткування податком на виведений капітал

Отже схематично механізм сплати податку на виведений капітал набуватиме наступного вигляду (рис.3.4):

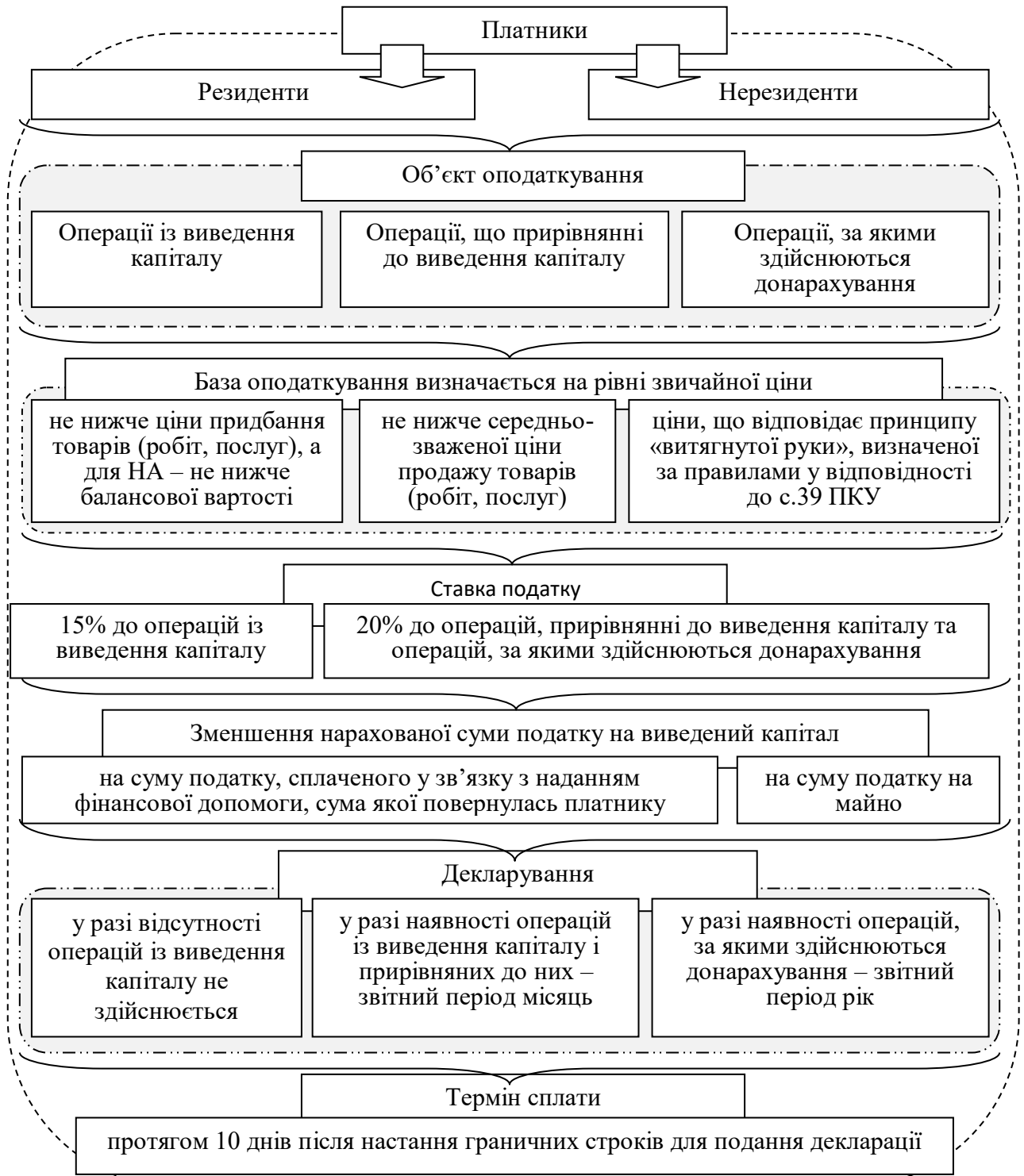


Рисунок 3.4 – Механізм сплати податку на виведений капітал

Платники податку самостійно визначають суми податку, що підлягають сплаті. Обов'язок щодо нарахування та сплати податку виникатиме у платника

податку у випадку здійснення операції, що є об'єктом оподаткування цим податком, незалежно від того, на яких підставах (право власності, довірче управління, спільна діяльність, реалізація заставленого майна, управління фондом, виконання доручення тощо) платник податку розпоряджається коштами або товарами (роботами, послугами), які використовуються в таких операціях.

Сплата податку відбуватиметься за загальними правилами, тобто протягом 10 днів після настання граничних строків для подання декларації.

Для впровадження у практиці механізму оподаткування виведеного капіталу вважаємо за доцільне першочергово вжити заходи подані на рис.3.5:

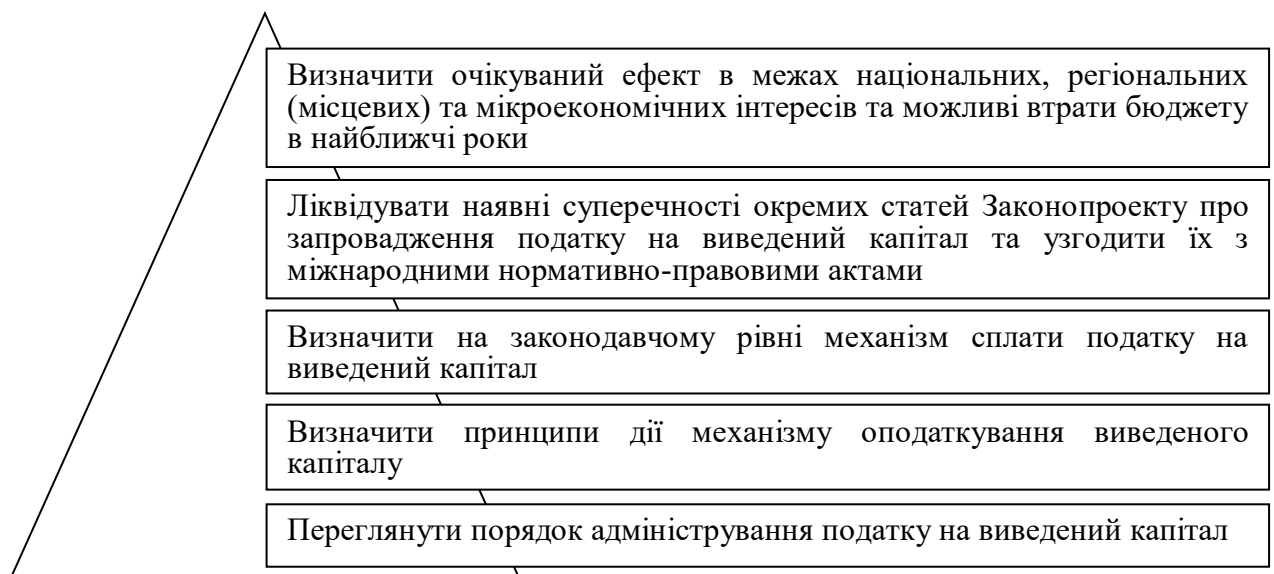


Рисунок 3.5 – Першочергові заходи запровадження у вітчизняній практиці податку на виведений капітал

Вирішення питання запровадження у вітчизняній практиці податку на виведений капітал дозволить спростити систему оподаткування бізнесу, зменшити фіскальний тиск на бізнес, збільшити обігові коштів та можливість їх реінвестування на розширення виробництва (поповнення власного капіталу), і як наслідок забезпечити зростання рівня бізнес-активності.

Таким чином, проаналізувавши процес формування чистого прибутку підприємства, приходимо до висновку, що класичний податок на прибуток не

відповідає вимогам часу. Тож, підтримуємо думку, що вирішити цю дилему може застосування податку на виведення капіталу, оскільки за своїм змістом він містить інвестиційну складову, стимулює реінвестувати прибуток у розвиток бізнесу.

3.2. Оптимізація амортизаційної політики як запорука ефективного управління прибутком підприємства

Формування амортизаційної політики та її ефективність обов'язково залежать не тільки від внутрішніх факторів та цілей, але й від зовнішніх, які визначають передумови її ефективної реалізації. Саме тому, організація впровадження амортизаційної політики підприємства оптимального типу повинна, з одного боку, базуватися на вимогах внутрішнього середовища діяльності підприємства, а з іншого - на результатах оцінки тенденцій ринку та відтворення капіталу у зовнішньому середовищі.

Ефективна амортизаційна політика з одного боку, здатна забезпечити нормальне відтворення основних засобів відповідно до обраної стратегії діяльності, а з іншого - дозволить підприємству забезпечити довгострокові конкурентні переваги на ринку у майбутньому.

Організація впровадження амортизаційної політики ефективного типу повинна враховувати специфічні властивості окремого підприємства та умови діяльності, які склалися на цільових сегментах ринку [30, с.79].

Дослідження показали, що метою амортизаційної політики підприємства в умовах обмеженості фінансових ресурсів повинна стати максимальна акумуляція коштів для інвестицій у відтворення основних засобів з метою забезпечення середньогалузевого технічного рівня виробництва. Причому акумуляція коштів повинна бути досягнута переважно за рахунок амортизації.

Здійснювати оцінку ефективності амортизаційної політики необхідно за такими напрямками:

а) своєчасного оновлення зношених засобів праці новими. При цьому основними показниками оцінки повинні виступати: коефіцієнт інтенсивного оновлення (відношення вартості введених до вартості виведених з експлуатації основних засобів); співвідношення між абсолютними сумами введених, виведених з експлуатації основних засобів в аналізованому періоді та амортизаційними відрахуваннями цього ж періоду; середній вік основних засобів, який найвірніше розраховується за наявності темпів приросту засобів через співвідношення накопичених амортизаційних відрахувань та амортизаційних відрахувань поточного року.

б) підвищення ефективності використання необоротних активів підприємства, яке забезпечується зростанням рентабельності активів та за умови перевищення суми вивільнених коштів внаслідок прискорення оборотності основних засобів над втратами прибутку через збільшення амортизаціємісткості продукції.

в) оптимізації складових елементів облікової політики підприємства в частині амортизації, якими є методи нарахування амортизаційних відрахувань та терміни експлуатації основних засобів [35, с.130-134].

У сучасних умовах строки служби засобів праці перетворюються в головний соціально-економічний норматив теорії і практики амортизації, вони найбільше відображають кількісний бік процесу розподілу авансованих в необоротні активи коштів.

Амортизаційний період повинен бути не меншим від терміну окупності ресурсів, витрачених на придбання машин, але й не більшим від періоду мінімально допустимого строку служби техніки, за межами якого її можна вважати морально та фізично зношеною.

Термін корисного використання повинен бути економічно обґрунтований розмірами прибутку від застосування машин у процесі виробництва продукції та забезпечувати своєчасне оновлення техніки до настання її морального зносу.

Оскільки корисність основного засобу важко точно спрогнозувати наперед, то підприємство повинне постійно враховувати зміну ефективності використання об'єктів та переглядати амортизаційний період.

Суттєво впливає на розмір амортизаційних відрахувань метод їх нарахування, який в значній мірі характеризує якісний бік процесу розподілу.

Аналіз застосування різних методів амортизації показав, що прямолінійний метод доцільно використовувати для списання вартості будівель, споруд, офісного обладнання, інструментів, інвентарю, тобто об'єктів, які не схильні до морального зносу та не потребують значних витрат на ремонт.

Виробничий метод повинен знайти поширення на підприємствах для списання вартості машин, механізмів та інших транспортних засобів, за якими точно можна встановити обсяг виконаної роботи або тривалість пробігу.

У всіх інших випадках доцільне застосування прискорених методів, серед яких найпростішим у розрахунках норм і сум амортизаційних відрахувань є метод прискореного зменшення залишкової вартості, проте швидкість списання вартості об'єкта за цим методом випереджає метод зменшення залишкової вартості лише за значного рівня ліквідаційної вартості основного засобу.

Щоб впливати на розмір амортизаційних відрахувань, що враховуються для визначення податкових зобов'язань, підприємство необхідно шляхом маневрування обсягом та структурою вкладень в основні засоби, що підлягають амортизації. За інших рівних умов, сума амортизаційних відрахувань буде зростати із збільшенням питомої ваги основних засобів, які належать до четвертої та другої групи.

Коли на підприємстві обсяг амортизаційних відрахувань значно більше за той, що забезпечує реалізацію «податкового щита», підприємство повинне або підвищувати прибутковість своєї діяльності, або інтенсивніше виводити з експлуатації зношене і застаріле обладнання та продавати те, що не використовується в операційній діяльності [52].

г) реалізації «податкового щита» амортизації, що досягається співставленням розрахункової величини балансової вартості основних засобів,

нараховані амортизаційні відрахування від якої покривають оподатковуваний прибуток звітного періоду, з фактичною наявністю основних засобів на звітну дату [38, с. 42].

Згідно Податкового кодексу України амортизація, як і раніше, зменшує об'єкт оподаткування, але не окремо, а у складі витрат. Тож виникає питання щодо собівартості продукції. Сума амортизації матиме місце у складі:

- собівартості виготовлених та реалізованих товарів (виконаних робіт, наданих послуг);
- інших витрат.

У даному аспекті можна сказати, що амортизація може не потрапити в податкову собівартість з причини не реалізації продукції. В умовах економічної кризи і високої собівартості продукції вітчизняного виробництва підприємству важко спрогнозувати реалізацію виробленої продукції, а з тим і амортизацію. Крім того, підприємству необхідно розділити амортизацію, котра пов'язана з виробничим циклом, тобто та, яка потрапить до податкової собівартості. Цю частину амортизації підприємство включає у витрати (відповідно у зменшення об'єкту оподаткування) тільки після реалізації виробленої продукції.

Частина амортизації, яка пов'язана із загальновиробничими та адміністративним витратами, включається у склад інший витрат і зменшує об'єкт оподаткування в момент виникнення таких витрат [31, с.33-34].

Таким чином, для виробничого підприємства (особливо з тривалим виробничим циклом) суттєво віддаляється участь амортизації у розрахунку об'єкта оподаткування і, відповідно, податку на прибуток. З цієї причини підприємство не в змозі своєчасно направляти кошти на відтворення та модернізацію основних засобів.

Розглянемо нарахування та включення амортизаційних відрахувань та їх вплив на формування об'єкту оподаткування.

Припустимо, що ПАТ «Запоріжсталь» має такі амортизаційні відрахування: за перший квартал було нараховано 114800 грн. зносу, за другий

квартал - 115355 грн., за третій квартал - 119900 грн, за четвертий квартал було нараховано 113145 грн.

Відповідно за кожний квартал на ці суми було зменшено об'єкт оподаткування. Спрогнозуємо об'єми реалізації. У другому кварталі продано 60% виробленої продукції, у третьому кварталі - 85%, в четвертому - 110%

Амортизаційні відрахування за другий квартал - 115535 грн., третій квартал - 119900, четвертий квартал - 113145 грн.

Припустимо, що 30% від загальних амортизаційних відрахувань за квартал потраплять до складу «інших витрат». Сума зносу, яка потрапить до складу витрат у складі «інших витрат» за другий квартал: $115535 \text{ грн.} \cdot 30\% = 34660 \text{ грн.}$

Амортизаційні відрахування, які потрапляють в податкову собівартість (60% реалізованої продукції): $(115535 - 34660) \cdot 60\% = 48525 \text{ грн.}$

Амортизаційні відрахування, які потрапляють до складу витрат у другому кварталі: $34660 + 48525 = 83185 \text{ грн.}$ Сума, яка збільшує об'єкт оподаткування за другий квартал: $115355 - 83185 = 32170 \text{ грн.}$ Збільшення податку на прибуток у другому кварталі: $32170 \cdot 23\% = 7399 \text{ грн.}$

Тобто, у зв'язку з тим, що вироблена продукція у другому кварталі була реалізована на 60%, то амортизаційні відрахування, не включені до складу витрат в повному обсязі.

Таким чином, специфіка включення амортизаційних відрахувань до складу витрат згідно ПКУ призвела до збільшення об'єкту оподаткування прибутку на суму 7399 грн. порівняно з аналогічними даними зносу, нарахованими до 01.04.19. Але підприємство має змогу реалізувати продукцію в третьому та четвертому кварталах 2019 р. в повному обсязі. Витрати, які не були включені у другому кварталі будуть компенсовані в складі податкової собівартості реалізованих товарів у майбутньому періоді.

Амортизація основних засобів та нематеріальних активів, які безпосередньо пов'язані з виробництвом товарів (робіт, послуг), формує податкову собівартість готової продукції (робіт, послуг) [9].

Таким чином, бачимо, що з одного боку, чим вище величина амортизаційних відрахувань ПАТ «Запоріжсталь», тим більше у підприємства можливостей для оновлення виробництва, тим більше у нього можливостей на здійснення інвестицій, капітальних вкладень. З іншого боку, амортизація є складовою частиною собівартості продукції, а собівартість продукції, в свою чергу, є складовою частиною ціни і визначальним фактором конкурентоспроможності підприємства. Для того, щоб підтримувати конкурентоспроможний попит на продавані вироби необхідно знижувати ціну продукції. Знижувати ціну можна або за рахунок зниження власного прибутку або за рахунок зниження собівартості, яке торкається зниження величини амортизаційних відрахувань. У зв'язку з такою комплексністю і суперечливістю впливу амортизаційних відрахувань на результати діяльності виникає необхідність оптимізації амортизаційної політики на підприємстві.

Обидва ефекти від зниження або збільшення обсягу амортизаційних відрахувань представлений в табл. 3.3.

Таблиця 3.3 – Вплив оптимальної амортизаційної політики на результати діяльності підприємства в короткостроковому періоді

Показник	Ефект при		
	збільшені амортизаційних відрахувань		зменшені амортизаційних відрахувань
Собівартість	Збільшення		Зменшення
Оподаткований прибуток	Зменшення	Ефект «податкового щита»	Збільшення
Податок на прибуток	Зменшення		Збільшення
Власні фінансові кошти	збільшення		Зменшення

Застосування різноманітних методів нарахування амортизації дозволяє підприємству регулювати в межах строку корисного використання основних засобів обсяг амортизаційних відрахувань, що відносяться на собівартість продукції, і тим самим цілеспрямовано впливають на фінансові результати виробництва, господарську стійкість підприємства [9].

Підприємство, якщо занижує срок корисного використання, матиме можливість відносити на собівартість продукції велику суму амортизаційних відрахувань і тим самим скорочувати оподатковувану базу підприємства. Зрозуміло, воно буде мати у своєму розпорядженні більшу фінансову базу для відновлення виробничого апарату за умови цільового використання амортизаційних відрахувань [28, с.12].

Підприємство ж, якщо свідомо завищило майбутні строки корисного використання об'єктів основних засобів, реально зменшить собівартість продукції, що випускається, що підвищить її конкурентоспроможність, проте воно матиме меншу суму амортизаційних відрахувань для своєчасного оновлення засобів праці.

У табл.. 3.4 представлений ефект від зміни обсягу амортизаційних відрахувань в короткостроковому періоді, тоді як більш важливим є аналіз впливу амортизаційної політики підприємства, що стосується обсягу амортизаційних відрахувань, на результати діяльності в довгостроковому періоді.

Таблиця 3.4 – Вплив оптимальної амортизаційної політики на результати діяльності підприємства в довгостроковому періоді

Показник	Ефект при		
	збільшені амортизаційних відрахувань		зменшені амортизаційних відрахувань
Собівартість	зменшення		збільшення
Оподаткований прибуток	зменшення	Ефект «податкового щита»	збільшення
Податок на прибуток	зменшення		збільшення
Власні фінансові кошти	збільшення		зменшення

Отже, при розгляді діяльності підприємства з позиції стратегічного управління виявляється, що збільшення амортизаційних відрахувань в кінцевому підсумку призводить до зниження собівартості (рис. 3.6).

Це відбувається завдяки тому, що в результаті здійснення ефективної амортизаційної політики йде процес оновлення активної частини виробничих фондів, підвищується технічний рівень виробництва. Все це створює передумови для підвищення продуктивності праці, збільшення випуску продукції, зниження собівартості і максимізації прибутку.

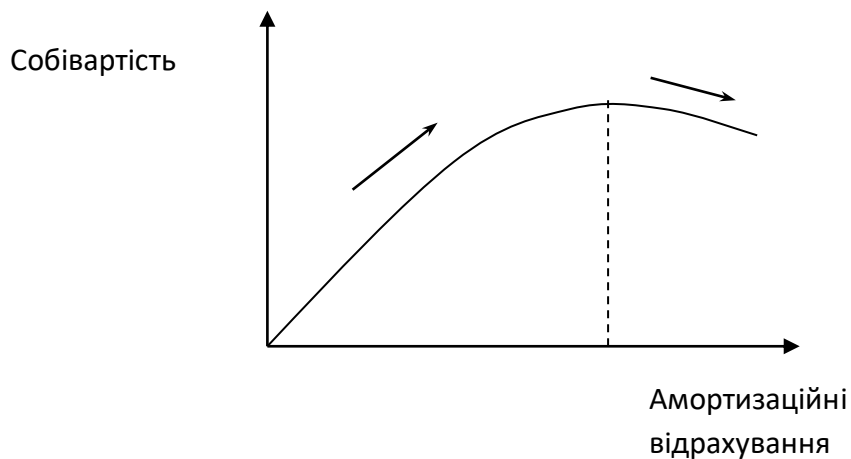


Рисунок 3.6 – Зміна собівартості продукції у наслідок впровадження оптимальної амортизаційної політики в довгостроковому періоді

Основними ознаками ефективної амортизаційної політики, сформованої на підприємстві, є:

- перевищення в динаміці річної суми амортизаційних відрахувань та вартості введених основних засобів над вартістю виведених з експлуатації зношених основних засобів, що свідчить про спроможність підприємства фінансувати за рахунок амортизаційних відрахувань витрати на відтворення основних засобів;

- за умови наявності темпів приросту засобів праці відбувається зменшення середнього віку будівель та обладнання, зростає частка амортизаційних відрахувань у собівартості продукції, але за рахунок зростання обсягів виробництва збільшується фондівіддача та вивільнюються з обороту кошти, які перевищують втрати прибутку, що спричинені збільшенням амортизаціємісткості продукції;

– розмір балансової вартості активів та сума амортизаційних відрахувань на підприємстві забезпечують реалізацію ефекту “податкового щита” амортизації [22, с.8].

За побудови ефективної амортизаційної політики підприємства одним з основних показників, який має бути постійним об’єктом моніторингу, є термін окупності активів.

Серед сукупності чинників, котрі впливають на окупність активів, варто насамперед виділити два: ціна продукції (робіт, послуг); обсяг збуту продукції (робіт, послуг).

Підприємство має за результатами кожного звітного місяця здійснювати розрахунок через зміни методу амортизації на ціну продукції і обсяг її реалізації, виходячи з кон’юнктури ринку. Це дасть змогу вибрати оптимальний варіант [27, с. 98].

На рис. 3.7 показано результати, які можуть бути отримані підприємством унаслідок зміни величини амортизаційних відрахувань при застосуванні різних методів амортизації.



Рисунок 3.7– Результати, які можуть бути отримані підприємством унаслідок зміни методу амортизації

Незважаючи на наведені на рис. 3.8 типові результати, які можуть мати місце внаслідок зміни підприємством методу амортизації, слід пам’ятати про те, що на ціноутворення впливає попит і пропозиція.

Тому при збільшенні величини амортизації можливе падіння ціни в результаті зниження попиту на продукцію підприємства. При зниженні величини амортизації можливе зростання ціни внаслідок зростання попиту. З огляду на це методи амортизації слід розглядати не як умову, а як інструмент впливу на ціноутворення і результати діяльності підприємств.

Так, для ПАТ «Запоріжсталь» об'єктами впровадження є:

- досягнення цільових темпів усунення зносу (може бути прийнято на рівні середньогалузевого показника);
- зміна (як правило, приріст) вартості основних засобів і зміна їх структури у бік переважання активної частини;
- зміна чи уточнення термінів корисного використання основних засобів;
- зміни методів нарахування амортизації у бухгалтерському чи податковому обліку;
- зміни частки амортизації у собівартості;
- порядок акумулювання та розподілу амортизаційного фонду і грошового потоку [57].

Моніторинг ефективності реалізації амортизаційної політики полягає у реалізації 2-х напрямків: у контролі за процесом дотримання порядку реалізації амортизаційної політики на підприємстві та у змінах зовнішніх критеріїв оптимальної амортизаційної політики.

Організація реалізації амортизаційної політики оптимального типу в умовах даного підприємства передбачає здійснення кількісного аналізу змін інструментів та критеріїв ефективності.

Амортизаційна політика виступає частиною стратегії економічного розвитку підприємства та передбачає розробку системи заходів щодо управління грошовими потоками з метою їх реінвестування у виробничу діяльність підприємства [46, с. 157].

Застосування стратегічного підходу до формування амортизаційної політики зумовлене тривалістю експлуатації об'єктів основних засобів,

можливістю довгострокового прогнозування очікуваних грошових потоків від їх використання та залежністю форм реалізації механізму відтворення основного капіталу від сукупності чинників зовнішнього середовища.

Зважаючи на те, що кінцевою метою є придбання основних засобів, тобто реальні інвестиції, логічно спиратися на методику визначення їх ефективності.

Відповідно до поставленої мети амортизаційної політики, головним критерієм ефективності виступатиме грошовий потік підприємства, його якість та структура.

Потрібна нам математична залежність зростання амортизаційних відрахувань залежно від результатів діяльності розраховується за формулою:

$$T_a = \frac{ГП_Б \times T_{гп} - ЧП_{пл}}{A_Б} - 1,$$

де T_a - темп зміни амортизації в ході формування стратегічних завдань амортизаційної політики.

$ГП_Б$ - розмір грошового потоку підприємства у базовому періоді;

$T_{гп}$ - темп зміни грошового потоку, визначеного в ході формування стратегічних завдань амортизаційної політики;

$ЧП_{пл}$ - чистий прибуток, який підприємство планує отримати у плановому періоді;

$A_Б$ - розмір амортизації, отриманий у базовому періоді.

Використовуючи дану формулу, спрогнозуємо темпи зростання амортизаційних відрахувань залежності від зміни темпу приросту грошового потоку, взявши за базу показники діяльності досліджуваного підприємства за останні роки (табл. 3.5):

Таблиця 3.5 – Моделювання темпів приросту амортизаційних відрахувань

Показник	Прогнозні періоди		
	1-й рік	2-й рік	3-й рік
Розмір амортизації, отриманий у базовому періоді (A_B), тис. грн	854808	854808	854808
Чистий прибуток підприємства у плановому періоді ($\Pi_{пл}$), тис. грн	51150	51151	51150
Розмір грошового потоку підприємства у базовому періоді (Π_B), тис. грн	905958	905958	905958
Темп зміни грошового потоку ($T_{гр}$)	1,09	1,15	1,22
Темп зміни амортизації (T_a)	0,095	0,159	0,233

Для цього необхідно наприкінці кожного року за запропонованою формулою визначити напрями та розмір змін амортизаційної політики, резервами для реалізації яких буде відповідне комбінування методів нарахування амортизації.

Так, забезпечення збільшення у прогнозних періодах можливе за рахунок встановлення більш «швидких» методів нарахування зносу. На підприємстві до всіх основних засобів застосовується тільки прямолінійний метод нарахування амортизації. Застосування ж до об'єктів найбільшої групи «Машини і обладнання» методів залишкового та прискореного.

Виходячи із сформульованої мети, результатів аналізу стратегії підприємства та ідентифікації стратегічних прогалів, у якості тактичних цілей організації впровадження оптимальної амортизаційної політики наступні:

- максимізація грошового потоку та мінімізація податкових платежів;
- максимізація показників рентабельності діяльності (бухгалтерська рентабельність);
- забезпечення приросту грошового потоку за рахунок зростання суми амортизаційних відрахувань на рівні, визначеному за допомогою даного аналізу.

З метою пошуку конкретних напрямків змін інструментів амортизаційної політики (об'єктів впровадження амортизаційної політики оптимального типу) для ПАТ «Запоріжсталь» доцільно впровадити наступне:

- змінити підходи до групування основних засобів, для чого згрупувати основні засоби за принципом однорідності, схожості умов використання об'єктів основних засобів та норм амортизації у податковому законодавстві;
- перевірити оптимальність встановлення ліквідаційної вартості основних засобів;
- здійснити перевірку достовірності балансової оцінки основних засобів з ліквідацією невідповідностей;
- здійснити перегляд методів нарахування амортизації з метою вибору таких методів, які забезпечать цільовий потік амортизаційних відрахувань.

Саме зазначені дії спричинять зміну показників фінансово-економічного стану ПАТ «Запоріжсталь».

Висновки до розділу 3

За результатами дослідження встановлено, що:

класична європейська модель оподаткування прибутку підприємств в українських реаліях не вирішує проблем, що вже існують на практиці, оскільки саме система змушує платників податків шукати шляхи мінімізації прибутку в цілях оподаткування. Це, в свою чергу, призводить до приховування прибутку не лише від оподаткування, а і від акціонерів (власників), і не відображає реальний фінансовий стан підприємств для інвесторів, перешкоджаючи процесу капіталізації ринку проаналізувавши процес формування чистого прибутку підприємства, приходимо до висновку, що класичний податок на прибуток не відповідає вимогам часу. Вирішити цю дилему може застосування

податку на виведення капіталу, оскільки за своїм змістом він містить інвестиційну складову, стимулює реінвестувати прибуток у розвиток бізнесу;

насправді ідея податку на виведений капітал запропонована Законом №3357, проте набула серйозної критики зі сторони експертів, як дискримінаційна. Нині ж вирішується подальша доля ідеї з запровадженням податку на виведений капітал. Саме з цієї причини, серед науковців та практиків активізувались дискусії щодо доцільності та потреби трансформації податку на прибуток у податок на виведений капітал;

вирішення питання запровадження у вітчизняній практиці податку на виведений капітал дозволить спростити систему оподаткування бізнесу, зменшити фіскальний тиск на бізнес, збільшити обігові коштів та можливість їх реінвестування на розширення виробництва (поповнення власного капіталу), і як наслідок забезпечити зростання рівня бізнес-активності;

запорукою ефективного управління прибутком підприємства є оптимізація амортизаційної політики. Саме тому, організація впровадження амортизаційної політики підприємства оптимального типу повинна, з одного боку, базуватися на вимогах внутрішнього середовища діяльності підприємства, а з іншого - на результатах оцінки тенденцій ринку та відтворення капіталу у зовнішньому середовищі. Ефективна амортизаційна політика з одного боку, здатна забезпечити нормальне відтворення основних засобів відповідно до обраної стратегії діяльності, а з іншого - дозволить підприємству забезпечити довгострокові конкурентні переваги на ринку у майбутньому;

запровадження на практиці поданих пропозицій сприятиме забезпеченню ефективного управління прибутком як ПАТ «Запоріжсталь», так і вітчизняними промисловими підприємствами.

РОЗДІЛ 4 ОХОРОНА ПРАЦІ ТА БЕЗПЕКА У НАДЗВИЧАЙНИХ СИТУАЦІЯХ

Оскільки тема магістерської роботи – «Управління прибутком промислових підприємств» передбачає виконання посадових обов'язків та проведення досліджень та розрахунків в сфері обліку і оподаткування у приміщенні офісу обладнаному персональними комп'ютерами (далі ПК) з візуальними дисплейними терміналами (далі ВДТ), тому нижче розглянемо заходи по забезпеченню безпеки, виробничої санітарії, гігієни праці і пожежної безпеки для офісного приміщення ПАТ «Запоріжсталь».

На основі аналізу роботи існуючого обладнання і посадових обов'язків фахівця у приміщенні офісу обладнаному ПК з ВДТ, виявлені наступні небезпечні та шкідливі виробничі фактори, здатні привести до травм або ушкодження здоров'я працівників:

- можливість ураження електричним струмом, при виконанні посадових обов'язків внаслідок порушення правил з електробезпеки або помилкових дій персоналу, що може призвести до електротравм різного ступеню важкості або навіть до летального наслідку;
- механічне травмування внаслідок нераціонального розташування робочих місць, що є порушенням вимог ергономіки;
- підвищення нервово-психічного навантаження, внаслідок специфіки роботи, а саме постійний контакт з клієнтами, колегами по роботі, керівництвом, контрагентами при вирішенні робочих питань (деякі з них можуть бути конфліктними, суперечливими), що може викликати емоційний дискомфорт, внутрішнє роздратування та емоційну нестабільність під час короткотривалих певних негативних ситуацій, та може призвести до захворювань нервової системи, зниження насаги на працю та стресових станів та помилкових дій;

- оскільки робота користувача ПК вимагає тривалого статичного напруження м'язів спини, шиї, рук і ніг тому не раціональна або неправильна конструкція, організація та обладнання комп'ютеризованого робочого місця не забезпечує правильного та комфортного положення при роботі за комп'ютером, що може привести до швидкої втоми, а як наслідок до помилок, зниженню працездатності та кістково-м'язовим порушенням;

- недостатнє або надмірне освітлення робочих місць, в зв'язку з несправністю, або хибним вибором освітлювальних приладів, в зв'язку з неправильним розташуванням робочих місць по відношенню до джерел природного та штучного освітлення, що призводить до помилкових дій, погіршення зору або ефекту засліплення;

- неправильні або нераціональні дії персоналу в умовах надзвичайних ситуацій, внаслідок не своєчасного оповіщення, неякісної підготовки персоналу правилам дій в умовах надзвичайних ситуацій або якісної організації дій персоналу керівництвом, призводять до паніки, невинуватених травм та загибелі людей;

- незадовільні параметри мікроклімату в робочих приміщеннях (підвищена або знижена температура, вологість і рухливість повітря), у зв'язку з відсутністю, хибним вибором та використанням не якісних або нераціональних систем вентиляції, кондиціонування повітря, приводить до підвищеної стомлюваності, а як наслідок до помилок, зниженню працездатності, а також може бути причиною простудних захворювань;

- можливість загоряння, в зв'язку з порушенням правил протипожежної безпеки, використанням несправного електрообладнання, або відсутністю систем пожежної сигналізації і пожежогасіння, що призводить до пожежі, а як наслідок може бути причиною опіків та травм різного ступеню важкості або навіть летального наслідку, а також значних матеріальних збитків;

- захворювання внаслідок хвороботворної дії мікроорганізмів. До основних потенційних небезпек біологічного характеру, в офісних приміщеннях можна віднести хвороботворну дію мікроорганізмів, внаслідок не

дотримання правил санітарної гігієни приміщень, що може призвести до захворювань інфекційної природи.

У приміщенні офісу застосовується широке різноманіття електроприладів: персональні комп'ютери, принтери, ксерокси, факси, освітлювальні прилади, кондиціонери, побутові електроприлади тощо. Небезпека ураження електричним струмом при використанні цих приладів з'являється при недотриманні заходів обережності, а також при відмові або несправності цього обладнання. Наслідки ураження електричним струмом залежать від багатьох факторів: опору організму, величини, тривалості дії, роду і частоти струму, шляхів його проходження через життєво важливі органи, умов зовнішнього середовища.

Для запобігання ураження електричним струмом встановлено електроустаткування, яке відповідає вимогам ДСанПіН 3.3.2.007-98 «Державні стандартні правила і норми роботи з візуальними дисплейними терміналами електронно-обчислювальних машин», «Правил улаштування електроустановок» (далі – «ПУЕ»), ДСТУ Б В.2.5-82:2015 «Електробезпека в будівлях і спорудах. Вимоги до захисних заходів від ураження електричним струмом», НПАОП 40.1-1.32-01 «Правила будови електроустановок. Електрообладнання спеціальних установок», НАПБ А.01.001-2014 «Правила пожежної безпеки в Україні» та буде використовуватися згідно вимог НПАОП 40.1-1.01-97 «Правила безпечної експлуатації електроустановок» (далі – «ПБЕЕ»), НПАОП 40.1-1.21-98 «Правила безпечної експлуатації електроустановок споживачів» (далі – «ПБЕЕС») та НПАОП 0.00-7.15-18 «Вимоги щодо безпеки та захисту здоров'я працівників під час роботи з екранними пристроями».

Згідно «ПУЕ», за ступенем небезпеки ураження електрострумом, офісне приміщення належить до 1-го класу, тобто є приміщенням без підвищеної небезпеки, у якому відсутні умови, що створюють підвищену та особливу небезпеку.

Згідно глави 1.7 – «Заземлення і захисні заходи від ураження електричним струмом» – «ПУЕ», обладнання офісу має основну ізоляцію струмовідних частин, яка забезпечує захист від прямого дотику та подвійну, яка складається з основної та додаткової ізоляції, для забезпечення захисту від ураження електричним струмом у разі пошкодження основної ізоляції.

Відповідно до вимог п. 6.7.4. НПАОП 40.1-1.21-98 «ПБЕЕС» усі доступні для доторкання металеві деталі електрообладнання у приміщенні з ПК, які можуть опинитись під напругою, у випадку пошкодження ізоляції, з'єднані з заземлюючим пристроєм.

Оскільки офісне приміщення за ступенем небезпеки ураження електрострумом належить до 1-го класу, тому відповідно до вимог п. 6.7.6 НПАОП 40.1-1.21-98 «ПБЕЕС» та додатку №1 до НПАОП 40.1-1.01-97 «ПБЕЕ» користувачі ПК пройшли інструктаж з електробезпеки з оформленням в журналі інструктажу та мають I групу з електробезпеки.

Ймовірність механічного травмування може виникнути внаслідок нераціонального розташування робочих місць, захаращення робочих місць або у зв'язку з недбалістю та неухважністю обслуговуючого персоналу. Для виключення травматизму згідно ДСанПіН 3.3.2.007-98 «Державні санітарні правила і норми роботи з візуальними дисплейними терміналами електронно-обчислювальних машин» зроблено більш зручне та раціональне розташування робочих місць, таким чином збільшена відстань між ними, яка відповідає нормованим значенням (площа на одне робоче місце має становити не менше ніж 6,0 м², а об'єм не менше ніж 20,0 м³). Поверхня підлоги є рівною, неслизькою, з антистатичними властивостями.

У зв'язку із стресовими ситуаціями та нервово-емоційними навантаженнями у працівників може виникнути ймовірність захворювань загально-невротичного характеру.

З метою зниження нервово-емоційного напруження, стомлення зорового аналізатора, поліпшення мозкового кровообігу, подолання несприятливих наслідків гіподинамії, запобігання втоми, згідно ДСанПіН 3.3.2.007-98

«Державні санітарні правила і норми роботи з візуальними дисплейними терміналами електронно-обчислювальних машин» для робітників із застосування ЕОМ, передбачені регламентовані перерви для відпочинку тривалістю 15 хвилин через кожні дві години, а також обладнані побутові приміщення для відпочинку під час роботи, кімната психологічного розвантаження. В кімнаті психологічного розвантаження передбачені пристрої для приготування й роздачі тонізуючих напоїв, а також місця для занять фізичною культурою

Для оптимізації відносин у колективі проводяться тренінги з залучанням психологів на теми: «Адаптація у новому колективі», «Поведінка в суспільстві».

Для запобігання кістково-м'язових порушень робочі місця користувачів ПК у офісному приміщенні відповідають ергономічним вимогам з урахуванням характеру і особливостей трудової діяльності згідно з ДСанПіН 3.3.2.007-98 «Державні санітарні правила і норми роботи з візуальними дисплейними терміналами електронно-обчислювальних машин».

Висота робочої поверхні столу з ПК регулюється в межах 680-800 мм, а ширина і глибина – забезпечує можливість виконання операцій у зоні досяжності моторного поля (рекомендовані розміри: ширина – 600-1400 мм, глибина – 800-1000 мм). Робочий стіл має простір для ніг висотою 600 мм, шириною – 500 мм, глибиною (на рівні колін) – 450 мм, на відстані витягнутої ноги – 650 мм.

Неправильне проектування або несправність систем опалення, вентиляції та кондиціонування в приміщенні офісу може призвести до негативних впливів на здоров'я працівників у вигляді простудних захворювань, перегрівань, проблем із дихальними шляхами тощо.

Метеорологічні умови для приміщенні з комп'ютеризованими робочими місцями – температура, відносна вологість та швидкість переміщення повітря цілком відповідають вимогам ДСН 3.3.6.042-99 «Державні санітарні норми мікроклімату виробничих приміщень». Роботи у приміщенні з ПК, належать до

категорії Іб – легка робота, тому передбачені наступні оптимальні значення параметрів мікроклімату:

- у холодний період року: температура 21-23°C; відносна вологість: 40-60%; швидкість переміщення повітря: 0,1 м/с;

- у теплий період року: температура 22-24°C; відносна вологість: 40-60%; швидкість переміщення повітря: 0,2 м/с.

Відповідно до вимог ДБН В.2.5-67:2013 «Опалення, вентиляція та кондиціонування», з метою забезпечення оптимальних параметрів мікроклімату в офісному приміщенні обладнаному ПК з ЕП передбачена система централізованого водяного опалення з радіаторами, а на теплий період передбачений побутовий кондиціонер.

З метою забезпечення необхідного повітрообміну у приміщенні офісу передбачена система механічної припливно-витяжної вентиляції (методом рекуперації), яка забезпечує 3-кратний обмін повітря за годину.

Оптимальні рівні позитивних ($n+$) і негативних ($n-$) іонів у повітрі офісного приміщення з ЕП відповідають вимогам додатку 3 ДСанПіН 3.3.2.007-98 «Державні санітарні правила і норми роботи з візуальними дисплейними терміналами електронно-обчислювальних машин» і становить: $n+ = 1500-30000$ (шт. на 1 см³); $n- = 3000-5000$ (шт. на 1 см³). Підтримку оптимального рівня легких позитивних і негативних аероіонів у повітрі на робочих місцях забезпечують за допомогою біполярних коронних аероіонізаторів.

Для запобігання хвороботворної дії мікроорганізмів на людину передбачено проведення щоденного вологого прибирання приміщень, їх періодичне провітрювання. В періоди загострення інфекційної обстановки необхідно виконувати щоденні додаткові заходи:

- кварцювання;
- вологе прибирання з використанням антисептичних препаратів;
- дотримання правил особистої гігієни.

Основними причинами недостатньої або надмірної освітленості робочих місць є несправність або хибний вибір освітлювальних приладів, неправильне розташування робочих місць по відношенню до джерел освітлення.

Незадовільна освітленість на робочому місці або на робочій зоні може бути причиною зниження продуктивності та якості праці, отримання травм. Недостатнє або надмірне освітлення викликає зоровий дискомфорт, що виражається у відчутті незручності або напруженості. Тривале перебування в умовах зорового дискомфорту призводить до розсіювання уваги, зменшення зосередженості, зоровій і загальній втомі.

У офісному приміщенні обладнаному ПК з екранним пристроєм (далі – «ЕП»), згідно ДСанПіН 3.3.2.007-98 «Державні санітарні правила і норми роботи з візуальними дисплейними терміналами електронно-обчислювальних машин» та ДБН В.2.5-28-2017 «Природне і штучне освітлення» передбачене природне та штучне освітлення.

Природне освітлення здійснено через світлові прорізи, які орієнтовані на південь і забезпечують коефіцієнт природної освітленості (КПО) не нижче 1,5%. Для захисту від прямих сонячних променів, які створюють прямі та відбиті відблиски на поверхні екранів і клавіатури, передбачено сонцезахисні пристрої, на вікнах встановлені жалюзі.

Розрахунок загального штучного освітлення в приміщенні офісу ТОВ «Металургійний завод «Запоріжсталь» розмірами $A \times B \times H = 10 \times 10 \times 3$ м, з висотою робочої поверхні $h_p = 0,8$ м, нормованим значенням штучного освітлення для кабінету $E_n = 300$ лк.

1. Розраховуємо кількість рядів світильників у приміщенні N_p :

$$N_p = \frac{B}{(H - h_p) \cdot [L/h]}, \text{ шт}; \quad (4.1)$$

де: B – ширина приміщення, м;

H – висота приміщення, м;

h_p – висота робочої поверхні, м;

$[L/h]$ – числове значення коефіцієнта світильника;

$$N_p = \frac{10}{(3 - 0,8) \cdot 1,4} = 4, \text{ шт.}$$

2. Визначаємо максимально припустиму відстань між рядами світильника

$L_{\max}$:

$$L_{\max} = \frac{B}{N_p}, \text{ м;} \quad (4.2)$$

де: B – ширина приміщення, м;

N_p – кількість рядів світильників у приміщенні, шт;

$$L_{\max} = \frac{10}{4} = 2,5, \text{ м.}$$

3. Визначаємо значення індексу приміщення i , що характеризує співвідношення розмірів освітлювального приміщення і висоти розміщення світильників:

$$i = \frac{A \cdot B}{(H - h_p) \cdot (A + B)}; \quad (4.3)$$

де: A – довжина приміщення, м;

B – ширина приміщення, м;

H – висота приміщення, м;

h_p – висота робочої поверхні, м;

$$i = \frac{10 \cdot 10}{(3 - 0,8) \cdot (10 + 10)} = 2,27.$$

4. Визначаємо значення коефіцієнта використання світлового потоку η , створюваного світильником типу ЛПО.

Вибирається з урахуванням відбиття поверхонь приміщення та індексу приміщення і дорівнює $\eta = 56 \%$.

5. Визначаємо сумарний світловий потік освітлювальної установки у даному приміщенні Φ_{Σ} :

$$\Phi_{\Sigma} = \frac{E_H \cdot A \cdot B \cdot k_z \cdot z}{\eta}, \text{ лм;} \quad (4.4)$$

де: E_H – рівень нормованого загального освітлення, лк;

A – довжина приміщення, м;

B – ширина приміщення, м;

k_3 – коефіцієнт запасу (для кабінету $k_3 = 1,4$);

z – коефіцієнт нерівномірності (мінімальної) освітленості (відношення середньої освітленості до мінімальної освітленості), як правило дорівнює (для люмінесцентних ламп $z = 1,1$);

η – коефіцієнт використання світлового потоку;

$$\Phi_{\Sigma} = \frac{300 \cdot 10 \cdot 10 \cdot 1,4 \cdot 1,1}{0,56} = 82500, \text{ лм.}$$

6. Визначаємо умовну загальну кількість світильників у приміщенні $N_{\text{св}}^*$:

$$N_{\text{св}}^* = \frac{A \cdot B}{L_{\text{max}}^2}, \text{ шт}; \quad (4.5)$$

де: A – довжина приміщення, м;

B – ширина приміщення, м;

L_{max} – максимально припустима відстань між рядами світильників, м;

$$N_{\text{св}}^* = \frac{10 \cdot 10}{2,5^2} = 16, \text{ шт.}$$

7. Розраховуємо світловий потік умовного джерела світла $\Phi_{\text{л}}^*$:

$$\Phi_{\text{л}}^* = \frac{\Phi_{\Sigma}}{N_{\text{л}}^*}, \text{ лм}; \quad (4.6)$$

де: Φ_{Σ} – сумарний світловий потік освітлювальної установки, лм;

$N_{\text{л}}^*$ – загальна кількість ламп у світильнику, яка розраховується за формулою:

$$N_{\text{л}}^* = N_{\text{св}}^* \cdot n, \text{ шт}; \quad (4.7)$$

де: n – кількість ламп у світильнику, шт;

$$N_{\text{л}}^* = 16 \cdot 2 = 32, \text{ шт};$$

$$\Phi_{\text{л}}^* = \frac{82500}{32} = 2578, \text{ лм.}$$

8. Знаходимо коефіцієнт m – співвідношення між розрахунковим світловим потоком лампи $\Phi_{\text{л}}^*$ та фактичним світловим потоком вибраної стандартної лампи $\Phi_{\text{л}}$:

$$m = \frac{\Phi_{\text{л}}^*}{\Phi_{\text{л}}}; \quad (4.8)$$

$$m = \frac{2578}{2600} = 0,99.$$

9. Визначаємо оптимальну (фактичну) кількість світильників у приміщенні $N_{\text{св}}$:

$$N_{\text{св}} = N_{\text{св}}^* \cdot m, \text{ шт}; \quad (4.9)$$

де: $N_{\text{св}}^*$ – умовна загальна кількість світильників у приміщенні, шт;

m – співвідношення між розрахунковим світловим потоком лампи та фактичним світловим потоком вибраної стандартної лампи;

$$N_{\text{св}} = 16 \cdot 0,99 = 16, \text{ шт.}$$

10. Визначаємо фактичну кількість ламп у приміщенні $N_{\text{л}}$:

$$N_{\text{л}} = N_{\text{св}} \cdot n, \text{ шт}; \quad (4.10)$$

де: $N_{\text{св}}$ – оптимальна (фактична) кількість світильників у приміщенні, шт;

n – кількість ламп у світильнику, шт;

$$N_{\text{л}} = 16 \cdot 2 = 32, \text{ шт.}$$

11. Визначаємо загальну розрахункову освітленість E_p у приміщенні, що створюється при застосуванні стандартних ламп:

$$E_p = \frac{\Phi_{\text{л}} \cdot N_{\text{л}} \cdot \eta}{A \cdot B \cdot k_z \cdot z}, \text{ лк}; \quad (4.11)$$

де: $\Phi_{\text{л}}$ – фактичний світловий потік вибраної стандартної лампи, лм;

$N_{\text{л}}$ – фактична кількість ламп у приміщенні, шт;

η – коефіцієнт використання світлового потоку;

A – довжина приміщення, м;

B – ширина приміщення, м;

k_z – коефіцієнт запасу;

z – коефіцієнт нерівномірності (мінімальної) освітленості;

$$E_p = \frac{2600 \cdot 32 \cdot 0,56}{10 \cdot 10 \cdot 1,4 \cdot 1,1} = 302, \text{ лк.}$$

Виходячи з розрахунку загальне штучне освітлення в приміщенні офісу ТОВ «Металургійний завод «Запоріжспецсталь» дорівнює 302 лк, що відповідає нормованому значенню освітлення і яке забезпечується за допомогою 16 світильників типу ЛПО.

Заходи по забезпеченню пожежної безпеки для приміщення офісу обладнаного ПК з ВДТ розроблені відповідно до вимог НАПБ А.01.001-14 «Правил пожежної безпеки в Україні».

Горінням називається складний фізико-хімічний процес взаємодії горючої речовини та окислювача, який супроводжується виділенням тепла та випромінюванням світла.

Процес горіння призводить до пожежі.

Пожежа – неконтрольоване горіння поза спеціальним вогнищем, що розповсюджується в часі і просторі.

Виходячи з аналізу речовин та матеріалів, які використовуються при роботі у приміщенні обладнаному ПК з ВДТ:

- згідно ДСТУ EN 2:2014 «Класифікація пожеж (EN 2:1992, EN 2:1992/A1:2004, IDT)» у офісному приміщенні обладнаному ПК з ВДТ можлива пожежа класів – А (пожежа, що супроводжується горінням твердих матеріалів) та Е (горіння електроустановок, що перебувають під напругою до 1000 В);

- відповідно до вимог ДСТУ Б В.1.1-36:2015 «Визначення категорій приміщень, будинків та зовнішніх установок за вибуховопожежною та пожежною небезпекою», воно належить до категорії «Д» з пожежної небезпеки – простір у приміщенні, у якому перебувають тверді горючі речовини та матеріали.

Оскільки офісне приміщення обладнане ПК з ВДТ належить до категорії «Д» з пожежної небезпеки, тому відповідно до вимог ДБН В.1.1-7:2015 «Пожежна безпека об'єктів будівництва. Загальні вимоги» воно має II ступінь вогнестійкості.

Обладнання, силові та освітленні мережі офісного приміщення обладнаного ПК з ВДТ відповідають вимогам пожежної безпеки, оскільки виконані відповідно до вимог НПАОП 40.1-1.32-01 «Правила будови електроустановок. Електрообладнання спеціальних установок», та мають ступінь захисту ізоляції обладнання IP44 яка відповідає класу пожежанебезпечної зони П-Па до якої належить приміщення.

В приміщенні офісу ПАТ «Запоріжсталь» класом пожежі А (Е), категорією приміщення Д та площею 100 м² передбачені первинні засоби пожежогасіння, а саме встановлені два вуглекислотні вогнегасники місткістю 5 літрів. Також із-за неможливості перебування персоналу в офісі цілодобово передбачені комбіновані датчики, які реагують на виділення диму та підвищення температури та передають сигнал на пульт пожежної охорони.

Надання іноземним державам допомоги у ліквідації наслідків НС здійснюється на підставі запиту про допомогу у ліквідації наслідків НС від уповноваженого на це органу іноземної держави, яка потерпає від НС.

Рішення про надання допомоги у ліквідації наслідків НС іноземним державам, від яких надійшов запит про таку допомогу, зокрема про направлення аварійно-рятувальних підрозділів за межі території України, приймає Кабінет Міністрів України.

У разі надходження від адміністративно-територіальної одиниці суміжної іноземної держави запиту про допомогу у ліквідації наслідків НС право прийняття рішення про направлення підрозділів Оперативно-рятувальної служби ЦЗ та спеціальної техніки для надання допомоги надається керівнику ДСНС України.

Отримання Україною міжнародної допомоги для ліквідації наслідків НС здійснюється на підставі запиту про отримання такої допомоги або запропонованої допомоги з боку іноземних держав та міжнародних організацій.

Рішення про направлення запиту на отримання міжнародної допомоги для ліквідації наслідків НС до міжнародних організацій або окремих іноземних держав приймає Кабінет Міністрів України.

У разі виникнення НС на території прикордонної області України, до ліквідації наслідків якої доцільне залучення аварійно-рятувальних сил суміжної адміністративно-територіальної одиниці іноземної держави, право на направлення запиту до уповноваженого органу адміністративно-територіальної одиниці суміжної іноземної держави на отримання допомоги для ліквідації наслідків такої НС надається керівнику ДСНС України.

Представництво України в міжнародних організаціях з питань ЦЗ здійснюється ДСНС України, іншими центральними органами виконавчої влади, які здійснюють державний нагляд у сферах техногенної та пожежної безпеки, реалізацію державної політики у сферах промислової безпеки, охорони праці та державного гірничого нагляду, управління зоною відчуження і зоною безумовного (обов'язкового) відселення.

Висновки до розділу 4

У розділі розглянуто аналіз потенційних небезпек, що можуть вплинути на здоров'я працівників під час виконання робочих обов'язків в офісному приміщенні ПАТ «Запоріжсталь». Заходи по забезпеченню безпеки, заходи по забезпеченню виробничої санітарії та гігієни праці (розраховане загальне штучне освітлення в приміщенні офісу, яке дорівнює 302 лк), заходи з пожежної безпеки (в приміщенні офісу класом пожежі А (Е), категорією приміщення Д та площею 100 м² передбачені первинні засоби пожежогасіння, а саме встановлені два вуглекислотні вогнегасники місткістю 5 літрів. Також із-за неможливості перебування персоналу в офісі цілодобово передбачені комбіновані датчики, які реагують на виділення диму та підвищення температури та передають сигнал на пульт пожежної охорони) та розглянуто питання цивільного захисту, а саме міжнародне співробітництво у сфері цивільного захисту.

ВИСНОВКИ

Головною метою підприємницької діяльності та головним критерієм оцінки ефективності діяльності є прибуток.

Рівень прибутку є сигналом про необхідність упровадження управлінських заходів щодо зменшення собівартості продукції, нарощування обсягів виробництва та реалізації, зростання якості, впровадження інноваційних процесів, розширення асортименту виготовленої продукції (робіт, послуг), доцільності змін у ціновій політиці тощо. Все це обґрунтовує актуальність дослідження теоретичних і методичних підходів до формування прибутку підприємства і визначення основних аспектів управління ним [Марду, с.132].

Отже, динамічний розвиток підприємства неможливий без створення дієвого механізму управління прибутком, основною метою якого є забезпечення умов для ефективного формування, розподілу й використання прибутку у поточному і перспективному періодах.

Управління прибутком підприємства передбачає створення методичного, організаційного та інформаційно-аналітичного забезпечення з метою раціонального використання ресурсів підприємства. Формування прибутку підприємства відбувається в процесі його операційної, фінансової й інвестиційної діяльності та передбачає управління доходами та витратами від перелічених видів діяльності. Управління розподілом і використанням прибутку підприємства визначається загальною стратегією його розвитку з урахуванням інтересів зацікавлених осіб.

Запорукою ефективного управління прибутком підприємств є діагностика формування, розподілу та використання прибутку підприємства.

Діагностика формування, розподілу і використання прибутку підприємства є процесом ідентифікування, аналізування та оцінювання рівня формування і використання прибутку підприємства з метою визначення якісно нового рівня його розвитку та формування перспектив діяльності підприємства

з урахуванням дотримання норм вітчизняного законодавства, зокрема податкового, та міжнародних стандартів;

Ключовими бізнес-індикаторами системи діагностики формування і використання прибутку підприємства є: рівень доходів підприємства; рівень витрат підприємства; рівень рентабельності діяльності підприємства; рівень конкурентоспроможності продукції підприємства; рівень конкурентоспроможності підприємства; рівень фінансової незалежності підприємства; рівень платоспроможності підприємства.

Вивчення існуючих методик діагностики ефективності управління прибутком підприємства засвідчує відсутність комплексної методики аналізу фінансових результатів, запровадження якої б на практиці забезпечило користувачів необхідною інформацією для прийняття управлінських рішень. Враховуючи потреби користувачів у інформації щодо формування, розподілу та використання прибутку, запропоновано розширити перелік інструментарію економічного аналізу ефективності управління прибутком підприємства VRIO-аналізом, що в свою чергу дозволить розширити діапазон досліджень процесу управління прибутком підприємств.

Дослідження ефективності управління прибутком підприємств здійснювались за даними ПАТ «Запоріжсталь», яке займає одне із провідних місць у металургійній галузі України й входить до складу найбільшої гірничо-металургійної компанії - Групи Метінвест.

ПАТ «Запоріжсталь» чітко тримає курс на підвищення ефективності проведення, модернізацію встаткування, а також створення й поліпшення безпечних умов праці для співробітників.

Комбінат «Запоріжсталь» являє собою підприємство з повним металургійним циклом. Предметом діяльності підприємства є виробництво та збут металургійної продукції, металовиробів виробничого і побутового призначення, інших супутніх видів продукції металургійного циклу.

Виробляє сталевий гарячекатаний рулон і лист, холоднокатаний лист і рулон з вуглецевих, низьколегованих сталей, гнутий профіль, а також сталеву стрічку й чорну жерсть.

Стратегією комбінату «Запоріжсталь» є подальше технічне переозброєння з використанням сучасних технічних засобів та технологій з метою виробництва високоякісної, конкурентоспроможної металопродукції з високою додатковою вартістю, розширення асортименту, захисту навколишнього середовища, економії матеріально-сировинних та паливно-енергетичних ресурсів.

ПАТ «Запоріжсталь» чітко тримає курс на підвищення ефективності проведення, модернізацію встаткування, а також створення й поліпшення безпечних умов праці для співробітників. Комбінат «Запоріжсталь» являє собою підприємство з повним металургійним циклом. Предметом діяльності підприємства є виробництво та збут металургійної продукції, металовиробів виробничого і побутового призначення, інших супутніх видів продукції металургійного циклу.

Для реалізації поставлених цілей ПАТ «Запоріжсталь» послідовно вирішує стратегічні завдання: вироблення високоякісної металопродукції, що задовольняє потребам клієнтів; модернізація й реконструкція основних виробничих фондів; впровадження передових технологій і інновацій; досягнення лідируючих позицій в галузі виробництва, керування й організації бізнес-процесів.

Основний капітал ПАТ «Запоріжсталь» в основному спрямовувався в основні засоби виробничого призначення, оскільки темпи росту їх первісної вартості значно вище темпів росту первісної вартості основних засобів невиробничого призначення. Вартість машин та обладнання у 2017 році у порівнянні з 2015 роком зросла майже у 5 разів. Проте в наступні роки темпи росту їх первісної вартості є більш повільними ніж у попередні. Суттєві зміни у вартості основних засобів зумовлені і проведеною переоцінкою їх вартості саном на 31 грудня 2015 р. Переоцінка основних засобів (основних фондів)

проводилась підприємством для приведення вартості основних засобів, що фактично склалася за даними обліку, до її реального ринкового рівня;

ПАТ «Запоріжсталь» протягом періоду, що вивчався, стабільно залишається прибутковим. Проте чіткої тенденції змін прибутковості не спостерігається. Основними факторами впливу на прибутковість варто визнати чистий дохід та собівартість реалізованої продукції. Рентабельність активів протягом періоду, що вивчався схильна до зростання. Так, в 2017 році рентабельність активів склала 15,57%, що у порівнянні з 2015 роком більше на 3,99%. Порівнюючи даний показник з показником 2016 року спостерігаємо, що темпи його зміни суттєво відрізняються від вищеназваних, а саме на 12,13%, що, насамперед, пояснюється тим, що розмір прибутку 2016 року вище показника 2017 року. Оскільки чіткої тенденції змін обсягів прибутку підприємства не сформовано, то і чіткої тенденції змін рентабельності активів підприємства не спостерігається.

ПАТ «Запоріжсталь», не дивлячись на посилення конкуренції як на внутрішньому, так і на зовнішніх ринках металопродукції, лишається конкурентоспроможним та прибутковим. Рівень рентабельності як продукції підприємства, так і активів та власного капіталу лишається досить низьким, що є очевидним за ситуації, що нині спостерігається на внутрішньому ринку металопродукції в Україні. Проте більш вразливим для ПАТ «Запоріжсталь» є тенденції, які спостерігаються на зовнішньому ринку, оскільки понад 60% продукції даного підприємства тривалий час реалізовувалось на експорт. З порушенням же договірних зв'язків з РФ та насиченням зовнішнього ринку металопродукцією Китаю, Індії та інших країн, ПАТ «Запоріжсталь» на зовнішньому ринку металопродукції втрачає свої позиції.

Визначальним фактором формування чистого прибутку підприємства є система оподаткування. Класична модель оподаткування прибутку, яка нині застосовується у вітчизняній практиці не відповідає вимогам сьогодення, а отже, виникає потреба у пошуку альтернатив оподаткування прибутку підприємств.

Вирішити це питання можливо із застосуванням податку на виведення капіталу, оскільки за своїм змістом він містить інвестиційну складову, стимулює реінвестувати прибуток у розвиток бізнесу.

Насправді ідея податку на виведений капітал запропонована Законопроектом №3357, проте набула серйозної критики зі сторони експертів, як дискримінаційна. Нині ж вирішується подальша доля ідеї з запровадженням податку на виведений капітал. Саме з цієї причини, серед науковців та практиків активізувались дискусії щодо доцільності та потреби трансформації податку на прибуток у податок на виведений капітал.

Запровадження у вітчизняній практиці податку на виведений капітал дозволить спростити систему оподаткування бізнесу, зменшити фіскальний тиск на бізнес, збільшити обігові коштів та можливість їх реінвестування на розширення виробництва (поповнення власного капіталу), і як наслідок забезпечити зростання рівня бізнес-активності.

Запорукою ефективного управління прибутком підприємства є і оптимізація амортизаційної політики. Саме тому, організація впровадження амортизаційної політики підприємства оптимального типу повинна, з одного боку, базуватися на вимогах внутрішнього середовища діяльності підприємства, а з іншого - на результатах оцінки тенденцій ринку та відтворення капіталу у зовнішньому середовищі. Ефективна амортизаційна політика з одного боку, здатна забезпечити нормальне відтворення основних засобів відповідно до обраної стратегії діяльності, а з іншого - дозволить підприємству забезпечити довгострокові конкурентні переваги на ринку у майбутньому.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Базилевич В.Д. Історія економічних учень: Підручник: У 2 ч. Ч.1. 2-ге вид., випр. К.: Знання, 2005. 567 с.
2. Безпалько І.Р. Аналіз конкурентоспроможності податкової системи Укр. аїни в сучасних глобалізаційних умовах /І.Р. Безпалько// Ефективна економіка. 2015. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/>
3. Блонська В.І. Вдосконалення формування та використання прибутку підприємства [Текст] / В.І. Блонська, О.І. Вужинська // Збірник наукових праць Національного лісотехнічного університету України. 2008. № 18.1. С. 122–128.
4. Вареник В.М., Колопац С.К. Використання методів фінансово-математичного моделювання в управлінні прибутком поліграфічних підприємств. Східна Європа: економіка, бізнес та управління. 2017. Випуск 1 (12). - С.123-128.
5. Висока О.Є. Економічна сутність прибутку та концепції його формування [Текст] / О.Є. Висока // Наукові праці КНТУ. Економічні науки. 2010. № 17. С. 35–41.
6. Вороніна В.Л. Сучасні підходи до оцінки сутності прибутку / О. М. Губачова, В. Л. Вороніна // Вісник Полтавського державного сільсько-господарського інституту. Науково-виробничий фаховий журнал. – 2000. – № 5. – С. 70-71.
7. Вороніна В.Л. Формування доходів підприємства /В.Л. Вороніна // Проблеми формування ринкової економіки. Спец. вип. Реструктуризація аграрних підприємств і земельна реформа: стан, проблеми, перспективи : міжвідомчий наук. зб. – К. : КНЕУ, 2000. – С. 370-371.
8. Гігієнічні вимоги до організації роботи з візуальними дисплейними терміналами електронно-обчислювальних машин ДСанПіН 3.3.2-007-98: Постанова Головного державного санітарного лікаря України від 10 грудня 1998 р. №7 // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.budinfo.org.ua>

9. Горбулін В.П. Аналітична доповідь до щорічного Послання Президента України до Верховної Ради України «Про внутрішнє та зовнішнє становище України в 2015 році» [Електронний ресурс] / [Горбулін В.П. та ін.] ; редкол. Горбулін В. П., Власюк О. С. ; Нац. ін-т стратег. дослідж. - К. : НІСД, 2015. - 679 с.

10. ГОСТ 12.1.005-88 ССБТ. Общие санитарно-гигиенические требования к воздуху рабочей зоны: Система стандартов безопасности труда. – Профессиональная нормативно-правовая библиотека «НОРМАТИВ ПРО» // [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://document.org.ua/ssbt.-obshie-sanitarno-gigienicheskie-trebovaniya-k-vozduhu-nor3205.html>

11. ГОСТ 12.1.009-76 ССБТ. Электробезопасность. Термины и определения: Система стандартов безопасности труда. – Профессиональная нормативно-правовая библиотека «НОРМАТИВ ПРО» // [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://document.ua/ssbt.-yelektrobezopasnost.-terminy-i-opredeleniya-nor3316.html>

12. ГОСТ 12.1.012-90 «ССБТ. Вибрационная безопасность. Общие требования» // [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://ohranatruda.ru/ot>

13. ГОСТ 12.1.019-79 ССБТ. Электробезопасность. Общие требования: Система стандартов безопасности труда. – Библиотека ГОСТов // [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://www.complexdoc.ru/lib/ГОСТ%2014.1.019-79>

14. ГОСТ 12.1.030-81 (2001) «ССБТ. Электробезопасность. Защитное заземление, зануление» // [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://www.vashdom.ru/gost/121030-81>

15. ГОСТ 12.2.007.0-75 (2001) «ССБТ. Изделия электротехнические. Общие требования безопасности» // [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gostedu.ru/8203.html>

16. ГОСТ 12.2.033-78 ССБТ. Рабочее место при выполнении работ сидя. Общие эргономические требования: Система стандартов безопасности труда. – Библиотека ГОСТов // [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://vsegost.com/Catalog/15/15210.html>

17. Донець Л. І. Управління формуванням прибутку підприємства в умовах ринкових форм господарювання : монографія / Л. І. Донець, С. М. Баранцева. – Донецьк : ДонНУЕТ ім. Михайла Туган-Барановського, 2009. – 255 с.

18. Жигалевич Ж.М., Фісенко Е.С. Система управління прибутком як умова ефективного функціонування підприємства. Економіка і суспільство. 2015. Випуск 4. – С.145-148.

19. Зінченко Н.В., Кравчук, Н.М. Управління прибутковістю підприємства [Текст] / Н.В. Зінченко, Н.М. Кравчук // Проблеми підвищення ефективності інфраструктури. Збірник наукових праць. 2015. № 30. С. 45-49.

20. Зінченко Т. Управління прибутком і рентабельністю підприємства в умовах ринкової економіки / Т. Зінченко // ВістіДВ. – 2005. – № 7. – С. 57-62.

21. Кальмук Н.В. Управління прибутком підприємства в сучасних умовах [Текст] / Н.В. Кальмук, С.Г. Дуда // Науковий вісник КЛТУ України. 2005. № 15.5. С. 254–258.

22. Кривошея-Гулько І.О. Теоретико-методологічні аспекти дослідження сутності поняття прибутку [Текст] / І.О. Кривошейко-Гулько // Агроінком. Науковий журнал. 2010. № 10–12. С. 1–9.

23. Керанчук Т.Л. Концепція вартісно-орієнтованого управління підприємством та можливості її адаптації в Україні /Т. Л. Керанчук // Фінанси України. – 2011. – № 7. – С. 104-114.

24. Кирилов О.Д. Формування ефективної стратегії розвитку підприємства в умовах інвестиційної уразливості / О. Д. Кирилов// Академічний простір. – 2008. – № 12. – С. 244-250.

25. Колпаков В. Концептуальные основы стратегии управления / В. Колпаков // Персонал. – 2005. – № 3. – С. 38-44.

26. Колпаков В. Стратегия развития: факторы, достижения и поражения / В. Колпаков // Персонал. – 2007. – № 2. – С. 66-70.

27. Корінев В. Л. Обґрунтування прибутку підприємства з урахуванням рівня ціни на продукцію / В. Л. Корінев // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 3 (45). – С. 98-106.

28. Костирко Л. А. Діагностика потенціалу фінансовоекономічної стійкості підприємства: монографія /Л.А. Костирко. – Луганськ : Вид-во Східноукр. нац. ун-ту ім.. Володимира Даля, 2005. – 256 с.

29. Краснокутська Н.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка : [навч. посіб.] / Н. С. Краснокутська. – К. : Центр навч. л-ри, 2005. – 362 с.

30. Криклій О.А. Управління прибутком банку [Текст] : монографія / О.А. Криклій, Н.Г. Маслак. Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ», 2008. 136 с.

31. Кудряшов В.П. Фінанси. Херсон: Олді-плюс, 2006. 352 с

32. Кучеренко І. Формування показника чистого прибутку у Звіті про фінансові результати. Бухгалтерський облік і аудит. 2014. № 4. С. 172–176.

33. Мардус Н.Ю., Мардус О.О. Формування поняття «прибуток» і визначення основних аспектів управління ним. Науковий вісник Херсонського державного університету. Випуск 28. Частина 1. 2017. – С. 132-135.

34. Мардус Н.Ю. Теоретичні і методичні підходи до визначення прибутку підприємства у обліку і аудиті / Н.Ю. Мардус, А.О. Шкарлат // Глобальні та національні проблеми економіки, Електронне наукове видання Вип. 14. Миколаївський національний університет ім. В.О. Сухомлинського, 2015. С. 966–970.

35. Маркіна І. А., Вороніна В. Л. Управління прибутком торговельних підприємств: [Монографія] / І. А. Маркіна, В. Л. Вороніна. – Полтава: Вид-во ПП «Астроя». 2017. – 167 с.

36. Масилевич Н. А. Финансовый менеджмент. Минск: БГТУ, 2006. 336 с.

37. Мірошніченко О.Ю., Корконос Ю.В. Механізм управління прибутком вітчизняних підприємств. БІЗНЕСІНФОРМ. 2014. №5. – С.280-285.

38. Мельник А.Ф. Національна економіка / А.Ф. Мельник, А.Ю. Васіна, Т.Л. Желюк, Т.М. Попович. – К. : Знання. – 2011. – 463 с.

39. Методичні рекомендації з аналізу і оцінки фінансового стану підприємств від 28.07.2006. URL: <http://zakon.nau.ua/doc/?code=n0005626-06> 28.07.2006

40. Мочерний С.В. Економічна теорія [Текст]: навчальний посібник / С.В. Мочерний. 4-те вид., стереот. К. : Академія, 2009. 640 с.

41. Норми визначення категорій приміщень, будинків та зовнішніх установок за вибухопожежною та пожежною небезпекою. НАПБ Б.03.002-2007: Наказ Міністерства з надзвичайних ситуацій від 03.12.2007 № 833 // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://document.ua/normi-viznachennja-kategorii-primishen-budinkiv-ta-zovnishni-nor7322.html>

Неоинституциональная экономическая теория [Текст]: Учебное пособие / Н52. Под ред. В.В. Разумова. М.: Финансовая академия при Правительстве РФ, 2005. 338 с.

42. Норт Д. Институты и экономический рост: историческое введение / Д. Норт // THESIS. – 1993. – Весна. – Т. 1. – Вып. 2. – С. 69–91.

43. Олейник А.Н. Институциональная экономика / А. Н. Олейник. - М. : ИНФРА-М, - 2002. - 416 с.

44. Петренко П.Д. Господарське товариство з одним учасником – новела Цивільного кодексу України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : old.minjust.gov.ua/3816.

45. Податковий кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zakon.rada.gov.ua/go/2755-17>

46. Покропивний С.Ф. Економіка підприємства. – К.: КНЕУ, 2000. – 528 с.

47. Пожежне обладнання будинків і споруд. Пожежна автоматика будинків та споруд ДБН В.2.5-56:2012. – Державні будівельні норми України // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dbn.at.ua/load>

48. Пояснювальна записка до проекту Закону України «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо податку на виведений капітал». [Електронний ресурс]. – Режим доступу : ao.kmp.ua/.../transformation-of-tax-on-profit-of-the-enterpri.

49. Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо покращення інвестиційного клімату в Україні. Закон України №1797-VIII від 21.12.2016 zakon.rada.gov.ua/laws/show/1797-19.

50. Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо податку на виведений капітал. Проект Закону України №3357. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : bz.ligazakon.ua/ua/magazine_article/BZ009509.

51. Про внесення змін до Методичних рекомендацій щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства. Наказ Міністерства економіки України 26.10. 2010 р. №1361. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/v1361665-10>

52. PWC. Paying Taxes 2017. (2017), available at: <http://pwc.com/gx/en/paying-taxes/data-tables.jhtml>

53. Савицька Г.В. Економічний аналіз діяльності підприємства [Текст] : навчальний посібник / Г.В. Савицька. 3-тє вид., виправл. і доп. К.: Знання, 2007. 668 с. (Вища освіта XXI століття).

54. Пожежне обладнання будинків і споруд. Пожежна автоматика будинків та споруд ДБН В.2.5-56:2012. – Державні будівельні норми України // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dbn.at.ua/load>

55. Салига С.Я. Управління формуванням прибутку : монографія / С.Я. Салига, К.С. Салига, Є.Ю. Ткаченко. Запоріжжя: ЗЦНТЕІ, 2006. 282 с.

56. Старинець О.Г. Особливості формування та розподілу прибутку підприємств зв'язку. Науковий вісник Херсонського державного університету. Випуск 28. Частина 1. 2017.- С.170-173.

57. Таптунова І. Трансформація податку на прибуток підприємств у податок на виведений капітал (Policy Paper) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : ao.kmp.ua/.../transformation-of-tax-on-profit-of-the-enterpri.

58. Циганок Ю. Податок на виведений капітал VS податок на прибуток: про що сперечаються „у верхах” / Ю. Циганок // Бухгалтер&Закон. – 2016. – № 44 – [Електронний ресурс] – Режим доступу :<http://bz.ligazakon.ua/ua/>

59. Федонін О. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка : навч. посіб. / О. С. Федонін, І. М. Рєпіна, О. І. Олексюк. – Вид. 2-ге, [перероб. та допов.]. – К. : Вид-во КНЕУ, 2006. – 316 с.

60. 171. Хандий Е.А. Оптимизация затрат на персонал /Е. А. Хандий // Вісник Східноукраїнського національного університету ім. Володимира Даля. – 2007. – № 5. – Ч. 2. – С. 205–213.

61. Харченко Н.В. Дивідендна політика акціонерних товариств : монографія / Н. В. Харченко. – Полтава : РВВ Полтав. держ. аграр. акад., 2009. – 224 с.

62. Худа В. В. Торговельний прибуток як фінансовий інструмент активізації підприємництва / В. В. Худа // Вісник Львівської державної фінансової академії : зб. наук. статей. Серія: Економічні науки / голов. ред. Буряк П. Ю. – Львів : Львів. держ. фін. акад., 2005. – 430 с.

ПАТ «Запоріжсталь»

Узагальнена окрема фінансова звітність, підготовлена на основі витягу з
перевіреної аудитором окремої фінансової звітності, складеної згідно з

Міжнародними стандартами фінансової звітності
на дату та за рік, що закінчився 31 грудня 2017 р.

Узагальнений окремий баланс (звіт про фінансовий стан) на 31 грудня 2017 р.

Підприємство:	ПАТ «Запоріжсталь»	Дата (рік, місяць, число)	Коди
Територія:	м. Запоріжжя	за ЄДРПОУ	2017.12.31
Організаційно-правова форма:	Акціонерне товариство	за КОАТУУ	00191230
Вид економічної діяльності:	Виробництво чавуну, сталі та феросплавів	за КОПФГ	2310136600
Середня кількість працівників (1):	11298	за КВЕД	230
Адреса, телефон:	69008, м. Запоріжжя, Південне шосе, б. 72		24.10
Одиниця виміру:	у тисячах гривень без десяткового знака		
Складено (зробити позначку "v" у відповідній клітинці):			
за положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку			
за міжнародними стандартами фінансової звітності			v

Баланс (Звіт про фінансовий стан)
на 31 грудня 2017 року
Форма № 1

код за ДКУД

1801001

Актив	Код рядка	На кінець звітного періоду	На початок звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	20,346	9,569
первісна вартість	1001	20,346	13,487
накопичена амортизація	1002	-	(3,918)
Незавершені капітальні інвестиції	1005	1,408,344	2,121,178
Основні засоби	1010	20,952,658	16,054,020
первісна вартість	1011	20,952,658	17,750,591
знос	1012	-	(1,696,571)
Інвестиційна нерухомість	1015	8,020	6,965
первісна вартість інвестиційної нерухомості	1016	8,020	6,965
знос інвестиційної нерухомості	1017	-	-
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-
первісна вартість довгострокових біологічних активів	1021	-	-
накопичена амортизація довгострокових біологічних активів	1022	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції:			
які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	-	-
інші фінансові інвестиції	1035	1,109,680	1,128,608
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	-	-
Відстрочені податкові активи	1045	-	-
Інші необоротні активи	1090	-	107
Усього за розділом I	1095	23,499,048	19,320,447
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	5,133,524	4,086,059
виробничі запаси	1101	1,640,288	1,696,330
незавершене виробництво	1102	2,063,157	595,882
готова продукція	1103	1,429,594	1,793,376
товари	1104	485	471
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	11,158,065	6,292,365
Дебіторська заборгованість за розрахунками:			
за виданими авансами	1130	745,589	762,251
з бюджетом	1135	1,315,844	524,484
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	-
Дебіторська заборгованість за розрахунками з нарахованих доходів	1140	1,236	2,462
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	17,845,366	7,560,490
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	700
Гроші та їх еквіваленти	1165	348,928	1,027,854
готівка	1166	-	12
рахунки в банках	1167	348,918	1,027,834
Витрати майбутніх періодів	1170	308,272	256,044
Інші оборотні активи (2)	1190	1,630,937	647,241
Усього за розділом II (3)	1195	38,487,761	21,159,950
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття (3)	1200	265	2,071
Баланс	1300	61,987,074	40,482,468

ПАТ "Запоріжсталь"

Узагальнена окрема фінансова звітність, підготовлена на основі витягу з перевіреної аудитором окремої фінансової звітності, складеної згідно з Міжнародними стандартами фінансової звітності на дату та за рік, що закінчився 31 грудня 2017 р.

Узагальнений окремий баланс (звіт про фінансовий стан) на 31 грудня 2017 р. (продовження)

(у тисячах гривень)

Пасив	Код рядка	На кінець звітного періоду	На початок звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	660,920	660,920
Капітал у дооцінках (4)	1405	11,014,792	8,787,256
Додатковий капітал	1410	-	(161,333)
Резервний капітал	1415	506,200	506,200
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	14,049,681	10,392,611
Неоплачений капітал	1425	-	-
Вилучений капітал	1430	-	-
Усього за розділом I	1495	26,231,593	20,185,654
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	1,143,353	914,766
Довгострокові кредити банків	1510	655,095	797,778
Інші довгострокові зобов'язання	1515	31,537	45,053
Довгострокові забезпечення	1520	1,579,041	1,254,424
Цільове фінансування	1525	403	479
Усього за розділом II (5)	1595	3,409,429	3,012,500
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	3,044,256	2,985,146
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	13,516	14,645
товари, роботи, послуги	1615	26,157,728	11,282,625
розрахунками з бюджетом	1620	295,621	170,520
у тому числі з податку на прибуток	1621	238,111	114,570
розрахунками зі страхування	1625	11,526	10,307
розрахунками з оплати праці	1630	58,119	48,660
Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами	1635	7,766	21,322
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з учасниками	1640	13,974	13,974
Поточні забезпечення	1660	128,887	98,428
Доходи майбутніх періодів	1665	369	394
Інші поточні зобов'язання	1690	2,614,290	2,638,293
Усього за розділом III (5)	1695	32,346,052	17,284,314
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття (5)	1700	-	-
Баланс	1900	61,987,074	40,482,468

(1) Визначається в порядку, встановленому центральним органом виконавчої влади, що реалізує державну політику у сфері статистики.

(2) Рядок 1190 Інші оборотні активи в основному представлений податковим кредитом з ПДВ, що підлягає декларуванню в наступних звітних періодах в сумі 1,537,079 тисяч гривень (31 грудня 2016 р.: 647,181 тисяча гривень).

(3) Усього поточних активів слід розраховувати як суму рядків 1195 та 1200, що разом складають 38,488,026 тисяч гривень на 31 грудня 2017 р. (31 грудня 2016 р.: 21,162,021 тисячу гривень).

(4) Рядок 1405 Капітал у дооцінках представлений резервом дооцінки основних засобів та незавершених капітальних інвестицій.

(5) Усього зобов'язання слід розраховувати як суму рядків 1595, 1695 та 1700, що разом складають 35,755,481 тисячу гривень на 31 грудня 2017 р. (31 грудня 2016 р.: 20,296,814 тисяча гривень).

В.о. Керівника

В.о. Головного бухгалтера

Наталія Вікторівна Михайська

Світлана Олегівна Амфілогова

ПАТ «Запоріжсталь»

Узагальнена окрема фінансова звітність, підготовлена на основі витягу з
перевіреної аудитором окремої фінансової звітності, складеної згідно з
Міжнародними стандартами фінансової звітності
на дату та за рік, що закінчився 31 грудня 2017 р.
Узагальнений окремий звіт про фінансові результати (звіт про сукупний дохід)
за рік, що закінчився 31 грудня 2017 р.

Підприємство ПАТ «Запоріжсталь»Дата (рік, місяць, число)
за ЄДРПОУ

Коди
2017.12.31
00191230

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)
за 2017 рік
Форма № 2

Код за ДКУД

1801003

I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

(у тисячах гривень)

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	46,746,886	33,158,709
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(38,309,499)	(23,699,479)
Валовий:			
прибуток	2090	8,437,387	9,459,230
збиток	2095	-	-
Інші операційні доходи	2120	204,781	489,298
Адміністративні витрати	2130	(806,736)	(711,508)
Витрати на збут	2150	(2,153,886)	(1,840,085)
Інші операційні витрати	2180	(470,612)	(333,717)
Фінансовий результат від операційної діяльності:			
прибуток (1)	2190	5,210,934	7,063,218
збиток (1)	2195	-	-
Дохід від участі в капіталі	2200	-	-
Інші фінансові доходи	2220	28,963	24,563
Інші доходи (1)	2240	12,402	27,393
Фінансові витрати	2250	(880,515)	(1,365,189)
Витрати від участі в капіталі	2255	-	-
Інші витрати (1,2)	2270	(292,282)	(44,977)
Фінансовий результат до оподаткування:			
прибуток	2290	4,079,502	5,705,008
збиток	2295	-	-
(Витрати) дохід з податку на прибуток	2300	(730,953)	(1,014,925)
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	-	-
Чистий фінансовий результат:			
прибуток	2350	3,348,549	4,690,083
збиток	2355	-	-

ПАТ "Запоріжсталь"

Узагальнена окрема фінансова звітність, підготовлена на основі витягу з
перевіреної аудитором окремої фінансової звітності, складеної згідно з
Міжнародними стандартами фінансової звітності
на дату та за рік, що закінчився 31 грудня 2017 р.

Узагальнений окремих звіт про фінансові результати (звіт про сукупний дохід)
за рік, що закінчився 31 грудня 2017 р.
(продовження)

II. СУКУПНИЙ ДОХІД

(у тисячах гривень)

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	3,730,601	(101,407)
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	-	-
Накопичені курсові різниці	2410	-	-
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	-	-
Інший сукупний дохід (збиток) (3)	2445	(441,102)	(96,441)
Інший сукупний дохід (збиток) до оподаткування	2450	3,289,499	(197,848)
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	(592,109)	35,613
Інший сукупний дохід (збиток) після оподаткування (4)	2460	2,697,390	(162,235)
Сукупний дохід (збиток) (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	6,045,939	4,527,848

III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Матеріальні затрати	2500	35,533,584	21,191,564
Витрати на оплату праці	2505	1,848,497	1,622,090
Відрахування на соціальні заходи	2510	380,498	345,288
Амортизація	2515	1,827,860	1,677,388
Інші операційні витрати	2520	2,150,294	1,748,459
Разом	2550	41,740,733	26,584,789

IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ (5)

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Середньорічна кількість простих акцій	2600	2,643,681,779	2,643,681,779
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605	2,643,681,779	2,643,681,779
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610	1.267	1.774
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615	1.267	1.774
Дивіденди на одну просту акцію	2650	-	-

- (1) Фінансовий результат від операційної діяльності слід розраховувати як суму рядків 2190, 2195, 2240 та 2270, що складає 4,931,054 тисячі гривень у 2017 році (2016 р.: 7,045,634 тисяч гривень).
- (2) Інші витрати у 2017 році в основному включають в себе зменшення корисності необоротних активів в сумі 291,468 тисяч гривень (2016 р.: 8,679 тисяч гривень).
- (3) Інший сукупний збиток у 2017 році включає в себе визнаний актуарний збиток в сумі 441,102 тисячі гривень (2016 р.: актуарний збиток в сумі 96,441 тисяч гривень).
- (4) Інший сукупний дохід за 2017 і 2016 роки представлений статтями, які ніколи не будуть перенесені до прибутку або збитку.
- (5) Прибуток на акцію за 2017 рік, розрахований на основі консолідованого прибутку, становить 1.63 гривні на акцію (2016 р.: 1.94 гривні).

В.о. Керівника

Наталя Вікторівна Михайська

В.о. Головного бухгалтера

Світлана Олегівна Ампилогова

ПАТ «Запоріжсталь»

Узагальнена окрема фінансова звітність, підготовлена на основі витягу з перевіреної аудитором окремої фінансової звітності, складеної згідно з Міжнародними стандартами фінансової звітності на дату та за рік, що закінчився 31 грудня 2017 р.
Узагальнений окремий звіт про рух грошових коштів за рік, що закінчився 31 грудня 2017 р.

Підприємство

ПАТ «Запоріжсталь»

Дата (рік, місяць, число)
за ЄДРПОУ

Коди
2017.12.31
00191230

Звіт про рух грошових коштів (за прямим методом)

за 2017 рік
Форма № 3

Код за ДКУД

1801004

(у тисячах гривень)

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
I	2	3	4
I. Рух коштів у результаті операційної діяльності			
Надходження від:			
Реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	3000	46,186,294	35,161,603
Повернення податків і зборів	3005	3,427,280	2,313,924
у тому числі податку на додану вартість	3006	3,427,280	2,313,924
Цільового фінансування	3010	35,059	31,839
Надходження від отримання субсидій, дотацій	3011	-	-
Надходження авансів від покупців і замовників	3015	466,822	700,224
Надходження від повернення авансів	3020	11,804	2,453
Надходження від боржників неустойки (штрафів, пені)	3035	3,669	3,514
Інші надходження	3095	21,334	39,655
Витрачання на оплату:		-	-
Товарів (робіт, послуг)	3100	(27,403,827)	(18,289,238)
Праці	3105	(1,482,665)	(1,320,903)
Відрахувань на соціальні заходи	3110	(375,387)	(340,228)
Зобов'язань з податків і зборів	3115	(1,646,239)	(2,260,473)
Витрачання на оплату зобов'язань з податку на прибуток	3116	(970,934)	(1,654,033)
Витрачання на оплату зобов'язань з інших податків і зборів	3118	(675,305)	(606,440)
Витрачання на оплату авансів	3135	(6,122,578)	(6,101,536)
Витрачання на оплату повернення авансів	3140	(2,373)	(1,337)
Інші витрачання (1)	3190	(352,631)	(252,726)
Чистий рух коштів від операційної діяльності	3195	12,766,562	9,686,771
		-	-
II. Рух коштів у результаті інвестиційної діяльності		-	-
Надходження від реалізації:		-	-
фінансових інвестицій	3200	1,670	5,356
необоротних активів	3205	85,038	9,221
Надходження від отриманих:		-	-
відсотків	3215	-	-
дивідендів	3220	6,959	4,971
Надходження від деривативів	3225	-	-
Інші надходження	3250	-	-
Витрачання на придбання:		-	-
фінансових інвестицій	3255	(695)	(32,183)
необоротних активів	3260	(2,643,958)	(1,909,187)
Виплати за деривативами	3270	-	-
Інші платежі (2)	3290	(10,259,656)	(6,701,645)
Чистий рух коштів від інвестиційної діяльності	3295	(12,810,642)	(8,623,467)

ПАТ "Запоріжсталь"

Узагальнена окрема фінансова звітність, підготовлена на основі витягу з перевіреної аудитором окремої фінансової звітності, складеної згідно з Міжнародними стандартами фінансової звітності на дату та за рік, що закінчився 31 грудня 2017 р.

Узагальнений окремий звіт про рух грошових коштів за рік, що закінчився 31 грудня 2017 р.

(продовження)

(у тисячах гривень)

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
III. Рух коштів у результаті фінансової діяльності			
Надходження від:			
Власного капіталу	3300	-	-
Отримання позик	3305	27,164	-
Інші надходження	3340	30,233	77,140
Витрачання на:			
Викуп власних акцій	3345	-	-
Погашення позик	3350	(244,203)	-
Сплату дивідендів	3355	-	-
Витрачання на сплату відсотків	3360	(416,375)	(488,671)
Інші платежі	3390	(79,142)	(17,372)
Чистий рух коштів від фінансової діяльності	3395	(682,323)	(428,903)
Чистий рух грошових коштів за звітний період	3400	(726,403)	634,401
Залишок коштів на початок року	3405	1,027,854	387,424
Вплив зміни валютних курсів на залишок коштів	3410	47,477	6,029
Залишок коштів на кінець року	3415	348,928	1,027,854

⁽¹⁾ Рядок 3190 Інші витрачання у 2017 році в основному включає в себе виплати працівникам після закінчення трудової діяльності в сумі 99,264 тисяч гривень (2016 р.: 93,282 тисячі гривень) та передачу депозитів в заставу під зобов'язання пов'язаної сторони у сумі 93,800 тисяч гривень (2016 р.: нуль гривень).

⁽²⁾ Рядок 3290 Інші платежі у 2017 році та 2016 році в основному представлені наданням поворотної фінансової допомоги.

В.о. Керівника

В.о. Головного бухгалтера


Наталя Вікторівна Михайлюк


Світлана Олегівна Ампілогова

ПАТ «Запоріжсталь»

Узагальнена окрема фінансова звітність, підготовлена на основі витягу з перевіреної аудитором окремої фінансової звітності, складеної згідно з Міжнародними стандартами фінансової звітності на дату та за рік, що закінчився 31 грудня 2017 р.

Узагальнений окремий звіт про зміни у власному капіталі за рік, що закінчився 31 грудня 2017 р.

Підприємство ПАТ «Запоріжсталь»

Звіт про власний капітал
за 2017 рік
Форма № 4

Дата (рік, місяць, число)
за СДРПОУ

Код за ДКУД

Коди
2017.12.31
00191230
1801005

(у тисячах гривень)

Стаття	Код рядка	Зареєстрований (пайовий) капітал	Капітал у дооцінках (2)	Додатковий капітал	Резервний капітал (3)	Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	Неоплачений капітал	Видучений капітал	Всього
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Залишок на початок року	4000	660,920	8,787,256	(161,333)	506,200	10,392,611	-	-	20,185,654
Коригування:									
Зміна облікової політики	4005	-	-	-	-	-	-	-	-
Виправлення помилок	4010	-	-	-	-	-	-	-	-
Інші зміни	4090	-	-	-	-	-	-	-	-
Скоригований залишок на початок року	4095	660,920	8,787,256	(161,333)	506,200	10,392,611	-	-	20,185,654
Чистий прибуток (збиток) за звітний період (4)	4100	-	-	-	-	3,348,549	-	-	3,348,549
Інший сукупний дохід за звітний період (4)	4110	-	3,059,093	161,333	-	(523,036)	-	-	2,697,390
Розподіл прибутку:									
Виплати власникам (дивіденди)	4200	-	-	-	-	-	-	-	-
Спрямування прибутку до зареєстрованого капіталу	4205	-	-	-	-	-	-	-	-
Відрахування до резервного капіталу	4210	-	-	-	-	-	-	-	-
Внески учасників:									
Внески до капіталу	4240	-	-	-	-	-	-	-	-
Погашення заборгованості з капіталу	4245	-	-	-	-	-	-	-	-
Видучення капіталу:									
Викуп акцій (часток)	4260	-	-	-	-	-	-	-	-
Перепродаж викуплених акцій (часток)	4265	-	-	-	-	-	-	-	-
Анулювання викуплених акцій (часток)	4270	-	-	-	-	-	-	-	-
Вилучення частки в капіталі	4275	-	-	-	-	-	-	-	-
Інші зміни в капіталі (1)	4290	-	(831,557)	-	-	831,557	-	-	-
Разом змін у капіталі	4295	-	2,227,536	161,333	-	3,657,070	-	-	6,045,939
Залишок на кінець року	4300	660,920	11,014,792	-	506,200	14,049,681	-	-	26,231,593

(1) Рядок 4290 Інші зміни в капіталі графі 4 та 7 представлений амортизацією та вибуттям резерву дооцінки.

(2) Графа 4 Капітал у дооцінках представлена резервом дооцінки основних засобів та незавершених капітальних інвестицій, за вирахуванням відстроченого податку.

(3) Графа 6 Резервний капітал представлена капіталом, що обмежений до розподілу між акціонерами у відповідності до Статуту Компанії. Резервний капітал сформований за рахунок нерозподіленого прибутку Компанії.

(4) Загальна сума сукупного доходу розраховується з рядків 4100 та 4110, складаючи в сумі 6,045,939 тисяч гривень.

В.о. Керівника

В.о. Головного бухгалтера



Наталія Вікторівна Михайська

Світлана Олегівна Амфілогова

ПАТ «Запоріжсталь»

Узагальнена окрема фінансова звітність, підготовлена на основі витягу з перевіреної аудитором окремої фінансової звітності, складеної згідно з Міжнародними стандартами фінансової звітності на дату та за рік, що закінчився 31 грудня 2017 р.

Узагальнений окремий звіт про зміни у власному капіталі за рік, що закінчився 31 грудня 2017 р.

(продовження)

Підприємство ПАТ «Запоріжсталь»

Звіт про власний капітал
за 2016 рік
Форма № 4

Дата (рік, місяць, число)
за ЄДРПОУ

Код
2016.12.31
00191230

Код за ДКУД

1801005

(у тисячах гривень)

Стаття	Код рядка	Зареєстрований (пайовий) капітал	Капітал у дооцінках (4)	Додатковий капітал	Резервний капітал (5)	Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	Неоплачений капітал	Видучений капітал	Всього
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Залишок на початок року	4000	660,920	9,800,502	(82,251)	506,200	4,772,435	-	-	15,657,806
Коригування:									
Зміна облікової політики	4005	-	-	-	-	-	-	-	-
Виправлення помилок	4010	-	-	-	-	-	-	-	-
Інші зміни	4090	-	-	-	-	-	-	-	-
Скоригований залишок на початок року	4095	660,920	9,800,502	(82,251)	506,200	4,772,435	-	-	15,657,806
Чистий прибуток (збиток) за звітний період (6)	4100	-	-	-	-	4,690,083	-	-	4,690,083
Інший сукупний дохід за звітний період (1, 2, 6)	4110	-	(83,153)	(79,082)	-	-	-	-	(162,235)
Розподіл прибутку:									
Виплати власникам (дивіденди)	4200	-	-	-	-	-	-	-	-
Спрямування прибутку до зареєстрованого капіталу	4205	-	-	-	-	-	-	-	-
Відрахування до резервного капіталу	4210	-	-	-	-	-	-	-	-
Внески учасників:									
Внески до капіталу	4240	-	-	-	-	-	-	-	-
Погашення заборгованості з капіталу	4245	-	-	-	-	-	-	-	-
Видучення капіталу:									
Викуп акцій (часток)	4260	-	-	-	-	-	-	-	-
Перепродаж викуплених акцій (часток)	4265	-	-	-	-	-	-	-	-
Анулювання викуплених акцій (часток)	4270	-	-	-	-	-	-	-	-
Видучення частки в капіталі	4275	-	-	-	-	-	-	-	-
Інші зміни в капіталі (3)	4290	-	(930,093)	-	-	930,093	-	-	-
Разом зміни у капіталі	4295	-	(1,013,246)	(79,082)	-	5,620,176	-	-	4,527,848
Залишок на кінець року	4300	660,920	8,787,256	(161,333)	506,200	10,392,611	-	-	20,185,654

⁽¹⁾ Рядок 4110 графі 4 представлений зменшенням дооцінки у зв'язку з ліквідацією основних засобів, за вирахуванням відстроченого податку.

⁽²⁾ Рядок 4110 графі 5 представлений визнанням актуарним збитком, за вирахуванням відстроченого податку.

⁽³⁾ Рядок 4290 Інші зміни в капіталі графі 4 та 7 представлений амортизацією та вибуттям резерву дооцінки.

⁽⁴⁾ Графа 4 Капітал у дооцінках представлена резервом дооцінки основних засобів та незавершених капітальних інвестицій, за вирахуванням відстроченого податку.

⁽⁵⁾ Графа 6 Резервний капітал представлена капіталом, що обмежений до розподілу між акціонерами у відповідності до Статуту Компанії. Резервний капітал сформований за рахунок нерозподіленого прибутку Компанії.

⁽⁶⁾ Загальна сума сукупного доходу розраховується з рядків 4100 та 4110, складаючи в сумі 4,527,848 тисяч гривень.

В.о. Керівника



Наталія Вікторівна Мизайська

