

Міністерство освіти і науки України
Тернопільський національний економічний університет
Навчально-науковий інститут інноваційних освітніх технологій
Кафедра економічної експертизи та аудиту бізнесу

ЛАДОРЕНКО Ніна Іванівна

АУДИТ ТА АНАЛІЗ ФОРМУВАННЯ І РОЗПОДІЛУ
ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА

випускна кваліфікаційна робота за освітнім ступенем «магістр»

Тернопіль 2018

ЗМІСТ

ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ АНАЛІЗУ ТА АУДИТУ	
ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВ.....	7
1.1. Економічна сутність категорії «прибуток підприємства».....	7
1.2. Основи аудиту фінансових результатів підприємства.....	21
1.3. Методичний інструментарій аналізу прибутку суб'єктів господарювання.....	30
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ФОРМУВАННЯ ТА РОЗПОДІЛУ	
ПРИБУТКУ СУБ'ЄКТА ГОСПОДАРЮВАННЯ.....	40
2.1. Організаційно-економічна характеристика ПАТ «Укртелеком».....	40
2.2. Аналіз формування фінансових результатів та факторів впливу.....	48
2.3. Аналіз розподілу і використання прибутку підприємства.....	65
РОЗДІЛ 3. ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ	
ПРИБУТКОМ ПІДПРИЄМСТВА.....	75
3.1. Напрями вдосконалення аудиторської перевірки фінансових результатів діяльності суб'єктів господарювання.....	75
3.2. Шляхи поліпшення управління фінансовими результатами підприємства.....	83
ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	99

ВСТУП

Актуальність теми. Фінансові результати відображають ефективність діяльності будь-якого суб'єкта господарювання. Мета створення та функціонування будь-якого підприємства – отримання прибутку, який як економічна категорія є одним із найважливіших показників фінансово-господарської діяльності. Подолання спаду виробництва, відновлення розширеного відтворювального процесу на підприємствах в умовах нестабільної економічної та політичної ситуації залежить саме від прибутковості підприємств. В таких умовах слід акцентувати увагу ефективному управлінню прибутку із врахуванням усіх аспектів його формування, розподілу та використання.

Вищезазначене викликає необхідність удосконалення організації та методики аудиту та аналізу фінансових результатів діяльності, зокрема прибутку, з метою визначення низки чинників, що впливають на його рівень, кількісної та якісної оцінки наслідків цього впливу на процеси його формування, розподілу та використання, прогнозування тенденцій отримання доходів суб'єктом господарювання у перспективі.

Важливість і значення управління прибутком на підприємстві важко переоцінити, оскільки від його якості та ефективності залежить не тільки стійкість підприємства в конкретний період часу, але і здатність до подальшого розвитку, досягнення фінансового успіху на довгу перспективу.

Дослідженню проблем аналізу фінансових результатів присвячені праці відомих вітчизняних вчених-економістів М.Т.Білухи, Ф.Ф.Бутинця, В.М.Івахненко, Г.Г.Кірейцева, М.В.Кужельного, Б.М.Литвина, Є.В.Мниха, П.Я.Поповича, В.К.Савчука, В.В.Сопка, М.П.Чумаченко, В.Г.Швеця С.І.Шкарабана та інших.

Питання теорії, організації та методики аудиту фінансових результатів знайшли відображення в працях В.П.Бондаря, Ф.Ф.Бутинця, Б.І.Валуєва, О.Д.Василика, С.Ф.Голова, З.В.Гуцайлюка, Н.І.Дорош, Н.М.Малюги, В.О.Шевчука.

Актуальність дослідження даної теми визначається:

- зростання ролі прибутку підприємств в умовах нестабільної економіки і підвищенням в зв'язку з цим ролі ефективного управління ним;
- зростаючою потребою в оптимізації напрямів формування, розподілу та використання прибутку в процесі фінансово-господарської діяльності;
- необхідністю теоретичного осмислення, обґрунтування і застосування на практиці сучасних методів управління прибутком, що сприятиме підвищенню ефективності управління бізнесом, матиме позитивний вплив на фінансовий стан підприємства.

Метою дослідження є аудит та аналіз фінансових результатів діяльності підприємства, визначення основних напрямків вдосконалення системи управління прибутком на ПАТ «Укртелеком».

Поставлена в роботі мета визначила рішення наступних **завдань**:

- 1) дослідити економічну сутність категорії «прибуток підприємства»;
- 2) розкрити теоретичні засади аудиту та аналізу прибутку підприємства;
- 4) провести аналіз формування та розподілу прибутку підприємства;
- 5) розробити напрямки вдосконалення аудиту фінансових результатів підприємства.

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

Предметом дослідження є сукупність теоретичних і практичних положень та методичний інструментарій щодо формування і розподілу прибутку підприємства.

Теоретичну та методологічну основу роботи складають системний, порівняльний і статистичний методи. В рамках системного підходу застосовані методи аналізу та синтезу, групування і порівняння, наукової абстракції та

модельовання. Аналітична частина роботи побудована на таблично-графічному методі, методах зведення вихідної інформації, порівняльного аналізу, розрахунково-аналітичних методах, а також структурно-динамічному аналізі.

Інформаційною базою дослідження є теоретичні та науково-практичні дослідження вітчизняних науковців, законодавчі та нормативно-правові акти України стосовно аудиту та аналізу формування та розподілу прибутку ПАТ «Укртелеком».

Наукова новизна дослідження полягає у проведенні аналізу фінансових результатів діяльності ПАТ «Укртелеком»; визначено основні напрями формування фінансових результатів та факторів, що на них впливають, встановлено взаємозв'язок між витрати, ділової активності із збалансованістю грошових потоків суб'єкта господарювання; запропоновано шляхи вдосконалення управління фінансовими результатами підприємства.

Практичне значення магістерської роботи: Сформульовані у роботі теоретичні узагальнення дають змогу стверджувати що:

- зростає потреба у вдосконаленні підходів щодо аналізу та аудиту фінансових результатів отриманих в ході фінансово-господарської діяльності;
- необхідністю теоретичного осмислення, обґрунтування і застосування на практиці сучасних методів управління фінансовими результатами, сприятиме підвищенню ефективності управління бізнесом, матиме позитивний вплив на грошовий оборот підприємства.
- висновки і пропозиції щодо формування, розподілу та використання прибутку мають важливе практичне значення і поглиблюють методичну базу їх аналізу для підприємства. Пропозиції щодо вдосконалення аудиту та процесу управління фінансовими результатами можуть бути впроваджені у діяльність ПАТ «Укртелеком».

Структурні елементи дипломної роботи. Дипломна робота структурно складається із вступу, становить рукопис обсягом 112 сторінок комп'ютерного тексту, містить 31 таблицю, 9 рисунків, 13 формул. При написанні роботи автором використано літературних джерел. Основні результати дослідження тематики магістерської роботи висвітлені в науковій праці на тему «Аналіз використання і формування прибутку підприємства» в збірнику наукових праць студентів кафедри економічна експертиза та аудит бізнесу.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ АНАЛІЗУ ТА АУДИТУ

ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВ

1.1. Економічна сутність категорії «прибуток підприємства»

Фінансовий результат є завершальним елементом циклу діяльності підприємства, який пов'язаний із виробництвом та реалізацією продукції (робіт, послуг) та одночасно необхідною умовою наступного витка його діяльності. Високі значення фінансових результатів діяльності підприємства забезпечують зміцнення дохідної частини державного бюджету шляхом сплати податків, сприяють зростанню інвестиційної привабливості суб'єкта господарювання, його ділової активності у фінансовій та виробничій сферах.

Роль фінансових результатів в умовах складної економічної ситуації в країні, обмеженості доступу до ринку банківських капіталів, низького рівня конкурентоздатності підприємств важко переоцінити. Вивчення та осмислення різноманітних концепцій трактування сутності дефініції «фінансовий результат діяльності підприємств», процесу його формування та методик розрахунку, дослідження еволюції становлення поняття прибутку як позитивного фінансового результату має суттєву наукову-практичну цінність.

Еволюцію сутності терміну «фінансові результати діяльності» досліджували такі вітчизняні вчені-економісти, як Бабіцька О.О., Висока О.Є., Греченко Ю.А., Дежухарова Х.Т., Оксенюк Т.М., Ширягіна О.Є, Маначинська Ю.А. Наявність значної кількості наукових досліджень свідчить про важливість даної проблематики.

Початкові уявлення про суть і формування результату діяльності пов'язані із виникненням грошей. Це стало каталізатором розвитку економічної думки, оскільки сприяло появі мислителів, яких цікавили питання не лише філософського, але й економічного змісту. Аристотель першим почав досліджувати економічну науку. Він розумів її як природну господарську діяльність, пов'язану з виробництвом продуктів та створенням вартостей.

Результатом діяльності для Аристотеля виступали саме товари, тобто фізичні продукти діяльності, які можна було обміняти на інші продукти. Прибуток мислитель не вважав результатом економічної діяльності і тому не схвалював торгівлю, за якої обмін товарів відбувався не на інші товари, а на грошові знаки. Давньогрецький мислитель Ксенофонт у своїй праці «Домострой» розглядав фінансові результати діяльності лише для землеробства. Римські мислителі, зокрема, Катон, Варрон, Колумелла в своїх працях акцентували увагу на необхідності скорочення витрат діяльності для отримання більшого доходу [73, с.21].

Виникнення поняття прибутку як фінансового результату діяльності відносять до часів зародження товарного виробництва. Як зазначає Греченко Ю.А. [23, с.59] формування основних принципів теорії прибутку пов'язані з економічними поглядами меркантилістів, потім – фізіократів. Проте, як зазначає Дежухарова Х.Т. [27, с.210] особливої теорії прибутку у меркантилістів не існувало, вони просто виводили її з обміну як різницю між продажною і купівельною ціною товару, а джерелом прибутку вважали зовнішню торгівлю. Саме таке трактування прибутку призвело до того, що меркантилісти, в тому числі й Т.Мен, ігнорували прибуток в сфері мануфактурного виробництва, що і було їх головною помилкою. [72].

Класична школа політичної економії дала науці твердження про «виробниче» походження прибутку, джерелом якого є не сфера обігу, а праця, виробництво. Засновник цієї школи, Уільям Петті, який виходив з того, що робітник в процесі праці одержує не всю створену ним вартість, а лише мінімум засобів існування, не досліджував прибуток як самостійну категорію, але пов'язував його з рентою, яка розглядалася у двох її проявах: рента з землі і рента з грошей (відсоток), що становила основну форму додаткового продукту [91].

Наслідуючи вчення У.Петті, школа фізіократів спрямувала свої дослідження у сферу виробництва, а її представники вважали джерелом багатства агровиробництво та стверджували що прибуток створюється тільки в

сільському господарстві. Франсуа Кене зазначає, що підприємницький промисловий прибуток є винагородою за працю, заробітною платою за висококваліфіковану роботу. Торгівельний прибуток для нього взагалі неможливий за нормальних, тобто при існуванні природного порядку; він може виникнути лише в результаті нееквівалентного обміну і спекуляції [41, с.89]. Його наступник Ж.Тюрго визнавав єдиним джерелом багатства землю, проте не заперечував можливості отримання прибутку як в промисловості, так і в торгівлі [71,с.156-157].

Найближче у «домарксовий» період до розуміння змісту прибутку підійшли класики буржуазної політичної економії В.Петті, А.Сміт, С.Сімонді, Т.-Р. Мальту [52, с.187].

Адам Сміт, на відміну від меркантилістів, які вважали що прибуток утворюється у сфері обігу та фізіократів, які пов'язували цю економічну категорію із сільським господарством, першоджерелом прибутку визначив тільки виробництво; він вважав, що прибуток – це продукт праці, який привласнюється власником засобів виробництва. В своєму трактаті «Дослідження природи та причини багатства» він зазначає, що «прибуток на капітал визначається вартістю застосовуваного в праці капіталу і є принципово відмінним від заробітної плати» [103, с.46]. Основними ціноутворюючими факторами, що визначають мінову вартість товару А.Сміт вважав працю, прибуток та ренту.

Продовжувач теорії трудової вартості А.Сміта Давід Рікардо стверджував, що прибуток створює тільки праця. Проаналізувавши співвідношення прибутку із заробітної платою він дійшов висновку, що зростання заробітної плати спричинює зменшення прибутку, і навпаки [96, с.95].

Серед учених, які порушили питання про класифікацію прибутку, можемо зазначити Дж.Б.Кларка, зокрема його працю «Розподіл багатства». Подальший розвиток теорія прибутку отримала в роботах Ф. Найта та Й. Шумпетера. Саме вони сформулювали новий підхід до визначення суті прибутку, який почали трактувати як породження особливих підприємницьких талантів адаптації до

потреб динамічного розвитку підприємницької діяльності за двома визначальними напрямками: гнучка й адекватна відповідь на передбачений ризик і своєчасне освоєння нововведень на всіх визначальних ділянках бізнесу [65, с.22].

П.Самуельсон визначає прибуток як «надзвичайно різносторонню категорію». На його думку джерелом прибутку є дохід від факторів виробництва, винагорода за підприємницьку діяльність та впровадження технічних нововведень. Він також відносить до прибутку розбіжність між очікуваним та фактичним доходом у зв'язку з невизначеністю (ризиком) та монопольний дохід [100, с.16].

У своїй праці «Прибуток», А. Бабо узагальнив існуючі погляди на зміст даної категорії, та зазначив, що «прибуток являє собою різницю, відхилення, залишок» [7, с.8].

Західні економісти ХХст. визначали прибуток категорією добробуту, тобто ступенем поліпшення добробуту суб'єкта господарювання за певний проміжок часу. Дж.Хікс зазначав, що «мета визначення прибутку на практиці полягає в тому, щоб дати людям уявлення про суму, яку вони можуть витратити на споживання, не стаючи біднішими. Прибуток тієї чи іншої людини слід визначати як максимальну суму, яку вона може витрати протягом тижня за умови, що її добробут до кінця даного тижня не зменшиться порівняно з початком» [115]. Такий підхід до трактування прибутку, на нашу думку, може бути застосований і до будь-якого суб'єкта господарювання.

Значення прибутку полягає насамперед в тому, що він відображає кінцевий фінансовий результат. Саме останній характеризує усі сторони фінансово-господарської діяльності суб'єкта господарювання, є частиною доходу суспільства, використовується для подальшого розвитку виробництва та покращення добробуту усіх, зайнятих у виробництві, працюючих.

До 2000 року фінансовий результат на підприємствах України визначався як алгебраїчна сума прибутку від реалізації і позареалізаційних фінансових результатів. Прибуток від реалізації товарів, робіт, послуг обчислювався як

різниця між виручкою від реалізації і повною собівартістю продукції. В основі такого підходу до фінансового результату була теорія додаткової вартості К. Маркса. При цьому і трактування предмета бухгалтерського обліку пов'язувалося із процесами господарської діяльності як складовими процесу розширеного відтворення [112, с.134].

У закордонних системах обліку вихідним моментом і метою є визначення фінансового результату, який віддзеркалює ефективність використання вкладеного власником капіталу. Тут прибуток трактується як складова власного капіталу, тобто його приріст протягом певного часового періоду; виробничі ресурси розглядаються не за їх місцем у процесі розширеного відтворення, а за строком повернення вкладених у них коштів (оборотні та необоротні); сама діяльність – не як сукупність процесів розширеного відтворення, а як витрачання вкладеного капіталу (власного і залученого) з метою його збільшення [53, с.59]. За кордоном застосовуються один із трьох методів визначення фінансового результату:

- 1) метод «витрати-випуск», який базується на моделі В.Леонт'єва;
- 2) метод, який опирається на формулу балансу: актив дорівнює сумі власного капіталу і зобов'язань;
- 3) метод, який визначає фінансовий результат як зміну вартості чистих активів на початок і кінець звітного періоду.

Для кожного із вищезазначених методів передбачені певні моделі у планах рахунків, які, в свою чергу, пов'язані зі структурою фінансових звітів. Слід зазначити, що на закордонних підприємствах найчастіше застосовують третій спосіб, який ґрунтується на зіставленні доходів і витрат.

Поняття «фінансові результати» використовують і в бухгалтерському обліку, податковому обліку, управлінському обліку; комплексному економічному аналізі господарської діяльності, інвестиційному та фінансовому аналізах; фінансовому менеджменті.

Розглядаючи сутність фінансового результату в даний час, потрібно у першу чергу відзначити такі його характеристики [77]:

1.Фінансовий результат (прибуток), являє собою форму доходу суб'єкта господарської діяльності, що здійснює певний вид діяльності. Ця зовнішня найпростіша форма вираження прибутку є разом з тим недостатньою для його повної характеристики, тому що у деяких випадках активна діяльність у якій-небудь сфері може і не бути пов'язаною із одержанням прибутку (наприклад, політична, благодійна діяльність).

2.Фінансовий результат (прибуток), є формою доходу суб'єкта господарської діяльності, що вклав свій капітал з метою досягнення певного комерційного успіху. Категорія прибутку нерозривно пов'язана з категорією капіталу – особливим фактором виробництва – і в усередненому вигляді характеризує ціну функціонуючого капіталу.

3.Фінансовий результат (прибуток), не є гарантованим доходом суб'єкта господарювання, що вклав свій капітал у той чи інший вид бізнесу. Він є результатом тільки успішного здійснення цього бізнесу. Прибуток є певною мірою і платою за ризик здійснення підприємницької діяльності.

4.Фінансовий результат (прибуток) характеризує не весь дохід, отриманий в процесі господарської діяльності, а тільки ту частину доходу, що «звільнені» від понесених витрат на здійснення цієї діяльності. Тобто, у кількісному вираженні прибуток є залишковим показником, що представляє собою різницю між сукупним доходом і сукупними витратами в процесі здійснення підприємницької діяльності.

5.Фінансовий результат (прибуток) є вартісним показником, вираженим у грошовій формі. Така форма оцінки прибутку пов'язана з практикою узагальненого вартісного обліку всіх пов'язаних з ним основних показників – вкладеного капіталу, отриманого доходу, понесених витрат тощо, а також з діючим порядком його податкового регулювання.

Аналіз наукових праць сучасних вчених-економістів та існуюча практика господарської діяльності свідчать про те, що існують різні інтерпретації поняття «фінансовий результат діяльності підприємства» та потребують

суттєвого вдосконалення теоретичні положення, пов'язані з організацією та методикою аналізу фінансових результатів підприємства.

А.Д.Шеремет зазначає, що саме «чистий прибуток звітного року» є серцевиною фінансового результату господарської діяльності підприємства [118, с. 207]. Н.Н.Селезньова та А.Ф.Іонова визначають прибуток так: «це чистий дохід підприємця на вкладений капітал виражений в грошовій формі, який характеризує його винагороду за ризик здійснення підприємницької діяльності; прибуток є різницею між сукупним доходом та сукупними витратами в процесі здійснення підприємницької діяльності. Прибуток – це особливий систематично відтворюваний ресурс комерційної організації, кінцева ціль розвитку бізнесу» [101, с.198].

Дещо по-іншому трактує фінансові результати Г.В.Савицька: «фінансові результати діяльності підприємства характеризуються приростом суми власного капіталу (чистих активів), основним джерелом якого є прибуток від операційної, інвестиційної, фінансової діяльності, а також отриманий унаслідок надзвичайних обставин. Прибуток – це частина чистого доходу, який безпосередньо одержуються підприємства після реалізації продукції як винагороду за вкладений капітал і ризик підприємницької діяльності [98, с.273].

Прибуток, на думку Т.Д.Косової, є найважливішим якісним показником ефективності діяльності підприємства і являє собою форму прибавочного продукту в умовах товарно-грошових відносин. Він складає основу економічного розвитку підприємства, забезпечуючи його життєздатність та виступає не тільки основним джерелом фінансування діяльності підприємства, але і найважливішою основою формування доходів державного і місцевого бюджетів [45, с.89].

На думку проф. Мочерного С.В., прибуток – одна з форм чистого доходу в умовах розвинутих товарно-грошових відносин, що виражає вартість додаткового і часткового необхідного продукту, за своєю величиною – це різниця між продажною ціною товару і витратами на його виробництво [33,

с.262]. С.В.Голов трактує прибуток, як різницю між доходами від певної діяльності й витратами на її здійснення [18, с.529].

Фінансові результати – прибутки або збитки, отримані від підприємницької діяльності юридичними чи фізичними особами за певний період (місяць, квартал, півріччя, 9 місяців, рік). Прибуток – сума, на яку доходи перевищують пов'язані з ними витрати, а збиток – перевищення суми витрат над сумою доходу, для отримання якого було здійснено ці витрати [33, с. 821].

Фінансові результати – результати господарської діяльності підприємств (установ, організацій) усіх форм власності в цілому або окремих ланок їх роботи, виражені в грошовій формі. Визначають їх порівнянням суми витрат з одержаними доходами. Залежно від співвідношення витрат і доходів фінансові результати можуть бути у вигляді прибутків або збитків [38, 452].

Аналогічно поділяє фінансові результати і С.З.Мошенський: результат діяльності суб'єкта господарювання може мати дві форми прояву[63, 511]:

- позитивну, тобто прибуток;
- негативну – збиток.

У величині фінансових результатів безпосередньо віддзеркалюються усі аспекти діяльності суб'єкта господарювання: технологія й організація виробництва, система внутрішнього та зовнішнього контролю, інші особливості діяльності. Саме фінансові результати є основою збільшення економічного потенціалу підприємства [63, с.511].

Прибуток є фундаментом розвитку підприємства, що зумовлено наступними його функціями [63, с.511-512]:

- оціночною. Прибуток виступає одночасно і критерієм, і показником ефективності діяльності підприємств;
- стимулюючою. Прибуток є головною метою функціонування підприємств, яка визначає їх поведінку у напрямі покращання методів роботи, рівня технологій тощо;
- фондоутворюючою. Дана функція по-різному реалізовується на макро- і макрорівнях. На макрорівні прибуток виступає базою для економічного

розвитку держави; на мікрорівні – джерелом зростання ринкової вартості підприємств та розширення діяльності;

- соціальною. Різноманітні потреби колективу підприємства, держави та суспільства в цілому задовольняються шляхом розподілу та перерозподілу прибутку.

Таким чином, із вищенаведених визначень, бачимо, що сам термін «фінансові результати» в переважній більшості трактується як прибуток / збиток.

Враховуючи, що основою аналізу фінансових результатів є облікова інформація, вважаємо за доцільним розглянути трактування терміну «фінансові результати» в сучасних обліково-економічних дослідженнях. Зокрема, Гринавцева О.В. трактує фінансові результати як суму валового доходу від звичайної та надзвичайної діяльності підприємства, зменшеного на суму витрат, пов'язаних із виконанням господарської діяльності на підприємстві, непрямих податків та податку на прибуток за окремий звітний проміжок часу [24]. Н.В. Прохар виділяє кількісну та якісну сторони у трактуванні категорій «прибуток» і «збиток» [94]. О.С.Воронко акцентує увагу на тому, що серед найпоширеніших підходів до визначення поняття «фінансовий результат» є економічний, бухгалтерський та управлінський [14]. Остання ремарка, стосовно фінансових результатів дає можливість розглянути досліджувану дефініцію з врахуванням податкового законодавства та управлінського обліку.

В Податковому Кодексі України, зокрема в ст.134, 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 [81].

Л.В. Нападовська розмежовує терміни «фінансовий» та «управлінський» результат [64, с.193]:

- в фінансовій бухгалтерії результат в цілому по підприємству визначається без калькулювання собівартості продукції, шляхом порівняння затрат (в розрізі елементів) з випуском продукції в фінансовій бухгалтерії;

- в управлінській бухгалтерії фінансовий результат визначається по виробках, а потім по внутрішніх і зовнішніх сегментах.

Таким чином, в управлінському обліку фінансовий результат зводиться до визначення результату діяльності за видами реалізованої продукції (центрами відповідальності, сегментами діяльності), а у фінансовому обліку – в цілому за основним видом діяльності [121, с. 231].

Аналіз існуючих визначень дефініції «фінансові результати» засвідчив про існування різних підходів. На наш погляд трактуючи даний термін для цілей аналізу, необхідно враховувати те, що на облікове відображення будь-яких господарських операцій суттєвий вплив мають економічний, податковий та управлінський підходи (рис. 1.1).

Тому, найбільш доцільним вважаємо наступне трактування поняття «фінансові результати» - результат господарської діяльності, який є різницею від порівняння доходів і витрат суб'єкта господарювання за вирахуванням сум податків, який визначається за визначений період і в цілому або за видами діяльності та узагальнюється у вигляді прибутку чи збитку.

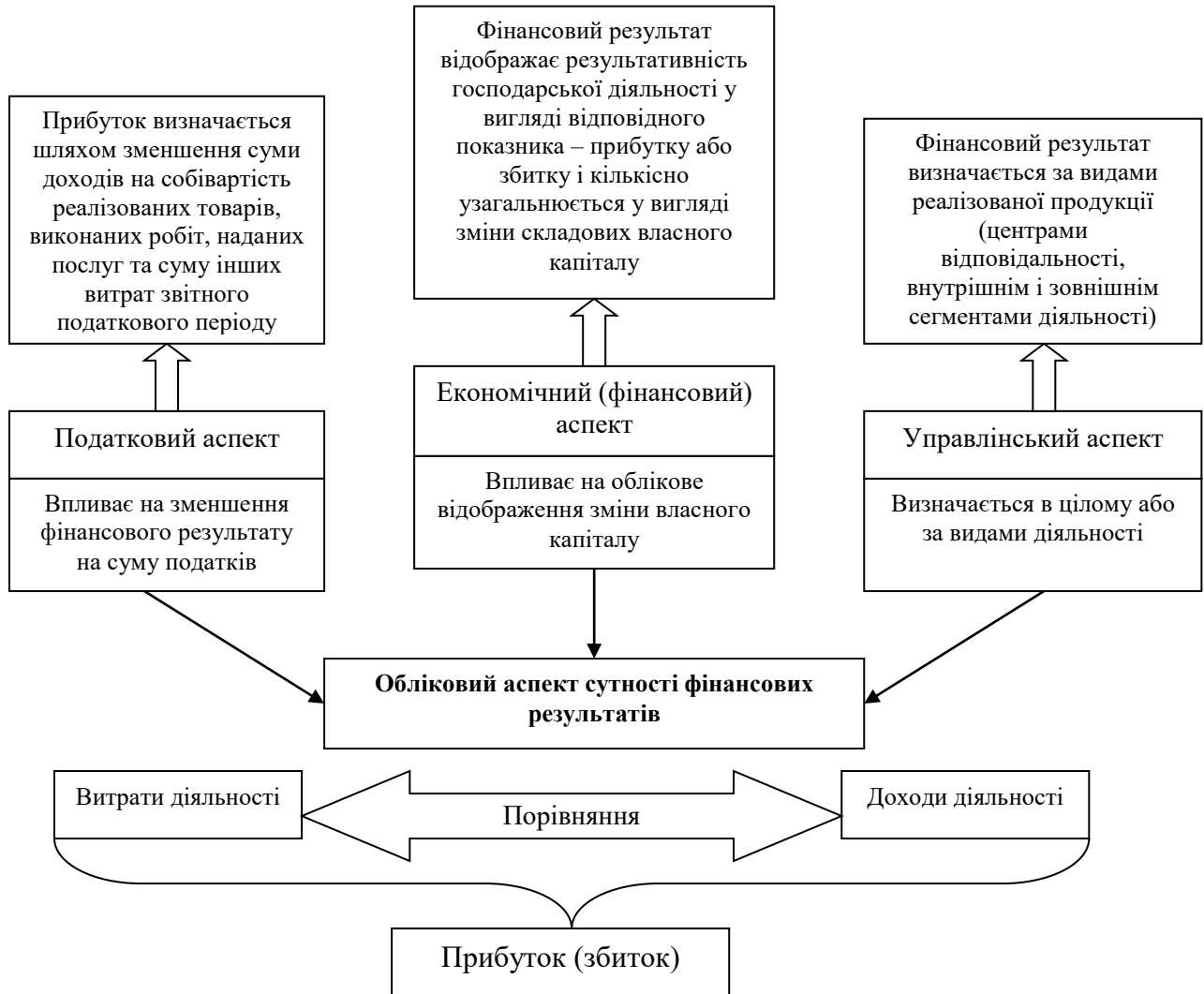


Рис.1.1. Сутність фінансового результату

Важливим питанням є узагальнене трактування «фінансових результатів» із врахуванням економічної, податкової та управлінської складової. Це підвищить інформаційне забезпечення аналізу та управління суб'єктами господарювання фінансових результатів їх діяльності.

Розвиток національного господарства значною мірою залежить від фінансового стану суб'єктів господарювання, а отже і від ефективності їх діяльності. Основним критерієм ефективності діяльності будь-якого підприємства є прибуток.

В дослідженні Т.Черничко виділено 3 етапи функціонування національних суб'єктів господарювання [116]:

- перший етап: з 2008 по 2010 роки – період переважання кількості підприємств, діяльність яких оцінювалася як збиткова;

- другий етап: з 2011 по 2012 роки – період покращення фінансового стану та результатів економічної діяльності вітчизняних підприємств;

- третій етап: з 2013 по 2016 роки – період погіршення тенденцій розвитку українських підприємств, з найвищою амплітудою в 2014 році.

Аналіз динаміки прибутку та збитку підприємств до оподаткування за видами економічної діяльності наведено в табл.1.1

Таблиця 1.1

Фінансові результати підприємств до оподаткування за видами економічної діяльності за 2013 – 2018 роки [113]

Рік	Фінансовий результат до оподаткування, млн. грн.	Підприємства, які одержали прибуток		Підприємства, які одержали збиток	
		у % до загальної кількості	фінансовий результат	у % до загальної кількості	фінансовий результат
2013	29283,2	65,9	234513,7	34,1	205230,5
2014	-523587,0	66,3	334517,3	33,7	858104,3
2015	-340126,6	73,7	475321,2	26,3	815447,8
2016	-22201,5	73,4	523759,4	26,6	545960,9
2017	274831,6	72,8	674386,5	27,2	399554,9
Січень-червень 2018 року	189780,8	71,7	289737,0	28,3	99956,2

В 2013 році загальний фінансовий результат був додатнім і становив 29283,2 млн. грн. Частка суб'єктів господарювання, які отримали прибуток становив 65,9%. Це свідчить про те, що суми прибутків були більшими за збитки. Найбільші збитки були зафіксовані в таких видах економічної діяльності, як «операції з нерухомим майном» (9571,4 млн. грн.), «професійна, наукова та технічна діяльність» (6823,8 млн. грн.), «оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів» (6047,5 млн. грн.), «будівництво» (5126,6 млн. грн.) тощо.

В 2014 році загальний фінансовий результат був від'ємним, хоча частка підприємств, що отримали прибуток становила 66,3%. Це свідчить про значні суми збитків, які отримали інші 33,7% підприємств. В цьому році додатній загальний фінансовий результат був зафіксований тільки в трьох видах економічної діяльності: «сільське, лісове та рибне господарство» (21677,4млн.грн.), «фінансова та страхова діяльність» (35960,6 млн.грн.), «освіта» (82,6 млн.грн.).

У 2015 році від'ємний загальний фінансовий результат дещо зменшився порівняно із попереднім роком і становив 340126,6 млн.грн. Прибутки отримали 73,7 % підприємств, а збитки – 26,3%, що свідчить про значні суми збитків. Додатній фінансовий результат зафіксований в таких видах економічної діяльності як «сільське, лісове та рибне господарство» (103137,6 млн.грн.), «освіта» (105,3 млн.грн.), «надання інших видів послуг» (293,5 млн.грн.).

В 2016 році продовжується зменшення від'ємного загального фінансового результату, він становить – 22201,5 млн.грн. Прибутки отримали 73,4%, збитки – 26,6% підприємств, проте суми збитків були більшими за прибутки. Додатній фінансовий результат зафіксовано в наступних видах економічної діяльності: «сільське, лісове та рибне господарство» (91109,5 млн.грн.), «оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів» (7277,0 млн.грн.), «транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність» (12819,7 млн.грн.), «інформація та телекомунікація» (4197,9

млн.грн.), «професійна, наукова та технічна діяльність» (21079,8 млн.грн.), «освіта» (102,8 млн.грн.), «охорона здоров'я та надання соціальної допомоги» (311,7 млн.грн.), «надання інших видів послуг» (229,2 млн.грн.).

В 2017 році загальний фінансовий результат до оподаткування був додатній -274831,6 млн.грн. Суми прибутків були більшими ніж збитків: їх отримали 72,8% підприємств. Збитки були зафіксовані в таких видах економічної діяльності як: «будівництво»(3535,8 млн.грн.), «транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність» (16532,6 млн.грн.), «операції з нерухомим майном» (15430,7 млн.грн.), «діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування» (2967,3 млн.грн.), «мистецтво, спорт, розваги та відпочинок» (2198,1 млн.грн.).

В першому півріччі 2018 року загальний фінансовий результат був додатнім – 189780,8 млн.грн.; прибутки отримало 71,7 % підприємств. Від'ємний фінансовий результат зафіксовано тільки у двох видах економічної діяльності: «транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність» (10743,7 млн.грн.) та «мистецтво, спорт, розваги та відпочинок» (1532,8 млн.грн.).

Вищенаведені результати свідчать про потребу в поглибленому аналізі фінансових результатів вітчизняних суб'єктів господарювання із врахуванням специфіки їх фінансово-господарської діяльності.

1.2. Основи аудиту фінансових результатів підприємства

В сучасних умовах господарювання важливим завданням, що постає перед вітчизняними підприємствами, є збереження конкурентоспроможності, у зв'язку з чим зростає роль аудиту, як основного фактора збільшення прибутку. Враховуючи те, що останній виступає в якості фінансового результату, аудит виконує важливу функцію щодо встановлення достовірності, реалістичності та повноти відображення інформації щодо отриманого прибутку, для формування подальшої фінансової стратегії підприємства. Аудит фінансових результатів є найбільш трудомісткою із усіх процедур та потребує багато зусиль та фундаментальних знань аудитора.

Кожен суб'єкт господарювання прагне отримати прибуток. Тому важливо розрізняти такі терміни як «дохід» та «прибуток». Доходи виникають в результаті здійснення операцій, які спрямовані за збільшення економічних вигод підприємства, а економічною вигодою є прибуток. Отже, отримання доходів прямо пропорційно впливає на обсяг отриманого прибутку.

В Податковому кодексі виділяють дві групи доходів [81]:

- дохід від операційної діяльності – дохід від реалізації товарів;
- інші доходи: доходи у вигляді дивідендів, отриманих від нерезидентів, процентів, роялті, володіння борговими вимогами; доходи від операцій оренди, лізингу, суми штрафів та неустойки чи пені.

Метою аудиту доходів є встановлення об'єктивної істини щодо достовірності, об'єктивності, правдивості та законності відображення в бухгалтерському обліку і фінансовій звітності доходів та фінансових результатів і донесення цієї інформації через аудиторський висновок до її користувачів.

Предметом аудиту доходів є господарські процеси, що безпосередньо пов'язані з розрахунком обсягів реалізації продукції і фінансових результатів, а також зв'язки з контрагентами підприємства.

Методикою аудиту доходів суб'єкта господарювання передбачено перевірку:

- відповідності оцінки готової продукції методу оцінки, встановленому обліковою політикою;
- відповідності оцінки відвантаженої продукції встановленому обліковою політикою методу;
- розрахунку та відображення відхилень фактичної собівартості від вартості її за обліковими цінами;
- повноти та своєчасності відображення в обліку виробленої продукції;
- проведення інвентаризації готової продукції;
- доходів в розрізі класифікаційних груп згідно з діючим Планом рахунків бухгалтерського обліку;
- законності та правильності відображення показників доходів у фінансовій, податковій та інших видах звітності.

Інформаційними джерелами для отримання аудиторських доказів аудиту доходів за видами діяльності є:

- вимоги нормативних документів, що регулюють облік фінансових результатів;
- установчі документи;
- первинні і зведені документи (накладні, товарно-транспортні накладні, акти виконаних робіт та послуг, договори, касові ордера, платіжні доручення, виписки з поточного рахунку банківських установ, митні декларації, інвойси, фіскальні звіти, реєстри обліку доходів, тощо);
- облікові реєстри (Журнали 3,6,1, відомості 1.1, 1.2, аналітичні рахунки 7-го класу, Головна книга, оборотно-сальдова відомість, тощо);
- звітність (фінансова, управлінська, статистична, податкова);
- примітки до фінансової звітності, де розкривається інформація стосовно облікової політики щодо визнання доходу, розподілу доходу за кожною групою доходів, суми доходу за бартерними контрактами, частки доходу за бартерними контрактами, складу та суми витрат, які не включені до статей витрат Звіту про

фінансові результати, а відображені безпосередньо у складі власного капіталу (крім вилучення капіталу та розподілу між власниками);

- акти попередніх перевірок аудиторських фірм, податкової інспекції, тощо;

- накази, розпорядження підприємства.

Нормативними актами в процесі здійснення аудиту доходів і фінансових результатів є:

- Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Дохід»: Наказ Міністерства фінансів України від 29 листопада 1999 р. №290;

- Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 24 «Прибуток на акцію»: Наказ Міністерства фінансів України від 24 липня 2001р. №344;

- Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 12 «Фінансові інвестиції»: Наказ Міністерства фінансів України від 26 квітня 2000р. №91;

- Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 3 «Звіт про фінансові результати»: Наказ Міністерства фінансів України від 31 березня 1999р. №87;

- Податковий кодекс України від 2 грудня 2010р. №2755-VI;

- Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати»: Наказ Міністерства фінансів України від 31 грудня 1999р. №318.

Аудит операцій з обліку доходів за видами діяльності підприємств доцільно здійснювати в такій послідовності [12]:

- перевірка правильності класифікації, оцінки доходів та умов їх визнання за видами діяльності. Основну увагу аудитор тут повинен зосередити на умовах визнання доходів звітного періоду та класифікації доходів за видами діяльності відповідно до Положень (стандартів) бухгалтерського обліку (далі – П(С)БО). Необхідно уточнити, чи дотримується підприємство діючих вимог П(С)БО 15 «Дохід» і 16 «Витрати» щодо порядку класифікації здійснених витрат і отриманих доходів (табл.1.2).

Таблиця 1.2

Класифікація доходів і витрат згідно з Положеннями (стандартами)
бухгалтерського обліку [82]

Доходи	Витрати
Доходи від реалізації продукції (рах.70)	Собівартість реалізації продукції (рах.90) Загальновиробничі витрати (рах.91) Адміністративні витрати (рах.92) Витрати на збут (рах.93)
Інший операційний дохід (рах.71)	Інші витрати операційної діяльності (рах.94)
Дохід від участі в капіталі (рах.72)	Витрати від участі в капіталі (рах.96)
Інші фінансові доходи (рах.73)	Фінансові витрати (рах.95)
Інші доходи (рах. 74-76)	Інші витрати (рах. 97-99)

Тут також слід звернути увагу на надходження, що не визнаються доходами: надходження за договорами комісії, доручення та інші на користь комітента; суми попередньої оплати продукції, товарів, послуг; суми авансу в рахунок оплати продукції, товарів, послуг; надходження від первинного розміщення цінних паперів тощо;

- аудит повноти відображення доходів від реалізації продукції, товарів, послуг (рахунки 701-704). Повинно бути підтверджено, що операції належним чином санкціоновані; на рахунках бухгалтерського обліку відображені всі здійснені угоди з продажу; записи в облікових регістрах відображені своєчасно; вартісна оцінка операцій здійснена правильно. З цією метою порівнюють записи в регістрах обліку з даними первинних документів; дати, зазначені у первинних документах, з датами у регістрах обліку; перевіряють точність арифметичних підсумків;

- перевірка операцій з обліку доходів від іншої операційної діяльності (рахунки 710-718). Підтверджують правильність та повноту відображення доходів від штрафів, визнаних боржниками; повноту та своєчасність відображення доходів від безоплатно одержаних оборотних засобів,

операційної оренди активів; повноту відображення доходів від розміщення коштів на депозитних рахунках;

- аудит доходів від фінансових операцій (рахунки 721-733) передбачає перевірку доходів від інвестицій в асоційовані підприємства, доходів від спільної діяльності, доходів від інвестицій в дочірні підприємства, доходів від дивідендів і відсотків, які одержуються підприємством. Складним етапом є перевірка правильності відображення в обліку операцій з надання у фінансову оренду об'єктів лізингу, які передбачають передачу прав власності активів після закінчення строку оренди. Для цього перевіряють правове забезпечення господарських операцій із фінансового лізингу, акцентують увагу на порядок оформлення письмових договорів, які повинні відповідати вимогам Податкового кодексу України та іншим чинним законодавчим документам;

- перевірка правильності відображення доходів від інвестиційної діяльності та інших доходів (рахунки 741-746) передбачає перевірку правильності відображення доходів від фінансових інвестицій та майнових комплексів, доходів від неопераційних курсових різниць, безоплатно одержаних активів, відшкодування збитків від стихійних лих тощо. Перевірку повноти та своєчасності відображення в обліку доходів за фінансовими інвестиціями проводять за її окремими видами (акціями, облігаціями тощо), емітентами та методами участі в капіталі. При аудиті достовірності інформації доходів за видами діяльності підприємства, дані синтетичного обліку доходів звіряють з даними фінансової звітності.

Оскільки доходи підприємства відображено у фінансовій звітності, то аудитор оцінює твердження останньої відповідно до міжнародних стандартів аудиту (далі - МСА). Основними з них є [66, с. 316-319]:

- Відсічення, повнота. Дохід (виручка) підприємства тестується «на завищення». Завдання аудитора – переконатися у тому, що цей показник у звітності не завищений з метою показати більш привабливий фінансовий стан підприємства. Основний напрям перевірки при такому підході – від записів у бухгалтерському обліку до первинних документів. Якщо аудитор припускає

можливість заниження виручки (наприклад, з метою зменшення бази оподаткування), аудиторські тести здійснюються у зворотному напрямку – від первинних документів до записів бухгалтерського обліку, щоб упевнитись у тому, що усі здійснені у звітному періоді операції з реалізації знайшли відображення у бухгалтерському обліку та звітності клієнта.

- Оцінка вартості (точність), повнота. Виручка від реалізації повинна бути відображена у звітності у правильній оцінці. Щоб у цьому впевнитись, аудитору необхідно вибрати достатню кількість рахунків, виставлених покупцям, звірити їх дані з умовами договорів, актів прийому-передачі робіт (послуг), а також з даними реєстрів бухгалтерського обліку. Усі виявлені розбіжності потрібно проаналізувати. Невідповідність даних у цих документах свідчить про недоліки внутрішнього контролю, тому аудитору необхідно розглянути питання про збільшення обсягу аудиторських процедур щодо виручки від реалізації.

- Подання та розкриття. Перевіривши достовірність показника виручки від реалізації, відображеного у звітності, аудитор повинен упевнитись у тому, що вся суттєва інформація правильно і повністю розкрита у примітках до фінансової звітності. Якщо будь-яка суттєва, на погляд аудитора, інформація про реалізацію не розкрита або розкрита не повністю чи неадекватно у фінансовій звітності, аудитор повинен розглянути вплив цього факту на звітність та аудиторський висновок і обговорити це питання з керівництвом клієнта.

Основними завданнями перевірки фінансових результатів є [69, с.489]:

- встановлення правильності формування витрат, власного капіталу, доходів, прибутку (збитку);
- встановлення правильності визнання доходів і витрат;
- встановлення правильності формування прибутку (збитку) від звичайної діяльності до оподаткування (як суми прибутку (збитку) від операційної діяльності, фінансових та інших доходів (прибутків), фінансових та інших витрат (збитків));

- встановлення правильності формування прибутку від звичайної діяльності (як збитку від звичайної діяльності до оподаткування та суми податків на прибуток);

- встановлення правильності формування збитку від звичайної діяльності (як різниця між прибутком від звичайної діяльності до оподаткування та сумою податків з прибутку);

- перевірка розрахунку показників прибутковості акцій (середньорічної кількості простих акцій, скоригованої середньорічної кількості простих акцій, чистого прибутку (збитку) на одну просту акцію, скоригованого чистого прибутку (збитку) на одну просту акцію, дивідендів на одну просту акцію).

Джерелами аудиту фінансових операцій є:

- первинні документи (товарно-транспортні накладні, приймальні квитанції, прибуткові касові ордери та ін.);

- Реєстри документів щодо реалізації готової продукції, товарів, виробничих запасів, робіт та послуг, матеріалів, робіт і послуг за готівку;

- Відомості і книги аналітичного обліку до рахунків 71,72,73,74,75;

- Оборотна відомість ф. № 6.8 по аналітичних рахунках з реалізації продукції;

- Відомість аналітичного обліку за рахунком № 36 «Розрахунки з покупцями і замовниками»;

- Головна книга, Баланс.

Аудит фінансових результатів в проводять в два етапи [69, с.490-491]:

- на першому етапі перевіряють порядок складання первинної документації і реєстрів, відображення у відомостях аналітичного обліку, а також у балансі;

- другий етап передбачає виявлення правильності формування доходів і прибутку. При цьому спочатку перевіряють правильність формування витрат діяльності на таких бухгалтерських рахунках: 90 «Собівартість реалізації», 92 «Адміністративні витрати», 93 «Витрати на збут», 94 «Інші витрати операційної діяльності»; 95 «Фінансові витрати», 96 «Втрати від участі в капіталі», 97 «Інші

втрата», 98 «Податки на прибуток», 99 «Надзвичайні витрати». Після цього перевіряється формування доходів за бухгалтерськими рахунками 70 «Доходи від реалізації», 71 «Інший операційний дохід», 72 «Дохід від участі в капіталі», 73 «Інші фінансові доходи», 74 «Інші доходи», 75 «Надзвичайні доходи».

Виявивши таким чином правильність формування витрат діяльності і доходів, можна визначити результати діяльності. Для цього вивчають дані, які відображені за дебетом і кредитом рахунка 79 «Фінансові результати». На цьому рахунку відображають узагальнену інформацію про фінансові результати підприємства від звичайної діяльності та надзвичайних подій:

- результат операційної діяльності;
- результат фінансових операцій;
- результат іншої звичайної діяльності;
- результат надзвичайних подій;
- фінансовий результат звітного періоду.

Інформацію про накопичення чистих фінансових результатів діяльності підприємств відображають за дебетом і кредитом рахунка 44 «Нерозподілені прибутки (непокриті збитки)». На цьому рахунку відображають наступну інформацію:

- прибуток нерозподілений;
- непокриті збитки;
- прибуток, використаний у звітному періоді.

Об'єктивне та неупереджене оцінювання фінансових результатів потребує системних аналітичних досліджень структурами внутрішнього та зовнішнього аудиту. Таким чином, вагомим доробком у прийнятті управлінських рішень щодо величини, структури та співвідношення доходів і витрат як за видами діяльності, так і в розрізі виконуваних робіт чи наданих послуг є системна реалізація аналітичних процедур аудиту фінансових результатів.

Аналітичні процедури аудиторської діяльності, відповідно до міжнародних стандартів аудиту (МСА 520) передбачають аналіз основних відносних показників і порівнянь, включно з подальшим дослідженням змін і відхилень,

взаємозв'язків і взаємозалежностей, котрі суперечать іншій інформації про предмет дослідження або не відповідають очікуваним параметрам [62, с.464]. Стосовно аудиту доходів виділяють аналітичні процедури для об'єктивного оцінювання поведінки доходів і витрат у конкурентному середовищі та суб'єктивні впливи кон'юнктури стратегічного і тактичного менеджменту, паритетність інтересів у визнанні кінцевого фінансового результату. Особливість аналітичних процедур обумовлює:

- визнання доцільності щодо повноти формування доходу відповідно до кон'юнктури ринку та економічного потенціалу суб'єкта господарювання;
- обґрунтованість структури формування доходу за видами діяльності;
- інтенсивність та якість формування доходів відповідно до зміни кон'юнктури зовнішнього середовища;
- раціоналізація витрат і повнота використання сприятливого середовища;
- розмежування дії об'єктивних і суб'єктивних чинників формування доходів і витрат;
- вимірювання ділової активності та креативного менеджменту за центрами відповідальності.

Обираючи комплекс аналітичних процедур для реалізації встановленої мети доцільно врахувати такі чинники як:

- тип і структуру підприємства;
- джерело наявної інформації;
- достовірність наявної інформації;
- порівнянність наявної інформації;
- наявність інформації фінансового та не фінансового характеру;
- дані попередніх аудиторських перевірок;
- мету аналітичних процедур і мурі, в якій можна покладатися на їх результати.

Характеризуючи аналітичні процедури, що застосовуються в аудиті фінансових результатів, слід зазначити, що вони не обмежують і не підмінюють зміст комплексного економічного аналізу доходів і фінансових результатів

операційної, інвестиційної та фінансової діяльності. Застосування аналітичних процедур, відповідно до вимог МСА, зумовлене взаємозв'язками та взаємообумовленістю показників доходів і витрат.

Аналітичне оцінювання цих зв'язків забезпечує повноту аудиторських свідчень, точність даних, які відображені в обліку і звітності. Методичні прийоми аналізу не можуть бути чітко регламентовані відповідно до конкретних ситуацій, проте їх обов'язковий набір слід передбачати на кожному етапі аудиторської перевірки.

1.3. Методичний інструментарій аналізу прибутку суб'єкта господарювання

Економічний аналіз займається вивченням економічних аспектів господарської діяльності суб'єктів господарювання, виявленням основних чинників впливу на зміну результативних показників, обґрунтуванням заходів з мобілізації виявлених резервів. Для правильного розуміння та оцінки фінансових результатів підприємства, зокрема прибутку, необхідно чітко визначити об'єкти, суб'єкти та систему показників фінансових результатів підприємства.

Аналіз прибутку суб'єктів господарювання неможливо здійснити без ідентифікації об'єктів дослідження, які впливають на фінансові результати діяльності підприємства. Об'єктами аналізу фінансових результатів є:

- операції з визнання доходів, витрат та фінансових результатів;
- функції управління та прийняття рішень;
- фактори, що впливають на доходи, витрати та фінансові результати (внутрішні та зовнішні).

Усі користувачі фінансової звітності суб'єкта господарювання та зацікавлені особи, що оцінюють діяльність підприємства мають різну мету, цілі та завдання аналізу. Тому доцільно розмежовувати суб'єктів аналізу фінансових результатів та виділити дві великі групи:

1) внутрішні суб'єкти аналізу. До них можна віднести планову та фінансову службу підприємства, а також бухгалтерію;

2) зовнішні суб'єкти аналізу: інвестори, кредитори, податкова служба.

Зазначимо, що сполучною ланкою між цими двома групами є бухгалтерія, оскільки надає інформацію як безпосередньому керівництву так і зовнішнім зацікавленим установам.

Система показників – це комплекс взаємопов'язаних показників, які дозволяють отримати цілісну і всебічну характеристику досліджуваного явища або процесу. Потреби аналізу фінансових результатів вимагають попередньої систематизації показників про їх стан.

Система показників фінансових результатів містить абсолютні та відносні показники фінансово-господарської діяльності підприємства.

До абсолютних показників фінансових результатів, які є вихідними та містяться у формі №2 «Звіт про фінансові результати» (Звіт про сукупний дохід) належать:

1. Валовий прибуток / збиток. Схематично, порядок розрахунку даного показника можна представити наступним чином (рис.1.2):

$$\begin{array}{c}
 \text{Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг),} \\
 \text{(рядок 2000, ф.№2)} \\
 \ll - \gg \\
 \text{Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг),} \\
 \text{(рядок 2050, ф.№2)} \\
 \ll = \gg \\
 \text{ВАЛОВИЙ ПРИБУТОК / ЗБИТОК (рядок 2090/2095, ф.№2)}
 \end{array}$$

Рис.1.2. Схема розрахунку валового прибутку / збитку

2. Фінансовий результат від операційної діяльності (прибуток / збиток). Даний показник визначається як різниця між сумою валового прибутку й іншими операційними доходами та адміністративними витратами, витратами на збут та іншими операційними витратами. Схематично це можна відобразити наступним чином (рис.1.3):

До складу інших операційних доходів, які може отримати суб'єкт господарювання відносяться:

- дохід від реалізації іноземної валюти;
- дохід від реалізації виробничих запасів, малоцінних та швидкозношуваних предметів;

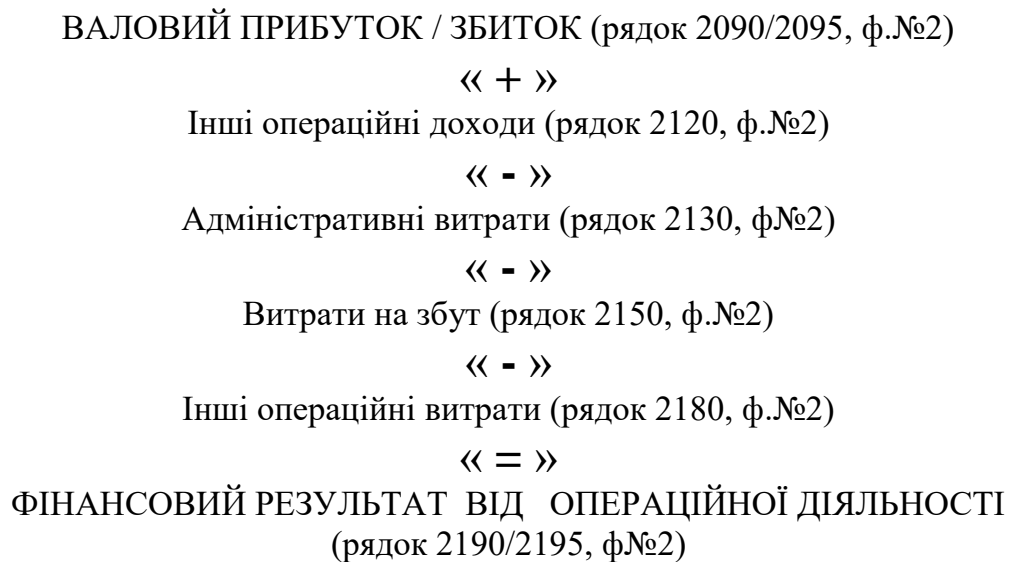


Рис.1.3 Схема розрахунку фінансового результату
від операційної діяльності

- дохід від операційної оренди, якщо така діяльність не є метою створення підприємства;
- дохід від операційної курсової різниці, що виникає за активами та зобов'язаннями, пов'язаними з операційною діяльністю підприємства;
- одержані штрафи, пені, неустойки за порушення господарських договорів, які визнані боржником або щодо яких одержані рішення суду про їх стягнення, а також суми відшкодування зазнаних збитків;
- відшкодування раніше списаних активів;
- дохід від списання кредиторської заборгованості, що виникла в ході операційного циклу;
- одержані гранти та субсидії;

- доходи від операцій з тарою, від інвентаризації тощо.

3. Фінансовий результат до оподаткування (прибуток / збиток). Цей показник визначається шляхом віднімання від суми фінансового результату від операційної діяльності, доходів від участі в капіталі, інших фінансових доходів та інших доходів - фінансових витрат, витрат від участі в капіталі та інших витрат. Схема порядку розрахунку фінансового результату до оподаткування наведена на рис. 1.4:

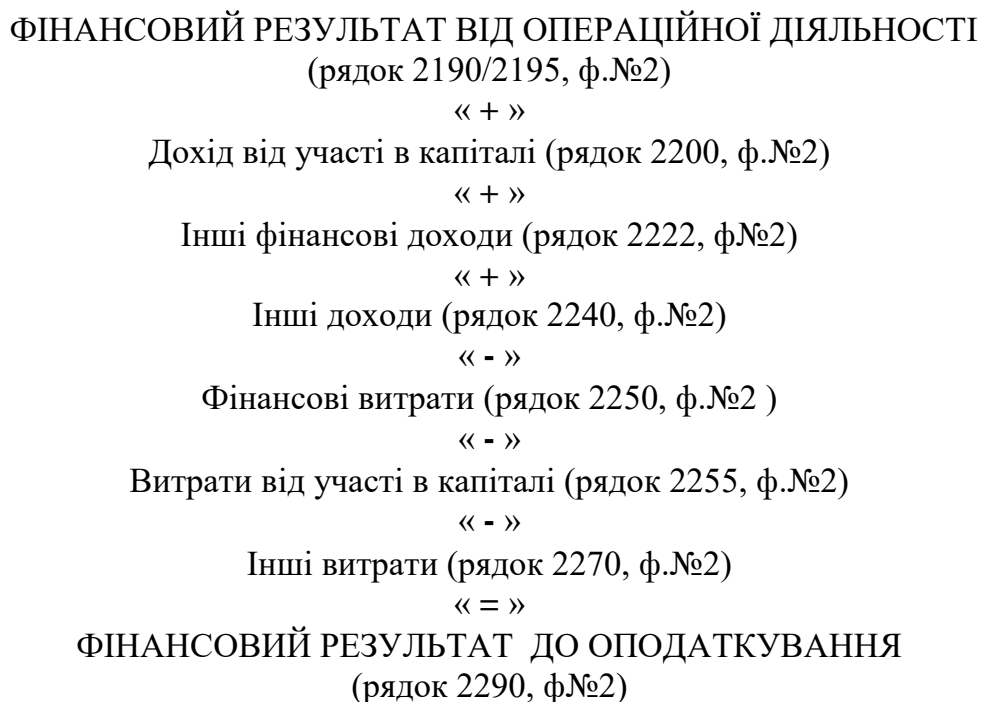


Рис.1.4. Схема розрахунку фінансового результату до оподаткування

До доходів від участі в капіталі відносяться доходи від інвестицій, які здійснені в асоційовані, дочірні або спільні підприємства та облік яких ведеться за методом участі в капіталі. Вони передбачають зростання частки інвестора в чистих активах об'єкта інвестування (внаслідок одержання асоційованим, дочірнім та спільним підприємством прибутків або зростання їх власного капіталу).

До інших фінансових доходів належать доходи, що виникають у процесі фінансової діяльності підприємства. До них відносять:

- дивіденди одержані;

- відсотки одержані;
- інші доходи від фінансових операцій.

До складу інших доходів включаються доходи, які виникають під час звичайної діяльності, але не пов'язані безпосередньо з виробництвом та / або реалізацією продукції (товарів, робіт, послуг), зокрема:

- доходи від реалізації фінансових інвестицій;
- доходи від реалізації необоротних активів;
- доходи від реалізації майнових комплексів;
- доходи від курсових різниць, що виникли за активами та зобов'язаннями в іноземній валюті, які пов'язані з фінансовою та інвестиційною діяльністю;
- доходи від безоплатно одержаних необоротних активів, які визнаються пропорційно сумі нарахованої амортизації;
- доходи від списання кредиторської заборгованості, що не виникла в ході операційного циклу;
- вартість негативного гудвілу, яка визнається доходом.

4. Чистий фінансовий результат.

Всі вищезазначені абсолютні показники фінансових результатів дають можливість вартісно виміряти результати фінансово-господарської діяльності суб'єкта господарювання, показують абсолютний ефект.

Окрім вартісного виміру результатів фінансово-господарської діяльності для користувачів інформації важливе значення мають відносні показники фінансових результатів – значення рентабельності, які характеризують відносний (у відсотках) ступінь прибутковості вкладеного капіталу в цілому і за його структурою, здійснених витрат чи отриманого доходу [56, с.105]. Відносні показники на відміну від абсолютних величин дають змогу оцінити рівень отриманого прибутку (збитку) в розрахунку на одиницю затрачених ресурсів і дозволять порівнювати ефективність функціонування підприємств з різними обсягами виробництва (розмірами). Як зазначає Г.Савицька, показники рентабельності повніше, ніж прибуток, характеризують результати

господарювання, тому що їхня величина відображає співвідношення ефекту з вкладеним капіталом або спожитими ресурсами [98, с. 295].

У чисельнику такого показника – абсолютний показник фінансових результатів: валовий прибуток, фінансовий результат від операційної діяльності, фінансовий результат до оподаткування, чистий прибуток, прибуток від окремого виду діяльності, в деяких випадках - чистий грошовий потік. У знаменнику – база порівняння: виручка від реалізації продукції, собівартість реалізованої продукції, вартість основних виробничих засобів, сукупність основних засобів та матеріальних оборотних активів, підсумок (валюта) балансу, власний капітал, перманентний капітал, витрати окремого виду діяльності, господарської операції, обсяг продажу (реалізації). Від внутрішньої побудови коефіцієнта залежить його економічний зміст та застосування.

Значне поширення та різноманітність відносних показників (коефіцієнтів) зумовлюється наступними їх перевагами [45, с.207; 84, с.70]:

- стандартністю подання вихідної інформації (форми фінансової звітності), що дозволяє проводити їх розрахунок в умовах будь-якого підприємства;
- можливістю мінімізувати вплив інфляційного чинника;
- можливістю порівняння показників у часі та просторі;
- простота проведення розрахунків із застосуванням різноманітних комп'ютерних програм (особливо в середовищі Microsoft Excel).

Питанням дослідження оцінки рентабельності діяльності суб'єктів господарювання присвячена значна кількість наукових і методичних праць вітчизняних та закордонних авторів. Проте відсутній єдиний підхід до формування системи показників рентабельності та окремих питань їх аналізу.

Колективом київських науковців на чолі з професором М.Г.Чумаченко запропоновано наступні показники для оцінки рентабельності [34]:

- 1) рентабельність окремих виробів: відношення прибутку від виробу до собівартості самого виробу;

2) рентабельність реалізованої продукції: відношення прибутку від реалізації продукції (або чистого прибутку) до виручки від реалізації продукції;

3) рентабельність виробництва: відношення прибутку від реалізації до вартості основних фондів і матеріальних оборотних коштів.

Такий перелік показників характеризує тільки ефективність виробництва і реалізації, і не може повною мірою застосуватися для оцінки результативності діяльності підприємств різних видів економічної діяльності, зокрема торгівлі.

Розширену систему показників рентабельності пропонує Н. В. Тарасенко, до її складу входять [108]:

1) рентабельність підприємства: відношення чистого прибутку до середньорічної вартості фондів;

2) рентабельність продажу: відношення чистого прибутку до виручки від реалізації (без ПДВ та акцизів);

3) рентабельність окремого виробу – визначається за методикою, запропонованою М.Г. Чумаченко [34].

Г.І. Андрєєва запропонувала оцінювати рентабельність за такими блоками показників [3]:

1. Показники, що характеризують окупність витрат виробництва та інвестиційних проектів.

2. Показники, що характеризують прибутковість продажу.

3. Показники, що характеризують прибутковість капіталу та його складових.

Г.І. Кіндрацька виділяє дві великі групи показників рентабельності в залежності від того, що є базовим показником для розрахунку (з чим порівнюють обраний показник фінансового результату діяльності підприємства) [42, с.436]:

1. Показники, що характеризують рентабельність продукції (показники рентабельності реалізованої продукції, рентабельності продаж);

2. Показники, що характеризують рентабельність капіталу (інвестицій).

Більш ширшу класифікацію показників рентабельності дає Г.В. Савицька. Вона виділяє [98, с.296]:

- показники, що базуються на витратному підході (рентабельність продукції, рентабельність операційної діяльності, рентабельність інвестиційної діяльності та окремих інвестиційних проектів, рентабельність звичайної діяльності);

- показники, що характеризують прибутковість продажів (валова рентабельність продажів і чиста рентабельність продажів);

- показники, в основі яких лежить ресурсний підхід (рентабельність сукупних активів або загальна рентабельність, рентабельність операційного капіталу, рентабельність основного капіталу, рентабельність оборотного капіталу, рентабельність власного капіталу і та інші).

Найбільш поширеними показниками для аналізу фінансових результатів є:

1. Валова рентабельність продукції (gross profit margin) – відношення суми валового прибутку ($\Pi_{\text{в}}$) до величини чистого доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) ЧД:

$$k_{\text{вп}} = \frac{\Pi_{\text{в}}}{\text{ЧД}}; \quad (1.1)$$

2. Операційна рентабельність продукції (operating income margin) – відношення суми прибутку від операційної діяльності ($\Pi_{\text{о}}$) до величини чистого доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг):

$$k_{\text{по}} = \frac{\Pi_{\text{о}}}{\text{ЧД}}; \quad (1.2)$$

3. Чиста рентабельність продукції (net profit margin) – відношення чистого прибутку до величини чистого доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг):

$$k_{\text{чп}} = \frac{\text{ЧП}}{\text{ЧД}}; \quad (1.3)$$

4. Рентабельність продукції – відношення прибутку від реалізації до витрат на її виробництво та збут:

$$k_{PI} = \frac{\Pi_p}{B_e}; \quad (1.4)$$

5. Валова рентабельність продукції за її виробничими витратами – відношення суми валового прибутку до собівартості (C_p) реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)

$$k_p^C = \frac{\Pi_e}{C_p}; \quad (1.5)$$

6. Операційна рентабельність продукції за витратами на її виробництво і збут:

$$k_{PO}^{e3} = \frac{\Pi_o}{C_p + B_a + B_z}, \quad (1.6)$$

де B_a – адміністративні витрати, B_z – витрати на збут;

7. Рентабельність операційного капіталу – відношення фінансового результату від операційної діяльності до середньорічної вартості операційного капіталу:

$$k_p^{OK} = \frac{\Pi_o}{OK}; \quad (1.7)$$

8. Рентабельність сукупного капіталу – відношення фінансового результату до оподаткування до середньорічної вартості всього інвестованого капіталу:

$$k_p^{CK} = \frac{\Pi_{\partial o}}{CK}; \quad (1.8)$$

9. Рентабельність інвестиційних проектів – відношення отриманої або очікуваної суми прибутку від інвестиційної діяльності (Π_{ID}) до суми інвестиційних витрат (IB):

$$k_p^{III} = \frac{\Pi_{ID}}{IB}; \quad (1.9)$$

10. Чиста рентабельність активів – відношення чистого прибутку до середньорічної вартості активів:

$$k_{PA}^u = \frac{ЧП}{A}; \quad (1.10)$$

Наявні показники, які характеризують фінансові результати можна звести у дві групи залежно від потреб дослідження:

1. Абсолютні показники фінансових результатів (показники вартісного виміру фінансових результатів);

2. Відносні показники фінансових результатів (показники рентабельності). Цю групу, залежно від потреб дослідження можна розділити на наступні підгрупи:

1.1. Показники рентабельності продукції;

1.2. Показники рентабельності продаж;

1.3. Показники рентабельності капіталу;

1.4. Показники рентабельності різних видів діяльності.

Чітка організація аналізу фінансових результатів відіграє значну роль у функції управління підприємством. Оцінка фінансових результатів створює необхідну інформаційну базу для прийняття різноманітних управлінських та фінансових рішень щодо проблемних питань бізнесу та напрямків розвитку суб'єкта господарювання.

РОЗДІЛ 2

АНАЛІЗ ФОРМУВАННЯ ТА РОЗПОДІЛУ ПРИБУТКУ СУБ'ЄКТА ГОСПОДАРЮВАННЯ

2.1. Організаційно-економічна характеристика ВАТ «Укртелеком»

Стратегічно важливим видом економічної діяльності як для економіки України, так і для будь-якої іншої країни, є інформація та телекомунікація. Якісний зв'язок сприяє розвитку кожної галузі, суспільства та зміцненню національної безпеки. Інноваційність та технологічність економіки формується залежно від рівня розвитку телекомунікаційних підприємств. Президент України П.Порошенко у своїй Аналітичній доповіді «Про внутрішнє та зовнішнє становище України у 2017 році» зазначив, що «Ключовим чинником розбудови інноваційно орієнтованої економіки, інструментом протидії новим технологічним викликам і загрозам є цифрова трансформація української економіки та суспільства. Досвід розвинутих країн свідчить, що економічна безпека держави дедалі більше залежить від ефективності використання технологічно-інноваційного потенціалу. Вагомий резерв прискорення економічного зростання та зміцнення безпеки зберігається в активізації інформаційно-комунікаційного та технологічно-інноваційного поступу України» [2, с.646].

Як зазначає С.Сазонова, протягом останніх десятиліть телекомунікаційні підприємства демонструють стрімкі тренди зростання та є одним із драйверів економічного розвитку країни, основою її інтеграції у світову економіку й глобальне інформаційне суспільство [99].

Телекомунікації — це процес, фундаментальний засіб для досягнення різних цілей. В економічному світі телекомунікації слугують для розповсюдження інформації серед постачальників, споживачів, дослідників, аналітиків, законодавців, регуляторів тощо. Вони присутні у всіх процесах економічного виробництва і є невід'ємною складовою практично будь-якої сучасної бізнес-діяльності, метою якої є продукування товарів та послуг для

споживачів. У соціальному середовищі телекомунікації є засобом для інформування, розваг та обміну досвідом. Телекомунікаційні мережі та послуги дозволяють здійснювати всі ці дії на великих відстанях та серед широкого кола користувачів.

Дані Державної служби статистики України (табл. 2.1) свідчать про незначну, проте позитивну й стабільну тенденцію до зростання питомої ваги сфери інформації та телекомунікації в структурі валового внутрішнього продукту (далі - ВВП) у фактичних цінах з 2012р. по II квартал 2018 року: протягом цього періоду даний показник щорічно зростав приблизно на 0,1% та на кінець II кварталу 2018 року становив 3,9% проти 3,1% на кінець 2012 року.

Таблиця 2.1
Динаміка складу та структури ВВП в Україні за 2010 – 2018рр., %[74]

Вид діяльності	2012	2013	2014	2015	2016	2017	II квартал 2018 р.
Сільське, лісове та рибне господарство	7,8	8,8	10,2	12,1	11,7	10,2	4,6
Переробна промисловість	12,4	11,3	12,2	11,9	12,2	12,4	13,1
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	14,3	14,5	14,7	13,8	13,3	14,1	14,5
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	7,0	7,1	6,4	6,8	6,6	6,4	6,7
Інформація та телекомунікації	3,1	3,3	3,3	3,6	3,7	3,7	3,9
Фінансова та страхова діяльність	4,3	4,5	4,4	3,4	2,7	2,3	2,2
Операції з нерухомим майном	5,9	6,5	6,2	6,2	6,1	5,7	6,3
Державне управління й оборона; обов'язкове соціальне страхування	4,3	4,7	5,0	4,8	5,2	1,2	6,2
Інші види	40,9	39,3	32,6	32,6	33,0	37,9	42,5

На розвиток даного виду економічної діяльності позитивно впливає динаміка проникнення Інтернету та формування онлайн-аудиторії. Вітчизняна онлайн аудиторія зросла на 30% протягом 2010 – 2017рр., про що свідчать дані графічно зображені на рис. 2.1.

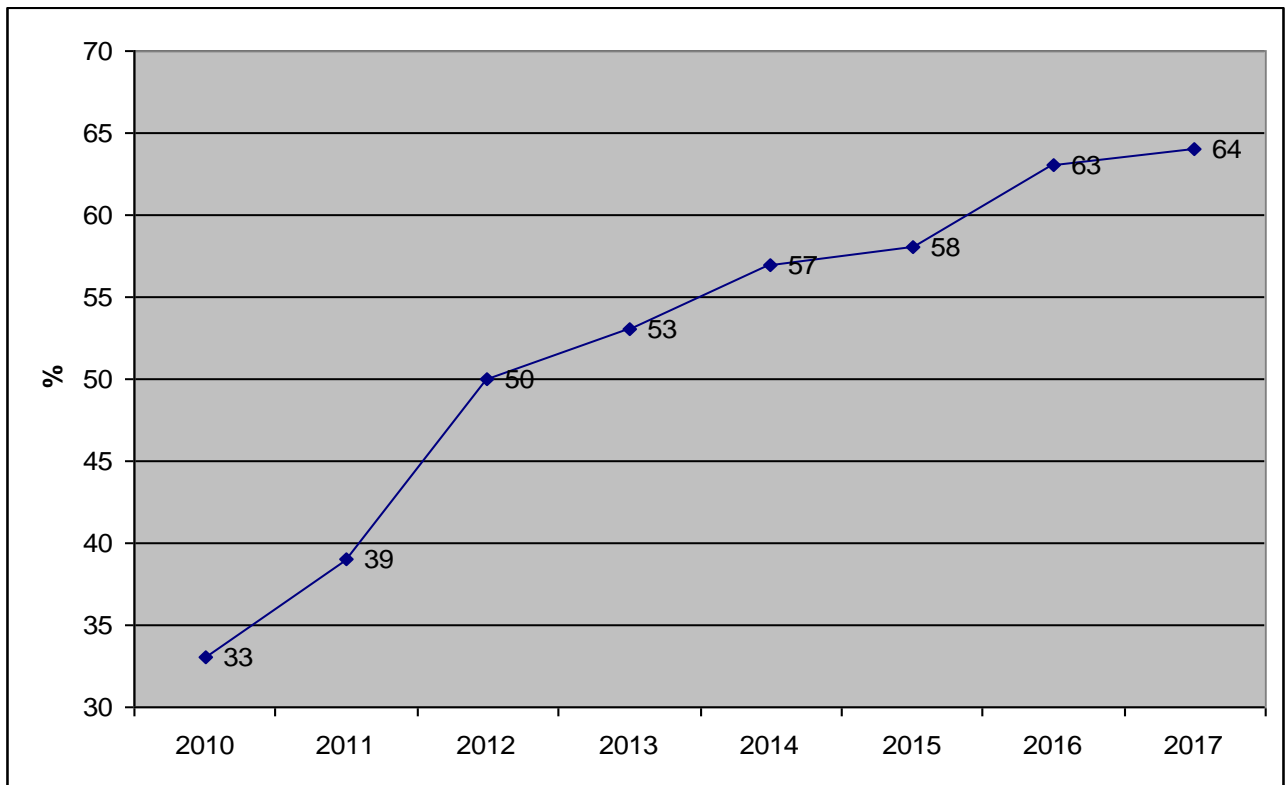


Рис. 2.1. Динаміка проникнення регулярних інтернет-користувачів старше 15 років в Україні за 2010 – 2017рр. [89]

Досліджуючи умови функціонування суб'єктів господарювання, що належать до сфери інформації та телекомунікації, слід виокремити такі специфічні ознаки [104]:

- виробництво унікального продукту, що поєднує матеріальне виробництво та сферу послуг;
- актуальність продукту, оскільки обмін інформацією відіграє вирішальну роль у забезпеченні конкурентних переваг будь-якого суб'єкта господарювання;
- довгостроковий період використання телекомунікаційних послуг;
- широкий ступінь охоплення цільовим продуктом: послугами підприємств даного виду економічної діяльності користуються практично всі особи незалежно від статі та віку;
- необхідність постійного ресурсного забезпечення, домінантами якого для даної сфери є достатність фінансових ресурсів для здійснення безперервного інноваційного розвитку.

Останні роки тенденції розвитку сфери інформації та телекомунікації характеризуються зростанням фінансових результатів та чистого прибутку зокрема. Як свідчать дані наведені в табл. 2.2, протягом 2014-2015 рр., 64,8% та 71,0% підприємств відповідно отримали прибуток, проте загальний фінансовий результат по даному виду економічної діяльності був від'ємний: -15373,9 млн.грн. та -10166,6млн.грн відповідно, отже збитки були набагато більшими ніж прибутки. З 2016 р. і по даний час підприємства даного виду економічної діяльності отримують значні прибутки: в 2017 р. фінансовий результат до оподаткування в 3,6 рази перевищив аналогічний показник попереднього року та більше ніж в 2 рази аналогічні показники до кризового періоду в 2012 р. та 2013 р. За перше півріччя 2018 р. суб'єкти даного виду діяльності отримали прибутки більше ніж в 2 рази більші порівняно із 2016 р. та в 1,5рази більше ніж в 2012-2013рр.

Таблиця 2.2

Фінансові результати підприємств до оподаткування за видом економічної діяльності «інформація та телекомунікації»[113]

Рік	фінансовий результат до оподаткування, млн. грн.	Підприємства, які одержали прибуток		Підприємства, які одержали збиток	
		у % до загальної кількості підприємств	фінансовий результат, млн. грн.	у % до загальної кількості підприємств	фінансовий результат, млн. грн.
2012	6300,1	63,6	11641,6	36,4	5341,5
2013	6817,6	63,4	11668,3	36,6	4850,7
2014	-15373,9	64,8	11256,5	35,2	26630,4
2015	-10166,6	71,0	12057,3	29,0	22223,9
2016	4197,9	68,7	12450,0	31,3	8252,1
2017	15195,3	68,4	22717,3	31,6	7522,0
січень-червень 2018	9302,8	70,0	10653,0	30,0	1350,2

Аналогічні тенденції спостерігаються при вивченні зміни чистого прибутку підприємств даної сфери (табл. 2.3). В 2017 році загальний обсяг чистого прибутку в 2,5 рази перевищив даний показник 2013 року.

Таблиця 2.3

Чистий прибуток (збиток) підприємств, які за видом економічної діяльності
«інформація та телекомунікації» [74]

Рік	Чистий прибуток (збиток)	Підприємства, які одержали прибуток		Підприємства, які одержали збиток	
		у % до загальної кількості підприємств	фінансовий результат	у % до загальної кількості підприємств	фінансовий результат
2012	3739,1	61,4	9103,8	38,6	5364,7
2013	4881,5	62,1	9710,8	37,9	4829,3
2014	-17137,1	63,5	9446,2	36,5	26583,3
2015	-12590,2	70,4	9832,4	29,6	22422,6
2016	1750,6	68,0	10015,2	32,0	8264,6
2017	12029,3	67,7	19564,3	32,3	7535,0
січень-червень 2018	7938,0	70,0	9288,8	30,0	1350,8

Однією з найбільших компаній на ринку телекомунікаційних послуг є публічне акціонерне товариство «Укртелеком» (далі – ПАТ «Укртелеком»). ПАТ «Укртелеком» надає повний спектр телекомунікаційних послуг в усіх регіонах країни, має сильні позиції на ринку послуг доступу до мережі Інтернет та фіксованої телефонії.

Дане підприємство було створене у 1993 році відповідно до Концепції розвитку телекомунікацій України, на нього було покладено функції та повноваження національного оператора електрозв'язку в Україні. На час створення до його складу входили сім підприємств та організацій. У січні 1995 року було приєднано ще 22 обласних підприємств електрозв'язку. На кінець 1997 року у складі «Укртелекому» функціонувало 35 державних підприємств та організацій зв'язку на правах юридичної особи з 738 філіями [75].

На теперішній час у складі компанії функціонують 33 філії, у т.ч. 27 регіональних філій. Укртелеком – учасник (акціонер) низки спільних підприємств та акціонерних товариств, що функціонують на телекомунікаційному ринку. Корпоративні права ПАТ «Укртелеком» [75]:

- ТОВ «ТриМоб» (єдиний в Україні оператор, що надає послуги рухомого (мобільного) зв'язку стандарту UMTS/WCDMA; частка у статутному фонді – 100%);
- Дочірнє підприємство ТОВ «Укртел Глобал ГмбХ» (частка у статутному фонді – 100%);
- ПрАТ «Елсаком Україна» (мобільний супутниковий зв'язок у системі «Глобалстар»; Укртелекому належить 34% акцій);
- ТОВ «Агрофірма «Україна» (виробництво сільськогосподарської продукції, торгівля – частка в статутному фонді – 0,0748%)
- ПАТ «Страхова компанія «Мир» (послуги страхування – частка в статутному фонді – 0,03%)
- ТОВ ДОП «Лісова казка» оздоровлення дітей – частка в статутному фонді – 59,52%)
- ВАТ «Свемон-інвест» (частка у статутному фонді – 1,12%);
- ТОВ «Телесистеми України» (фіксований абонентський радіо доступ; частка у статутному фонді – 2,47%).

Проаналізуємо основні фінансово-економічні показники діяльності ПАТ «Укртелеком» за 2015 – 2017 рр. на основі інформації наведеної в «Звіті про фінансовий стан» та «Звіті про фінансові результати» (табл. 2.4).

Наведені в табл. 2.4 показники та їх зміна за досліджуваний період дають можливість зробити наступні висновки:

- валюта балансу ПАТ «Укртелеком» протягом досліджуваного періоду зростає, якщо у 2015 році вона становила 9640165 тис.грн., то в 2017 році – 13395048 тис.грн. Це свідчить про зростання виробничих можливостей даного підприємства;

- необоротні активи за 2015 – 2017 рр. зростають: у 2016 році їх абсолютний приріст порівняно із попереднім роком становив 2292709 тис.грн., а в 2017 році порівняно із 2016 роком – 164789 тис.грн. Можемо зробити висновок, що матеріально-технічна база ПАТ «Укртелеком» покращилася. Одночасно тенденцію до зростання демонструють оборотні активи: їх стрімке

збільшення (на 10,5% у 2016 році та на 17,7% у 2017 році) може свідчити про розширення господарської діяльності суб'єкта господарювання, проте для кращого розуміння впливу наслідків такої зміни на фінансовий стан підприємства, потрібно більш детально проаналізувати їх структуру;

Таблиця 2.4

Основні фінансово-економічні показники діяльності

ПАТ «Укртелеком» за 2015 – 2017рр. [75]

Показник	2015 р.	2016 р.	2017 р.	Відхилення			
				абсолютне, +/-		відносне, %	
				2016 / 2015	2017 / 2016	2016 / 2015	2017 / 2016
1. Чистий дохід від реалізації продукції	6394757	6327113	6117115	-67644	-209998	-1,1	-3,3
2. Собівартість реалізованої продукції	3620700	3830125	3577332	+209425	-252793	+5,8	+6,6
3. Валовий прибуток	2774057	2496988	2539783	-277069	+42795	-9,9	+1,7
4. Фінансовий результат від операційної діяльності	1158158	1082779	1446284	-75379	363505	-6,5	+33,6
5. Фінансовий результат до оподаткування	751229	711412	1041726	-39817	+330314	-5,3	+46,4
6. Чистий прибуток	600170	201027	864407	-399143	+663380	-66,5	+329,9
7. Валюта балансу	9640165	12532061	13395048	+2891896	+862987	+29,9	+6,9
8. Власний капітал	6128262	8825840	9484986	+2697578	+659146	+44,0	+7,5
9. Залучений капітал	834577	1193685	959809	+359108	-233876	+43,0	-19,6
10. Необоротні активи	7235492	9528201	9692990	+2292709	+164789	+31,7	+1,7
11. Оборотні активи	1580032	1745958	2054523	+165926	+308565	+10,5	+17,7

- зростання власного капіталу ПАТ «Укртелеком» (на 44,0 % в 2016 році та на 7,5% в 2017 році) є позитивним моментом і свідчить про підвищення ліквідності з одного боку, та зростання потенціалу довгострокового фінансування, з іншого. В той же час зменшення залученого капіталу в 2017

році на 233876 тис.грн. свідчить про збільшення фінансової стійкості та зменшення фінансового ризику підприємства;

- щодо фінансових результатів, слід зазначити що найвищі показники підприємства були зафіксовані у 2017 році: фінансовий результат від операційної діяльності зріс порівняно із попереднім на 363505 тис.грн. і становив 1446284 тис.грн., фінансовий результат до оподаткування за цей же період зріс на 330314 тис.грн. і становив 1041726 тис.грн., відповідно й зріс чистий прибуток – на 399143 тис.грн..

Таким чином можемо зробити висновок, що ПАТ «Укртелеком» провадить успішну фінансово-господарську діяльність протягом останніх трьох років. Підприємство не є збитковим, хоча спостерігається певна коливність фінансових результатів, про що наочно свідчить графічне зображення на рис. 2.2.

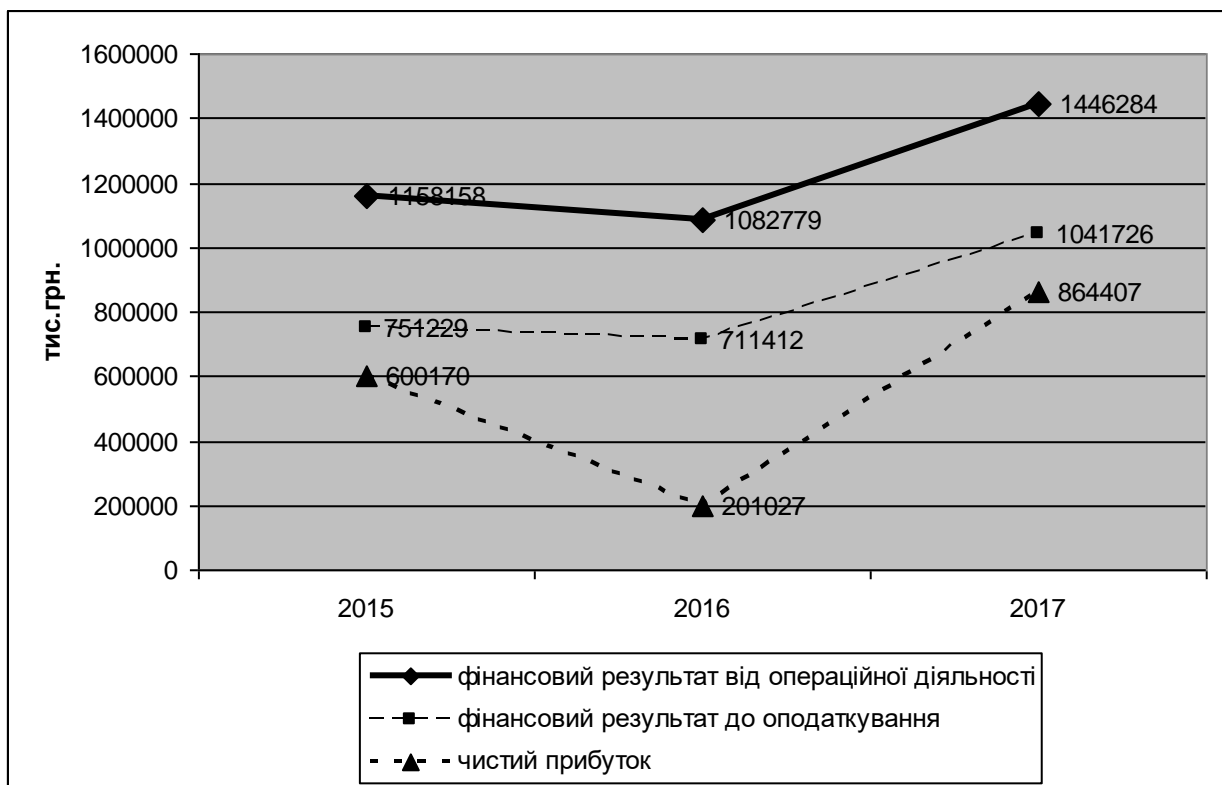


Рис. 2.2. Динаміка фінансових результатів
ПАТ «Укртелеком» за 2015-2017рр.

Значний вплив на фінансові результати ПАТ «Укртелеком» має відсутність фонду універсальних послуг та, відповідно, відсутність компенсації збитків від надання загальнодоступних телекомунікаційних послуг. Також збитковими для

компанії є надання загальнодоступних телекомунікаційних послуг в сільській місцевості, послуг телеграфного зв'язку та проводового радіомовлення, як єдиного оператора електрозв'язку. Зменшення обсягу доходів компанії спричинено зниженням вихідного телефонного трафіку через подальше заміщення фіксованого зв'язку мобільним зв'язком інших операторів. Враховуючи специфіку сфери телекомунікацій, яка є складовою галузі зв'язку України, скорочення обсягу доходів не дозволяє пропорційно зменшувати витрати на експлуатацію телекомунікаційної мережі, оскільки обладнання, станційні та лінійні споруди, які утворюють телекомунікаційну мережу, є незмінними.

Для підвищення ефективності управління прибутковістю ПАТ «Укртелеком» потрібно систематично здійснювати аудит та аналіз фінансових результатів. Причому останній, не може обмежуватися тільки аналізом прибутку або інших показників, що характеризують фінансові результати діяльності. Тільки комплексний розгляд усіх індикаторів дасть можливість отримати повну уяву про поточний стан підприємства та приймати ефективні управлінські рішення в сфері його фінансів.

2.2. Аналіз формування фінансових результатів та факторів впливу

Фінансові результати характеризують ступінь ефективності господарської діяльності суб'єкта господарювання. Це можуть бути як прибутки, так і збитки. Прибуток є інструментом управління діяльністю підприємства. За результатами аналізу прибутку приймаються відповідні рішення, що спрямовані на підвищення ефективності таких функцій, що виконує прибуток: оціночної, розподільчої, стимулюючої.

Аналіз прибутку, як і будь-який інший напрям аналітичного дослідження базується на таких загальних принципах, як:

- науковий підхід: аналітичне дослідження повинно базуватися на постулатах діалектичної теорії пізнання, використовувати новітні досягнення НТП, передовий досвід та методи економічних досліджень;
- комплексний підхід: передбачає охоплення усіх складових та усестороннє вивчення причинно-наслідкових зв'язків та залежностей в господарській діяльності підприємства;
- системний підхід: кожний об'єкт повинен розглядатися як складна динамічна система, яка містить ряд елементів, що певним чином пов'язані між собою та зовнішнім середовищем;
- об'єктивність – передбачає застосування достовірної інформації, яка відображає об'єктивну дійсність, а висновки – обґрунтовані аналітичними процедурами;
- дієвість – результати аналізу повинні впливати на підвищення ефективності управлінських рішень у фінансово-господарській сфері;
- ефективність – витрати на проведення аналізу повинні давати позитивний ефект.

Початковим етапом аналізу прибутку є аналіз його обсягу, структури та динаміки. Про це зокрема зазначають такі вчені, як Ф.Бутинець, Б.Грабовецький, Б.Литвин, В.Меєц, П.Попович, Г.Савицька, Ю.Цал-Цалко, О.Шеремет та інші.

Інформація про основні види прибутку суб'єкта господарювання містить форма №2 «Звіт про фінансові результати» (Звіт про сукупний дохід). В процесі дослідження доцільно аналізувати зміну кожного з показників фінансових результатів в звітному періоді порівняно з аналогічним періодом попереднього року.

Дані наведені в табл. 2.5 свідчать, про різновекторні тенденції динаміки основних фінансових результатів ПАТ «Укртелеком». Чистий дохід від реалізації продукції скоротився з 6947515 тис.грн. в 2012 році до 6117115 тис.грн. в 2017 році. Валовий прибуток зріс на 321098 тис.грн. в 2017 році порівняно із 2012 роком, проте спостерігається певна коливність його

абсолютних значень протягом досліджуваного періоду. Прибуток від операційної діяльності, прибуток до оподаткування та чистий прибуток продемонстрували стрімке зростання починаючи з 2014 року. Прибуток від операційної діяльності зріс в 2017 році порівняно із 2012 роком на 657406 тис.грн., фінансовий результат до оподаткування відповідно на 624968 тис.грн., чистий прибуток – на 497605 тис.грн.

Таблиця 2.5

Рівень і динаміка фінансових результатів

ПАТ «Укртелеком» за 2012 – 2017роки

(тис.грн.)

Показники	2012р.	2013р.	2014р.	2015р.	2016р.	2017р.
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	6947515	6446833	6493010	6394757	6327113	6117115
Валовий прибуток	2218685	1995794	2343252	2774057	2496988	2539783
Прибуток від операційної діяльності	788878	554246	774424	1158158	1082779	1446284
Фінансовий результат до оподаткування	416758	153483	65158	751229	711412	1041726
Чистий прибуток	366802	138860	286198	600170	601027	864407

Дамо більш детальну характеристику зміни фінансових результатів ПАТ «Укртелеком» за допомогою темпів приростів (табл. 2.6). Темп приросту (Тпр) показує, на скільки відсотків рівень досліджуваного показника більше (менше) рівня, взятого за базу порівняння.

Таблиця 2.6

Темпи приросту фінансових результатів ПАТ «Укртелеком»

Показник	Обсяг (тис.грн.)				Темп приросту, %		
	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2015/ 2014	2016 /2015	2017/ 2016
Валовий прибуток	2343252	2774057	2496988	2539783	18,4	-9,9	1,7
Прибуток від операційної діяльності	774424	1158158	1082779	1446284	49,6	-6,5	33,6
Чистий прибуток	286198	600170	601027	864407	109,7	0,1	43,8

Дані та результати розрахунків, наведені в табл.2.6, дають можливість зробити наступні висновки:

- валовий прибуток зростав протягом досліджуваного періоду нерівномірно, максимальне значення зафіксоване в 2015 р., коли даний індикатор становив 2774057 тис.грн., мінімальне – в 2014 році (2343252 тис.грн.). У 2017 році, порівняно із 2014 роком валовий прибуток зріс на 196531 тис.грн. (2539783 - 2343252), або на 8,4%. Максимальний приріст було зафіксовано у 2015 році – 18,4%;

- прибуток від операційної діяльності продемонстрував ту саму ж тенденцію, що й валовий прибуток. Проте прирости даного індикатора були набагато більшими: в 2015 році проти 2014 року – 49,6%, а в 2017 році проти попереднього – 33,6%. Максимальне значення зафіксоване у 2017 році – 1446284 тис. грн., а загалом за досліджуваний період прибуток від операційної діяльності зріс на 671860 тис. грн. (1446284 - 774424), або на 86,8%;

- чистий прибуток ПАТ «Укртелеком» зростав протягом усього досліджуваного періоду. Максимальний приріст зафіксовано в 2015 році, а найбільше значення у 2017 році – 864407 тис.грн. За досліджуваний період цей індикатор зріс на 578209 тис. грн., або в 3 рази.

Оскільки кінцевим фінансовим результатом діяльності будь-якого суб'єкта господарювання є чистий прибуток, то необхідно окремо проаналізувати його

рівень, динаміку та структуру. Це можна зробити шляхом розрахунку наступних аналітичних показників рядів динаміки (базисних і ланцюгових): абсолютний приріст, темп зростання, темп приросту. Відповідні показники динаміки чистого прибутку ПАТ «Укртелеком» наведено в табл. 2.7.

Отримані результати свідчать про наступне: чистий прибуток (далі - ЧП) був нижчим за рівень 2012 року протягом 2013 та 2014 рр. про що свідчать базисні абсолютні прирости. На базі цих показників дамо оцінку абсолютного прискорення, яке визначається як різниця між абсолютними приростами: додатне значення буде свідчити про прискорення, і навпаки. В даному випадку маємо прискорення позитивної динаміки протягом 2014-2017 рр. (відповідно 147338 тис.грн., 3131972 тис.грн., 857 тис.грн. та 263380 тис.грн.), про це свідчать графічно відображені дані (рис.2.3).

Таблиця 2.7

Показники динаміки чистого прибутку ПАТ «Укртелеком»
за 2012-2017 роки

Рік	Чистий прибуток, тис.грн.	Абсолютний приріст, тис.грн.		Темп зростання		Темп приросту	
		базисн	ланц	базисн	ланц	базисн	ланц
1	2	3	4	5	6	7	8
2012	366802	-	-	1,0000	-	-	-
2013	138860	-227942	-227942	0,3786	0,3786	-0,6214	-0,6214
2014	286198	-80604	147338	0,7803	2,0611	-0,2197	1,0611
2015	600170	233368	313972	1,6362	2,0970	0,6362	1,0970
2016	601027	234225	857	1,6386	1,0014	0,6386	0,0014
2017	864407	497605	263380	2,3566	1,4382	1,3566	0,4382

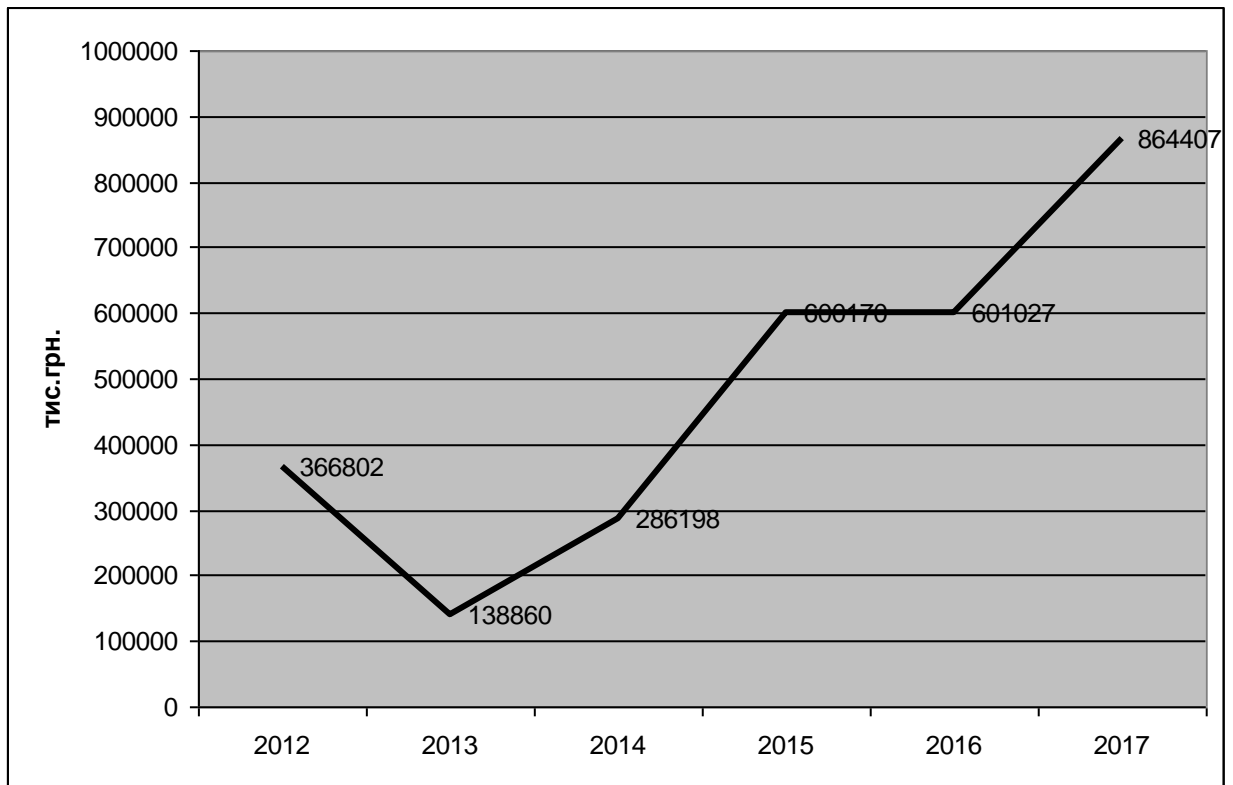


Рис. 2.3. Динаміка чистого прибутку ПАТ «Укртелеком» за 2012-2017 рр.

Починаючи з 2014 року спостерігається щорічне зростання обсягу чистого прибутку, про що свідчать обчислені абсолютні ланцюгові прирости та темпи зростання. В 2014р. порівняно з 2013р. чистий прибуток ПАТ «Укртелеком» зріс на 106,11%, або на 147338 тис.грн., в 2015р. порівняно з 2014р. – на 109,7%, або на 313972 тис.грн., в 2016р. порівняно з 2015р. – на 0,1%, або на 857 тис.грн., в 2017р. порівняно з 2016р. – на 43,82%, або на 263380 тис.грн. Аналогічні висновки зробимо на основі базисних темпів зростання, або темпів приросту: чистий прибуток ПАТ «Укртелеком» був меншим за рівень 2012 року: у 2013р. – на 62%, у 2014р. – на 22%. В 2015р. він перевищив рівень 2012р. на 63%, у 2016р. – на 63% та у 2017р. – на 135%.

Крім застосування вищезазначених аналітичних розрахунків, Б.Гринів пропонує проводити відповідні співставлення в динаміці чистого прибутку із доходом від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) [25]. Результати наших розрахунків наведено в табл.2.8.

Таблиця 2.8

Динаміка чистого доходу від реалізації продукції та чистого прибутку
ПАТ «Укртелеком» протягом 2013 – 2017рр.

Показники	2013	2014	2015	2016	2017
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) (ЧД _{рп}), тис.грн.	6446833	6493010	6394757	6327113	6117115
Чистий прибуток: в тис. грн. в % до ЧД _{рп}	138860 2,15	286198 4,41	600170 9,39	601027 9,50	864407 14,13
Динаміка рівня прибутку порівняно з попереднім роком, %	-	206,11	209,7	100,14	143,82
Абсолютний приріст/зменшення рівня прибутку порівняно з попереднім роком, тис.грн.	-	+147338	+313972	+857	+263380
Темп приросту рівня прибутку порівняно з попереднім роком, %	-	106,11	109,7	0,14	43,82
Рентабельність продажів по чистому прибутку, %	2,15	4,41	9,39	9,50	14,13

Протягом досліджуваного періоду щороку зростала питома вага чистого прибутку в загальному обсязі чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг). В 2013 році вона становила 2,15%, а в 2017 р. – 14,13%, тобто збільшилась на 12 п.п., що є позитивним моментом. Таку ж тенденцію демонструє показник рентабельності продаж по чистому прибутку (розрахований як відношення чистого прибутку до чистого доходу від реалізації). Слід також зазначити, що динаміка чистого доходу від реалізації має спадну тенденцію, а динаміка показника рентабельності реалізації має виражену тенденцію до зростання.

Дослідження зміни в часі фінансових результатів є лише однією з складових аналітичного дослідження, яке проводиться з метою поглибленого вивчення їх динаміки зміни та основних тенденцій.

Так як фінансові результати діяльності суб'єктів господарювання формуються, шляхом одержання останніми доходів і здійснення витрат то вважаємо за доцільне проаналізувати їх рівень та структуру, дати оцінку зміни

в їх структурі та виявити причини зміни. Результати такого аналізу представлено в табл.2.9.

Таблиця 2.9

Рівень та динаміка доходів ПАТ «Укртелеком» за 2013 – 2017 рр.

(тис.грн.)

Показники	2013	2014	2015	2016	2017
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) (ЧД _{рп})	6446833	6493010	6394757	6327113	6117115
Абсолютний приріст/зменшення ЧД _{рп} порівняно з попереднім роком	-	46177	-98253	-67644	-209998
Інші операційні доходи (ІОД)	45933	127644	45398	254623	524980
Абсолютний приріст/зменшення ІОД порівняно з попереднім роком	-	6659661	-82246	209225	270357
Інші фінансові доходи (ІФД)	55405	148947	137795	57862	39314
Абсолютний приріст/зменшення ІФД порівняно з попереднім роком	-	93542	-11152	-79933	-18548
Інші доходи (ІД)	19723	95741	147733	0	0
Абсолютний приріст/зменшення ІД порівняно з попереднім роком	-	76018	51992	-147733	0
Дохід з податку на прибуток (ДПП)	-	221040	-	-	-
Абсолютний приріст/зменшення ДПП порівняно з попереднім роком	-	+221040	-221040	-	-
Разом доходів	6567894	7086382	6725683	6639598	6681409

Отримані дані свідчать про щорічне скорочення обсягів чистого доходу від реалізації починаючи з 2015 року. Найбільше скорочення відбулося в 2017 році – чистий дохід зменшився на 209998 тис.грн. порівняно із 2016 роком. Інші операційні доходи зменшувалися протягом 2014 – 2015 рр.: на 331689 тис.грн. та 82246 тис.грн. відповідно. В 2016 – 2017 рр. спостерігається їх зростання: на 209225 тис.грн. та 270357 тис.грн. відповідно. Інші фінансові доходи зменшувалися з 2015 року: на 11152 тис.грн. в 2015р., 79933 тис.грн. в 2016р., 18548 тис.грн. в 2017 році. Найбільший обсяг отриманих інших фінансових доходів зафіксовано в 2014 році – 148947 тис.грн. Інші доходи ПАТ «Укртелеком» отримувало тільки в 2013 р. та 2014 р.

Аналіз структури доходів ПАТ «Укртелеком» (табл. 2.10) свідчить про наступне: найбільшу питому вагу має чистий дохід від реалізації – понад 90% протягом усього досліджуваного періоду; питома вага інших операційних доходів (до яких відносяться: прибуток від вибуття необоротних активів,

штрафи та пеня, прибуток від списання кредиторської заборгованості, прибуток від оприбуткування запасів, прибуток від курсової різниці, чистий прибуток від переоцінки основних засобів та інвестиційної нерухомості, тощо) в 2017 році становила близько 8% і зросла порівняно з 2013 роком на 7 п.п.. Також слід зазначити, що питома вага цього виду доходів в загальному обсязі зростає протягом останніх двох років. Фінансові (процентні доходи, ефект дисконтування кредиту, наданого материнській компанії, тощо) та інші види доходів займають незначне місце в загальному обсязі доходів. Питома вага фінансових доходів зменшується протягом 2014-2017рр.: якщо в 2014 році вона становила 2,10%, то в 2017 році тільки 0,59%.

Таблиця 2.10

Структура доходів ПАТ «Укртелеком» за 2013-2017рр., %

Показники	2013	2014	2015	2016	2017
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) (ЧДРП)	98,16	91,63	95,08	95,29	91,55
Інші операційні доходи (ІОД)	0,70	1,80	0,67	3,84	7,86
Інші фінансові доходи (ІФД)	0,84	2,10	2,05	0,87	0,59
Інші доходи (ІД)	0,30	1,35	2,20	0,00	0,00
Дохід з податку на прибуток (ДПП)	-	3,12	-	-	-
Разом доходів	100,00	100,00	100,00	100,00	11492

Оскільки основну питому вагу в структурі доходів ПАТ «Укртелеком» займає чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), то вважаємо за доцільне більш детально розглянути цю складову. Основними джерелами доходів ПАТ «Укртелеком» в 2016 – 2017 рр. були [75]:

- плата за трафік в межах міста та абонентська плата, а також плата за користування кабельною каналізацією;
- плата за дзвінки на мобільні телефони та міжміські дзвінки в межах України;
- дохід від міжнародного трафіку;
- дохід від надання послуг іноземним операторам;
- плата за користування каналами, доступ до ліній фіксованого зв'язку, вхідні дзвінки та транзит телефонного трафіку.

Аналіз рівня та структури доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) за вищезазначеними джерелами здійснено на основі табл.2.11.

Таблиця 2.11

Джерела доходів ПАТ «Укртелеком» в 2016-2017 рр. [75]

Джерела доходів	2016 р., тис.грн.	2017 р., тис.грн.	2016 р., %	2017 р., %
Дзвінки в межах міста та абонентська плата	2713167	2421190	42,88	39,58
Послуги Інтернет	1646722	1743082	26,03	28,50
Послуги, надані іноземним операторам	681052	538434	10,76	8,80
Дзвінки на мобільні телефони та міжміські дзвінки в межах України з посекудною тарифікацією	296210	482524	4,68	7,89
Доходи від операційної оренди активів	265797	306950	4,20	5,02
Плата за користування телефонними лініями та каналами зв'язку, вхідні дзвінки та транзит телефонного трафіку	186147	163729	2,94	2,68
Міжнародний трафік	168045	127398	2,66	2,08
Доходи від послуг проводового радіомовлення	146816	131311	2,32	2,15
Плата за користування кабельною каналізацією	122807	119570	1,94	1,95
Доходи від реалізації товарів	8078	4282	0,13	0,07
Інші доходи	92272	78645	1,46	1,29
Разом	6327113	6117115	100,00	100,00

Наведені дані свідчать, що найбільш вагомими джерелами доходів ПАТ «Укртелеком» є: дзвінки в межах міста та абонентська плата, питома вага яких в 2017 році дещо зменшилась і становила 39,58%; послуги Інтернет – питома вага в 2017 році зросла на 2,5 п.п., порівняно з 2016 р. і становила 28,50%; послуги надані іноземним операторам (8,8% в 2017 р.); дзвінки на мобільні телефони та міжміські дзвінки в межах України з посекудною тарифікацією – питома вага в 2017 році зросла на 3 п.п. і становила 7,89%; доходи від операційної оренди активів – 5% в 2017 році. Інші джерела доходів мають незначну питому вагу в загальному обсязі (до 3%).

Аналогічним чином проаналізуємо витрати ПАТ «Укртелеком» за аналогічний період (табл.2.12). Як свідчать наведені дані загальний обсяг витрат зменшується з 2014 року; собівартість протягом досліджуваного періоду зменшувалася щороку, крім 2016 року; постійно зростають адміністративні витрати; спостерігається щорічне зменшення витрат на збут; інші операційні

витрати та фінансові витрати зменшуються починаючи з 2015 року; зростають витрати від участі в капіталі в 2016 – 2017 рр.; з 2015 року з’являються витрати з податку на прибуток, динаміка яка нестійка.

Таблиця 2.12

Рівень та динаміка витрат ПАТ «Укртелеком» за 2013 – 2017 рр.

(тис.грн.)

Показники	2013	2014	2015	2016	2017
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) (Срп)	4451039	4149758	3620700	3830125	3577332
Абсолютний приріст/зменшення Срп порівняно з попереднім роком	-	-301281	-529058	209425	-252793
Адміністративні витрати (АВ)	677658	748129	777815	870112	936788
Абсолютний приріст/зменшення АВ порівняно з попереднім роком	-	70471	29686	92297	66676
Витрати на збут (ВЗ)	594418	588091	527899	477605	430099
Абсолютний приріст/зменшення ВЗ порівняно з попереднім роком	-	-6327	-60192	-50294	-47506
Інші операційні витрати (ІОВ)	215405	360252	355583	321115	251592
Абсолютний приріст/зменшення ІОВ порівняно з попереднім роком	-	144847	-4669	-34468	-69523
Фінансові витрати (ФВ)	418180	921459	671992	429029	443603
Абсолютний приріст/зменшення ФВ порівняно з попереднім роком	-	503279	-249467	-242963	14574
Витрати від участі в капіталі (ВвУК)	107	91	71	200	269
Абсолютний приріст/зменшення ВвУК порівняно з попереднім роком	-	-16	-20	129	69
Інші витрати (ІВ)	57604	32404	20394	-	-
Абсолютний приріст/зменшення ІВ порівняно з попереднім роком	-	-25200	-12010	-20394	-
Витрати з податку на прибуток (ВПП)	-	-	151059	110385	177319
Абсолютний приріст/зменшення ВПП порівняно з попереднім роком	-	-	151059	-40674	66934
Збиток від припинення діяльності після оподаткування (ЗвПД)	14623	-	-	-	0
Абсолютний приріст/зменшення ЗвПД порівняно з попереднім роком	-	-14623	-	-	-
Разом витрат	6429034	6800184	6125513	6038571	5817002

В структурі витрат ПАТ «Укртелеком» (табл.2.13) в 2017 році відбулися наступні зміни порівняно із 2013 роком: зменшилася питома вага собівартості (на 7,7 п.п.); зросла частка адміністративних витрат (майже на 6 п.п.); зменшилася питома вага витрат на збут (на 2 п.п.); частки інших операційних

витрат та фінансових витрат збільшилися на 1 п.п.; з'являються витрати з податку на прибуток – їх питома вага в 2017 році становить 3,05%.

Таблиця 2.13

Структура витрат ПАТ «Укртелеком» протягом 2013 – 2017 роки

(%)

Показники	2013	2014	2015	2016	2017
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) (С _{рп})	69,23	61,02	59,11	63,43	61,50
Адміністративні витрати (АВ)	10,54	11,00	12,70	14,41	16,10
Витрати на збут (ВЗ)	9,25	8,65	8,62	7,91	7,39
Інші операційні витрати (ІОВ)	3,35	5,30	5,80	5,32	4,33
Фінансові витрати (ФВ)	6,50	13,55	10,97	7,10	7,63
Витрати від участі в капіталі (ВвУК)	0,001	0,001	0,001	0,003	0,005
Інші витрати (ІВ)	0,90	0,48	0,33	-	-
Витрати з податку на прибуток (ВПП)	-	-	2,47	1,83	3,05
Збиток від припинення діяльності після оподаткування (ЗвПД)	0,23	-	-	-	-
Разом витрат	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

Враховуючи доходи та витрати, як фактори формування чистого прибутку, доцільно провести факторний аналіз впливу цих двох чинників на фінансовий результат [42, 397]. А.Шеремет запропонував наступну факторну модель [119]:

$$\Delta ЧП = \Delta Д_c - \Delta В_c, \quad (2.1)$$

де $\Delta Д_c$ – зміна абсолютної величини сумарних доходів підприємства в звітному періоді порівняно з попереднім періодом;

$\Delta В_c$ – зміна абсолютної величини сумарних витрат і вирахувань підприємства в звітному періоді порівняно з попереднім періодом.

Факторний аналіз зміни чистого прибутку, проведений на основі даних табл.2.14 свідчить про те, що чистий прибуток ПАТ «Укртелеком» протягом досліджуваного періоду змінювався під впливом двох чинників: обсягу доходів та обсягу витрат.

Таблиця 2.14

Рівень і динаміка доходів, витрат і чистого прибутку ПАТ «Укртелеком»
за 2013 – 2017 роки

(тис.грн.)

Показники	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.
Доходи	6567894	7086382	6725683	6639598	6681409
ΔД _с	-	+518488	-360699	-86085	+41811
Витрати	6429034	6800184	6125513	6038571	5817002
ΔВ _с	-	+371150	-674671	-86942	-221569
Чистий прибуток	138860	286198	600170	601027	864407
ΔЧП	-	+147338	+313972	+857	+263380

Зокрема:

- зростання обсягу чистого прибутку в 2014 році було спричинене насамперед зростанням доходів підприємства на 518488 тис.грн., негативно вплинуло збільшення витрат на 371150 тис.грн.;

- в 2015 році зростання чистого прибутку відбувалося на фоні скорочення доходів на 360699 тис.грн. та зменшення витрат на суму 674671 тис.грн.;

- в 2016 році збереглися тенденції попереднього року: загальний обсяг доходів скоротився на 86085 тис.грн., витрати зменшилися на 86942 тис.грн.. Спільна дія обох факторів призвела до незначного приросту чистого прибутку на 857 тис.грн.;

- в 2017 році доходи зросли на 41811 тис.грн., а витрати зменшилися на 221569 тис.грн., що й призвело до збільшення чистого прибутку, порівняно із попереднім періодом, на 263380 тис.грн.

Найбільш вагомою складовою фінансових результатів діяльності ПАТ «Укртелеком» протягом 2012 – 2017рр. є прибуток від операційної діяльності. Як свідчать наведені дані (табл. 2.15) обсяги прибутку від операційної діяльності ПАТ «Укртелеком» після скорочення в 2013 році демонструють тенденцію до зростання, інші фінансові доходи зростали до 2014 року (в 2014 р. зросли порівняно з 2012 р. більше ніж в 11 разів), після чого різко скоротилися

(в 2017 р. порівняно з 2014 р. зменшились на 75%), а інші доходи останні два роки взагалі відсутні.

Таблиця 2.15

Динаміка фінансових результатів ПАТ «Укртелеком» за 2012 – 2017 рр.

(тис.грн.)

Показник	2012р.	2013р.	2014р.	2015р.	2016р.	2017р.
Прибуток від операційної діяльності	788878	554246	774424	1158158	1082779	1446284
Інші фінансові доходи	13078	55405	148947	137795	57862	39314
Інші доходи	13256	19723	95741	147733	0	0

Слід зазначити, що існує певна коливність обсягів прибутку від операційної діяльності, про що свідчать дані, відображені на графіку (рис. 2.4)

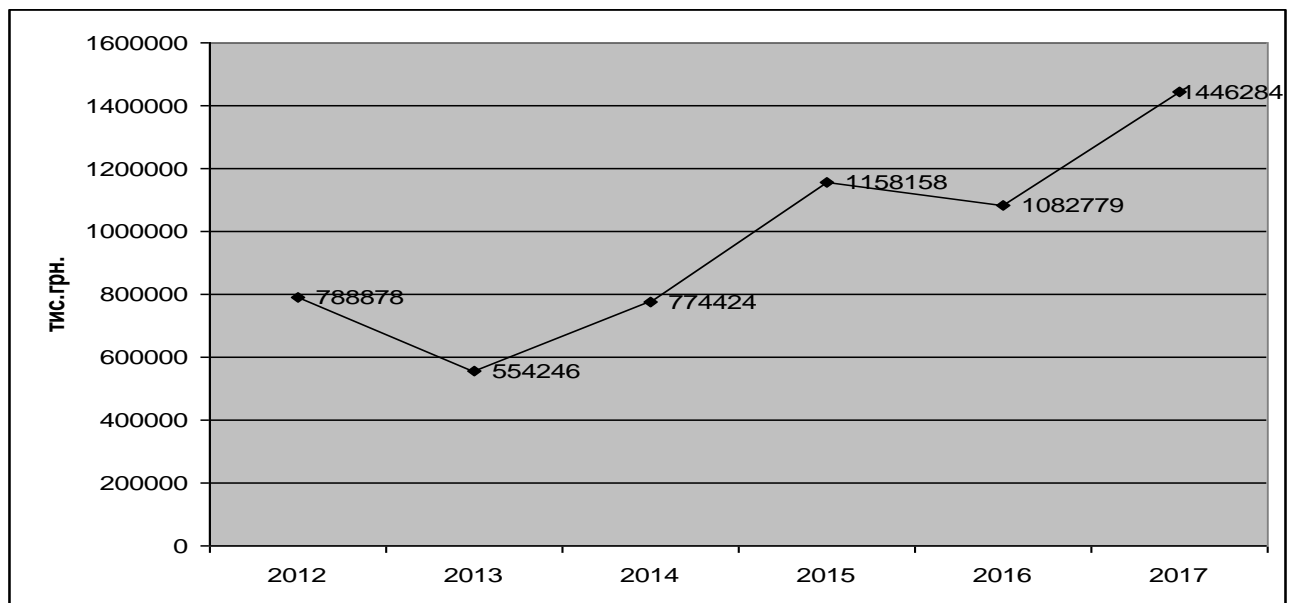


Рис. 2.4. Динаміка прибутку від операційної діяльності ПАТ «Укртелеком» за 2012 – 2017 роки

На наш погляд, доцільно буде виокремити аналіз даної складової фінансових результатів ПАТ «Укртелеком» окремим напрямком нашого дослідження. Основну увагу, в даному випадку, ми з акцентуємо на оцінку стабільності прибутку від операційної діяльності та оцінимо розмір відхилень цього показника від його середнього значення (оцінку розміру варіації

операційного прибутку). Крім цього, ми виявимо ступінь впливу основних факторів на процес формування даного показника.

Фінансові результати можуть вважатися стабільними, тільки в тому випадку якщо вони залишаються відносно постійними (стабільними) протягом достатньо тривалого періоду часу та можуть бути легко прогнозовані на перспективу. Оцінити їх стабільність можна тільки за тривалий період часу: чим більша нестабільність в отриманні прибутку, тим нижче його якість. Оцінити стабільність, в нашому випадку прибутку від операційної діяльності ПАТ «Укртелеком», можна на основі таких розрахункових показників, як:

1) середнє квадратичне відхилення фінансових результатів ($\sigma_{ФР}$):

$$\sigma_{ФР} = \sqrt{\frac{\sum (P_{од} - \bar{P}_{од})^2}{T}}, \quad (2.2)$$

де $P_{од}$ - прибуток від операційної діяльності за період (рік);

$\bar{P}_{од}$ - середній прибуток від операційної діяльності за досліджуваний період;

T – кількість років в досліджуваному періоді.

Високе значення середнього квадратичного відхилення свідчить про низьку якість фінансових результатів.

2) коефіцієнт варіації фінансових результатів ($V_{од}$):

$$V_{од} = \frac{\sigma_{ФР}}{\bar{P}_{од}}. \quad (2.3)$$

Перевищення даним коефіцієнтом критичної межі – 0,33 (33%) свідчить про нестабільність фінансових результатів, підвищений ризик.

3) коефіцієнти нерівномірності – обчислюються як відношення максимального і мінімального рівнів досліджуваного ряду динаміки до середнього значення. Чим більша нерівномірність досліджуваного явища чи процесу, тим більша різниця між цими двома коефіцієнтами.

Розраховані на основі даних табл. 2.16 вищезазначені показники мають наступні значення:

- середній щорічний прибуток від операційної діяльності за 2012-2017 рр. становить 967461,5 тис. грн.;
- середнє квадратичне відхилення прибутку від операційної діяльності за досліджуваний період становить 322129,4 тис. грн.;
- коефіцієнт варіації операційного прибутку становить 0,333 або 33,3%.
- коефіцієнти нерівномірності: $K_{\max} = 1,49$, $K_{\min} = 0,57$.

Таблиця 2.16

Динаміка прибутку від операційної діяльності ПАТ «Укртелеком»
за 2012-2017рр.

(тис.грн.)

Показник	2012р.	2013р.	2014р.	2015р.	2016р.	2017р.
Прибуток від операційної діяльності	788878	554246	774424	1158158	1082779	1446284

Отже, можемо зробити висновок що прибуток від операційної діяльності отриманий ПАТ «Укртелеком» протягом досліджуваного періоду був стабільним. Значення коефіцієнта варіації, яке не перевищує критичну межу, свідчить про відсутність ризику, пов'язаного з формуванням прибутку від операційної діяльності. Амплітуда коливань у розмірі 92 пунктів [$100 \times (1,49 - 0,57)$] свідчить про рівномірність отримання прибутку від операційної діяльності ПАТ «Укртелеком».

Рівень прибутку від операційної діяльності Пат «Укртелеком» проаналізуємо також за даними, наведеними у формі №2 «Звіт про фінансові результати» (Звіт про сукупний дохід), які наведено у табл.2. 17.

Як свідчать наведені дані, прибуток від операційної діяльності в 2017 році зріс порівняно із 2016 роком на 363505 тис.грн., або на 33,6%. Позитивний вплив мали наступні фактори: зменшення собівартості реалізованої продукції на 252793 тис.грн., витрат на збут на 47506 тис.грн., інших операційних витрат на 69523 тис.грн. та збільшення валового прибутку на 42798 тис.грн., інших

операційних доходів на 270357 тис.грн. Негативними чинниками були: зменшення чистого доходу від реалізації на 209998 тис.грн. та збільшення адміністративних витрат на 66676 тис.грн.

Таблиця 2. 17

Аналіз рівня прибутку від операційної діяльності ПАТ «Укртелеком»
за 2016-2017 рр.

Показник	2016 р.	2017 р.	Відхилення	
			абсолютне, + /-	відносне, %
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	6327113	6117115	-209998	-3,3
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	3830125	3577332	-252793	-6,6
Валовий прибуток	2496988	2539786	+42798	+1,7
Інші операційні доходи	254623	524980	+270357	+106,2
Адміністративні витрати	870112	936788	+66676	+7,7
Витрати на збут	477605	430099	-47506	-9,9
Інші операційні витрати	321115	251592	-69523	-21,7
Прибуток від операційної діяльності	1082779	1446284	+363505	+33,6

Таким чином, аналіз формування фінансових результатів дав можливість відстежити динаміку зміни усіх показників, які характеризують фінансово-господарську діяльність ПАТ «Укртелеком», проаналізувати динаміку й структуру доходів і витрат суб'єкта господарювання та на основі факторного аналізу ідентифікувати основні чинники впливу.

2.3. Аналіз розподілу і використання прибутку підприємства

Ефективність функціонування вітчизняних суб'єктів господарювання залежить не тільки від обсягів отриманих фінансових результатів, а й від пропорцій розподілу та використання чистого прибутку. Саме в цьому випадку важливо досягти консенсусу задоволення інтересів держави та підприємства, найманих працівників та власників.

Для того, щоб проаналізувати розподіл прибутку, доцільно визначити зміст цього самого поняття. Зазвичай вважають, що розподіл прибутку – це відрахування до бюджету та використання його за статтями на підприємстві [26, 281]. Така інтерпретація хоча й носить загальний характер, проте дає чітку уяву, що необхідно розуміти під даним поняттям. К.Павлюк дає більш ширше визначення і вважає, що розподіл прибутку являє собою процес формування його подальшого використання відповідно до цілей та завдань акціонерних товариств, який здійснюється відповідно до спеціально розробленої політики, в основі якої покладена дивідендна політика [76]. Його інтерпретація носить дещо специфічний характер, оскільки наголошує на цілях і меті розподілу прибутку акціонерних товариств, а саме стосовно виплати дивідендів.

Реалізація головної мети управління прибутком підприємства потребує визначення конкретних завдань за напрямками його розподілу та використання. Основними завданнями управління розподілом прибутку господарюючого суб'єкта є [60]:

- забезпечення повного та ефективного використання власних інвестиційних ресурсів;
- забезпечення ефективного використання прибутку, який спрямований на матеріальне стимулювання працівників;
- забезпечення повного та ефективного використання прибутку, що спрямований на соціальний розвиток колективу підприємства.

В процесі розподілу прибутку необхідно досягти органічного поєднання інтересів підприємства, суспільства загалом і конкретних працівників. Реалізація цього зумовлює такі принципи розподілу та використання прибутку:

- першочергове виконання фінансових зобов'язань перед суспільством в особі держави;
- використання прибутку на матеріальне стимулювання працівників;
- використання прибутку на задоволення соціально-культурних потреб.

Однією з вихідних умов, які визначають методологічні засади розподілу та використання прибутку є необхідність врахування факторів його формування в розрізі аналізу історично сформованих моделей, які наведені в табл. 2.18.

Таблиця 2.18

Порівняльна характеристика факторів формування прибутку, цілей та напрямів його розподілу в умовах командно-адміністративної та ринкової економіки [80]

Порівняльна ознака	Командно-адміністративна економіка	Ринкова економіка
Сутність прибутку	Величина, яка характеризує перевищення доходів над витратами, і наперед запланована вищими органами управління	Основна мета діяльності будь-якого суб'єкта господарювання, обчислюється як перевищення доходів над витратами, що методологічно визначені в системі бухгалтерського обліку
Фактори формування прибутку	Праця, капітал, наука	Знання, досвід, фінансовий та фізичний капітал, інформація, інновації, ризик, підприємницькі здібності
Мета розподілу	Задовольнити потреби, економічні інтереси кожного працівника і як члена трудового колективу, і як члена територіальної спільноти, і як громадянина	Сформувати умови зростання ринкової вартості підприємства, підвищення добробуту власників підприємства
Суб'єкти розподілу	Трудовий колектив, об'єднання підприємств, відомства, міністерства, держава, суспільство	Вищий менеджмент, акціонери, держава
Способи розподілу	Відсотковий, нормативний	Визначені на основі управлінських рішень
Обов'язкові напрями	Обов'язкові платежі до бюджету, а також сплата до банку	- обов'язкові платежі до бюджету в частині податку на

розподілу прибутку	відсотків за кредит; покриття планових витрат підприємства, погашення довгострокових банківських кредитів; фінансування централізованих капітальних вкладень; відрахування до фондів підприємства	прибуток; - покриття збитків минулих періодів; - виплата дивідендів; - відрахування до резервного фонду
-----------------------	--	--

В умовах соціалістичного способу виробництва кожен працівник є власником особистого фактора виробництва, а суспільство чи загальне об'єднання виробників є власником майнових факторів. Із врахуванням цього, валовий дохід підприємства в першу чергу розподіляється на дві частини: частину, яка спрямована на задоволення індивідуальних потреб робітника (фонд оплати праці) та частину, що належить суспільству (виступає у вигляді чистого доходу чи прибутку). При визначенні напрямів розподілу прибутку домінував нормативний метод, причому нормативи мали однаковий характер для всіх підприємств об'єднання чи галузі.

В ринковій економіці прибуток є інструментом управління. Менеджери вищого рівня, власники підприємства або власники переважної частини акцій визначають особливості системи розподілу прибутку в межах відповідного нормативно-правового поля. Більшість напрямів розподілу прибутку передбачають реалізацію основної мети діяльності суб'єкта господарювання – максимізацію прибутку, збільшення вартості підприємства. Нормативно-правове поле щодо розподілу прибутку визначає два основних напрямки його використання: формування резервного капіталу в межах визначених статутом, але в розмірі не менш як 15% статутного капіталу та на виплату дивідендів в обсязі встановленому рішенням загальних зборів акціонерів. Інші варіанти – на розсуд засновників, загальних зборів акціонерів, керівництва. Саме адміністрація товариства ідентифікує систему розподілу прибутку та визначає принципи корпоративного управління.

Розподіл прибутку спричиняє вплив на інші процеси у фінансово-господарській діяльності підприємства (рис.2.5). Процес розподілу прибутку в

минулому періоді (складова 1) впливає на процес формування прибутку поточного періоду (складова 2) та на процес його розподілу в цьому ж таки періоді (складова 3). В свою чергу розподіл прибутку звітного періоду за аналогією впливає на формування та розподіл прибутку в майбутньому періоді. В сукупності правила та способи розподілу прибутку за досліджувані періоди становлять систему. А оскільки процес розподілу в окремому періоді має вплив на розподіл в майбутньому, тобто існує потенціал саморозвитку, то дана система є складною. Складні системи – це насамперед динамічні, з точки зору наявного потенціалу саморозвитку, системи [17, с. 7].

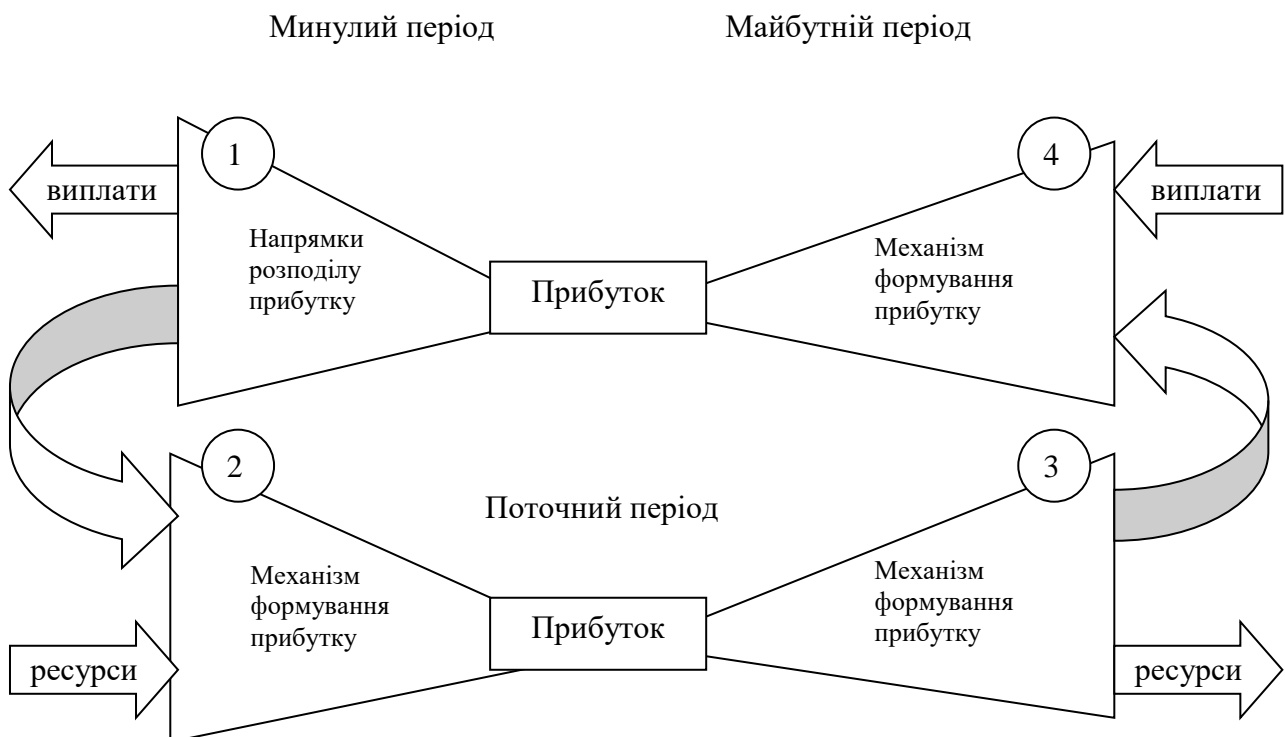


Рис. 2.5. Вплив системи розподілу прибутку на перспективну результативність підприємства

Розподіл прибутку, який отримало підприємство здійснюється в два етапи:

I етап: відбувається розподіл прибутку між суб'єктом господарювання та державою на умовах, визначених чинним законодавством, а також сплачуються проценти по кредитах банків та по облігаціях. Із фінансового результату до оподаткування сплачується податок на прибуток, а чистий прибуток

залишається у розпорядження підприємства. Пропорції розподілу прибутку між державою (бюджетом) і підприємством складаються під впливом кількох чинників. Істотне значення при цьому має податкова політика держави щодо суб'єктів господарювання. Ця політика реалізується в сумі податків, що сплачуються за рахунок прибутку, у визначенні об'єктів оподаткування, ставках оподаткування, у порядку надання податкових пільг. Держава зацікавлена одержати якомога більше прибутку до бюджету з метою задоволення потреб всіх громадян. Однак, формування податкових надходжень до бюджету шляхом збільшення податкового навантаження буде стримувати розвиток інвестиційно-інноваційної діяльності і, відповідно, зменшить податкові надходження. Показники ПАТ «Укртелеком», які характеризують цей етап наведені в табл. 2.19

Таблиця 2.19

Розподіл прибутку між ПАТ «Укртелеком» та державою в 2013 – 2017 рр.

(тис.грн.)

Показник	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.
Прибуток до оподаткування	153483	65158	751229	711412	1041726
Витрати з податку на прибуток	-	221040	151059	110385	177319
Збиток від припинення діяльності після оподаткування	14623	-	-	-	-
Чистий прибуток	138860	286198	600170	601027	864407

II етап – передбачає розподіл та використання чистого прибутку, який залишається у розпорядженні суб'єкта господарювання після задоволення зобов'язань перед кредиторами та державою. Тут можна виділити два напрямки: розподіл чистого прибутку між акціонерами товариства у вигляді дивідендів по акціях та розподіл чистого прибутку, який не розподіляється між вищезазначеними особами, а залишається у розпорядження акціонерного товариства і використовується для формування різних фондів, а також спрямовується на розвиток виробництва, на соціальні програми і преміювання працівників.

Розподіл чистого прибутку суб'єктів господарювання здійснюється на умовах, визначених рішенням власників, фіксується у їх статутних документах та регулюється нормативними актами. Відповідно до п. 2.1., статуту ПАТ «Укртелеком» [106], товариство здійснює підприємницьку діяльність з метою одержання прибутку і його наступного розподілу між акціонерами Товариства. Проте існує й норматив – відповідно до чинного законодавства, товариства повинні створювати резервний капітал. Статтею 19 Закону України «Про акціонерні товариства» передбачено формування резервного капіталу у розмірі не меншому ніж 15% статутного капіталу товариства, шляхом щорічних відрахувань від чистого прибутку або за рахунок нерозподіленого прибутку. До досягнення встановленого статутом розміру резервного капіталу розмір щорічних відрахування не може бути меншим від 5% суми чистого прибутку товариства за рік [86]. Резервний фонд використовується для погашення збитків товариства, а також для виплати дивідендів за привілейованими акціями. Як свідчать дані наведені в табл. 2.20, статутний та резервний капітал ПАТ «Укртелеком» залишаються незмінними протягом останніх п'яти років.

Таблиця 2.20

Резервний та статутний капітал ПАТ «Укртелеком» [75]

Показник	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.
Статутний капітал	4681562	4681562	4681562	4681562	4681562
Резервний капітал	22812	22812	22812	22812	22812

Щодо частини чистого прибутку, яка залишилася у розпорядження ПАТ «Укртелеком» то слід зазначити, що наявність непокритого збитку не дає змоги ефективно нею розпорядитися: весь прибуток протягом досліджуваного періоду спрямовувався на покриття накопичених збитків, про що свідчить протокол річних загальних зборів акціонерів ПАТ «Укртелеком» №17 від 26.04.2017р. [93], інформація про загальні збори акціонерів за попередні роки, розміщена на сайті ПАТ «Укртелеком» [75] та дані наведені в табл.2.21

Таблиця 2.21

Чистий прибуток та непокритий збиток ПАТ «Укртелеком»
за 2013-2017 рр. (тис.грн.)

Показник	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.
Чистий прибуток	138860	286198	600170	601027	864407
Непокритий збиток	2997023,5	6477571	6040386	5282150	4419167,5

Ми проаналізували процес розподілу чистого прибутку, який залишився в розпорядженні підприємства, що діє в цій же сфері економічної діяльності – ПАТ «Київстар», дані наведені в табл. 2.22 свідчать про те, що за наявності чистого прибутку та нерозподіленого прибутку, виплати дивідендів проводилися щорічно протягом досліджуваного періоду.

Таблиця 2.22

Нерозподілений прибуток, чистий прибуток та виплати власникам ПАТ
«Київстар» за 2013-2017рр. (тис.грн.) [114]

Показник	2013р.	2014р.	2015р.	2016р.
Чистий прибуток	3843039	2168375	3409513	3387067
Нерозподілений прибуток	7824466	7160446	9732663	9634124
Виплати власникам (дивіденди)	1939967	4099865	1939947	1499931

Принципове значення в розподілу чистого прибутку суб'єкта господарювання має досягнення оптимального співвідношення між фондом нагромадження та фондом споживання. Іншими словами, система розподілу прибутку повинна забезпечити фінансовими ресурсами потреби розширеного відтворення суб'єкта господарювання на основі встановлення оптимального співвідношення між засобами, що направляються на споживання і накопичення.

Під час розподілу чистого прибутку необхідно враховувати фактори зовнішнього та внутрішнього середовища.

До чинників впливу на пропорції розподілу чистого прибутку суб'єкта господарювання доцільно віднести:

- ринкова норма прибутку на інвестований капітал. Зростання ринкової норми прибутку на інвестований капітал супроводжується тенденцією до зростання питомої ваги капіталізованої частини прибутку;

- вартість зовнішніх джерел формування інвестиційних ресурсів. В умовах високої вартості зовнішніх джерел фінансування доцільно використовувати прибуток, і навпаки;

- нормативно-правові обмеження. Величина резервного капіталу та розмір щорічних відрахувань з чистого прибутку залежить від організаційно-правової форми суб'єкта господарювання та закріплена на законодавчому рівні;

- податкова система. Ставка податку та податкові преференції закріплено на законодавчому рівні;

- темп інфляції. За умов економічної кризи важливо забезпечити мінімальне рівень капіталізації прибутку, який спрямовується на економічний розвиток підприємства;

- рівень конкуренції в галузі. Забезпечення конкурентних переваг вимагає істотного розширення та відновлення виробничого потенціалу суб'єкта господарювання;

- загальноекономічний стан в країні. В період зростання економіки відбувається збільшення середньо ринкового рівня прибутку на вкладений капітал, що спричинює зростання частки капіталізованого прибутку;

- доступність альтернативних зовнішніх джерел фінансування. За умов обмеженого доступу до зовнішніх джерел фінансування, чи у випадку коли вартість позикового капіталу вища ніж середньозважена вартість капіталу підприємства, більш ефективним буде нарощування частки прибутку, який використовується для інвестування розвитку виробництва;

- стан кон'юнктури ринку продукції підприємства. Сприятливі ринкові тенденції є стимулом для збільшення капіталізованої частини прибутку і навпаки.

До внутрішніх факторів, що впливають на розподілу чистого прибутку суб'єкта господарювання слід віднести такі:

- сума прибутку. За наявності невеликого обсягу чистого прибутку, переважна його частина спрямовується на створення обов'язкових резервів, виплату дивідендів за привілейованими акціями та ін.;

- наявність високорентабельних інвестиційних проектів. Інвестиційні проекти за якими внутрішня норма окупності значно перевищує середньозважену ціну інвестованого капіталу та які можуть бути реалізовані за відносно короткий проміжок часу, спричинюють збільшення частки капіталізованого прибутку;

- необхідність прискореного завершення розпочатих інвестиційних проектів. Якщо для прискореного завершення розпочатих інвестиційних проектів відсутні інвестиційні ресурси, то необхідно відмовитися від високого рівня споживання прибутків на користь його капіталізації;

- рівень підприємницького ризику. Високий рівень підприємницького ризику, який спричинений нестабільністю ринку, низькою конкурентоспроможністю продукції, нераціональною структурою активів, призводить до зростання капіталізованої частки прибутку;

- поточна платоспроможність. Низький рівень поточної платоспроможності спричинює до скорочення частки прибутку, що спрямована на споживання;

- діючі програми участі персоналу у прибутках. Чим вищий рівень зобов'язань підприємства перед працівниками, тим більшою є частина спожитого прибутку;

- стадія життєвого циклу підприємства. На ранніх стадіях життєвого циклу існують більші потреби, які спричинюють більші обсяги інвестицій в розвиток підприємства. На цих етапах, як правило, доступ до зовнішніх джерел фінансування є обмежений, тому збільшується частка капіталізованого прибутку;

- дивідендна політика. Виплата високого рівня дивідендів спричинює збільшення попиту на акції та зростання їх курсу. Це водночас обмежує власні джерела фінансування та ускладнює вирішення завдань перспективного розвитку суб'єкта господарювання. Низький рівень дивідендів призводить до протилежної ситуації, тому товариство повинно вибрати оптимальну дивідендну політику відповідно до конкретних умов його функціонування.

Розподіл чистого прибутку повинен здійснюватися з урахуванням інтересів усіх учасників бізнес-процесу. Тому важливим є оптимальне поєднання наступних завдань:

- здійснення розподілу чистого прибутку відповідно до стратегічних і тактичних цілей суб'єкта господарювання;
- підвищення рівня добробуту власників підприємства шляхом реалізації оптимальної дивідендної політики;
- забезпечення приросту ринкової вартості підприємства у коротко- та довгостроковій перспективах;
- підвищення інвестиційної привабливості суб'єкта господарювання;
- реалізація завдань соціального розвитку підприємства;
- поповнення фінансових ресурсів суб'єкта господарювання;
- розвиток матеріально-технічної бази;
- підвищення рівня платоспроможності та зменшення ризиків підприємницької діяльності.

Ефективність управління розподілом чистого прибутку підприємства залежить не тільки від компетентності управлінського персоналу, але й від якості обліково-аналітичного забезпечення, яке створює інформаційну базу для прийняття ефективних управлінських рішень та виявлення ступеню їх реалізації.

РОЗДІЛ 3

ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ПІДПРИЄМСТВА

3.1. Напрями вдосконалення аудиторської перевірки фінансових результатів діяльності суб'єктів господарювання

Створення внутрішнього аудиту є на сучасному етапі необхідністю, оскільки діяльність вітчизняних суб'єктів господарювання, які прагнуть вийти на світові ринки та долучитися до міжнародних економічних процесів, повинна відповідати світовим стандартам та вимогам. Формування служби внутрішнього аудиту призводить до додаткових витрат, оскільки передбачає залучення висококваліфікованого персоналу із високим рівнем заробітної плати та відповідними матеріально-технічними ресурсами, проте вигоди від наявності такої структури при правильній організації значно перевищують витрати. Однією із таких переваг є зростання рівня довіри іноземних інвесторів та партнерів до підприємств із службою внутрішнього аудиту. Крім цього внутрішній аудит привносить систематизуючий і дисциплінуючий підхід до оцінки та покращення результативності процесів керівництва, контролю та управління. На користь розвитку внутрішнього аудиту, зазначає С.Кузнецова, свідчить також формування, при умові його впровадження, можливості дотримання підприємством принципу відповідності: витрати, що виникають при проведенні аудиту мають відповідати економічній вигоді, досягненню якої вони сприяли [48].

Міжнародний стандарт аудиту МСА 610 (переглянутий в 2013 р.) «Використання роботи внутрішніх аудиторів» визначає внутрішній аудит як «оціночну діяльність, що здійснюється, всередині суб'єкта як послуга для нього. Серед іншого до функцій внутрішнього аудиту відносять вивчення, оцінку та моніторинг адекватності й ефективності систем бухгалтерського обліку та внутрішнього контролю». Також зазначимо, що відповідно до МСА 610 одним із напрямків діяльності внутрішнього аудиту є перевірка фінансової

та операційної інформації, огляд операційної діяльності та управління ризиками.

В аудиторському висновку №6 від 30.03.2012р. (Звіт незалежного аудитора) щодо фінансової звітності ПАТ «Укртелеком» станом на 31 грудня 2011 року, у пункті 2.7.4. Відповідність стану корпоративного управління, у тому числі стану внутрішнього аудиту вимогам законодавства зазначено [75]: «згідно до Закону України «Про акціонерні товариства» Наглядова рада акціонерного товариства може прийняти рішення щодо запровадження в товаристві посади внутрішнього аудитора (створення служби внутрішнього аудиту). Наглядова рада за пропозицією голови наглядової ради у встановленому порядку має право обрати корпоративного секретаря. Корпоративний секретар є особою, яка відповідає за взаємодію акціонерного товариства з акціонерами та/або інвесторами. Слід зауважити, що фактична періодичність засідань Наглядової ради ПАТ «Укртелеком» відповідає термінам визначеним Законом України «Про акціонерні товариства» та вимогам Статуту – не рідше одного разу на квартал. Стан корпоративного управління, у тому числі стан внутрішнього аудиту повинен відповідати Закону України «Про акціонерні товариства», а саме: Наглядова рада ПАТ «Укртелеком» не приймала рішення щодо запровадження в товаристві посади внутрішнього аудитора, який згідно Закону «Про акціонерні товариства» повинен підпорядковуватись наглядовій раді, але на підприємстві функціонує контрольно - ревізійний департамент. 1) Наявність рішення (згідно до Закону України «Про акціонерні товариства») Наглядової ради акціонерного товариства щодо запровадження в товаристві посади внутрішнього аудитора (створення служби внутрішнього аудиту) – рішення про запровадження посади внутрішнього аудитора (створення служби внутрішнього аудиту) Наглядовою радою товариства не приймалось.

Однак на Товаристві функціонує Контрольно-ревізійний департамент, який функціонує відповідно до Положення про Контрольно-ревізійний департамент затвердженого наказом ВАТ «Укртелеком» від 09.09.2005р. №334. Вказаний

департамент підпорядкований заступнику Голови Правління з питань економіки та фінансів. У складі департаменту знаходяться 2 відділи: Відділ технологічного та фінансово-економічного контролю, а також відділ внутрішнього аудиту.

Для вдосконалення організації системи внутрішнього аудиту необхідно враховувати такі фактори:

- лінії підпорядкування;
- локалізація функції;
- підхід до аудиту.

Відділ внутрішнього аудиту (далі - ВВА) завжди комусь підпорядковується, як адміністративно так і функціонально. Проте, на відміну від інших внутрішніх структур, лінії підпорядкування ВВА можуть вибудовуватися по-різному. Виділяють чотири найбільш розповсюджені варіанти:

- функціональне підпорядкування аудиторському комітету, адміністративне підпорядкування генеральному директору. Це класичний варіант, який з точки зору компанії забезпечує максимальну незалежність ВВА. Незалежність може посилюватися повноваженнями аудиторського комітету не тільки в сфері визначення напряму та обсягу робіт для ВВА, але й в сфері затвердження бюджету та винагороди керівника. Проте існує декілька застережень. По-перше, в аудиторського комітету може бути відсутнє право приймати певні рішення з юридичної точки зору. По друге, в деяких товариствах генеральний директор бере на себе частину функцій аудиторського комітету, а в окремих випадках спостерігається його байдуже ставлення до справ аудиторського комітету, оскільки він знаходиться у тісних стосунках із мажоритарними акціонерами.

- По третє, в деяких випадках генеральні директори з невідомих причин поступають як власники компанії. І, по четверте, кваліфікація багатьох членів аудиторських комітетів не дає можливості генерувати ефективні директиви для ВВА, оскільки одні – не мають уяви про внутрішній аудит, інші – не

розбираються в бізнесі компанії, деякі, роблять тільки те що вміють, а частина просто прагне як можна довше побути в своєму почесному статусі.

- Функціональне підпорядкування акціонерам компанії, адміністративне підпорядкування генеральному директорові. Це найбільш оптимальна схема для повноцінного функціонування ВВА в сучасних умовах. Пряма комунікація з акціонерами усуває труднощі в тлумаченні певних нюансів, а, відповідно акціонери забезпечують максимальну адміністративну та функціональну підтримку.

- Функціональне та адміністративне підпорядкування генеральному директору. Ця схема більш розповсюджена, ніж попередня та з точки зору можливостей для ВВА не сильно відрізняється від неї. До того ж, доволі часто мажоритарні акціонери є одночасно і генеральними директорами.

- Функціональне та адміністративне підпорядкування директору з економіки та фінансів. Незважаючи на певну специфіку, така схема використовується переважно великими компаніями. Власне саме розміри компанії визначають застосування такої схеми підпорядкування. Основними негативними моментами є такі: ВВА буде мати справу з обмеженим колом питань, які будуть визначатися насамперед завданнями, що поставлені перед директором з економіки та фінансів; в такому відділі буде цікаво працювати починаючим аудиторам, а не досвідченим; залежно від ваги керівники дирекції з економіки та фінансів всередині компанії, ВВА може отримати можливість розширити коло своєї діяльності, проте ця обставина, на нашу думку, повинна розглядатися як бонус.

Аналіз лінії підпорядкування ВВА в ПАТ «Укртелеком» показав, що в товаристві застосовується останній варіант підпорядкування: відділ внутрішнього аудиту входить до складу контрольно-ревізійного департаменту, який підпорядковується заступнику Голови Правління з питань економіки та фінансів.

Щодо локалізації функції внутрішнього аудиту, то її значимість на перший погляд не очевидна. Проте в ряді випадків цей фактор може спричиняти

вагомий вплив на діяльність ВВА. З точки зору локалізації виділяють два варіанти:

- централізована функція внутрішнього аудиту. В групі компаній функція аудиту фізично базується тільки в одній з них. В багатьох випадках одна з компаній є керуючою, а інші – керованими. Останні можуть бути як самостійними юридичними особами, так і просто відокремленими підрозділами, наприклад філіями. Головною особливістю такого виду локалізації є те, ще співробітники ВВА періодично бувають на самих філіях. Ця періодичність залежить від таких факторів: 1) ресурсів ВВА (чим більше співробітників, тим більше об'єктів аудиту може охопити ВВА, і тим частіше відвідуються ці об'єкти); 2) аудиторського циклу (частково він залежить від ресурсів ВВА, проте може встановлюватися довільно); 3) настанови керівництва ВВА та керівництва групи компаній (настанови можуть або прискорити відвідування представників ВВА на об'єкт аудиту, або ж відкласти його на визначений час).

Типовими є дві настанови: спеціальне завдання та спеціальне обмеження. Спеціальні завдання можуть бути як плановими, так і раптовими. Спеціальні завдання зазвичай не слід ототожнювати з плановими, оскільки при формуванні плану робіт ВВА на наступний період на спеціальні завдання виділяється ресурс часу, проте не вказується тематика завдань. Тематика та мета зазвичай уточнюються протягом року при виникненні необхідності. Спеціальне обмеження може бути перманентним або тимчасовим, а також в цілому мати нейтральний або негативний характер. До такого роду обмежень відносяться: перманентне негативне обмеження (заборона на проведення будь-яких проектів ВВА на потенційному об'єкті аудиту), тимчасове нейтральне обмеження (перенос проекту ВВА на більш пізніший термін за проханням керівництва об'єкту аудиту), перманентне нейтральне обмеження (керівництво групи компаній потребує концентрації зусиль на найбільш великих компаніях та відмови від проведення проектів ВВА в більш дрібних компаніях до певного моменту в майбутньому).

Типовим прикладом централізованої функції внутрішнього аудиту є створення ВВА в складі управляючої компанії без створення підпорядкованих ВВА на місцях.

- децентралізована функція внутрішнього аудиту. В групі компаній функція аудиту фізично базується в двох або більше компаніях. В такому випадку ВВА має можливість постійно впливати на діяльність керованих компаній. Головною особливістю такого виду локалізації є більш висока вразливість незалежності функції внутрішнього аудиту порівняно з централізованим варіантом локалізації. Це пов'язане із наступними факторами: віддаленістю локального ВВА (відсутня можливість постійного моніторингу дій співробітників локального ВВА, про деякі, потенційно небезпечні, події, можна довідатися тільки постфактум), обмеженням адміністративного впливу на локальний ВВА (керівництво ВВА не має формальних та регламентованих важелів адміністративного управління підзвітними ВВА на місцях, зокрема, не має можливості визначати рівень винагороди співробітників локальних ВВА, не має права звільняти чи приймати співробітників локальних ВВА, не має можливості визначати тематика роботи локальних ВВА), корпоративний підхід до управління керованими компаніями (в силу певних причин керуючі компанії можуть обмежено впливати на діяльність керованих компаній. Це відноситься також і стосовно ВВА, навіть за наявності формальних і регламентованих процедур).

Незважаючи на зазначені недоліки, на нашу думку, децентралізована функція внутрішнього аудиту має одну суттєву перевагу: потенціал збільшення обсягу та якості робіт, а також потенціал збільшення відсотка виконання та ефективності виконання заходів, які розробляють за результатами перевірок внутрішнього аудиту. Це пов'язане з тим, що перебуваючи безпосередньо на об'єкті, співробітники локального ВВА мають можливість більш глибоко вникнути в специфіку його діяльності.

В нашому випадку, на ПАТ «Укртелеком» застосовується централізована функція аудиту. Одним із перспективних напрямів розвитку внутрішнього

аудиту на даному підприємстві, на нашу думку, є створення локальних ВВА, хоча б за регіональним принципом типу Центр, Захід, Схід, Південь.

Вибір одного із наступних підходів до проведення аудиту дає можливість суттєво підвищити результати перевірок.

- Операційний підхід до аудиту: його застосування передбачає аналіз структури та змісту бізнес-процесів, а також їх систем контролю. Основне завдання полягає у виявленні факторів, які перешкоджають досягненню цілей бізнес-процесів. В більшості випадків аналіз бізнес-процесів та його системи внутрішнього контролю передбачає графічний та словесний опис. Також широко застосовується тестування адекватності та ефективності внутрішніх контрольних процедур бізнес-процесів, які мають специфічну методологію. Операційний підхід до аудиту дає можливість отримати максимум інформації щодо деталей функціонування підприємства та формування підходу до ефективного управління. Недоліком є відсутність достатньої інформації в управлінського персоналу та підходу до аналізу фінансово-господарської діяльності підприємства як до системи взаємопов'язаних бізнес-процесів.

- Бухгалтерський підхід до аудиту фінансових результатів. Типовим прикладом такого підходу є діяльність зовнішніх аудиторів. Їх основним завданням є аудит фінансової звітності для підтвердження її достовірності. Зовнішні аудитори не документують бізнес-процеси, не оцінюють адекватність та ефективність внутрішніх контрольних процедур.

- Комплекс-підхід до аудиту. Передбачає оцінку повноти та правильності дотримання різного роду зовнішніх та внутрішніх правил. Зовнішні правила визначаються нормативно-правовими актами державних і недержавних регулюючих органів. Внутрішні – корпоративними та локальними регламентами та стандартами, внутрішньою організаційно-розпорядчою документацією. Умовно цей підхід можна поділити на поверхневий та поглиблений. Поверхневий підхід передбачає фіксацію тільки факту порушення без оцінки його наслідків. При поглибленому підході оцінюються наслідки порушень, а також пропонуються варіанти виправлення ситуації. Застосування

такого підходу вимагає високої кваліфікації команди внутрішніх аудиторів та наявності інтегрованих знань.

- Ревізійний підхід до аудиту фінансових результатів. Застосування такого підходу передбачає виявлення ризиків шахрайства. Оскільки перелік питань, що аналізуються, обмежений, ревізійна діяльність зводиться до типових перевірок. Зазвичай ревізори не розглядають проблему в комплексі, тому їх рекомендації або вимоги щодо виправлення негативної ситуації носять каральний характер (штраф, догана і т.ін.). недоліком цього підходу також є відсутність системного аналізу та визнання того, що причинно-наслідкові зв'язки набагато складнішими, ніж видається.

- Ризикоорієнтований підхід до аудиту фінансових результатів. Основним обмеженням вищезазначених підходів є їх тематична та методологічна визначеність. З одного боку це є перевагою, оскільки вузькоспеціалізований підхід дає можливість підвищити якість та збільшити обсяг виконаної роботи на одиницю використаних ресурсів. З іншої сторони – вони не дають можливості виконувати більш пріоритетні завдання, якщо не попадають до поля зору експертизи.

Ризикоорієнтований підхід дає можливість уникнути більшості обмежень, що притаманні попереднім підходам, та спрямований на виявлення найбільш пріоритетної тематики роботи внутрішнього аудиту. Його застосування передбачає розгляд фінансово-господарської діяльності підприємства з точки зору ризиків та можливостей.

Найбільш серйозним обмеженням до застосування цього підходу є підвищені вимоги до складі та кваліфікації співробітників ВВА. Ризикоорієнтований аудит застосовується для виявлення істотних викривлень/перекручень, які пов'язані із шахрайством, при цьому внутрішній аудитор має застосувати певні процедури для виявлення факторів ризику шахрайства, як пов'язані із спонукою/тиском, сприятливою ситуацією, або схильністю/виправданням. Під час перевірки фінансових результатів

внутрішній аудитор повинен дослідити кожну із цих трьох умов аби гарантувати законність дій.

Новітність ризикоорієнтованого підходу полягає у використанні внутрішніми аудиторами аналізу та оцінки ризиків шахрайства з урахуванням трьох умов його вимкнення, характерних ознак (індикаторів) ризику шахрайської фінансової звітності та незаконного привласнення активів.

Підсумовуючи вищесказане, з метою вдосконалення аудиту фінансових результатів на ПАТ «Укртелеком» найбільш оптимально застосовувати:

- функціональне підпорядкування ВВА заступнику Голови Правління з питань економіки та фінансів, адміністративне – генеральному директору;
- децентралізовану локалізацію функції внутрішнього аудиту;
- ризикоорієнтований підхід до аудиту фінансових результатів.

3.2. Шляхи поліпшення управління фінансовими результатами підприємства

В умовах структурних зрушень в економіці важливу роль відіграє ефективна політика управління фінансовими результатами. Оновлення процесу виробництва, необхідність розширеного відтворення підприємств, прийняття обґрунтованих управлінських рішень призвело до зростання ролі прибутку як основного фінансового результату. Відсутність чітко сформованої політики управління фінансовими результатами не дозволяє максимізувати прибуток суб'єктів господарювання та покращити їх фінансовий стан.

Одним із найбільш простих та ефективних методів обґрунтування рішень у процесі управління формуванням операційного прибутку підприємства є аналіз взаємозв'язку цього індикатора з показниками обсягу реалізації продукції та витрат операційної діяльності – аналіз взаємозв'язку «витрати – обсяг – прибуток», який має назву – «директ – костинг» (CVP – аналіз). Широкий спектр застосування CVP – аналізу, зробив цей метод найбільш поширеним

серед тих, які дозволяють підвищити ефективність господарсько–фінансової діяльності підприємства.

CVP-аналіз базується на тому, що всі витрати поділяються на прямі і непрямі. Перші – безпосередньо відносяться на той чи інший вид виробу, другі ж – це накладні витрати по відношенню до виробу, так як їх сума складається з постійних і змінних частин.

Основними ознаками «директ–костингу» є наступні:

1) собівартість калькулюється тільки на основі прямих змінних виробничих витрат; інші витрати – постійно виробничі і невиробничі покриваються за рахунок загального доходу фірми;

2) управлінський і фінансовий облік інтегровані;

3) в процесі калькулювання визначається маржинальний дохід.

В основу такого напрямку аналізу фінансових результатів покладено розподіл витрат виробництва на змінні та постійні залежно від зміни обсягів виробництва продукції (виконання робіт, надання послуг).

Змінні - це витрати, загальний розмір яких змінюється прямо пропорційно до зміни обсягу виробництва продукції (виконання робіт, надання послуг), а постійні, це такі витрати, абсолютна величина яких у короткостроковому періоді не змінюється (або майже не змінюється) зі зміною обсягу виробництва продукції (виконання робіт, надання послуг).

Дослідження в області системи «директ-костинг» показали, що поділ постійних і змінних витрат ґрунтується на ряді припущень, які необхідно враховувати для (попередження помилкового) використання результатів витрат. Зокрема – одна і та ж стаття витрат у різних умовах може залежати або не залежати від обсягу виробництва. Однак такий недолік умовності розподілу витрат, як зазначає Г.Кіндрацька, багаторазово перекривають переваги, що їх забезпечує аналіз взаємозв'язку «витрати – обсяг - прибуток» [42, с.405].

Витрати підприємств зв'язку можна класифікувати наступним чином:

1) залежно від об'єму товарообороту – умовно-постійні та умовно-змінні, склад яких є індивідуальним для кожного суб'єкта господарювання даного виду

діяльності. Під час розрахунків, умовно-постійні витрати обліковують у гривнях, в умовно-змінні – у відсотках. У П(С)БО 16 «Витрати» вказана класифікація розглядається тільки для загальнопромислових витрат;

2) операційні витрати, за якими у підприємства може виникнути дохід, не пов'язаний з реалізацією товару, і витрати, за якими вказаний дохід неможливий. Зокрема, витрати на купівлю-продаж іноземної валюти (субрахунок 942), собівартість реалізованих виробничих запасів (субрахунок 943), витрати від операційної курсової різниці (субрахунок 945), нестачі і втрати від псування цінностей (субрахунок 947) мають бути перекриті відповідними доходами від купівлі-продажу іноземної валюти (субрахунок 711), від реалізації інших оборотних активів (субрахунок 712), від операційної курсової різниці (субрахунок 714), відшкодування раніше списаних активів (субрахунок 716).

Відповідно до П(С)БО 16 «Витрати» визначено, що витрати обігу включаються до складу витрат на збут, за винятком адміністративних, інших операційних та фінансових витрат. З метою забезпечення єдиного підходу до складу і класифікації витрат підприємств торгівлі Наказом №145 Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України від 22 травня 2002 року розроблено та затверджено Методичні рекомендації формування складу витрат та порядку їх планування. Методичні рекомендації визначають зміст поточних витрат підприємства як «грошове відбиття витрат живої та уречевленої праці на здійснення поточної торговельно-виробничої діяльності підприємства, що за натурально-речовим складом становлять спожиту частину матеріальних, нематеріальних трудових та фінансових ресурсів». До складу поточних витрат, згідно з Наказом №145, входять витрати обігу – представлені в грошовій формі витрати підприємства на здійснення процесу реалізації товарів, які складають за своєю суттю собівартість послуг з доведення товарів від виробника до споживача та пов'язаних із зміною форм вартості (п. 3.5). Відповідно, склад витрат обігу, на наш погляд, суперечить положенням П(с)БО 16, оскільки згідно з Рекомендаціями до них включають операційні витрати, транспортно-

заготівельні витрати, що припадають на реалізовані товари, та відсотки за кредит, що відносяться до витрат фінансової діяльності.

Маржинальний аналіз дає можливість:

- визначити точку беззбитковості суб'єкта господарювання;
- оптимізувати витрати обігу та виявити відхилення від діючих норм та стандартів;
- впорядкувати облікову та звітну документацію;
- забезпечити достовірність та «прозорість» витрат за напрямками діяльності;
- контролювати витрати за напрямками діяльності;
- підвищити оперативність прийняття управлінських рішень;
- створити основу для впровадження в організації управлінського обліку та бюджетування;
- визначити граничні значення індикаторів для оцінки рівня економічної самодостатності субітка господарювання.

При використанні системи «директ–костинг» виникає новий фінансовий результат – маржинальний дохід, який являє собою різницю між виручкою від реалізації та змінними витратами, або ж він дорівнює сумі постійних витрат і прибутку (рис.3.1).

Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)

«-»

Змінні витрати

«=»

Маржинальний дохід

«-»

Постійні витрати

«=»

Фінансовий результат (прибуток / збиток)

Рис. 3.1. Утворення фінансового результату при використанні системи «директ–костинг»

На основі маржинального доходу розраховують операційний важіль (ОВ) за такою формулою:

$$OB = \frac{\text{Маржинальний дохід}}{\text{Чистий прибуток}}. \quad (3.1)$$

Величина ефекту операційного важеля показує, на скільки відсотків зміниться прибуток зі зміною виручки від реалізації продукції на 1%. Цей ефект зумовлений різним ступенем впливу динаміки постійних і змінних витрат на формування фінансових результатів при зміні чистого доходу (виручки) від реалізації продукції, робіт, послуг.

Крім цього доцільно визначати запас фінансової міцності підприємства, тобто розміру можливого зниження обсягу реалізації продукції в грошовому і у відсотковому вираженні при несприятливій кон'юктурі товарного ринку, що дозволить йому здійснювати беззбиткову операційну діяльність. Запас фінансової міцності в абсолютній сумі це різниця між виручкою від реалізації і порогом рентабельності. А в відносних величинах розраховується як відношення різниці виручки від реалізації і порога рентабельності до виручки від реалізації помноженої на 100%. Слід зазначити, що поріг рентабельності розраховується як відношення постійних витрат до питомої ваги маржинального доходу в виручці від реалізації.

Динаміка основних показників CVP-аналізу наведена в табл.3.1.

Таблиця 3.1

Результати аналізу беззбитковості ПАТ «Укртелеком»
за 2013 – 2017 роки

Показники	2013 рік	2014 рік	2015 рік	2016 рік	2017 рік
Чистий дохід (виручка) від реалізації	6446833	6493010	6394757	6327113	6117115
Змінні витрати	3684017	3768143	3273062	3219198	3083471
Маржинальний дохід	2762816	2724867	3121695	3107915	3033644
Постійні витрати	2623956	2438669	2521525	2506888	2169237
Прибуток	138860	286198	600170	601027	864407
Питома вага маржинального доходу в чистому доході від реалізації (коефіцієнт)	42,86	41,97	48,82	49,12	49,59

покриття), %					
Поріг рентабельності	6122155	5810505	5164942	5103599	4374343
Запас фінансової міцності в абсолютному виразі	324678	682505	1229815	1223514	1742772
Запас фінансової міцності у відносному виразі	5,04	10,51	19,23	19,34	28,49

Отже, в 2013 році ПАТ «Укртелеком» потрібно було отримати чистого доходу від реалізації на рівні 6122155 тис. грн. для того щоб покрити всі витрати та отримати нульовий прибуток. В дійсності чистий дохід від реалізації склав 6446833 тис. грн., запас фінансової міцності в абсолютному виразі – 324678 тис. грн., а у відносному – 5,04%. Поріг рентабельності зменшувався протягом досліджуваного періоду, а запас фінансової міцності навпаки, зростав.

Значення коефіцієнт покриття протягом останніх трьох років залишаються майже незмінними на рівні 49 %. Це означає, що на кожну одиницю чистого доходу від реалізації, маржинальний дохід становитиме 49 коп. Даний індикатор може змінюватися під впливом таких чинників, як:

- зростання або зниження ціни реалізації;
- зростання або зниження середніх змінних витрат;
- погіршення / поліпшення структури збуту, тобто зміщення акцентів при реалізації товарів з відносно високим коефіцієнтом покриття на користь товарів з відносно низьким коефіцієнтом покриття, і навпаки.

Для того, щоб спланувати прибуток суб'єкта господарювання, можна використати такий індикатор як «операційний важіль». Чим вищим є рівень постійних витрат, тим більшою є сила впливу операційного важеля.

Таблиця 3.2

Динаміка сили впливу операційного важеля протягом 2013 – 2017 років

Показник	2013 рік	2014 рік	2015 рік	2016 рік	2017 рік
Сила впливу операційного важеля	19,90	9,52	5,20	5,17	3,51

Результати наведені в табл. 3.2 свідчать про те, що протягом досліджуваного періоду спостерігалась тенденція до зменшення сили впливу операційного важеля: якщо в 2013 році його значення становило 19,90, то в 2017 році воно перебуває на рівні 3,5. Це означає, що при можливому збільшенні чистого доходу від реалізації, припустимо на 5%, прибуток зросте на $5\% \times 3,5 = 17,5\%$; а при зниженні чистого доходу від реалізації на 10% прибуток зменшиться на $10\% \times 3,5 = 35\%$.

Оскільки CVP-аналіз – це метод виявлення оптимального розподілу ресурсів за видами операційної діяльності і видами продукції з метою прийняття управлінських рішень з погляду вибору, його доцільно застосовувати не тільки при плануванні і прогнозуванні прибутку, а й використовувати для оптимізації структури витрат, що дасть можливість ефективно управляти фінансово – господарською діяльністю підприємства.

Ще одним напрямом покращення фінансових результатів є впровадження на підприємстві системи управлінського обліку витрат в розрізі центрів відповідальності.

Існуюча система формування та регулювання тарифів ґрунтується на даних про витрати, що були здійснені при наданні послуг зв'язку. Тому чітка та правильна ідентифікація витрат та їх віднесення до різних складових послуг зв'язку відіграє важливу роль для операторів зв'язку. Підприємства зв'язку повинні оцінити власні витрати на надання послуг, а такий підхід потребує докладного ведення обліку витрат і впровадження новітніх механізмів, спрямованих на їх удосконалення, оскільки від цього залежать фінансові результати діяльності. Для цього потрібно:

- оперативне інформаційне забезпечення керівництва про фактичний розмір витрат для прийняття управлінських рішень з урахуванням їх економічних наслідків;

- наявність інформації про зміни витрат залежно від змін обсягів виробництва.

Одним із визначальних елементів раціональної організації обліку витрат на виробництво продукції є їх обґрунтована класифікація. Особливо важливого значення набуває економічно виважена з погляду управлінського обліку класифікація витрат у процесі калькулювання собівартості продукції. Це пояснюється тим, що собівартість – складний інтегрований показник, який об'єднує різноманітні витрати. Дослідження показали, що на облік витрат та формування собівартості послуг ПАТ «Укртелекому» впливає кілька чинників, серед яких найбільш суттєвими є:

- відсутність відмінностей між собівартістю виготовленої та собівартістю реалізованої продукції;

- визначення собівартості різних видів наданих послуг зв'язку за пропорційною системою;

- відсутність незавершеного виробництва, коли всі витрати на виробництво є витратами періоду.

Можна застосувати наступну класифікацію витрат із надання послуг зв'язку на ПАТ «Укртелеком»:

- за видами діяльності: витрати операційної діяльності, витрати фінансової діяльності, витрати іншої звичайної діяльності;

- за видами витрат: витрати за економічними елементами, витрати за статтями калькуляції;

- за місцем виникнення: 1) Виробничі витрати: витрати міжміського телефонного зв'язку, витрати телеграфного зв'язку, витрати міського телефонного зв'язку, витрати сільського телефонного зв'язку, витрати проводового мовлення, витрати супутникового зв'язку, витрати комп'ютерного

зв'язку, витрати мобільного зв'язку; 2) Загальновиробничі витрати; 3) Адміністративні витрати;

- за способом перенесення витрат на послуги: прямі витрати, непрямі витрати;

- залежно від обсягів виробництва: 1) Постійні: амортизація, заробітна плата та нарахування на неї, розрахунки з технологічними партнерами, оплата послуг зв'язку, підготовка кадрів; 2) Змінні: матеріальні, інші витрати операційної діяльності.

Створення центру відповідальності за витратами буде сприяти планомірному процесу формування витрат на виробництво продукції, можливості прогнозування суми постійних та змінних витрат та оптимізації тарифів на послуги зв'язку через їх наближення до собівартості відповідних послуг.

На ПАТ «Укртелеком» окремо здійснюють калькулювання собівартості послуг (табл.3.3) і облік адміністративних (табл.3.4), збутових (табл.3.5) та інших операційних витрат, що дає чітке уявлення про їх склад та розмір.

Таблиця 3.3

Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) ПАТ

«Укртелеком», тис.грн.

Витрати	2016р.	2017р.
Витрати на оплату праці	1389473	1436282
Комунальні послуги	518687	520295
Знос основних засобів	443189	445711
Матеріали	322444	252367
Технічне обслуговування та ремонт	287505	301906
Послуги, надані іноземним операторам	228522	191555
Знецінення/переоцінка основних засобів	198276	-
Плата за користування телефонними лініями та каналами зв'язку, вхідні дзвінки та транзит телефонного трафіку	152473	124815
Витрати на оренду	100958	105694
Амортизація нематеріальних активів	40370	42734
Інше	139725	154247
Всього собівартості реалізованої продукції (товарів, робіт послуг)	3821622	35757606

Таблиця 3.4

Адміністративні витрати ПАТ «Укртелеком», тис.грн.

Витрати	2016р.	2017р.
Витрати на оплату праці	544441	498996
Земельні та інші податки	114363	173059
Витрати на оренду	67165	102078
Професійні послуги	23347	17883
Матеріали	19140	20591
Комунальні послуги	15295	14314
Технічне обслуговування та ремонт	10373	13600
Банківські комісії та виплати	5566	1609
Знос основних засобів	4923	13103
Знецінення/переоцінка основних засобів	1170	-
Амортизація нематеріальних активів	312	550
Інше	65708	76608
Всього адміністративних витрат	871803	932391

Таблиця 3.5

Витрати на збут ПАТ «Укртелеком», тис.грн.

Витрати	2016р.	2017р.
Витрати на оплату праці	259715	259007
Витрати на рекламу та поліграфічні послуги	67211	63720
Комісійні	40089	11054
Банківські комісії та виплати	31422	28568
Доставка рахунків	29235	23403
Комунальні послуги	26210	16789
Матеріали	10567	8446
Амортизація нематеріальних активів	4497	3510
Знос основних засобів	1500	5426
Технічне обслуговування та ремонт	1094	610
Знецінення/переоцінка основних засобів	666	-
Інше	5399	9566
Всього витрат на збут	477605	430099

Для ефективної роботи центру відповідальності витрат інформація про витрати має давати уявлення не тільки про загальний рівень витрат і загальну прибутковість або збитковість діяльності підприємства, а й надавати можливість аналізувати та порівнювати окремі види послуг, окремі підрозділи, види діяльності. Для цього необхідно збирати, обліковувати, накопичувати, аналізувати, прогнозувати і планувати витрати з достатньою деталізацією. Щоб

отримати комплексне уявлення про характер та основні якості витрат, їх аналіз має ґрунтуватися на основних класифікаційних ознаках.

Для ефективного функціонування системи управління за центрами відповідальності під час її розробки потрібно враховувати такі основні фактори:

1) при виділенні центрів відповідальності та формуванні бюджетів має бути забезпечена відповідність повноважень і відповідальності. До бюджету центру відповідальності повинні потрапляти лише показники, досягнення яких залежить від ефективності роботи його керівника та персоналу;

2) система обліку повинна забезпечувати коректність списання витрат на той центр відповідальності, в якому ці витрати виникли, що забезпечується відміткою коду відповідального підрозділу на кожному первинному документі (розробка системи кодування);

3) система стимулювання повинна забезпечувати зв'язок матеріальної винагороди керівника центру відповідальності з досягнутими ними показниками з виконання бюджетів;

4) витрати на підтримку роботи системи управління за центрами відповідальності не повинні бути більше принесеного нею ефекту. Це забезпечується аналізом рівня суттєвості витрат, що належать до кожного центру відповідальності;

5) обов'язок керівника центру складати кошториси (бюджети) на певний період і подавати звітність про фактичні витрати і результати в розрізі цих кошторисів (бюджетів)

Створення центру відповідальності витрат дасть можливість своєчасно вирішувати загальні завдання управління, зокрема забезпечувати управлінський апарат різних організаційних структур необхідною економічною інформацією для кількісної оцінки чинників і наслідків ухвалених рішень задля визначення, з високим ступенем точності, витрат, доходів, маржинального доходу та фінансового результату за видами структурних підрозділів (центрів відповідальності) і підприємству в цілому.

Здійснення, на основі інформації центру відповідальності витрат, аналізу точки безбитковості, маржинального прибутку, операційного ліверіджу для оцінки фінансових результатів підприємства, дозволить ефективно управляти прибутком в ситуаціях, пов'язаних зі зміною обсягів виробництва послуг суб'єкта господарювання.

Ефективне управління фінансовими результатами суб'єкта господарювання передбачає розроблення та складання прогнозів, тобто науково обґрунтованих гіпотез щодо ймовірного стану фінансових індикаторів. Оскільки отримані фінансові результати залежить насамперед від отриманих доходів, то виникає потреба у їх прогнозуванні. Дані щодо абсолютних обсягів доходів ПАТ «Укртелеком» наведено в табл.3.6

Таблиця 3.6

Доходи від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) ПАТ «Укртелеком» за 2013-2017 роки, тис.грн.

	2013	2014	2015	2016	2017
Дзвінки в межах міста та абонентська плата	2882678	2868342	2777134	2713162	2421182
Послуги Інтернет	1326348	1392856	1485210	1636911	1734448
Послуги, надані іноземним операторам	455481	685335	731244	678746	536490
Дзвінки на мобільні телефони та міжміські дзвінки в межах України з посекундною тарифікацією	535304	391973	255110	296210	482524
Плата за користування телефонними лініями та каналами зв'язку, вхідні дзвінки та транзит телефонного трафіку	332264	277842	251982	173847	153504
Міжнародний трафік	223667	204952	204989	168045	127398
Доходи від операційної оренди активів	208103	200622	219093	210444	255337
Доходи від послуг проводового радіомовлення	179769	170275	153322	146816	131311
Плата за користування кабельною каналізацією	121564	132777	121692	122807	119570
Доходи від реалізації товарів	21738	22030	16115	8078	4282
Інші доходи	85285	72865	110532	91078	78132
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт послуг)	6372201	6419869	6326423	6246144	6044178

Проаналізуємо як змінювалася питома вага кожного із видів доходів підприємства за досліджуваний період на основі табл. 3.7 . Як свідчать розраховані показники два джерела доходів формують понад 60% чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) ПАТ «Укртелеком». Це:

- дзвінки в межах міста та абонентська плата, питома вага цих доходів демонструє стійку тенденцію до зниження протягом досліджуваного періоду: в 2013 році вона становила 45,24% в загальному обсязі доходів, а в 2017 році – 40,06%;
- послуги Інтернет. Питома вага від надання цих послуг зростає протягом досліджуваного періоду: в 2013 році вона становила 20,81%, а в 2017 році – 28,70%.

Таблиця 3.7

Питома вага доходів ПАТ «Укртелеком» в загальному обсязі
за 2013-2017 роки, %

	2013	2014	2015	2016	2017
Дзвінки в межах міста та абонентська плата	45,24	44,68	43,90	43,44	40,06
Послуги Інтернет	20,81	21,70	23,48	26,21	28,70
Послуги, надані іноземним операторам	7,15	10,68	11,56	10,87	8,88
Дзвінки на мобільні телефони та міжміські дзвінки в межах України з посекудною тарифікацією	8,40	6,11	4,03	4,74	7,98
Плата за користування телефонними лініями та каналами зв'язку, вхідні дзвінки та транзит телефонного трафіку	5,21	4,33	3,98	2,78	2,54
Міжнародний трафік	3,51	3,19	3,24	2,69	2,11
Доходи від операційної оренди активів	3,27	3,13	3,46	3,37	4,22
Доходи від послуг проводового радіомовлення	2,82	2,65	2,42	2,35	2,17
Плата за користування кабельною каналізацією	1,91	2,07	1,92	1,97	1,98
Доходи від реалізації товарів	0,34	0,34	0,25	0,13	0,07
Інші доходи	1,34	1,13	1,75	1,46	1,29
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт послуг)	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

Щодо інших видів доходів, то слід зазначити наступне: питома вага послуг, наданих іноземним операторам залишається на рівні 9% із незначними коливаннями в сторону збільшення або зменшення; питома вага плати за користування телефонними лініями та каналами зв'язку, вхідні дзвінки та транзит телефонного трафіку зменшилася в два рази (5,21% в 2013р. та 2,54% в 2017р.); питома вага плати за міжнародний трафік демонструє тенденцію до незначного щорічного зменшення за досліджуваний період; питома вага доходів від операційної оренди активів залишається майже стабільною, на рівні 4%; також незмінними залишаються питома вага доходів від послуг проводового радіомовлення (на рівні 2%), за користування кабельною каналізацією (на рівні 2%) та інших доходів (на рівні 1%).

Для прогнозування найбільш вагомих індикаторів доходів ПАТ «Укртелеком» використаємо статистичний пакет аналізу даних в Excel.

Прогноз щодо подальшої динаміки показника «чистий дохід від реалізації продукції» ПАТ «Укртелеком» отримано на основі лінійної функції (рис.3.2). він свідчить про подальше зменшення даного показника.

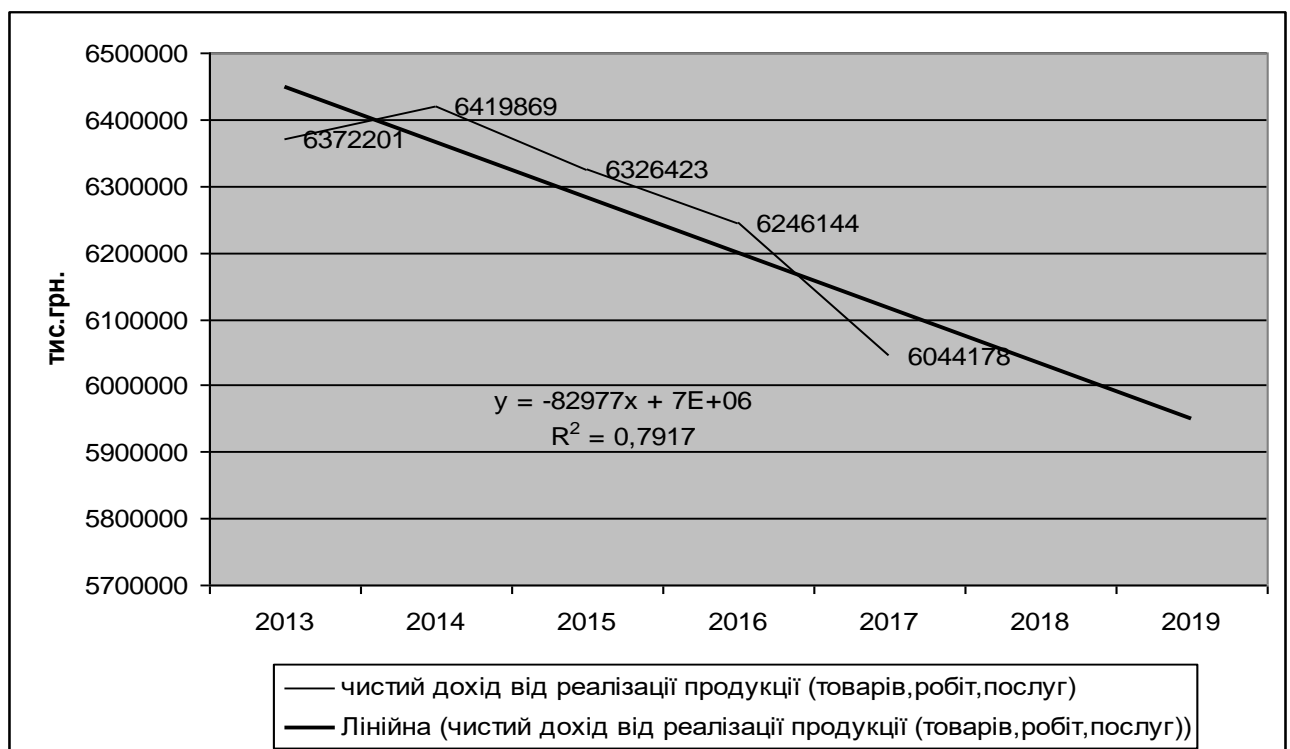


Рис.3.2. Фактичні та прогнозовані значення обсягів чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) ПАТ «Укртелеком»

Прогноз щодо обсягу доходів від дзвінків в межах міста та абонентської плати, відображений на рис.3.3, також негативний – за прогнозною лінійною моделлю (із високим ступенем апроксимації – 0,83) протягом наступних двох років очікується поступове зниження.

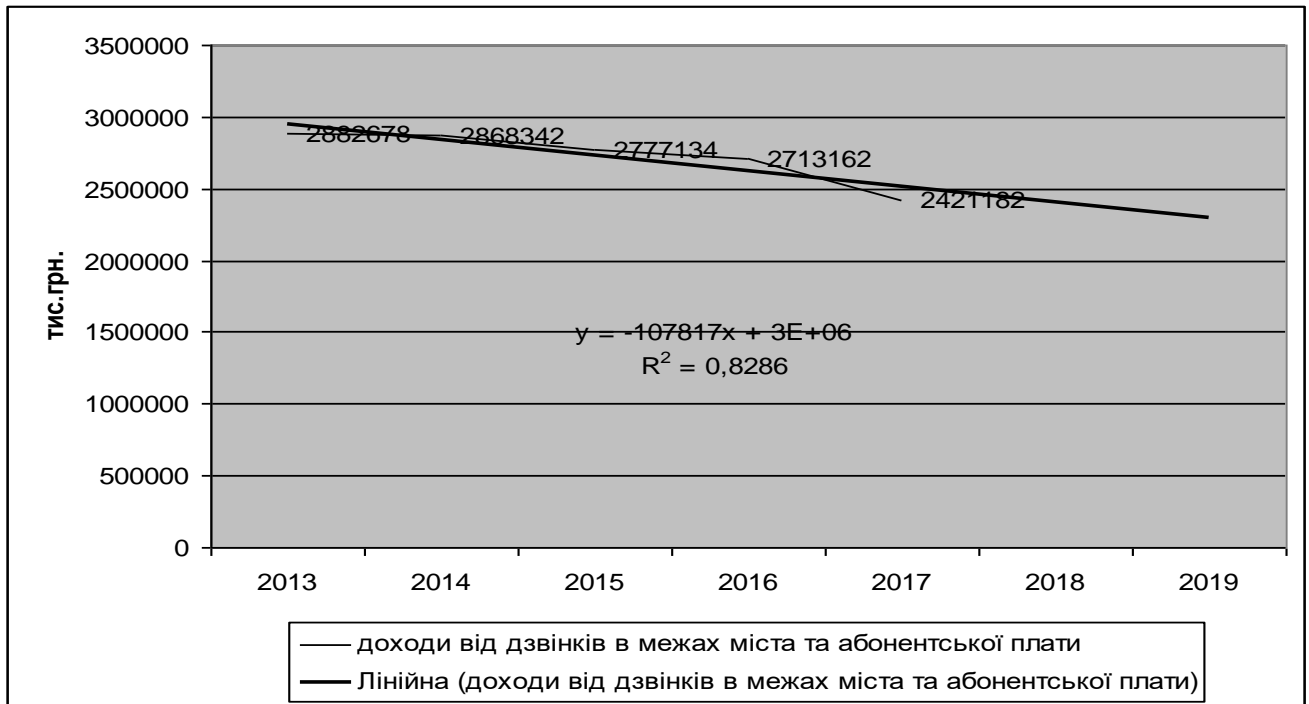


Рис.3.3. Фактичні та прогнозовані значення обсягів доходів від дзвінків в межах міста та абонентської плати ПАТ «Укртелеком»

Доходи від послуги Інтернет будуть зростати протягом двох наступних періодів (рис.3.4)

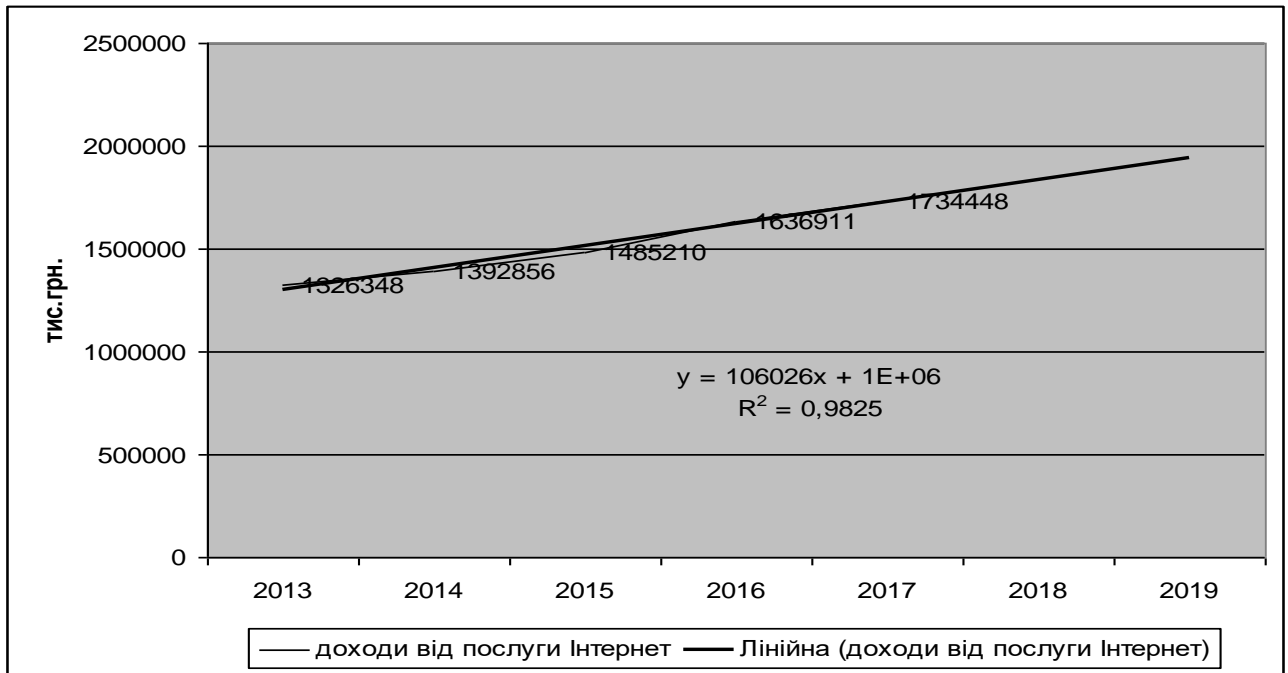


Рис.3.4. Фактичні та прогнозні дані доходів від послуг Інтернет
ПАТ «Укртелеком»

Слід зазначити, що отримані прогнози будуть достовірними, тільки за умов збереження існуючих тенденцій в економіці, які є досить нестійкими та можуть різко змінюватися як в позитивну так і в негативну сторону для вітчизняних суб'єктів господарювання. Проте такого роду прогноз може бути використаний в якості певного орієнтиру на майбутнє та як основа для формування стратегічних рішень в сфері управління фінансовими результатами.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ЛІТЕРАТУРНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Адамик О.В. Бухгалтерський облік як основа інформаційного забезпечення оподаткування підприємства // Галицький економічний вісник. – 2004. – № Випуск 1. – С. 109-114.
2. Адамик О.В. Власний капітал бюджетних установ у процесах уніфікації вітчизняних облікових систем державного сектора економіки до світових стандартів // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. – 2012. – Випуск 2 (23). – , 2012
3. Адамик О.В. Доходи бюджетних установ за методом нарахування в умовах уніфікації облікових систем державного сектору економіки// Вісник Національного університету „Львівська політехніка” „Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку”. – Львів: НУ „Львівська політехніка”. – 2012. № 721. – С. 42-48
4. Адамик О.В. Податкове планування: Навчальний посібник. – Тернопіль: ТАНГ, 2005. – 150 с.
5. Алексеева В.О. Проблеми впровадження міжнародних стандартів фінансової звітності в Україні/ В.О.Алексеева, С.О.Клименко // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv. - Назва з екрана.
6. Аналітична доповідь до Щорічного Послання Президента України до Верховної Ради України «Про внутрішнє та зовнішнє становище України в 2017 році». – К.: НІСД, 2017. – 928с.
7. Андреева Г.І. Економічний аналіз: навчально-методичний посібник / Г.І. Андреева. – К.: Знання, 2008. – 263 с. – (Вища освіта ХХІ століття).
8. Аудиторський висновок №6 від 30.03.2012р. (Звіт незалежного аудитора) щодо фінансової звітності ПАТ «Укртелеком» станом на 31 грудня 2011 року. [Електронний документ]. Режим доступу: http://ukrtelecom.ua/media/library/audit_2011.pdf.

9. Бабенко С. Г. Трансформація кооперативних систем у перехідній економіці: монографія / С. Г. Бабенко. – Київ: видавництво «Наукова думка», 2003. – 332 с.
10. Бабіцька О. О. Економічний зміст фінансових результатів сільськогосподарських підприємств / О.О. Бабіцька // Вісник СНАУ. – 2010. – Випуск 5/1. – с.120 – 123.
11. Бабо А. Прибыль / А.Бабо. Пер.с франц. Е.П.Кузнецовой; общ.ред.В.И.Кузнецова. – М.: Издательская группа «Прогресс Универс», 1993. – 175с.
12. Бенько М. Сутність та класифікація фінансових результатів діяльності підприємств в бухгалтерському обліку / М.Бенько, В.Сопко // Економічний аналіз. – 2007. – випуск 1(17). – с.315-317.
13. Беренда Н.І. Формування та розподіл прибутку / Н.І.Беренда, С.Ю.Скоморохова, Л.С.Нікітова // Проблеми системного підходу в економіці. – 2018. – №3(65). – С.70-75.
14. Білий М.М. Фінансові результати підприємства: факторний аналіз в умовах економічної кризи / М.М.Білий // Вісник Прикарпатського університету. Економіка. – 2014. – Випуск X. – С.234-241.
15. Борисейко Ю.В. Нові форми фінансової звітності: переваги та недоліки / Ю.В.Борисейко // Вісник ЖДТУ. Серія: Економічні науки – 2013. - №1(63). – С.39-41.
16. Бурова Т.А. Аудит доходів за видами діяльності підприємства / Т.А.Бурова // Формування ринкових відносин в Україні. – 2014. – №6(157). – С.112-115.
17. Висока О. Є. Економічна сутність прибутку та концепції його формування / О. Є. Висока // Наукові праці КНТУ. Економічні науки. – 2010. – Випуск 17. – с.37 – 44.
18. Воронко О.С. Економічний аналіз: навчальний посібник / О.С. Воронко, Н.П.Штепа. – Львів: «Новий Світ-2000», 2011. – 279с.

19.Гайбура Ю.А. Фінансове прогнозування як елемент управління фінансовими ресурсами підприємства / Ю.А.Гайбура, Л.А.Загнітко // Економіка і суспільство. – 2017. – №9. – С.968-974.

20.Гайдаєнко О.М. Порівняння методик визначення ефективності використання фінансових ресурсів підприємства [Електронний ресурс] // О.М.Гайдаєнко, Т.О.Глібко – Режим доступу: <http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/>

21.Гальчинський А. Методологія складних систем / А. Гальчинський // Економіка України. – 2007. – № 8(549). – С. 4-19.

22.Голов С.Ф. Фінансовий облік: Підручник. [Текст] / С.Ф.Голов, В.М.Костюченко, І.Ю.Кравченко, Г.А.Ямборко. – К.:Лібра, 2005. – 976с.

23.Гончар Л.А. Аудит фінансових результатів діяльності підприємства: проблеми та шляхи вирішення / Л.А.Гончар // Молодий вчений. – 2016. – №3 (30). – С.52-55.

24.Гордополов В. Застосування факторного аналізу при оцінці фінансових результатів діяльності підприємства /В.Гордополов, Н.Гордополова // Економічний аналіз: зб.наук.праць. – 2011. – Вип.8. – Частина 2. – С.95-99.

25.Горлачук В.В. Економіка підприємства: навч. посібник / В.В. Горлачук, І.Г. Яненко. – Миколаїв: Вид-во ЧДУ ім. Петра Могили, 2010. – 344 с.

26.Горошанська О.О. Аналітичне забезпечення управління розподілом прибутку підприємства / О.О.Горошанська // Економіка і суспільство. – 2017. – №13. – С.1065-1071.

27.Греченко Ю. А. Основні теоретичні підходи до визначення поняття прибутку / Ю. А. Греченко // Економіка розвитку. – 2009. – № 4. – с.58 – 60.

28.Гринавцева О.В. Облік і аудит готової продукції та її фінансових результатів від реалізації (на прикладі малих металопереробних підприємств України): автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец.08.06.04 – «Бухгалтерський облік,аналіз та аудит (за видами економічної діяльності)» [Електронний ресурс] / О.В.Гринавцева. – К.,2005. – 19с. – Режим доступу: <http://www.nbuu.gov.ua/ard/2005/05govmpu.zip>

29.Гринів Б.В. Методичні аспекти аналізу валового доходу торговельного підприємства [Електронний ресурс] // Б.В.Гринів, В.Б.Гринів – Режим доступу: <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/2712/1/55.pdf>. - Назва з екрана.

30.Гринчуцький В.І. Економіка підприємства: навч. посібник / В.І.Гринчуцький, Е.Т.Карапетян, Б.В.Погрішук. – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 304с.

31.Дежухарова Х.Т. Економічна сутність категорії «прибуток» (критичний аналіз творів засновників економічної теорії) / Х.Т.Дежухарова // Сталий розвиток економіки. Науково-виробничий журнал. – 2011. – №2. – с.209-2013.

32.Державна установа "Агентство з розвитку інфраструктури фондового ринку України" [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.smida.gov.ua>. – Назва з екрана.

33.Дорогань Л.О. Основні напрями оцінки фінансових результатів аграрних підприємств / Л.О.Дорогань, А.П.Дорошенко// [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/2011/01/105.pdf>

34.Замула І.В. Організація аналізу фінансових результатів в межах маркетингового дослідження конкурентних переваг /І.В.Замула, Т.С.Примак // Вісник ЖДТУ. – 2016. – №2 (76). – С.12-18.

35.Зінченко О.А. Стратегія управління якістю прибутку підприємства / О.А.Зінченко // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – №9. – с.124-130.

36.Економіка підприємства: підручник / [М.Г. Грещак, В.М. Колот, А.П. Наливайко та ін.]; за заг. ред. С.Ф. Покропивного. – [Вид. 2-ге, перероб. та доп.] – К.: КНЕУ, 2004. – 528 с.

37.Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т.3 / Редкол.: ...С.В.Мочерний (відп. ред.) та ін. – К.: Видавничий центр «Академія», 2002. – 952с.

38.Економічний аналіз: навчальний посібник / За ред. акад. НАН України проф. М. Г. Чумаченка. – К. : КНЕУ, 2001. – 540с.

39.Економічний словник-довідник: За ред. д.е.н., проф. Мочерного С.В. – К.: Феміна, 1995. – 324с.

40.Інформація про загальні збори акціонерів ПАТ «Укртелеком»: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrtelecom.ua/about/zvitnist/zvity/>.

41.Каменська Т.О. Основні напрями діяльності внутрішнього аудиту в системі управління / Т.О.Каменська // Бухгалтерський облік і аудит. – 2010. – №7. – С.40-43.

42.Карпінський Б.А., Шира Т.Б. Фінанси: термінологічний словник. – К.: «Видавничий дім «Професіонал», 2007. – 608с.

43.Каткова Н.В. Методичні підходи до аудиту фінансових результатів діяльності підприємства / Н.В.Каткова, С.А.Бурлан, О.І.Ліснічук // Ефективна економіка. – 2017. – №12 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua>.

44.Кейлер В.А. Экономика предприятия: [курс лекций] / В.А. Кейлер. – М.: ИНФРА-М; Новосибирск: НГАЭиУ, «Сибирское соглашение», 2000. – 132 с.

45.Кенэ Ф. Избранные экономические произведения / Ф. Кенэ; [пер. А.В.Горбунова, Ф.Р.Каплан, Л.А.Фейгиной]. – М.: Директмедиа Паблишинг, 2008. – 517с.

46.Кіндрацька Г.І. Економічний аналіз: підручник / Г.І.Кіндрацька, М.С.Білик, А.Г.Загородній. – К., «Знання», 2008. – 487с.

47.Колос І.В. Внутрішній аудит як інструмент підвищення ефективності діяльності підприємства / І.В.Колос, Н.Й.Радіонова // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. – 2013. – Вип.1(25). – С.126-140.

48.Копотієнко Т.Ю. Використання аналітичних процедур у внутрішньому аудиті витрат підприємств ресторанного господарства / Т.Ю.Копотієнко // Вісник ЖДТУ. – 2015. – №2(72). – С.41-47.

49.Косова Т.Д. Організація і методика економічного аналізу. Навч.посіб. [Текст] / Т.Д.Косова, П.М.Сухарев, Л.О.Ващенко. – К.: Центр учбової літератури, 2012. – 528с.

50.Кошельок Г.В. Факторний аналіз прибутку м'ясопереробного підприємства / Г.В.Кошельок, В.О.Янковий // Вісник ЖДТУ. – 2010. – №3(53). – С.122-127.

51.Кривошея-Гулько І.О. Теоретико-методологічні аспекти дослідження сутності поняття прибутку / І.О. Кривошея-Гулько // Агроінком. – 2010. – №10-12. – С.85-94.

52.Кузнецова С. Організація внутрішнього аудиту в системі управлінського контролю компанії / С.Кузнецова, А.Кузнецов // Бухгалтерський облік і аудит. – 2015. – №5. – С.19-26.

53.Лахтіонова Л.А. Фінансовий аналіз сільськогосподарських підприємств: навч. посібник / Л.А. Лахтіонова. – К.: КНЕУ, 2004. – 365 с.

54.Левченко Ю.Г. Методологічні підходи до визначення ефективності господарської діяльності підприємства / Ю.Г.Левченко, Н.А.Шекмар // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – №6. – С.180-191.

55. Литвин З.Б. Необхідність економічного аналізу в системі управління підприємством/ Матеріали ІІ всеукраїнської науково-практичної конференції «Бухгалтерський облік, аналіз і аудит: сучасний стан, проблеми та перспективи розвитку», м. Чернігів, 2014. – С.125-127.

56. Литвин З.Б. Теорія економічного аналізу: Методичні поради і завдання з дисципліни, для студентів напрямку підготовки «Менеджмент» 6.030601 усіх форм навчання. – Тернопіль.: Економічна думка, 2010. – 224 с.

57. Литвин З.Б. Аналіз формування і використання фінансових ресурсів суб'єкта господарювання / Матеріали міжнародної науково-практичної конференції «Проблеми сталого розвитку економіки України в умовах інтеграційних процесів», м. Ужгород, 2014. - С.71-75.

58. Лихолат С.М. Економічна сутність прибутку підприємства / С.М.Лихолат, П.Р.Маделик // Науковий вісник НЛТУ України. – 2006. – Випуск 16.2. – С.186-190.

59.Ловінська Л.Г. Концепція фінансових результатів в системі бухгалтерського обліку підприємства. / Л.Г. Ловінська // Фінанси України. – 2003. – №11. – с.58-65.

60.Ловінська Л.Г. Оцінка в бухгалтерському обліку:[монографія]. – К.КНЕУ,2006. – 256с.

61.Макаренко А.П. Аудит доходів від реалізації продукції як дієвий засіб підвищення ефективності діяльності підприємства / А.П.Макаренко, М.В.Кутова // Інвестиції: практика та досвід. – 2018. – №2. – С.18-23.

62.Мамонтова М.А. Умови забезпечення фінансової стійкості підприємств / Мамонтова М.А. // Фінанси України. – 2008. – №8. – С. 103-106.

63.Мардус Н.Ю. Особливості організації аудиту прибутку підприємства і його методи / Н.Ю.Мардус,А.О.Шкарлат // Східна Європа: економіка, бізнес та управління. – 2016. – Випуск 4(04). – С.391-395.

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

65.Мельничук Л.Ю. Рентабельність власного капіталу як інтегральний показник результативності діяльності підприємств/ Л.Ю.Мельничук// Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – №4.Т.4. – С.41-46.

66.Михайлова Н.В. Дискусійні підходи до розподілу прибутку підприємств / Н.В.Михайлова // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. – 2014. – №2(64). – С.59-63.

67.Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 1 «Подання фінансових звітів» [Електронний ресурс].–Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua>

68.Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг: пер. з англ. мови О.Л.Ольховікова, О.В.Селезньова, Т.Ц.Шарашидзе. – К.: Фенікс, 2014. – 976с.

69.Мошенський С.З., Олійник О.В. Економічний аналіз: Підручник для студентів економічних спеціальностей вищих навчальних закладів. / За ред.

д.е.н., проф., Заслуженого діяча науки і техніки України Ф.Ф.Бутинця. – 2-ге вид., доп. і перероб. – Житомир: ПП «Рута», 2007. – 704с.

70.Нападовська Л.В. Управлінський облік: Монографія. – Дніпропетровськ: Наука і освіта, 2000. – 450 с.

71.Никитин С. Прибыль: теоретические и практические подходы / С.Никитин, Е. Глазова, А.Никитин // Мировая экономика и международные отношения. – 2002. – №5. – С.20-27.

72.Никонович М.О. Організація і методика аудиту: Навч.посіб. / М.О.Никонович, К.О.Редько, О.А.Юр'єва; за ред. Є.В.Мниха. – К.: Київ.нац.торг.-екон. ун-т, 2006. – 472с.

73.Ніпіаліді О.Ю. Практика управління прибутком підприємств в умовах проциклічності економіки» / О.Ю. Ніпіаліді // Інститут бухгалтерського обліку, контроль та аналіз в умовах глобалізації. –2016. – № 3. – С. 19–30.

74.Огійчук М.Ф. Суть прибутку та підходи до методики його визначення / М.Ф.Огійчук // Економіка АПК. – 2009. – №6. – С.31-45.

75.Огійчук М.Ф. Аудит: організація і методика: Навч. посібник. 2-ге вид., перероб. і допов. / М.Ф.Огійчук, І.Т.Новіков, І.І.Рагуліна. – К.: Алерта, 2012. – 664с.

76.Озеран А. Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід): питання формування та співвідношення з МСФЗ/ А.Озеран // Бухгалтерський облік і аудит. – 2013. –№6. –С.25-34.

77.Оксенюк Т.М. Прибуток як фінансовий результат діяльності в поглядах меркантилістів і фізіократів / Т.М.Оксенюк // Вісник ХНУ. – 2012. – №2,Т.1. – С.155-157.

78.Олійник О.В. Формування фінансових результатів сільськогосподарського виробництва / О.В. Олійник // Економіка АПК. – 2003. – №8. – С.52-57.

79.О сельском хозяйстве / Катон, Варрон, Колумелла, Плиний. – Москва: ОГИЗ; Ленинград: Сельхозгиз. – 358с.

80.Офіційний сайт Державної служби статистики України / Електронний ресурс – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

81.Офіційний сайт ПАТ «Укртелеком» / Електронний ресурс – Режим доступу: <http://www.ukrtelecom.ua>.

82.Павлюк К.В. Особливості розподілу прибутку акціонерних товариств / К.В.Павлюк // Наукові праці НДФІ. – 2006. – Вип.4 (37). – С.43-49.

83.Патарідзе-Вишинська М.В. Визначення та облік фінансового результату: вітчизняний і зарубіжний досвід / М.В.Патарідзе-Вишинська // http://archive.nbuv.gov.ua/e-journals/eui/2010_2/10pmvvzd.pdf . - Назва з екрана.

84.Пелешко Н.М. Аналітичні процедури аудиту доходів і витрат / Н.М.Пелешко // Вісник Нац. ун-ту «Львівська Політехніка» / Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – 2009. – №647. – С.458-462.

85.Перчук О.В. Управлінський облік фінансових результатів підприємств теплопостачання / О.В.Перчук // Молодий вчений. – 2014 – №12 (15). – С.50-53.

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

87.Податковий кодекс України від 02.12.2010 №2755-VI. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.

88.Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Дохід», затверджене наказом Міністерства фінансів України №290 від 29.11.1999 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.ua/laws/show/z0860-99>.

89.Правдюк Н.Л. Обліково-аналітичне забезпечення управління прибутком підприємства / Н.Л. Правдюк // Облік і фінанси. – 2015. – № 4. – С. 53–60 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://nbuv.gov.ua>.

90.Приса В.Й. Управління ризиком фінансової стійкості підприємства / Приса В.Й. // Фінанси України. – 2006. – №1. – С. 67-72.

91.Притолок С.А. Доходи підприємства як об'єкт аудиту / С.А.Притолок // Журнал науковий огляд. – 2016. – №11(32) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://oaji.net/articles/2017/797-1486209536.pdf>.

92.Про акціонерні товариства: Закон України від 17.09.2008 № 514-IV: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.nau.ua/doc?cade=514=17>.

93.Про затвердження Методичних рекомендацій з формування складу витрат та порядку їх планування в торговельній діяльності. [Електронний ресурс]: Наказ Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України. – Режим доступу: <http://uazakon.com/big/text1380/pg1.htm>.

94.Про затвердження змін до деяких нормативно-правових актів Міністерства фінансів України з бухгалтерського обліку. [Електронний ресурс]: Наказ Міністерства фінансів України. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z1242-13>

95.Проникновение интернета в Украине / Електронний ресурс – Режим доступу: https://inau.ua/sites/default/files/file/1801/iv_kvartal_2017.pdf.

96.Проскура К.П. Шляхи удосконалення планування прибутку підприємства / К.П.Проскура // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – №5. – С.115-122.

97.Проскурін В.П. Історія економіки та економічних учень. Нариси економічної історії індустріальної цивілізації: Навч.посіб. [Текст] / В.П.Проскурін. – К.:КНЕУ, 2005. – 372с.

98.Проскуріна Н.М. Процедурне забезпечення аудиту. Теорія та практика: монографія / Н.М.Проскуріна. – К.: ДП «Інформ.-аналіт. агенство», 2001. – 379с.

99.Протокол №17 річних (чергових) загальних зборів акціонерів ПАТ «Укртелеком» від 26.04.2017 р.: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrtelecom.ua/media/library/695.pdf>.

100. Прохар Н.В. Особливості та дискусійні аспекти фінансової звітності відповідно до Національного Положення (стандарту) бухгалтерського обліку / Н.В.Прохар // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dspace.puet.edu.ua>

101. Прохар Н.В. Облік і контроль фінансових результатів у сільськогосподарських формуваннях: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец.08.00.09 – «Бухгалтерський облік,аналіз та аудит» [Електронний ресурс] / Н.В.Прохар. – К.,2009. – 20с. – Режим доступу: <http://www.nbuv.gov.ua/ard/2009/09pnvrsf.zip>

102. Рикардо Д. Начала политической экономии и налогового обложения // Сочинения. Т.1 [Текст] / Давид Рикардо. – Москва: Политиздат, 1955. – 860с.

103. Рябенков О.В. Напрями удосконалення політики управління фінансовими результатами промислового підприємства / О.В.Рябенков // Механізм регулювання економіки. – 2012. – №1. – С.196-203.

104. Савицька Г.В. Економічний аналіз діяльності підприємства: Навч.посіб. [Текст] / Г.В.Савицька. – 3-тє вид., випр. і доп. – К.: Знання, 2007. – 668с.

105. Сазонова С.В. Організаційно-економічний механізм надання загальнодоступних послуг телекомунікаційними підприємствами. Дисертація на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук: 08.00.04 – економіка та управління підприємствами / Сазонова Світлана Володимирівна: Державний університет телекомунікацій. – Київ,2017.– 260с.

106. Самуэльсон П.А. Экономика: учебн. [Текст] / П.А.Самуэльсон. Пер.с англ. – Севастополь: Издательство «Ахтиар», 1995. – 384с.

107. Селезнева Н.Н. Финансовый анализ [Текст] / Н.Н.Селезнева, А.Ф.Ионова. – М.:ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 479с.

108. Словник обліково-економічних термінів. / За ред. проф. Ф.Ф.Бутинця, проф. М.Добії, проф. Т.Б.Трифоновна, проф. С.З.Мошенського – 2-ге вид., доп. і перероб. – Житомир: ПП «Рута», 2006. – 696с.

109. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / Смит А. – М.: Л., 1935. – 112 с.

110. Сосновська О.О. Роль телекомунікацій в умовах розвитку інформаційного суспільства / О.О.Сосновська // Збірник матеріалів ІV Міжнародної науково-практичної конференції «Економічне зростання:

стратегія, напрями і пріоритети» / Східноукраїнський інститут економіки та управління. – Запоріжжя: ГО «СІЕУ», 2018. – С.95-99.

111. Станкевич І.В. Аналіз і прогнозування розвитку сфери зв'язку та інформатизації України: можливості та загрози / І.В.Станкевич, В.А.Тігарєва // Економіка та держава. – 2016. – №2. – С.69-77.

112. Статут ПАТ «Укртелеком» (нова редакція). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrtelecom.ua/media/library/745.pdf>

113. Сучасні проблеми розвитку економічного аналізу як інструменту ефективності діяльності / за редакцією к.е.н., доц. Волкової Н.А., Одеса, 2012. – 292с.

114. Тарасенко Н. В. Економічний аналіз. Навч. посібник / Н.В.Тарасенко. – 3-те видання. – Львів, «Новий світ – 2000», 2004. – 344с.

115. Терешко К.А. Оптимізація методики оцінки ефективності господарсько–фінансової діяльності підприємства за допомогою застосування СВР – аналізу [Електронний ресурс] / К.А.Терешко, А.Г.Балдинюк. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/25_DN_2008/Economics/28780.doc.htm

116. Туркот О.А. Щодо прибутку акціонерного товариства та його розподілу / О.А.Туркот, В.С.Рурак // Науковий Вісник Львівського державного університету внутрішніх справ. – 2017. – №2. – С.135-144.

117. Тютюнник Ю.М. Механізми факторного аналізу показників фінансового стану галузей економіки / Ю.М.Тютюнник, С.В.Тютюнник // Актуальні проблеми економіки. – 2016. – №5(179). – С.421-429.

118. Уткіна Н.В. Економічний зміст фінансових результатів діяльності підприємства: історичний аспект / Н.В. Уткіна // Формування ринкових відносин в Україні. – 2007. – №11. – с.133-137.

119. Фінансові результати підприємств до оподаткування за видами економічної діяльності [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

120. Фінансова й аналітична інформація ПАТ «Київстар». [Електронний ресурс]. – Режим доступу: kyivstar.ua/uk/about/partners.

121. Черничко Т.В. Аналіз фінансових результатів діяльності підприємств України / Т.В.Черничко, Є.І.Кірман // Економіка і суспільство. – 2016. – Вип.5. – С.400-404.
122. Шевцова О.Й. Модель факторної залежності рівня рентабельності інвестицій на промислових підприємствах / О.Й.Шевцова, Н.М.Чуприна // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – №4. – С.116 – 121.
123. Шеремет А.Д. Теория экономического анализа: учебник [Текст] / А.Д.Шеремет. – М.: ИНФРА, 2002. – 333с.
124. Шеремет А.Д. Методика фінансового аналізу діяльності комерційних організацій / А.Д.Шеремет, Е.В.Негашев. – М.:ИНФРА-М, 2003. – 237с.
125. Шинкаренко Д.В. Особливості аудиту та аналізу фінансових результатів / Д.В.Шинкаренко, Н.І.Беренда // Причорноморські економічні студії. – 2017. – Випуск 16. – С.181-185.
126. Шипіна С.Б. Сутність поняття «фінансові результати» як об'єкта бухгалтерського обліку / С.Б.Шипіна // Вісник ЖДТУ. – 2012. – №1 (59). – С.229-232.
127. Ширягіна О.Є. Прибуток підприємства: історичний аспект / О.Є.Ширягіна // Формування ринкових відносин в Україні. – 2004. – №12. – С.156-159.
128. Ширягіна О.Є. Формування та використання прибутку підприємств: автореф. Дис. кан. екон. наук: 08.00.08 / ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана». – К., 2007. – 18с.
129. Шлапак Д.В. Фінансові результати діяльності підприємства: сутність, порядок формування та відображення в обліку / Д.В.Шлапак // Матеріали X Всеукраїнської науково-практичної конференції «Обліково-аналітичне забезпечення інноваційної трансформації економіки України». – Одеса, 16-20 травня 2016р. – С.85-88.
130. Adamyk O. Audit of Accounting Staff in Computer-Based Environment // Economic and social development of Ukraine in XXI century: national vision and

globalization challenges: Collection of scientific articles/ – Draft2Digital Publishing House, 2017. – 185 p. ISBN 978-0-692-87589-6. – P. 152-153.