

КРИВОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
Факультет економіки та управління бізнесом
Кафедра економіки, організації та управління підприємствами

Пояснювальна записка
до кваліфікаційної роботи
другого (магістерського) рівня вищої освіти

на тему «Обґрунтування напрямків підвищення прибутку та рентабельності промислового підприємства»

Виконав: здобувач 2 курсу, групи ЕП-23м

спеціальності 051 Економіка

Кваша Олег Юрійович

Керівник: Кутова Наталя Геннадіївна

Рецензент: Короленко Ольга Борисівна

КРИВОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Факультет економіки та
управління бізнесом

Кафедра економіки організації та
управління підприємствами

Спеціальність: 051 Економіка

ЗАТВЕРДЖУЮ:

Зав. кафедрою економіки, організації та
управління підприємствами
проф., д.е.н. Шахно А.Ю.

“ ” _____ 2024 р.

ЗАВДАННЯ

на кваліфікаційну (магістерську) роботу

гр. ЕП-23м Кваши Олега Юрійовича

(шифр групи, прізвище, ім'я, по батькові)

1. Тема роботи Обґрунтування напрямків підвищення прибутку та рентабельності промислового підприємства

затверджена наказом по університету від «01» жовтня 2024 р. № 907с

2. Термін здачі студентом закінченої роботи 14.11.2024

3. Вихідні дані до роботи статистична фінансова звітність підприємства ТОВ «ЕСК» за 2021-2022р (баланс, звіт про фінансові результати), поточна внутрішня звітність підприємства

4. Зміст пояснювальної записки (перелік питань, які потрібно розробити): розкрити теоретико-методологічні основи прибутку та рентабельності промислового підприємства; проаналізувати показники прибутку та рентабельності підприємства в галузевій системі; проаналізувати ТЕП діяльності ТОВ «ЕСК»; оцінити показники прибутку та рентабельності ТОВ «ЕСК» та проаналізувати їх вплив на ефективність діяльності; розробити економіко-математичну модель та оцінити ефективність результатів щодо підвищення прибутку та рентабельності ТОВ «ЕСК»; визначити проєктні ТЕП ТОВ «ЕСК» з урахуванням запропонованих заходів.

5. Перелік графічного матеріалу: основні ТЕП ТОВ «ЕСК», аналіз фінансового стану ТОВ «ЕСК»; аналіз фінансових результатів ТОВ «ЕСК», показники рентабельності ТОВ «ЕСК», економіко-математичні модель; розрахунок ефекту від запропонованих заходів

6. Консультанти по роботі із зазначенням розділів, що стосуються їх

Розділ	Консультант	Підпис, дата	
		Завдання видав	Завдання прийняв
Розділ 1	доц. Кутова Н.Г.	28.09.24	10.10.24
Розділ 2	доц. Кутова Н.Г.	11.10.24	23.10.24
Розділ 3	доц. Кутова Н.Г.	24.10.24	25.11.24
Нормоконтроль	доц. Поліщук І.Г.	06.12.2023	

7. Дата видачі завдання 11.09.2024 р.

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

Пор. №	Назва етапів кваліфікаційної (магістерської) роботи	Термін виконання етапів роботи	Примітка
1	Співбесіда зі студентом за тематикою роботи, видача переліку рекомендованої нормативної, інструктивної бази та учбової літератури	30.08.2024р	виконано
2	Збір матеріалів до кваліфікаційної (магістерської) роботи	02.09. -12.09.2024р	виконано
3	Групування та аналіз зібраного матеріалу, уточнення завдань кваліфікаційної (магістерської) роботи	13.09 -27.09.2024р	виконано
4	Підготовка I розділу кваліфікаційної (магістерської) роботи та подання його консультанту	28.09 -10.10.2024р	виконано
5	Підготовка II розділу кваліфікаційної (магістерської) роботи та подання його консультанту	11.10 -23.10.2024р	виконано
6	Підготовка III розділу кваліфікаційної (магістерської) роботи та подання його керівнику	24.10 -25.11.2024р	виконано
7	Підготовка вступної частини	24.10 -22.11.2024р	виконано
8	Перевірка роботи керівником та доопрацювання роботи	23.11 -29.11.2024р	виконано
9	Отримання відгуку керівника та рецензії	30.11 -02.12.2024р	виконано
10	Попередній захист роботи	06.12.2024р	виконано
11	Захист роботи в ЕК	16.12.2024р	

Студент

_____ (підпис)

Кваша О.Ю.

Науковий керівник

_____ (підпис)

Кутова Н.Г.

РЕФЕРАТ

на кваліфікаційну (магістерську) роботу здобувача
спеціальності 051 Економіка Кваши О.Ю.

«Обґрунтування напрямків підвищення прибутку та рентабельності
промислового підприємства» - КНУ, 2024 р.

Кваліфікаційна (магістерська) робота виконана на 96 сторінках, містить 29 таблиць, 12 рисунків. При підготовці роботи використано 45 літературних джерел.

Мета кваліфікаційної (магістерської) роботи: обґрунтування методологічних засад та методичного інструментарію підвищення прибутку та рентабельності промислового підприємства

Завдання дослідження: дослідити сутність прибутку та рентабельності підприємства та їх оцінювання; проаналізувати методичні підходи щодо визначення прибутку та рентабельності підприємства; оцінити виробничо-господарську діяльність та визначити показники прибутку та рентабельності ТОВ «ЕСК»; виявити вплив чинників на ефективність діяльності підприємства та оцінити ефективність запропонованих заходів; розробити пропозиції

Об'єкт дослідження: процеси формування та підвищення результативних показників підприємства

Предмет дослідження: теоретичні та практичні аспекти підвищення прибутку та рентабельності промислового підприємства в сучасних умовах

Одержаний економічний ефект (ефективність): повторне використання матеріалів дозволило отримати економію витрат в розмірі 2,935 млн. грн.; збільшення обсягів послуг на 25% прибуток ТОВ «ЕСК» зросте на 32,1 млн. грн. та скорочення питомих витрат на 0,114 грн. дозволить підприємству отримати додатковий прибуток в розмірі 85,1 млн. грн. при цьому збільшиться рентабельність послуг на 1,16%

Ключові слова: результат, дохід, прибуток, рентабельність, фактори впливу, оцінювання, ефект, ефективність

ЗМІСТ

ВСТУП	6
РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИКО - МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ПРИБУТКУ ТА РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ОСНОВНИХ КРИТЕРІЇВ ЕФЕКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	9
1.1. Економічне значення прибутку та рентабельності підприємства	9
1.2. Методичні підходи щодо оцінювання показників прибутку та рентабельності промислового підприємства	21
1.3. Порівняльна характеристика показників прибутку та рентабельності підприємства в галузевій системі та проблеми їх розвитку в сучасних умовах	30
Висновки до розділу 1	34
РОЗДІЛ 2 ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ ТА ДОСЛІДЖЕННЯ ПРИБУТКУ ТА РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ТОВ «ЕСК»	37
2.1. Організаційно-економічна характеристика промислового підприємства та аналіз його діяльності	37
2.2. Оцінювання показників прибутку та рентабельності підприємства та їх вплив на конкурентоспроможність промислового підприємства	53
2.3. Визначення впливу показників прибутку та рентабельності ТОВ «ЕСК» на ефективність діяльності та розробка пропозиції щодо її підвищення	60
Висновки до розділу 2	69
РОЗДІЛ 3 ОПТИМІЗАЦІЯ ЕФЕКТИВНОСТІ РОБОТИ ТОВ «ЕСК» ЗА РАХУНОК ВПРОВАДЖЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИХ ЗАХОДІВ ЩОДО ПІДВИЩЕННЯ ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКУ ТА РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ТОВ «ЕСК»	71
3.1. Економіко-математичне моделювання в умовах промислового підприємства	71
3.2. Обґрунтування пропозицій щодо підвищення показників прибутку та рентабельності ТОВ «ЕСК»	77
3.3. Визначення проєктних показників прибутку та рентабельності з урахуванням запропонованих заходів оптимізації	82
Висновки до розділу 3	86
ВИСНОВКИ	88
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	91
ДОДАТКИ	96

ВСТУП

Аналіз прибутку та рентабельності промислового підприємства є важливим етапом фінансового управління. Він дозволяє оцінити ефективність діяльності підприємства, виявити слабкі місця та розробити стратегії для підвищення прибутковості. У сучасних умовах, коли світова економіка піддається численним змінам (інфляція, зміна цін на сировину, коливання валютних курсів), підприємства повинні активно адаптувати свої стратегії. Аналіз прибутку та рентабельності дозволяє виявити, як ці зміни впливають на фінансові результати.

Зростаюча конкуренція в промисловому секторі вимагає від підприємств підвищення ефективності та прибутковості. Дослідження рентабельності допомагає виявити сильні та слабкі сторони, що дозволяє приймати обґрунтовані управлінські рішення. В умовах нестабільності важливо забезпечити фінансову стійкість підприємства. Аналіз прибутку допомагає зрозуміти, чи достатньо прибутку для покриття витрат та інвестицій у розвиток.

Інвестори та кредитори звертають увагу на показники рентабельності. Високі показники можуть свідчити про здорову фінансову ситуацію підприємства, що робить його привабливим для інвестування. Ефективне управління потребує достовірної інформації про прибуток і рентабельність для формування стратегій розвитку, бюджетування та планування ресурсів.

Сьогодні бізнеси все більше зосереджуються на соціальній відповідальності. Розуміння прибутковості та рентабельності може допомогти підприємствам знайти баланс між фінансовими результатами та впливом на суспільство.

Отже, аналіз прибутку та рентабельності є важливим інструментом для забезпечення успішного функціонування промислового підприємства. Він не тільки допомагає оцінити фінансову ефективність, а й слугує основою для стратегічного планування та прийняття рішень у умовах постійних змін. Тому

дослідження цієї теми залишається надзвичайно актуальним у сучасних умовах.

Метою роботи є обґрунтування методологічних засад та методичного інструментарію підвищення прибутку та рентабельності промислового підприємства.

Для досягнення поставленої мети поставлено до вирішення наступні завдання:

- дослідити економічну сутність прибутку; визначити його види та критерії;
- проаналізувати методики проведення аналізу показників прибутку та рентабельності підприємства;
- проаналізувати основні техніко-економічні показники діяльності промислового підприємства;
- проаналізувати показники прибутку та рентабельності підприємства;
- встановити фактори впливу на результативні показники економічної діяльності промислового підприємства;
- розробити економіко-математичну модель та встановити взаємозв'язок між її складовими;
- запропонувати заходи оптимізації та одержати ефективність її результатів.

Об'єктом дослідження є процеси формування та підвищення результативних показників.

Предметом дослідження є теоретичні та практичні аспекти підвищення прибутку та рентабельності промислового підприємства в сучасних умовах.

При виборі методів дослідження важливо врахувати специфіку теми дослідження та доступність даних. Комбінування різних методів може надати більш комплексне уявлення про досліджуване питання та підвищити достовірність результатів.

Застосування даних методів у магістерській роботі дозволило отримати всебічну картину фінансової діяльності підприємства, визначити фактори, що

впливають на прибуток і рентабельність, та сформулювати рекомендації для підвищення ефективності, а саме статистичні методи (використання статистичних показників для аналізу фінансових даних; розрахунок різних коефіцієнтів (рентабельності, ліквідності, обортовості) для оцінки фінансової ефективності; методи якісного аналізу (обговорення з групою експертів або працівників для виявлення тенденцій або проблем); порівняльний аналіз; динамічний аналіз; моделювання (фінансове моделювання: створення моделей для прогнозування фінансових результатів в умовах змінних параметрів); емпіричні дослідження (аналіз реальних процесів на підприємстві); метод кейс-стаді (детальний аналіз окремих ситуацій для отримання практичних висновків) тощо.

Для написання даної магістерської роботи використовувались різні джерела, а саме навчальна література, Інтернет ресурси, законодавчі та нормативні акти.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ПРИБУТКУ ТА РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ОСНОВНИХ КРИТЕРІЇВ ЕФЕКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Економічне значення прибутку та рентабельності підприємства.

Сутність прибутку для діючих підприємств в сучасних ринкових умовах функціонування української економіки є дуже важливим. Основною метою для функціонування будь-якого підприємства є виробництво та реалізація продукції для задоволення потреб самофінансування та отримання прибутку.

Прибутковість та рентабельність є одними із головних показників підприємства, що відображають фінансову спроможність підприємства. Вони визначають мету підприємницької діяльності. Для формування оптимального рівня прибутку для керівників підприємств необхідно досконало досліджувати сутність та зміст даного поняття у прийнятті управлінських рішень щодо його підвищення.

Прибуток – це головне фінансове джерело розвитку підприємства, яке виступає основним чинником економічних процесів та основною ціллю діяльності підприємства. Він є початком забезпечення не лише потреб внутрішнього господарства підприємства, а і основою формування бюджетних ресурсів країни.

Сутність прибутку є темою для багатьох дискусій. Вивчення його сутності з економічної сторони починається з XII ст. та триває і по теперішній час.

Теорію прибутку в порівнянні із іншими економічними теоріями, вважають однією із складних. Тому її тлумачення є однією з першочергових проблем в економіці та промисловій практиці.

Питанню, стосовно визначення сутності прибутку приділено багато уваги як зарубіжних так і вітчизняних науковців, зокрема Т.О. Білик, Ф.Ф. Бутинця, Р.Я. Вейцмана, А.М. Галагана, Ю.М. Зіновева, В.А. Козубенка, Н.М. Малюги, В.О. Мец, Є.В. Мниха, М.А. Проданчука, Е.Е. Сіверса, Я.В. Соколова, В.В. Сопка, М. Туган-Барановського, М.Г. Чумаченка, І.Й. Яремка, В.В. Буряковського, П.А. Самуельсона, С.В. Мочерного, А.Б. Борисова, О.Г. Білої та багатьох інших.

Оскільки прибуток серед економічних теорій вважається однією з найбільш багатозначною, складність його визначення зумовлено різноманітністю значень, які він відтворює. Аналізуючи існуючі погляди науковців відносно поняття прибутку в літературі по економіці, було з'ясовано, що на теперішній час в науковій літературі не має жодної точки зору щодо визначення даної економічної категорії. Погляди щодо визначення категорії прибуток скомпоновані та представлені в таблиці 1.1.

Таблиця 1.1 - Існуючі підходи до визначення сутності прибутку

№ п/п	Автор	Визначення
1	Азаренкова Г.М., Журавель Т.М., Михайленко Р.М.	Прибуток становить собою різницю між загальною сумою доходів і витратами на виробництво та реалізацію продукції.
2	Буряковський В.В.	Прибуток – це грошовий вираз основної частини грошових збережень, створених підприємством будь-якої форми власності.
3	Базилевич В.Д., Базилевич К.С.	Економічний прибуток – це надлишок над нормальним прибутком, породжений ініціативою підприємця, його умінням знайти найкраще застосування та комбінацію економічних ресурсів, здійснювати нововведення, ризикувати тощо.
4	Борисов А.Б.	Прибуток – перетворена форма доданої вартості, що виступає як перевищення доходу над витратами за визначений період часу.
5	Бабо А.	Прибуток розглядає як різницю, відхилення та залишок.
6	Маркс К.	Прибуток – це надлишок виручки над витратами капіталу, який безоплатно привласнюється власником засобів виробництва.
7	Самуельсон П.А.	Визначав прибуток як дохід від факторів виробництва, винагороду за підприємницьку діяльність та впровадження нововведень.
8	Петті У.	Джерелом прибутку визначав виробництво.

Продовження табл.1.1

9	А. Сміт	Прибуток розглядав у вигляді продукту праці, який привласнюється власником засобів виробництва.
10	Шумпетер Й.	Прибуток – це винагорода за підприємницьку діяльність, тобто вартісний вираз того, що створює підприємець.
11	Найт Ф.	Стверджував, що прибуток є винагородою підприємця за прийняття рішень в умовах невизначеності.
12	Мочерний С.В.	Прибуток – це перетворена, похідна форма додаткової вартості, яка з кількісного аспекту є різницею між ціною продажу і витратами капіталу на її виробництво.
13	Предборський В.А.	Прибуток є одним з узагальнюючих показників діяльності і окремого підприємця, і підприємства, і галузі, і економіки у цілому.
14	Білик В.О.	Прибуток: 1) є результатом капіталу як обов’язкового фактора будь-якого виробництва; 2) винагорода капіталіста за відстрочку особистого споживання власного капіталу, за ризик в очікуванні ефекту від вкладених у виробництво засобів; 3) як трудовий дохід від підприємницької діяльності у всіх його видах 4) як результат існування монополії.
15	Мочерний С.В.	Прибуток – одна з форм чистого доходу в умовах розвинутих товарно-грошових відносин, що виражає вартість додаткового частково необхідного продукту. За своєю величиною прибуток - це різниця між продажною ціною товару і витратами на його виробництво.
16	Алексеєнко Л.М., Олексієнко В.М.	Прибуток (earnings, profit, прибыль) - виражений у грошовій формі чистий дохід підприємства на викладений капітал, який характеризує його винагороду за ризик здійснення підприємницької діяльності і представляє собою різницю між сукупним доходом і сукупними затратами у процесі виконання цієї діяльності.
17	Загородній А.Г., Вознюк Г.Л., Смовженко Т.С.	Прибуток: 1) сума, на яку доходи перевищують пов’язані з ними витрати; 2) перевищення сукупних доходів над сукупними витратами.
18	Гальчинський А.С.	Прибуток – різниця між продажною ціною товару або послуги і витратами виробництва. Виражає вартість додаткового і частково необхідного продукту.
19	Осовська Г.В., Юшкевич О.О.	Прибуток – перевищення доходів від продажу товарів та послуг над витратами на виробництво і продаж цих товарів; один із найважливіших показників фінансових результатів господарської діяльності підприємства, підприємця. Прибуток обчислюється як різниця між виручкою від реалізації продукту господарської діяльності та сумою витрат факторів виробництва на цю

Продовження табл.1.1

20	Ільчук М.М., Іщенко Т.Д.	Прибуток визначається зменшенням суми скоригованого валового доходу звітного періоду на суму валових витрат платника податку і суму амортизаційних відрахувань.
21	Богачова О.В., Винокуров К.С., Крусь Ю.І.	Прибуток від реалізації – визначається як різниця між виручкою від реалізації продукції у цінах продажу без акцизного збору, податку на добавлену вартість, ввізного мита, митного збору та інших обов'язкових зборів і платежів, передбачених чинним законодавством, та витратами, що включаються до собівартості реалізації продукції. Прибуток торговий – виражена в грошовій формі різниця між валовими прибутками і валовими витратами.
22	Філімоненков О.С.	Прибуток – це частина вартості додаткового продукту, додатковий продукт, виражений у грошах частина чистого доходу, одна з його форм.
23	Біла О.Г.	Прибуток – позитивний фінансовий результат господарської діяльності підприємства, характеризує ефективність виробництва і зрештою свідчить про рівень і якість виробленої продукції, рівень собівартості.
24	Ємел'янов А.М., Воронов В.В., Кушлін В.І.	Нерозподілений прибуток складається із тієї частини прибутку компанії, який зберігається, а не витрачається на виплати у вигляді дивідендів.
25	Положення (стандарт) бухгалтерського обліку	Прибуток – це сума, на яку доходи перевищують пов'язані з ними витрати.
26	Азріліян А.Н.	Прибуток – перевищення доходів від реалізації товарів і надання послуг над витратами на виробництво і реалізацію цих товарів (послуг). Прибуток – різниця між виручкою від реалізації продукту господарської діяльності і сумою витрат факторів виробництва на цю діяльність в грошовому вимірнику.
27	Бутинець Ф.Ф.	Прибуток – сума, на яку доходи перевищують пов'язані з ними витрати.
28	Фамінский І.П.	Прибуток – різниця між доходом від реалізації продукції (робіт, послуг), основних фондів, іншого майна підприємства і витратами за даними операціями
29	Гордієнко Д.Д.	Прибуток – сума, на яку доходи перевищують пов'язані з ними витрати
30	Чернелевський Л.М., Овдій О.В., Стиренко Л.М., Терещенко Т.В.	Прибуток – сума, на яку доходи перевищують пов'язані з ними витрати

Продовження табл.1.1

31	Сичев Н.Г., Ільїн В.В.	Прибуток – різниця між виручкою від реалізації продукту господарської діяльності і сумою витрат на його виробництво
32	Г.В. Савицька	Частина чистого прибутку, безпосередньо отриманого суб'єктами господарювання в процесі реалізації товару.
33	Н.Н. Селезньова	Чистий прибуток підприємця на вкладений капітал, різниця між сукупним доходом і сукупними затратами в процесі господарчої діяльності.

Базилевич В.Д. визначає прибуток як різницю між валовим доходом та зовнішніми витратами виробництва [1].

Інші вчені розглядають прибуток, як форму чистого доходу, що є різницею між ціною за якою здійснюється продаж продукції і повною собівартістю її виробництва і реалізації [1].

Французький економіст А. Бабу в 1985 році у своїй праці «Прибуток» узагальнив існуючі погляди на сутність даної категорії. Він стверджує, що «прибуток являє собою різницю, відхилення, залишок». Науковці розглядають прибуток як «дещо», що знаходиться у виручці від продажу. Саме при обговоренні з яких саме складових це «дещо» і виникають суперечки [1, 5].

Доречи, акцентування А. Бабо на сперечаннях дослідників вказує на те, що питання відносно складових прибутку все ще відкрите та дискусійне.

Переведення додаткової вартості у прибуток пов'язують з тим, що капіталіст вкладає свої ресурси не лише на утримання робочої сили, а й на закупівлю механізмів виробництва, без яких неможливо створити виробничий процес, а відповідно і утворення додаткової вартості. Тому «додаткова вартість, як породження всього авансованого капіталу набуває перетвореної форми прибутку» [5].

П. Самуельсон трактує прибуток як «надзвичайно різносторонню категорію». Дохід від джерел виробництва на його думку і є основа прибутку, компенсація за підприємницьку діяльність та введення технічних інновацій. До прибутку також можна віднести різницю між очікуваним та фактичним доходом по причині ризику, монопольний дохід тощо [5, 9].

Із появою у XVII ст. в Англії класичної школи економічної політики, основоположником якої був Уільям Петті з'явилося висловлювання про «виробниче» початок існування прибутку, основою якого є не галузь обігу, а праця, виробництво. Роблячи висновок з того, що працюючий в процесі роботи отримує не всю зроблену ним вартість, а тільки мінімум засобів до існування, Петті виносить на розгляд питання про допоміжний продукт, який його господарі спрямовують на свою користь. У. Петті не розглядав прибуток як окрему категорію, але поєднував його з рентою, яка представлялась у двох її проявах: рента з землі і рента з грошей (відсоток), що складала основну частину допоміжного продукту.

Беручи за приклад вчення У. Петті в XVIII ст. з'явилася школа фізіократів, вивчення яких були спрямовані у галузь виробництва. Вони заявляли, що прибуток утворюється лише в сільському господарстві. Основною формою доданої вартості є земельна рента, яку фізіократи порівнюють з «чистим продуктом», що є наслідком додаткової праці робітника [18].

Найвідомішим представником класичної економічної теорії XVIII ст. є Адам Сміт. Досліджуючи теорію прибутку А. Сміта, треба відмітити, що зародком прибутку він зазначає тільки виробництво. У своїй роботі «Дослідження природи та причини багатства», яка вийшла в світ у 1776 році А. Сміт винайшов найважливіші гіпотези трудової концепції вартості. Він твердив, що прибуток – це результат праці, який забирає власник засобів виробництва. Тому, вчений відмічає, що «вартість, яку робітники додають до матеріалів, зводиться до двох частин, одна з яких оплачує їхню винагороду, а друга становить прибуток їхнього наймача на весь капітал, авансований ним у вигляді матеріалів і заробітної плати». А. Сміт також відмічає, «що прибуток на капітал визначається вартістю застосовуваного в праці капіталу і є принципово відмінним від заробітної плати». [18].

У своїх трудах «Теорія економічного розвитку» Й Шумпетер розглядав концепцію прибутку як наслідок здійснення інновацій. У науковій теорії Й. Шумпетера вперше вводяться терміни новатора, винахідника, який

виконує нововведення. При цьому нововведення розглядались ним як модифікація в комерційній та фінансовій діяльності. А саме відкриття нових ринків збуту, вивчення нових видів сировини, винахід нової продукції, а також значимі зміни в організації та технології виробництва.

Беручи це до уваги, прибуток, на думку Й. Шумпетера є компенсацією за підприємницьку діяльність, інакше кажучи – це «квартісний вираз того, що створює або впроваджує підприємець».

Іншу концепцію прибутку висловлює Ф. Найт, який споріднює утворення прибутку теж із підприємницькою діяльністю, але з іншим її фактором, а саме – з аспектом підприємницького ризику. У своїх висловлюваннях він виділяє два види ризику: ризик, який може бути передбачений та від якого можна захиститися та непередбачуваний ризик, який не можна розрахувати (невизначеність). На його думку невизначеність і прибуток – це тісно пов'язані поняття. Саме тому, відповідно до його теорії, прибуток є компенсацією підприємця за вирішення питань в умовах невизначеності [5, 9].

Більшість економістів сьогодення трактують прибуток від господарської діяльності як перевищення доходів над витратами.

На думку С.Ф. Покропивного, Л.І. Шваба та Н.М. Бондара - прибуток є частиною виручки, що лишається після відрахувань витрат виробничої й комерційної діяльності підприємства [9].

О.О. Гетьман та В.М. Шаповал підсумовують, що «прибуток являє собою різницю між ціною реалізації та собівартістю продукції (товарів, робіт, послуг), між сумою отриманої виручки та обсягом витрат на виробництво та реалізацію продукції» [18].

Філімоненков О.С., вважає, що прибуток – це частина вартості додаткового продукту, додатковий продукт, виражений у грошах частина чистого доходу, одна з його форм [5]. Дане висловлювання можна вважати якоюсь мірою не повним, бо воно не розкриває як саме утворюється ця вартість додаткового продукту.

Ємельянов А.М. досить обмежено дає визначення прибутку, тому, що не враховуються аспекти, які діють на утворення прибутку.

Узагальнюючи вище сказане можна сказати, що в економічній літературі сутність прибутку кожним вченим трактується по-різному, але все ж таки можна виділити спільні риси:

- грошовий вираз частини вартості доданої продукції;
- чистий дохід підприємця на вкладений капітал;
- різниця між сукупними доходами та сукупними витратами;
- кінцевий позитивний фінансовий результат підприємства.

Аналізуючи види прибутку можемо сказати, що розрізняють два види прибутку: бухгалтерський та економічний.

В діючій на підприємстві звітності розраховують і аналізують в основному бухгалтерський прибуток, що являє собою прибуток який залишається від загальної виручки від реалізації продукції, робіт, послуг підприємства після оплати певних затрат.

Економічний прибуток являє собою прибуток який залишився після вирахування із виручки від реалізації продукції, робіт, послуг всіх затрат, що включають в себе ренту, судний процент, нормальний прибуток та інше. Розрахунок економічного прибутку має велике значення для вибору найбільш оптимальних напрямків діяльності кожного підприємства і підвищення його рентабельності [28, 29].

Доцільно сказати, що в економічній літературі пропонують різноманітні види прибутку в залежності від ознак класифікації. В таблиці 1.2 наведено найбільш поширену класифікацію видів прибутку.

Таблиця 1.2 – Класифікація видів прибутку.

№ п/п	Ознака класифікації прибутку	Види прибутку за відповідними ознаками
1.	За потребами	Загальний прибуток, валовий, торговельний
2.	За характером відбиття обліку	Бухгалтерський і економічний прибуток підприємства
3.	За характером діяльності підприємства	Прибуток від звичайної діяльності й прибуток від надзвичайних подій
4.	По основних видах господарських операцій підприємства	прибуток від реалізації продукції й прибуток від позареалізаційних операцій
5.	По основних видах діяльності підприємства	Прибуток, отриманий від операційної, інвестиційної й фінансової діяльності
6.	За складом елементів, що формують прибуток	Маржинальний, валовий (балансовий) і чистий прибуток підприємства
7.	За характером оподаткування прибутку	Оподатковану й не оподатковану податком його частини
8.	По достатності рівня формування	Низький, нормальний і високий прибуток підприємства
9.	За характером використання в складі чистого прибутку	Споживану частину, та ту, що капіталізується
10.	За ступенем використання	Нерозподілений та розподілений прибуток

Підприємство враховуючи покриття виробничих, матеріальних і соціальних потреб повинно забезпечити оптимальне співвідношення між накопиченням та споживанням із тим, щоб врахувати умови ринкових потреб і разом з тим стимулювати працівників з метою підвищення продуктивності праці.

Досліджуючи сутність прибутковості, не можливо не відзначити різноманітність поглядів щодо роз'яснення поняття «рентабельність», що узагальнено в таблиці 1.3.

Таблиця 1.3 – Систематизація підходів до визначення сутності поняття рентабельності

№ п/п	Автор	Визначення
1.	Р.Р. Антонюк	Рентабельність – це стійке економічне явище, що проявляється як підтверджена здатність підприємства генерувати позитивний фінансовий результат від здійснення як основної, так і всієї господарської діяльності, що полягає в перевищенні доходу над здійсненими витратами в розмірі достатньому для ефективного подальшого функціонування

Продовження табл.1.3

2.	М.Ф. Огійчук	Рентабельність – це вид ефективності, що характеризує результативність діяльності економічних систем (підприємств, територій, національної економіки). Основною особливістю таких систем є вартісний характер засобів (видатків, витрат) досягнення цілей (результатів), а в деяких випадках і самих цілей (зокрема, одержання прибутку)
3.	Л.Ю. Кучер	Між прибутком і рентабельністю є тісний діалектичний взаємозв'язок: прибуток – це показник для зображення економічного ефекту в абсолютних показниках, а рентабельність – показник для зображення економічної ефективності діяльності суб'єкта господарювання
4.	С.В. Мочерний	Рентабельність суб'єкта треба розглядати з двох аспектів: по-перше, як результативність усього підприємства щодо всього авансованого капіталу, яка визначається нормою прибутку: відношенням річного прибутку до авансованого капіталу; по-друге, як прибутковість виготовлення окремої партії товарів, яка вимірюється відношенням прибутку до собівартості товарів
5.	О.В. Хмелевський	Стан підприємства, що вказує на його здатність здійснювати рентабельну діяльність, забезпечувати платоспроможність, генерувати прибуток, на основі чого забезпечувати стабільність зростання та майбутній інноваційно-інвестиційний розвиток
6.	Т.В. Осипова	Основою рентабельності є сам прибуток, який у цілому й визначає результат фінансово-господарської діяльності підприємств як суб'єктів господарювання. Тому прибуток зображає її результати

Аналізуючи таблицю 1.3 можемо зробити висновок, що на сьогодні немає загальної характеристики категорії рентабельність. Абсолютно по-різному трактують це поняття автори. Так, М.Ф, Огійчук та Л.Ю. Кучер характеризують рентабельність як показник економічної ефективності та результативності діяльності підприємства [19].

Р.Р. Антонюк [18] вважає, що рентабельність це вміння підприємства знаходити позитивний фінансовий ефект від здійснення підприємницької

діяльності, зміст якого в перевищенні доходу над проведеними витратами, причому в сумі достатній для ефективного подальшого розвитку.

Зі слів Т.В. Осипової [17] основою рентабельності є сам прибуток, який в принципі й визначає результат фінансово-господарської діяльності підприємств.

Ступінь дохідності, вигідності, прибутковості визначає саме рентабельність [17].

Вважається, що прибуток показує результат від діяльності, то рентабельність показує цей результат. Інакше кажучи відносний показник прибутковості або продукції, яку виготовляють. Рентабельність як показник дає уявлення про достатність прибутку порівняно з іншими окремими величинами, що впливають на фінансово-господарську діяльність підприємства.

Головні показники рентабельності можемо об'єднати в такі групи: [19]:

- показники рентабельності власного капіталу (активів);
- показники рентабельності продукції;
- показники, які розраховували на основі потоків існуючих грошових коштів.

На думку С.Б. Довбня, О.Г. Пендик коефіцієнти рентабельності можемо скласти у три групи за такими признаками [18]:

- характеристика ефективності діяльності підприємства в цілому,
- характеристика за видами діяльності (в тому числі операційної, інвестиційної, фінансової),
- характеристика ефективності застосування ресурсів.

О.А. Зінченко ознаки показників рентабельності класифікує за такими критеріями:[18]:

- критерій часу;
- критерій витрат;
- критерій результату (загальний прибуток, оподаткований прибуток, чистий прибуток);

- критерій узагальнення;
- критерій інфляції.

Мінусом цієї класифікації є дефіцит показників, які окреслюють різні області діяльності підприємства: операційну, інвестиційну та фінансову, що є важливими, оскільки в час нестабільності, саме інвестиційна і фінансова діяльність можуть стати початком доходу [17].

Л.А. Лахтіонова стверджує, що всі показники рентабельності можна поділити на чотири головні групи [19]:

- показники рентабельності щодо реалізації;
- показники рентабельності щодо активів;
- показники рентабельності щодо власного капіталу та зобов'язань;
- показники рентабельності витрат і продукції.

Зянько В.В., Базилінська О.Я. поділяють показники рентабельності на:

- витратні: рентабельність продукції, рентабельність інвестиційних проектів, рентабельність окремих видів діяльності тощо;
- ресурсні: оборотних активів, необоротних активів, чистих активів, загального капіталу підприємства, власного капіталу підприємства, та інших;
- доходні: валова рентабельність реалізації, чиста рентабельність реалізації, операційна рентабельність реалізації [17].

Визначень щодо характеристики показників рентабельності є дуже багато, але основним визначенням залишається те, що в чисельнику буде прибуток, а в знаменнику витрати, які були використані для заробітку прибутку.

Для того, щоб підприємства в системі ринкових відносин функціонувало рентабельно найбільше значення має знаходження резервів збільшення обсягу продукції, зменшення собівартості та збільшення прибутку [19].

1.2. Методичні підходи щодо оцінювання показників прибутку та рентабельності промислового підприємства

Економічний аналіз можна характеризувати як систему взаємопов'язаних й взаємозумовлених технік вивчення і наукового вивчення процесів, дій, результатів. Економічний аналіз використовується для визначення обумовленостей і принципів розвивання економічних процесів, виявлення та оцінювання тих основних моментів, які позитивно чи негативно мають вплив на показники ефективності. Підприємець який бажає стабільної роботи, розвитку, прибутковості свого підприємства, повинен знати, що це можливо лише за умови надходження прибутку та правильному його використанні. Саме ця концепція дає можливість зрозуміти для чого потрібно здійснення економічного аналізу у ході формування та розподіленні прибутку, оскільки від значень головних показників діяльності, виробничих операцій, організації джерел фінансування залежить вирішення управлінських питань на рівні підприємства, можливості приєднання допоміжних джерел, внесення капіталу [28].

Ціллю економічного аналізу утворення та використання прибутку є оцінка ефективності діяльності підприємства, характеристика складових елементів отримання та ефективності використання прибутку, пошук та аргументування резервів збільшення прибутковості [28].

В сучасних умовах виробництва до завдань економічного аналізу діяльності підприємства з формування та розподілу прибутку відноситься: опанування можливостей надходження прибутку відповідно до спроможностей підприємства; характеристика впливу зовнішніх та внутрішніх факторів на суму прибутку підприємства; контролювання виконання планів одержання прибутку; оцінка коливань та структури фінансових результатів; характеристика залежності фінансової стійкості підприємства від прибутку; оцінка напрямку та характеристика ефективності розподілу прибутку; знаходження резервів збільшення прибутковості

підприємства; надання порад з підвищення ефективності використання прибутку [28].

Аналізування методик з аналізу процедур з фінансовими результатами діяльності, операцій отримання та використання прибутку, що використовуються у навчальній літературі за редакцією авторів В.Я. Позднякова, С.В. Дибаль, І.П. Житної, І.В. Тацій, П.Є. Житного, Г.І. Кіндрацької, М.С. Білик, А.Г. Загороднього, Є.В. Мниха, Ф.Ф. Бутинця, С.З. Мошенського, О.В. Олійник, В.О. Подольської, О.В. Яріш, Г.В. Савицької дає можливість узагальнити те, що елементами методики аналізу прибутку є виконання вертикального та горизонтального аналізу показників доходу, затрат та прибутку.

Такий підхід можемо вважати класичним і доступним. Проте використання такого підходу можливе тільки для визначення зміни у структурі та фінансових результатах діяльності підприємства, доходу та затрат і не можливо прорахувати вплив прибутку на рентабельність та фінансову стійкість підприємства [38].

Методики аналізу, які зазначені в роботах В. О. Подольської та О.В. Яріш, Г. В. Савицької [28], окрім здійснення горизонтального та вертикального аналізу прибутку, прогнозують здійснення аналізу рентабельності (прибутковості виробництва). Це обумовлено тим, що показники рентабельності більш якісно характеризують результати діяльності підприємства, тому, що результати розрахунків відображають взаємозв'язок ефекту та вкладеного капіталу.

С. В. Дибаль, Є. В. Мниха [28] у своїх працях окремою частиною аналізу виділяють факторний аналіз прибутку від реалізації продукції. Виконання такого етапу аналізу потрібно для того, щоб дослідити вплив факторів на показник прибутку від реалізації (виручка, собівартість) та відповідно прийняти рішення за результатами аналізу (зменшення або збільшення ціни, коригування собівартості). Це необхідно, щоб обґрунтувати висновки про

отриману величину прибутку, які не можливо зробити не виділивши фактори, що мають вплив на динаміку показника.

Головним критерієм вивчення якості прибутку є: достовірність, правдивість звітності, частота зміни облікової політики та її вплив на способи отримання фінансових результатів, ділова репутація підприємства [24].

Прибутковість підприємства є найголовнішим показником що відображає фінансовий стан підприємства, його можливість отримувати позитивний фінансовий результат від здійснення комерційної діяльності, що полягає в перевищенні отримуваного доходу над здійсненими витратами, причому в такому розмірі, який буде достатнім для ефективного та продуктивного подальшого функціонування [22]. Запорукою високого рівня розвитку підприємств є забезпечення загальної ефективності їх роботи.

Тому треба чітко розуміти, що ефективність в економіці – це завжди відношення, яке оцінюється зіставленням ефекту (результату) і витрат. Задовільний рівень ефективності потребує, з одного боку, перевищення кінцевих результатів над витратами на їх досягнення, з іншого – зіставлення одержаних при цьому результатів з результатами аналогічних об'єктів. Отже, хоча абсолютна сума прибутку, отримана підприємством і є дуже важливим показником діяльності, вона не може характеризувати рівень ефективності господарювання, це пов'язано з тим, що абсолютний розмір прибутку характеризує лише одноразовий економічний ефект, тоді як міру цієї ефективності характеризує показник рентабельності [25].

У системі ринкового механізму господарюванню рентабельності належить одне з центральних місць. Особливостями цієї економічної категорії як елементу цього механізму є комплексний характер, різноманітність виконуваних функцій. Найчастіше рівень рентабельності розглядається як головний оцінний показник з нормою прибутку як основного чинника [3].

Прибуток виражає абсолютний ефект без урахування використаних ресурсів, а рентабельність є одним із головних вартісних показників ефективності виробництва, який характеризує рівень віддачі активів і ступінь

використання капіталу у процесі виробництва. Вона безпосередньо пов'язана з отриманням прибутку, показує ефективність діяльності підприємств різних форм власності та характеризує інтенсивність їх роботи. Це відносний показник, який має властивість порівняння.

Рентабельність характеризує ступінь дохідності, вигідності, прибутковості. Для повноцінного аналізу прибутковості підприємства доцільно проводити факторний аналіз чистого прибутку, аби встановити фактори, які мають позитивний та негативний вплив на формування результативного показника найбільшим та найменшим чином.

Ефективність роботи підприємства загалом, прибутковість різних напрямів діяльності, окупність витрат та проводить просторовочасове зіставлення [4]. Показники рентабельності підприємства доцільно об'єднати у такі групи: рентабельність видів діяльності та витрат виробництва; рентабельність продажу; рентабельність капіталу та його складових. Оцінивши рентабельність підприємства за усіма вищеперерахованими показниками, можна зробити висновок про ефективність його діяльності, визначити слабкі та сильні сторони, мінімізувати витрати на найменш прибуткові частини діяльності, знайти ефективні шляхи розвитку та зростання господарського суб'єкта.

Фінальним етапом аналізу прибутковості підприємства є визначення шляхів підвищення прибутку та рентабельності. Такого зростання можна досягати за рахунок збільшення обсягу продукції, що випускається та реалізується, залучення інвестицій для розвитку підприємства, використання інновацій у процесі виробничої діяльності.

Публікації наукових статей присвячених питанням методики аналізу фінансових результатів та прибутку наведено в табл. 1.4.

Аналізуючи інформацію із таблиці 1.4 можемо зробити висновок, що обов'язковою частиною методики аналізу прибутку є надання характеристики структури та динаміки прибутку та фінансових результатів. Особливою

властивістю розглянутих підходів є відношення досліджуваної методики до конкретного напрямку економіки.

Методику аналізу прибутку запропоновану авторами С.В. Шубіною, І.В. Крамаренко, І.В. Лосевою, В.О. Швадченко відокремлює від інших методик саме застосування кореляційно-регресійного аналізу.

Серед запропонованих методик відсутня методика комплексного проведення аналізу прибутку в якій включено найбільша кількість елементів аналізу – горизонтальний, вертикальний аналіз, факторний аналіз, дослідження показників рентабельності. Перевагою цієї методики слід вважати інформаційну базу із даними фінансової звітності. Недоліком, відсутність показників розрахунку фінансового забезпечення прибутку, а аналізування інших показників.

Таблиця 1.4 – Методики аналізу прибутку та рентабельності у наукових статтях

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

Продовження табл. 1.4

5	Блонська В.І., Паньків І. В.	1) горизонтальний аналіз – порівняння показників прибутку в динаміці; 2) вертикальний(структурний) – визначення структури прибутку за сферами діяльності, видами продукції, структурний аналіз розподілу прибутку; 3) порівняльний аналіз прибутку; 4) аналіз коефіцієнтів рентабельності, ефективності розподілу прибутку; 5) інтегральний аналіз прибутку
6	Говорушко Т. А., Лановська Г.І.	1) аналіз динаміки показників діяльності підприємств галузі; 2) аналіз структури та динаміки операційних витрат; 3) аналіз структури показників фінансових результатів; 4) аналіз динаміки чистого прибутку; 5) аналіз динаміки рентабельності показників операційної діяльності
7	Кочетков О.В., Балдик Д. О.	1) аналіз динаміки фінансових результатів; 2) аналіз показників рентабельності

Джерело [28].

В результаті дослідження в навчальній літературі та статтях з економіки методик аналізу прибутку з'ясовано, що методика комплексного економічного аналізу прибутку та фінансових результатів, за результатами якої отримується повна інформація про вирішення управлінських питань, - відсутня.

Важливість розробки цієї методики характеризується також тим, що умови економічних відносин пов'язані з постійним пошуком способів усунення результатів кризових явищ та недопущення їх у подальшому.

Як кінцевий фінансовий результат діяльності підприємства, прибуток являє собою різницю між загальною сумою доходів і витратами на виробництво та реалізацію продукції з урахуванням збитків від різних господарських операцій. Таким чином, аналіз різних методів планування прибутку має важливе значення для забезпечення умов постійного зростання ефективності діяльності та впливає на показники рентабельності та якість їх планування.

В умовах воєнного стану процес планування є складним і багатограним, він включає в себе глибокий економічний аналіз виробничих і фінансових показників за попередній період, що передував плановому. Процес досягнення максимальної узгодженості з кількісними й якісними показниками плану випуску продукції (виконання робіт, послуг), її реалізації, собівартості, врахування наявних резервів збільшення випуску продукції, зниження витрат на виробництво, особливо непродуктивних і позареалізаційних витрат і збитків має велике значення.

Розрахунок планового прибутку повинен бути економічно обґрунтованим. Таке планування дозволить здійснювати своєчасне та повне фінансування інвестицій, приріст власних оборотних коштів, необхідні виплати робітникам і службовцям, а також своєчасні розрахунки з бюджетом, банками, постачальниками. Ефективне планування прибутку на підприємствах має ключове значення не тільки для промислових підприємств, але і для економіки країни в цілому.

Якісна реалізація методик оцінки прибутковості промислових підприємств дозволяє фінансовому керівництву підприємства коригувати виробничу та маркетингову політику з метою оптимізації рівня чистого прибутку та прибутковості бізнесу промислових підприємств [21]. Аналіз сутності прибутковості промислових підприємств вказує на потребу оцінки визначення прибутковості промислових підприємств. В рамках комплексного аналізу проводиться аналіз стану і динаміки ефективності організації промислових підприємств, в тому числі показників прибутковості. Аналіз прибутковості промислових підприємств значно впливає на стан економічної безпеки відносно ризиків банкрутства в стратегічній перспективі бізнесу.

Завданнями аналізу прибутку та рентабельності промислових підприємств є:

- оцінка стану та динаміки зміни чистої виручки та чистого прибутку;
- аналіз складу та структури сукупних витрат підприємства;

- оцінка рівня прибутковості активів, власного капіталу, продукції та загальної господарської діяльності;
- визначення впливу факторів на зміну прибутковості промислових підприємств;
- пошук резервів підвищення прибутковості промислових підприємств; - визначення напрямків оптимізації прибутковості промислових підприємств за рахунок оптимізації фінансової політики [12].

Джерелами інформації для оцінки прибутковості промислових підприємств є фінансова звітність за всіма формами нормативної звітності, внутрішні управлінські документи відносно формування та використання чистого прибутку промислових підприємств, показники за сегментами діяльності промислових підприємств

Динаміку та структуру прибутковості промислових підприємств доцільно проводити в межах вертикального та горизонтального аналізу на основі звіту про фінансові результати (звіту про сукупні доходи). Послідовність етапів аналізу прибутковості промислових підприємств на рис. 1.1.

Схема проведення аналізу промислових підприємств є універсальною, на нашу думку, вона оцінює абсолютну зміну динаміки чистої виручки, загальної собівартості і чистого прибутку, показники ефективності їх формування та використання. Також можна використовувати факторний та детермінований аналіз прибутковості промислових підприємств і матричні методики для оцінювання якості управління прибутком [17].



Рис. 1.1 – Послідовність етапів аналізу прибутку та рентабельності промислового підприємства

В динаміці рентабельність активів, власного капіталу, діяльності та продукції промислових підприємств повинні зростати, доцільним є те, щоб вони були вище середньогалузевих показників, що дозволить забезпечити достатній рівень конкурентних фінансових переваг промислових підприємств.

Отже, можна зробити висновок, що аналіз прибутковості підприємства можна проводити в три етапи: проаналізувати прибуток підприємства як абсолютного показника прибутковості; провести аналіз міри ефективності діяльності суб'єкта господарювання, тобто дослідити показники рентабельності; на основі досліджень виявити можливі резерви та шляхи збільшення прибутковості підприємства

1.3. Порівняльна характеристика показників прибутку та рентабельності підприємства в галузевій системі та проблеми їх розвитку в сучасних умовах

Будівництво є однією з ключових галузей економіки, що охоплює всі процеси, пов'язані з проектуванням, зведенням, ремонтом, реконструкцією та експлуатацією будівель і споруд. Будівництво є важливою частиною розвитку інфраструктури та економіки в цілому, оскільки воно створює умови для розвитку інших галузей, таких як енергетика, транспорт, виробництво матеріалів та інші.

Важливість цього сектору для економіки будь-якої країни можна пояснити так: капітальне будівництво створює багато робочих місць і використовує продукцію великої кількості галузей економіки. Будівництво створює сприятливі умови для розвитку малого та середнього бізнесу. Нині будівельний ринок в Україні переживає не найкращі часи. Складна ситуація зменшує інвестиційну привабливість та змушує відмовлятися від проектів на передінвестиційній стадії. Від будівельної галузі залежить розвиток багатьох інших галузей, які тісно взаємопов'язані. Саме тому необхідно підвищувати її показники, розвивати цю галузь та забезпечувати необхідні умови для її розвитку.

Обсяги будівництва в Україні у 2023 році були значно під впливом наслідків повномасштабної війни з Росією, яка розпочалася в лютому 2022 року. Незважаючи на це, в Україні спостерігалися певні тенденції щодо відновлення та адаптації будівельної галузі до нових умов. Ось кілька ключових моментів щодо стану будівництва в Україні в 2023 році:

1. Загальний обсяг будівельної діяльності – у 2023 році обсяги будівельних робіт в Україні продовжували скорочуватися порівняно з довоєнними роками, однак темпи падіння були менш різкими, ніж у 2022 році. Згідно з даними Державної служби статистики України, за перші три квартали 2023 року обсяг виконаних будівельних робіт знизився приблизно на 15-20%

порівняно з попереднім роком. При цьому в першому півріччі спостерігалось більше скорочення, ніж у другому, що свідчить про поступове відновлення певних сегментів ринку.

2. Інфраструктурні проекти – відновлення та будівництво інфраструктури, зокрема доріг, мостів, енергетичних об'єктів, продовжувалися в умовах війни. Попри численні руйнування, інфраструктурні проекти були пріоритетними для держави. За рахунок міжнародної допомоги, кредитів та грантів вдалося реалізувати кілька значних проектів відновлення доріг, мостів і стратегічних об'єктів.

3. Промислове та комерційне будівництво (офісні будівлі, торгові центри) – переживали складний період через зміни в економічній ситуації та загрози безпеці. Однак деякі інвестори продовжили реалізацію проектів у більш безпечних регіонах, зокрема на заході та півдні України.

4. Перспективи розвитку – прогнозується, що в 2024 році будівельний сектор України продовжить відновлюватися, зокрема завдяки інвестиціям з боку міжнародних партнерів та державного фінансування, а також запровадженню нових ініціатив для покращення умов будівництва і ремонту інфраструктури в постраждалих регіонах.

5. Проблеми, що впливають на сектор - основними проблемами, які впливають на будівництво в Україні у 2023 році, є безпекові ризики (особливо в регіонах, що знаходяться в зоні бойових дій); економічна нестабільність; забезпечення будівельними матеріалами через проблеми з логістикою та відсутність стабільного постачання; нестабільність інвестиційного клімату, що також впливає на довгострокові інвестиційні проекти.

Отже, будівництво в Україні у 2023 році відновлювалося, але на тлі війни і економічних викликів обсяги залишалися значно нижчими порівняно з мирним періодом. Основними напрямками залишались відновлення зруйнованих об'єктів, а також будівництво інфраструктури для задоволення потреб населення, що переміщувалося через війну.

Щоб оцінити стан будівельної галузі за останні роки, варто проаналізувати макроекономічні показники, зокрема внесок будівельної галузі в структуру валового внутрішнього продукту (рис. 1.1.).

На початку 2023 року експерти оцінювали внесок будівельної галузі в український ВВП в межах 5-6%. Проте точні цифри можуть варіюватися залежно від джерела та методології оцінки. Цей внесок дещо знизився в порівнянні з довоєнними роками, коли частка будівництва в загальному ВВП становила близько 7-8%. У 2023 році будівельна галузь України продовжила виконувати важливу роль в економіці, хоча її внесок у ВВП був меншим, ніж у довоєнні роки, через скорочення обсягів будівельних робіт та складну економічну ситуацію. Однак в умовах війни будівництво все одно залишалося важливим сектором для відновлення та стабілізації країни.

Як показано на рисунку 1.2, відсоток будівельної галузі у структурі ВВП становить 2.5% (для порівняння, цей показник в Словаччині становить 7,9%, Польщі – 7,7%, Швеції – 6,8%, Румунії – 6,1%). Результати обсягів будівництва в Україні становили 4,3 млрд євро. Для порівняння: у Чехії аналогічний показник становив 20 млрд євро, у Польщі – 50 млрд. євро (більше за Україну майже у 12 разів), у Туреччині – 113 млрд євро, у Німеччині – 351 млрд євро. Основою проблеми є підвищення собівартості робіт через удорожчання складових будівництва. Галузь будівництва тісно пов'язана з усіма галузями господарства і є споживачем їхньої продукції, а саме – у будівництві використовується 10% продукції машинобудування, 20% прокату чорного металу, 40% лісоматеріалів та 5% виробів хімічної промисловості.

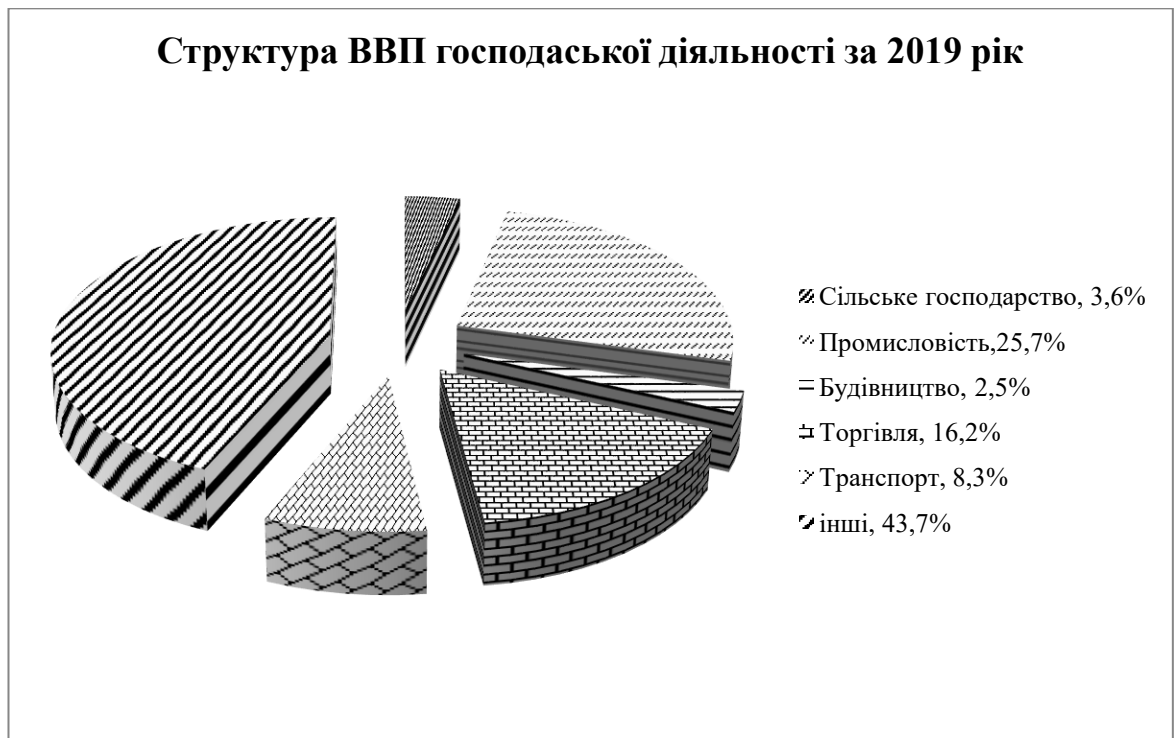


Рис. 1.2 – Внесок будівельної галузі в структуру ВВП України.

Компанії будівельної промисловості вимушені збільшувати собівартість послуг з метою утримання рівня рентабельності, який негативно відображається на динаміку попиту зі сторони замовників.

Обсяг виконаних будівельних робіт в Україні у 2023 році збільшився на 41,5% порівняно з 2022оком - до 162,7 млрд грн. Обсяг будівельних робіт у житловому будівництві за підсумками 2023 року збільшився на 11,1% порівняно з попереднім роком, до 22,3 млрд грн; у нежитловому - зріс на 38,1%, до 41,5 млрд грн; в інженерному - на 52,6%, до 98,8 млрд грн. У грудні 2023 року обсяг будівельних робіт перевищив показник грудня 2022оку на 35,1%, а попереднього місяця - на 85,8%. Обсяг виконаних будівельних робіт в Україні у 2022 році скоротився у 2,2 раза порівняно з 2021оком - до 113,8 млрд грн.

В ході аналізу фінансових результатів підприємств будівельної галузі було розглянуто поділ чому підприємства поділяються на прибуткові та збиткові. Виявлено позитивну тенденцію щодо зменшення підприємств, що не отримують прибуток.

З'ясували, що основними факторами збитковості підприємств будівельної галузі є недостатня кількість контрактів на послуги, збільшення цін на основні види матеріалів, збільшення собівартості будівельних послуг.

Основними чинниками збиткової діяльності більшості з будівельних підприємств

є недостатні обсяги замовлень, подорожчання основних видів сировини, висока собівартість будівельних послуг.

Тому можемо зробити висновок щодо пропозицій з покращення розвитку будівельної галузі:

- необхідно розвивати та модернізувати будівельну інфраструктуру;
- розширювати області збуту будівельної продукції на внутрішньому та зовнішньому ринках України;
- розвивати державні та приватні інвестиційні програми та проекти з підтримки будівельної галузі;
- впроваджувати передові інноваційні технології в будівництві.

Висновок до розділу 1

Підсумовуючи вище сказане можна констатувати, що розглянувши різні характеристики підходів щодо визначення категорії «прибуток», з'ясували – всі існуючі підходи є взаємопов'язаними. У категорії «прибуток» не має однозначного трактування. Можна зазначити, що розгляд різних характеристик підходів до визначення категорії «прибуток» дозволяє виділити її багатогранність і ключову роль у фінансово-економічному аналізі. Залежно від контексту, прибуток може трактуватися з позицій бухгалтерського обліку, економічної теорії чи управлінського аналізу, що впливає на методи його оцінки, обліку та використання.

Прибуток – це дохід, який є нагородою за ризик підприємця, ціль його діяльності від задіяного власного капіталу, який характеризують як різницю

між загальними доходами та загальними витратами. Правильна класифікація прибутку повинна виконуватися виходячи з практичних проблем певної науки, та з отриманням логічних вимог щодо розподілу понять: послідовності, повноти поділу, наявності єдиного приводу.

Прибуток є не лише фінансовим результатом діяльності суб'єкта господарювання, але й важливим індикатором його ефективності, конкурентоспроможності та стійкості.

Основні аспекти визначення прибутку:

1. з бухгалтерської точки зору – прибуток обчислюється як різниця між доходами та витратами за певний період. Він поділяється на валовий, операційний, чистий, тощо, залежно від рівня деталізації аналізу.

2. з економічної точки зору – економічний прибуток враховує не лише явні витрати, а й альтернативну вартість ресурсів, використаних у діяльності. Цей підхід дозволяє оцінити ефективність управління ресурсами.

3. управлінський аспект – у цьому контексті прибуток виступає як показник, що використовується для прийняття рішень щодо інвестицій, розподілу ресурсів і стратегічного планування.

Таким чином, аналіз категорії «прибуток» залежить від поставлених цілей і специфіки діяльності, що підкреслює необхідність інтегрованого підходу до його оцінки та використання.

Прибутковість є комплексною категорією, яка відображає здатність підприємства генерувати дохід і створювати вартість для власників, інвесторів та інших зацікавлених сторін. Вона включає дві ключові складові: прибуток і рентабельність, кожна з яких має свої особливості.

Прибуток виступає як абсолютний показник фінансових результатів діяльності підприємства, який відображає різницю між доходами і витратами за певний період, може бути валовим, операційним, чистим тощо, залежно від рівня деталізації аналізу та є джерелом фінансування розвитку підприємства, виплати дивідендів і покриття ризиків.

Рентабельність є відносним показником, що дозволяє оцінити ефективність використання ресурсів і рівень прибутковості діяльності, який відображає співвідношення між прибутком і витратами, доходами, активами чи власним капіталом та дає змогу порівнювати ефективність різних підприємств незалежно від їх розмірів, а також є інструментом для аналізу конкурентоспроможності та визначення оптимальності управлінських рішень.

Прибуток як абсолютна величина є базою для розрахунку рентабельності. Рентабельність, своєю чергою, показує, наскільки ефективно прибуток формується з урахуванням залучених ресурсів. Підприємство може мати високий прибуток, але низьку рентабельність через значні витрати чи неефективне використання активів.

Отже, обидві категорії є взаємодоповнюючими складовими прибутковості. Разом вони забезпечують повну картину ефективності діяльності підприємства, дозволяючи приймати обґрунтовані управлінські рішення. Баланс між абсолютними (прибуток) і відносними (рентабельність) показниками є важливим для досягнення стійкого розвитку.

Аналіз прибутку та рентабельності є ключовим елементом фінансово-економічного дослідження, що дозволяє оцінити ефективність діяльності підприємства. Для цього використовуються різні методики, які базуються на використанні фінансової звітності, обчисленні економічних показників та порівняльному аналізі.

Для глибокого аналізу прибутку і рентабельності доцільно використовувати комбінацію кількісних (розрахунок коефіцієнтів, тренди) та якісних методів (SWOT-аналіз, бенчмаркінг). Це дозволяє виявляти ключові зони підвищення ефективності, прогнозувати фінансові результати за різних сценаріїв, розробляти стратегії управління прибутковістю.

Отже, аналіз прибутку та рентабельності за узагальненими методиками дає можливість системно оцінити результати діяльності підприємства, його конкурентні переваги та потенціал для зростання. Це основа для прийняття стратегічних і оперативних управлінських рішень.

РОЗДІЛ 2

ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ ТА ДОСЛІДЖЕННЯ ПРИБУТКУ ТА РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ТОВ «ЕСК»

2.1. Організаційно-економічна характеристика промислового підприємства та аналіз його діяльності

Основними напрямками діяльності підприємства ТОВ «ЕСК» являються: будівництво магістральних, промислових, під'їзних залізничних шляхів і їх облаштування; всі види ремонтів залізничних шляхів, зведення земляного полотна.

Підприємство ТОВ «ЕСК» має міцну виробничу базу: цех антисептування шпал, база для збирання ланок, ремонтно-механічні майстерні. В своїй роботі підприємство використовує самі сучасні технології, має в наявності матеріали верхньої будови колії, що дозволяє швидко та якісно будувати та надавати послуги. Оснащені механізмами, колійною технікою, краном на залізничному ходу, козловим та стріловим краном, тепловозом.

Маючи в наявності висококваліфікованих інженерно-технічних працівників, кваліфікованих колійників, механізаторів, підприємство ТОВ «ЕСК» здатне виконати обсяги будівництва, реконструкції, капітальних ремонтів у стиснені строки та з якістю згідно ДБН.

Підприємство ТОВ «ЕСК» працює та надає послуги на підприємствах гірничо-металургійного комплексу вже 73 роки.

Високий авторитет, фінансова та виробнича стабільність визначає місце підприємства ТОВ «ЕСК» серед промислових підприємств України та країн СНД.

Результатом діяльності компанії є: розвиток технології та ідеології компанії, суспільне визнання, особисте і командне зростання, реалізовані будівельні рішення, якісні залізничні шляхи, естетичні рішення.

Керівництво компанії бере на себе відповідальність за впровадження та реалізацію даної політики, постійне поліпшення і дотримання її принципів і вимог, формування рішень та направлення дій команди до досягнення цілей.

Основною метою ТОВ «ЕСК» є отримання максимального прибутку задля своїх економічних інтересів та інтересів членів трудового колективу. Досягнення поставленої мети відбувається через застосування тих видів діяльності, що слід віднести до основних функцій підприємства.

Структура управління виробництвом ТОВ «ЕСК» - лінійно-функціональна. Керують роботою виконавців начальники відділів, заступники директора, а безпосередньо процесом виробництва керують лінійні керівники (додаток А).

Дана структура дозволяє якісно і швидко реагувати на зміни у зовнішньому середовищі і ефективно реалізовувати свою будівельну діяльність. При такій організаційній структурі пред'являються високі вимоги до директора підприємства.

Оцінити ефективність виробничо-господарської діяльності підприємства дозволяють техніко-економічні показники.

Аналіз основних техніко-економічних показників дає можливість розглянути динаміку розвитку показників, виявити сильні, слабкі сторони для прийняття своєчасних заходів щодо поліпшення, або збереження фінансового стану підприємства.

Проведемо аналіз основних техніко-економічних показників діяльності підприємства (таблиця 2.1.; рис. 2.1.).

Від забезпеченості підприємства робочим персоналом та ефективності їх роботи залежать своєчасність та обсяги виконання будівельних робіт, ефективність використання механізмів.

Зробимо аналіз складу кадрів підприємства. Аналіз проводиться за категоріями працюючих (таблиця 2.2.).

Проведемо загальний аналіз оборотності персоналу (таблиця 2.3)

Таблиця 2.1 – Аналіз основних техніко-економічних показників діяльності ТОВ "ЕСК"

№ п/п	Назва показника	Значення показника					Відхилення, %	
		2018	2019	2020	2021	2022	2022/ 2018	2022/ 2021
1	Обсяг продукції, тис. грн	95620	116664	178572	213075	432697	352,52	103,07
2	Собівартість виробленої продукції, тис. грн	83643	97742	137798	161412	277901	232,25	72,17
3	Амортизаційні відрахування, тис. грн	851	903	804	736	736	-13,51	0,00
4	Чисельність працівників, осіб	161	124	180	196	208	29,19	6,12
5	Витрати на оплату праці, тис. грн	7745	8048	10532	16629	23084	198,05	38,82
6	Фінансові результати від операційної діяльності, тис. грн	7826	15239	37394	45967	148174	1 793,36	222,35
7	Фінансові результати від звичайної діяльності до оподаткування, тис. грн	8069	15160	37552	47662	156677	1 841,72	228,73
8	Чистий прибуток (+), тис. грн	6609	12326	30725	38998	128356	1 842,14	229,13
9	Валовий прибуток (+), тис. грн	11977	18922	40774	51663	154796	1 192,44	199,63
10	Дебіторська заборгованість, тис. грн	32929	21799	55614	39386	49308	49,74	25,19
11	Кредиторська заборгованість за товари, тис. грн	39274	17721	22782	9492	8419	-78,56	-11,30
12	Наявність власних обігових коштів, тис. грн	67420	80135	89446	78037	87122	29,22	11,64
13	Продуктивність праці, тис. грн/особу	593,913	940,84	992,07	1087,12	2080,27	250,27	91,36
14	Середньомісячна заробітна плата, грн	2910,58	4631,59	3859,98	6101,87	9110,54	213,01	49,31
15	Фонд оплати праці, тис. грн	5623,23	6891,8	8335,4	14351,6	22739,9	304,392	58,449

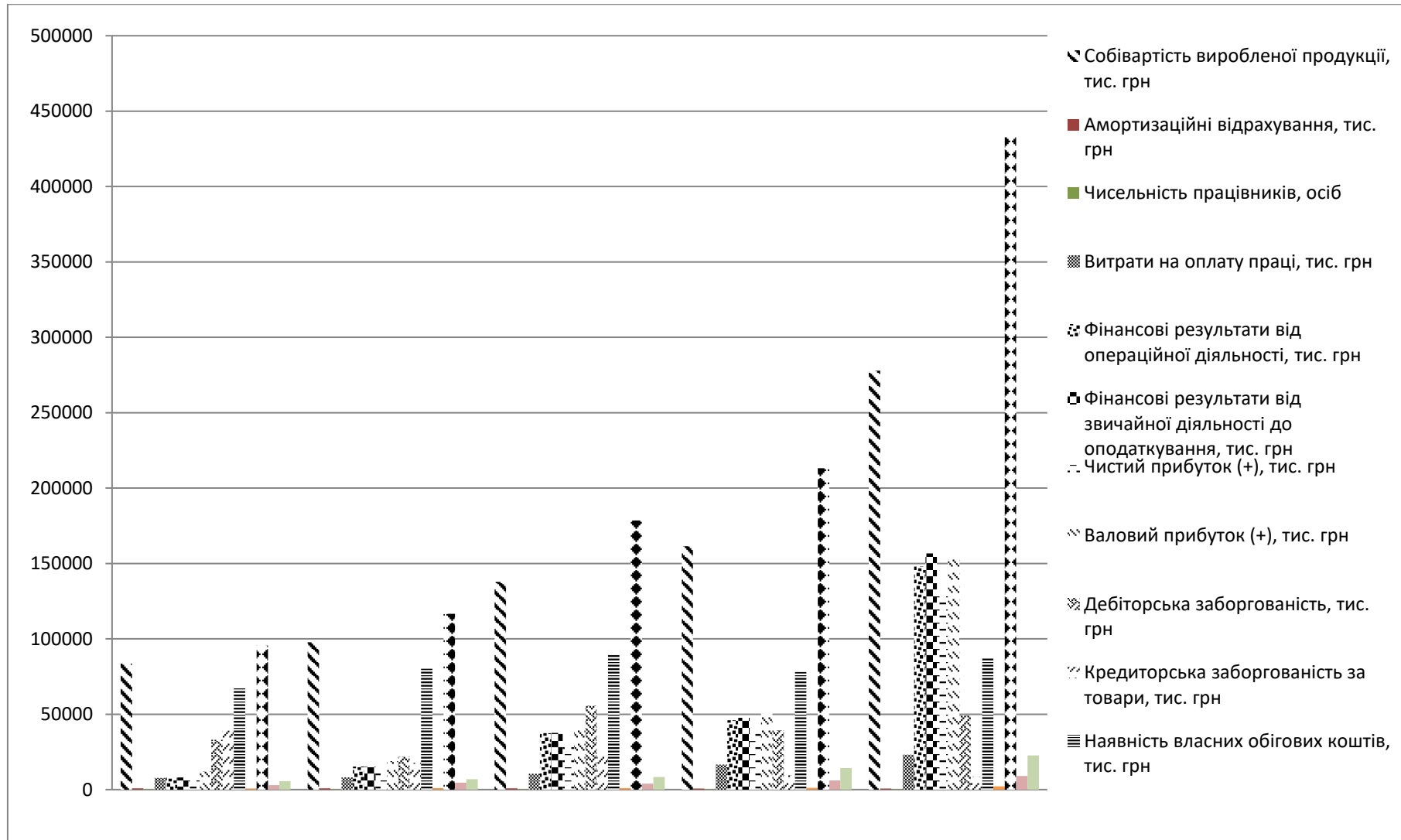


Рис. 2.1 – Динаміка розвитку техніко-економічних показників ТОВ «ЕСК»

Таблиця 2.2 – Аналіз складу кадрів підприємства ТОВ «ЕСК»

Категорії робітників	2018		2019		2020		2021		2022		Відхилення, %	
	осіб	%	осіб	%	осіб	%	осіб	%	осіб	%	2022/2018	2022/2021
Загальна кількість	161	100	124	100	142	100	174	100	196	100	21,74	12,64
Керівники, лінійні керівники	10	6,2	10	8,1	10	5,6	10	5,1	14	6,7	40	40
ІТР, робочі	151	93,8	114	91,9	132	94,4	164	94,9	20,5	93,3	20,53	10,98

Таблиця 2.4 – Динаміка продуктивності праці ТОВ «ЕСК»

Показники	2018	2019	2020	2021	2022	Відхил. абс. 2022/2018	Темп росту, %
Обсяг продукції, тис. грн	95 620,00	116 664,00	178 572,00	213 075,00	432 697,00	337 077,00	352,5173
Чисельність працівників, осіб	161	124	180	196	208	47,00	29,19255
Виробіток на одного працівника, тис. грн	593,91	940,84	992,07	1 087,12	2 080,27	1 486,36	250,2658

Таблиця 2.3.

Аналіз оборотності персоналу ТОВ «ЕСК».

Показники	Працівники				
	2018	2019	2020	2021	2022
Облікова чисельність працівників, осіб	161	124	180	196	208
Звільнено всього в тому числі:	23	28	34	42	87
з причин плинності	23	28	34	42	87
в зв'язку із скороченням	-	-	-	-	-
Прийнято всього	25	30	45	93	109
Коефіцієнт плинності	0,14	0,23	0,19	0,21	0,42
Загальний коефіцієнт оборотності персоналу	0,3	0,47	0,44	0,69	0,94

Аналізуючи дані із таблиці 2.3 видно, що коефіцієнт плинності кадрів в звітному періоді зріс на 0,28% і становить 0,42%. Значення коефіцієнта плинності кадрів високе, і в зв'язку з цим необхідно виявити причини звільнення працівників і розробити заходи з усунення цих причин. Плинність персоналу призводить до додаткових витрат обумовлених навчанням нових працівників і організацією робіт по прийому і звільненню кадрів.

Однією з важливих умов збільшення обсягу виробництва, збільшення вироблення продукції на одного працівника, правильного використання трудових ресурсів є ефективне використання робочого часу. Від того, як використовується робочий час, залежить кількість виробленої на одного працівника продукції, що є найбільш універсальним показником продуктивності праці (таблиця 2.4).

Порівнюючи виробіток на одного працівника з 2018 році по 2022 рік виробіток збільшився на 1456,36 тис. грн. (250,26%). Відбулося це за рахунок збільшення обсягу випуску продукції.

Аналізуючи показники оплати праці можемо зробити наступні висновки: з 2018 року по 2022 рік середньомісячна заробітна плата зросла на 212,7% і становить 9100 грн.

Темп зростання продуктивності праці з 2018 року по 2022 рік збільшився на 250,27% та становить 91,36%. Крім того на 42,18% випереджає темп зростання заробітної плати, що є стимулом для підвищення оплати праці на підприємстві.

Собівартість виробленої продукції (надання послуг) в 2022 році в порівнянні з 2018 роком зросла на 232,25% та 277 901,00 тис. грн. За останній звітний період собівартість продукції зросла на 72,17%, що становить 116 489,00 тис. грн.

Порівнюючи дебіторську та кредиторську заборгованість в 2018 році бачимо, що кредиторська заборгованість більша за дебіторську. І як змінилася картина у 2022 році: дебіторська заборгованість зросла на 25%, а кредиторська заборгованість зменшилась на 11,3%. Зростання дебіторської заборгованості відбулося за рахунок збільшення реалізації продукції (надання послуг).

Враховуючи збільшення чистого прибутку з 95 620 до 432 697 тис. грн. на 352,52% (337 077 тис. грн.), а з 2021 року по 2022 рік на 103,07% та становить 219 622,00 тис. грн. можемо сказати, що зростання відбулося за рахунок підвищення продуктивності праці та збільшення обсягів наданих послуг.

Роблячи висновок слід відмітити, що позитивна динаміка росту показників дозволяє міркувати про можливість системного розвитку підприємства.

Управління активами і пасивами має важливе значення в діяльності підприємства. Розумний підхід до даного питання, облік різних факторів, правильна оцінка ситуації, дозволяє підприємству досягти поставлених цілей. В процесі роботи підприємства обсяг активів і пасивів, а також їх структура мають схильність до різних змін. Найбільш повне уявлення про якісні зміни в структурі активів, а також про динаміку цих змін можливо отримати за допомогою аналізу балансу підприємства. Прослідкувати які відбулися зміни, що відбулися можливо завдяки методу горизонтального та вертикального аналізу балансу. Проводячи вертикальний аналіз ми визначимо структуру

активів. Значення горизонтального аналізу полягає в тому, щоб оцінити динаміку активів за аналізований період.

Аналізуючи динаміку та структури активів та пасивів ТОВ «ЕСК» (додаток Б) можна зробити висновок, що необоротні активи з 2018 року по 2022 рік зросли на 3 224 тис. грн., що становить 70,86%. З 2018 року по 2020 рік зменшилася на 434 тис. грн. (17,1%, а з 2021 року по 2022 рік збільшилися на 3 338 тис. грн. (116%).

Оборотні активи з 2018 року по 2022 рік зросли на 208 507 тис. грн. і це становить (229,6%). В 2019 році на 24 241 тис. грн., в 2020 році на 39 236 тис. грн. (34,1%), в 2021 році на 22 589 тис. грн. (14,6%), в 2022 році на 122 441 тис. грн. (69%). Динаміка оборотних і необоротних активів представлена на рис. 2.2.

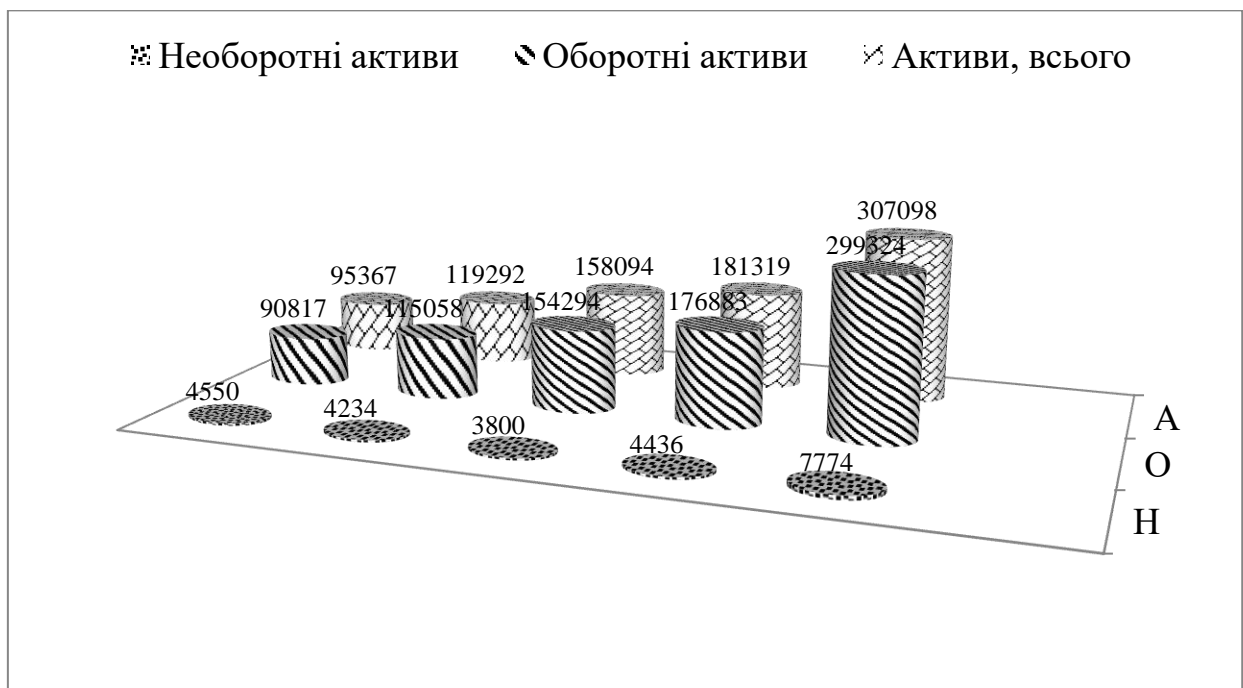


Рис. 2.2 – Динаміка оборотних і необоротних активів ТОВ "ЕСК" за 2018-2022р.

Із проведеного аналізу видно, що загальна сума активів з 2018 року по 2022 рік збільшилася на 211 731 тис. грн. (222%). В 2019 році зросла на 23 925 тис. грн. (25,1%), в 2020 році на 38 802 тис. грн. (17%), в 2021 році на 23 225 тис. грн. (57%), в 2022 році на 125 779 тис. грн. (186%).

На початковому етапі аналізу пасивів підприємства необхідно розглянути їх структуру, розмір, динаміку змін, як в загальному так і по окремим частинам (додаток Б).

Аналізуючи дані додатка Б можемо зробити такі висновок: величина власних коштів зросла з 2018 року по 2022 рік на 188 805 тис. грн. (807%), а саме в 2019 році на 11 526 тис. грн.. (50,7%), в 2020 році на 29 925 тис. грн. (87,4%), в 2021 році на 33 998 тис. грн. (53%), а в 2022 році на 113 356 тис. грн. (514%). Довгострокові зобов'язання стабільно дорівнюють нулю. Короткострокові зобов'язання в 2018 році -71 970 тис. грн.(75,47%), в 2019 році – 84 369 тис. грн.(70,7%), в 2020 рік – 93 246 тис. грн.(59,0 %), в 2021 році – 82 473 тис. грн. (45%), в 2022 році – 102 407 тис. грн. (32,6%).

Збільшення виробничих запасів з 2018 року по 2022 рік та зменшення дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи, послуги – свідчить про зменшення виробничого потенціалу, внаслідок більша частина оборотних активів іммобілізована в запасах та говорить про зниження ділової активності підприємства. Але в 2022 році виробничі запаси зменшуються на 30 011 тис. грн. (27%), а дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги – зростає на 91 846 тис. грн.(233%), що говорить про відновлення активної діяльності ТОВ «ЕСК». Зміцнення фінансової стабільності підприємства підтверджує наявне збільшення грошових коштів на рахунку банку.

Динаміка структури пасивів представлена на рис. 2.3.

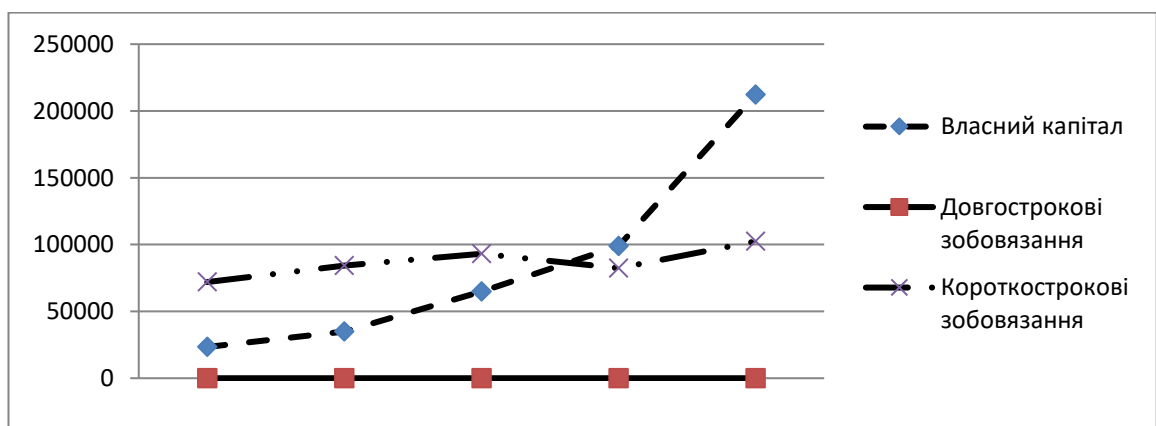


Рис. 2.3 – Динаміка структури пасивів ТОВ «ЕСК» за 2018-2022 рр.

Оцінка ефективності управління активами і пасивами включає в себе аналіз ділової активності підприємства. Динаміку розвитку ділової активності підприємства, досягнені нею поставлені цілі підтверджують натуральні та вартісні показники.

Суть аналізу ділової активності полягає в аналізі динаміки та структури показників оборотності, які відіграють важливу роль для підприємства тому, що від того наскільки швидко відбувається оборот коштів залежить розмір річного обороту, це говорить про те що з оборотністю коштів взаємопов'язана відносна величина постійних витрат. Прискорення обороту коштів залежить від прискорення обороту на будь-якій стадії кругообігу засобів.

Ресурсовіддача та коефіцієнт стійкості фінансового зростання підприємства є підсумовуючі показники оцінки ефективності використання ресурсів підприємства та динаміки його розвитку. Показники ділової активності представлені в таблиці 2.4.

Основними показниками оцінки оборотних активів є швидкість обороту активів або період обороту. Період обороту активів з кожним роком зменшується. А коефіцієнт оборотності активів зростає.

Коефіцієнт оборотності запасів з 2018 року по 2022 рік зріс на 2,37 (115%) та становить 4,43, це каже про відновлення отримання прибутку від реалізації продукції (надання послуг).

Інший коефіцієнт, що розглядається в рамках аналізу ділової активності підприємства – коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості, що відображає рівень комерційного кредиту, який організація готова надати. Збільшення цього коефіцієнта з 2018 року по 2022 рік свідчить про зменшення комерційного кредиту, а отже поліпшення управління даним показником.

Таблиця 2.4 – Аналіз показників ділової активності ТОВ «ЕСК»

№ п/п	Показники	2018	2019	2020	2021	2022	Відхилення (+/-)			
							2019/2018	2020/2019	2021/2020	2022/2021
1	Коефіцієнт оборотності активів	1,25	1,09	1,29	1,26	1,77	-0,16	0,2	-0,03	0,51
2	Коефіцієнт оборотності оборотних активів	1,33	1,13	1,33	1,29	1,82	-0,2	0,2	-0,04	0,53
3	Коефіцієнт оборотності запасів	2,06	1,7	2,19	2,19	4,43	-0,36	0,49	0	2,24
4	Коефіцієнт оборотності власного капіталу	4,76	4	3,58	2,6	2,78	-0,76	-0,42	-0,98	0,18
5	Коефіцієнт оборотності коштів в розрахунках (дебіторської заборгованості)	4,114	4,11	4,38	4,15	4,819	-0,004	0,27	-0,23	0,669
6	Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	1,7	1,49	2,01	2,43	4,88	-0,21	0,52	0,42	2,45
7	Коефіцієнт завантаженості активів	0,8	0,92	0,78	0,8	0,56	0,12	-0,14	0,02	-0,24
8	Коефіцієнт завантаженості активів в обороті	0,75	0,88	0,75	0,78	0,55	0,13	-0,13	0,03	-0,23
9	Коефіцієнт завантаженості власного капіталу	0,21	0,25	0,28	0,38	0,36	0,04	0,03	0,1	-0,02

Таблиця 2.5 – Динаміка показників ділової активності підприємства за 2018-2022 рр.

№ п/п	Показники, дн.	2018	2019	2020	2021	2022	Відхилення (+/-)			
							2019/2018	2020/2019	2021/2020	2022/2021
1	Період обороту активів	288	330	279	286	203	42	-51	7	-83
2	Період обороту дебіторської заборгованості (К1)	88	88	82	87	75	0	-6	5	-12
3	Період обороту запасів (К2)	175	212	164	164	81	37	-48	0	-83
4	Періоду обороту кредиторської заборгованості (К3)	212	242	179	148	74	30	-63	-31	-74
5	Фінансовий цикл	51	58	67	103	82	7	9	36	-21

При аналізі коефіцієнта оборотності власного капіталу який зменшився за аналізований період з 4,76 до 2,78 необхідно звернути увагу на те що, можливо є необхідність у додатковому кредитуванні підприємства. Склад обсяги фінансових ресурсів залежать від виду та розміру підприємства, роду його діяльності, виробничої потужності.

Існує кілька методів оцінки фінансової стійкості підприємства, що базуються на використанні різного роду показників, які показують рівень фінансової стійкості підприємства.

Проаналізувавши розрахунок основних показників, які характеризують тип фінансової стійкості (таблиця 2.6), можемо сказати, що абсолютна фінансова стійкість характеризується тим, що підприємство не має зовнішніх кредитів, та має достатню кількість власних оборотних коштів для покриття запасів. Така ситуація свідчить про те, що підприємство або не бажає, або не може скористатися зовнішніми показниками для розвитку виробництва.

Таблиця 2.6 – Визначення типів фінансової стійкості ТОВ «ЕСК»

Система умов	Фінансова стійкість 2018-2022р				
	2018	2019	2020	2021	2022
	19 387,00	30 689,00	61 048,00	94 410,00	204 428,00
	Абсолютна стійкість	Абсолютна стійкість	Абсолютна стійкість	Абсолютна стійкість	Абсолютна стійкість

Далі розрахуємо коефіцієнти фінансової стійкості, які повинні підтвердити зроблені вище висновки. Ці коефіцієнти дозволять охарактеризувати якісний склад джерел (таблиця 2.7).

За аналізований період коефіцієнт автономії піднявся на 0,44, що свідчить про зменшення залежності підприємства від позикових коштів, що підтверджується зменшенням коефіцієнта фінансової залежності. Коефіцієнт співвідношення позикових і власних коштів зменшився на 2,63, що говорить про зменшення залежності підприємства від зовнішніх джерел фінансування.

Коефіцієнт маневреності збільшився на 2,13, що показує достатню гнучкість у використанні власних коштів. Коефіцієнт забезпечення

Таблиця 2.7 – Аналіз показників оцінки фінансової стійкості ТОВ «ЕСК» за 2018-2022р

№ п/п	Показники	2018	2019	2020	2021	2022	Норм. значення	Відхилення, (+/-)			
								2018/2019	2019/2020	2020/2021	2021/2022
1	Коефіцієнт автономії	0,25	0,29	0,41	0,55	0,69	> 0,5	0,04	0,12	0,14	0,14
2	Коефіцієнт фінансової залежності	4,08	3,42	2,48	1,83	1,45	< 2,0	-0,66	-0,94	-0,65	-0,38
3	Маневреність робочого капіталу	2,98	2,64	1,34	1,19	0,41	за планом	-0,34	-1,3	-0,15	-0,78
4	Коефіцієнт маневреності робочого капіталу	0,34	0,38	0,75	0,84	2,47	> 0,5	0,04	0,37	0,09	1,63
5	Коефіцієнт фінансової стійкості	0,325	0,414	0,695	1,199	2,236	> 1	0,089	0,281	0,504	1,037
6	Коефіцієнт співвідношення позикового і власного капіталу	3,076	2,416	1,438	0,834	0,447	-	-0,66	-0,978	-0,604	-0,387
7	Коефіцієнт стійкості фінансування	0,245	0,299	0,41	0,545	0,691	0,8-0,9	0,054	0,111	0,135	0,146
8	Коефіцієнт концентрації позикового капіталу	0,755	0,707	0,59	0,455	0,309	< 0,5	-0,048	-0,117	-0,135	-0,146
9	Коефіцієнт забезпечення власними оборотними коштами	0,208	0,267	0,396	0,537	0,683	> 0,1	0,059	0,129	0,141	0,146
10	Коефіцієнт страхування бізнесу	0,005	0,004	0,003	0,002	0,001	> 0,2	-0,001	-0,001	-0,001	-0,001
11	Коефіцієнт забезпечення запасів робочим капіталом	0,34	0,38	0,75	0,84	2,47	> 0,2	0,04	0,37	0,09	1,63

власним капіталом збільшився на 0,48, що свідчить про зростання фінансування необоротних активів та запасів за рахунок власних джерел.

Важливою умовою фінансової стійкості підприємства є його платоспроможність і ліквідність. Проводячи аналіз фінансової стійкості підприємства, використовують систему показників платоспроможності та ліквідності (таблиця 2.8; таблиця 2.9).

Таблиця 2.8 – Групування активів та пасивів ТОВ «ЕСК» за 2018-2022рр.

Умовне позначення	2018	2019	2020	2021	2022
A1	167	11 184	11 462	15 272	79 544
A2	33 550	21 999	56 327	40 795	131 380
A3	56 555	81 191	84 017	117 718	84 081
A4	4 550	4 234	3 800	4 436	7 774
П1	40 190	18 919	25 460	13 495	18 426
П2	31 409	65 109	67 109	67 205	65 109
П3	0	0	0	0	0
П4	23 397	34 923	64 848	98 846	212 202

Таким чином, на підставі вищевказаних розрахунків, уявімо фактичний рівень ліквідності балансу ТОВ «ЕСК» (таблиця 2.9).

Аналізуючи ліквідність балансу впливає, що в 2018 році умова абсолютної ліквідності не дотримувалася так як неможлива нерівність $A1 > П1$, це свідчить про неплатоспроможність підприємства на момент складання балансу. У підприємства недостатньо для покриття найбільш термінових зобов'язань абсолютно і найбільш ліквідних активів.

Проаналізуємо нерівність $A2 > П2$, швидко реалізовані активи перевищують короткострокові пасиви і підприємство може бути платоспроможним у майбутньому з урахуванням своєчасних розрахунків з кредиторами, отриманням коштів від надання послуг в кредит. Так само проаналізуємо нерівність $A3 > П3$, таким чином, в майбутньому при своєчасному надходженні коштів від продажів і платежів підприємство може

Таблиця 2.9 – Аналіз ліквідності балансу ТОВ «ЕСК» за 2018-2022р

№ п/п	Групи активів	2018	2019	2020	2021	2022	Групи зобов'язань	2018	2019	2020	2021	2022
		1	A1	167	11184	11462		15272	79544	П1	40190	18919
2	A2	33550	21999	56327	40795	131380	П2	31409	65109	67109	67205	65109
3	A3	56555	81191	84017	117718	84081	П3	0	0	0	0	0
4	A4	4550	4234	3800	4436	7774	П4	23397	34923	64848	98846	212202
Баланс		94822	118608	155606	178221	302779	X	94996	118951	157417	179546	295737

Таблиця 2.10 – Аналіз показників ліквідності ТОВ «ЕСК» за 2018-2022р.

№ п/п	Показники	2018	2019	2020	2021	2022	Норм. значення	Відхилення, %			
								2018/2019	2019/2020	2020/2021	2021/2022
1	Коефіцієнт покриття (загальний коефіцієнт ліквідності)	1,331	1,36	1,66	2,15	3,53	> 2	0,029	0,3	0,49	1,38
2	Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,002	0,133	0,125	0,19	0,925	> 1	0,131	-0,008	0,065	0,735
3	Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,471	0,395	0,74	0,695	2,525	> 0,2	-0,08	0,345	-0,045	1,83

бути платоспроможним у період, що відповідає середній тривалості одного обороту оборотних коштів після дати складання балансу.

З 2019 року по 2022 рік рівень ліквідності балансу підприємства змінився в кращу сторону, а саме умова $A1 > П1$, $A2 > П2$, $A3 > П3$, $A4 < П4$ стала здійсненою, що говорить про дотримання підприємством умови фінансової стійкості та наявності у підприємства власних оборотних коштів. Умова абсолютної ліквідності балансу була досягнута.

Далі розглянемо ліквідність підприємства за допомогою відповідних коефіцієнтів, представлених в таблиці 2.10.

Розглядаючи дані таблиці 2.10, бачимо, що в 2022 році коефіцієнт абсолютної ліквідності підвищився на 96,74 %, що говорить про можливість підприємства погашати кредиторську заборгованість за рахунок коштів на різних рахунках, а також надходжень від дебіторів. Даний коефіцієнт відображає достатність найбільш ліквідних активів для швидкого розрахунку за поточними зобов'язаннями, характеризує достатню платоспроможність підприємства.

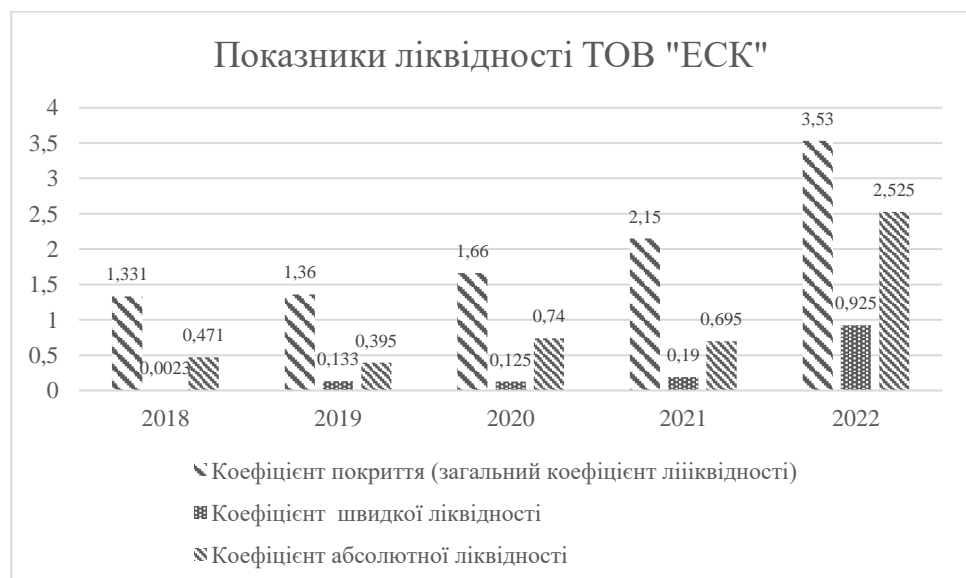


Рис. 2.4 – Динаміка показників ліквідності за 2018-2022 роки.

Коефіцієнт швидкої ліквідності у 2020 році збільшився на 32,7 % і знаходиться на нижній межі критерію показника, що говорить про можливість підприємства покрити його короткострокову заборгованість.

Коефіцієнт поточної ліквідності в 2020 році виріс на 165,2 % і став рівною нижній межі критерію показника, що свідчить про те, що у підприємства достатньо коштів, які можуть бути використані ним для погашення своїх короткострокових зобов'язань протягом року.

Коефіцієнт поточної ліквідності є показником платоспроможності підприємства та здатності погашати поточні зобов'язання підприємства (рис 2.4).

Для виявлення причин збільшення чи зменшення прибутку необхідно провести глибокий аналіз, що охоплює як фінансові показники, так і зовнішні та внутрішні фактори. Це допоможе зрозуміти механізми формування прибутку та шляхи його оптимізації.

2.2. Оцінювання показників прибутку та рентабельності підприємства та їх вплив на конкурентоспроможність промислового підприємства

Виключно важливу роль в результативності, степеню його надійності відіграють прибуток та рентабельність. Здатність підприємства будь-що забезпечити зростання власного капіталу може бути охарактеризована системою показників фінансових результатів. Узагальнені найбільш основні показники фінансових результатів діяльності підприємства представлені в річній бухгалтерській звітності.

Для визначення фінансових результатів підприємства застосовуються різні методи, які базуються на аналізі фінансової звітності, розрахунках ключових показників та оцінці впливу факторів на прибутковість.

Горизонтальний аналіз рівня показників фінансових результатів діяльності ТОВ «ЕСК» наведено в таблиці 2.11.

Аналізуючи дані таблиці 2.11 можемо зробити такі висновки: дохід від реалізації в 2019 році порівняно з 2018 роком зріс на 22% та (21044 тис. грн.), собівартість зросла на 6,8% (5 717 тис. грн.), в 2020 році дохід зріс на 53% (61 908 тис. грн.), а собівартість зросла на 18,8% (18 402 тис. грн.), в 2021 році порівняно із попереднім дохід від реалізації зріс на 19,3% (34 503 тис. грн.), а собівартість - на 6% та становить 8 270 тис. грн., в 2022 році дохід зріс на 103% та становить 216622 тис. грн., а собівартість на 55,36% що становить 89 358 тис. грн. Дані результати вплинули на збільшення валового прибутку: в 2019 році він збільшився на 58,5% , (7 015 тис. грн.), в 2020 році збільшився на 114,69% (21 782 тис. грн.), в 2021 році валовий прибуток зріс на 26,7% та становить 10 889 тис. грн., а в 2022 році ріст валового прибутку становить 199,6% та 103 133 тис. грн. Фінансові витрати в 2019 році збільшилися на 59,54% (103 тис. грн.), в 2020 році на 70,52% (122 тис. грн.), в 2021 році фінансові витрати зменшилися на 68,814% та становлять 203 тис. грн., 2022 році фінансові витрати збільшилися на 25% та становлять 23 тис. грн. Не зважаючи на це, чистий прибуток зріс у 2019 році на 5 717 тис. грн. (86,5%), у 2020 році на 18 402 тис. грн. (9 149,3%), в 2021 році на 8270 тис. грн. (26,9%), а в 2022 році на 89358 (230%). Також на підприємстві спостерігається збільшення інших витрат на 323 тис. грн.

Динаміка чистого прибутку представлена на рис. 2.5.

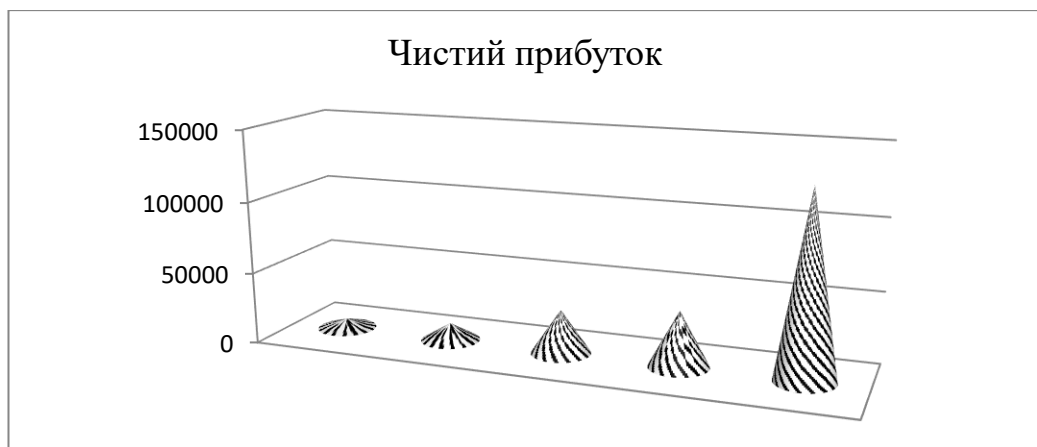


Рис. 2.5 – Динаміка чистого прибутку ТОВ «ЕСК».

Таблиця 2.11 – Аналіз рівня показників фінансових результатів діяльності ТОВ «ЕСК» за 2018-2022 рр.

№ п/п	Показники, тис. грн	2018	2019	2020	2021	2022	Відхилення							
							2019/2018pp		2020/2019pp		2021/2020pp		2022/2021pp	
							(+/-)	%	(+/-)	%	(+/-)	%	(+/-)	%
1	Собівартість реалізованої продукції	83643	97742	137798	161412	277901	5717	6,835	18402	18,8271	8270	6,00154	89358	55,3602
2	Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	95620	116664	178572	213075	432697	21044	22,0079	61908	53,0652	34503	19,3216	219622	103,073
3	Валовий прибуток (збиток)	11977	18992	40774	51663	154796	7015	58,5706	21782	114,69	10889	26,7057	103133	199,626
4	Інші операційні доходи	406	20	4	94	362	-386	-95,074	-16	-80	90	2250	268	285,106
5	Адміністративні витрати	3524	2717	2978	5313	6303	-807	-22,9	261	9,60618	2335	78,4083	990	18,6335
6	Інші операційні витрати	1033	986	406	477	681	-47	-4,5499	-580	-58,824	71	17,4877	204	42,7673
7	Фінансовий результат від операційної діяльності	7826	15239	37394	45967	148174	7413	94,7227	22155	145,384	8573	22,9261	102207	222,349
8	Інші фінансові доходи	315	96	457	1803	8957	-219	-69,524	361	376,042	1346	294,53	7154	396,783
9	Фінансові витрати	70	173	295	92	115	103	59,54	122	70,5202	-203	-68,814	23	25
10	Інші витрати	2	2	4	16	339	0	0	2	100	12	300	323	2021,75
11	Фінансовий результат до оподаткування	8069	15160	37552	47662	156677	7091	87,8795	22392	147,704	10110	26,9227	109015	228,725
12	Витрати (дохід) з податку на прибуток	1460	2834	6827	8664	28321	1374	94,1096	3993	140,896	1837	26,9079	19657	226,881
13	Чистий прибуток	6609	12326	30728	38998	128356	5717	86,5033	18402	149,294	8270	26,9136	89358	229,135

Оцінку інтенсивності і ефективності діяльності підприємства проводять не лише за показником прибутку, але й за показниками рентабельності. Повніше за прибуток кінцеві результати діяльності характеризують показники рентабельності, оскільки їх результат показує взаємозв'язок прибутку з існуючими або використаними джерелами. Рентабельність характеризує відношення прибутку до капіталу або його складових. Показники рентабельності показують суму прибутку, яку отримало підприємство на кожну гривню капіталу, активів, доходів, витрат і тощо.

Аналізуючи розрахунок показників рентабельності ТОВ «ЕСК» (табл. 2.12) спочатку розглянемо рентабельність продукції. З 2018 року по 2022 рік вона зросла на 41,38 %, що говорить про те, що кожна грн. собівартості реалізованої продукції принесла у 2022р. на 0,4138 грн. більше валового прибутку, ніж у 2018 році.

Аналізуючи показник рентабельності від операційної діяльності можемо сказати, що кожна гривня витрат діяльності підприємства приносила у 2018 році - 0,0887 грн, у 2019 році – 0,1502 грн., в 2020 році – 0,2649 грн, в 2021 році – 0,2649 грн, у 2022р – 0,5201 грн. прибутку. Показник рентабельності від звичайної діяльності показує, що кожна гривня витрат діяльності підприємства приносила у 2018 році 0,0914 грн, у 2019 році – 0,1477 грн, 2020 році – 0,2654 грн, в 2021 році – 0,2849 грн, у 2022р – 0,5591 грн. прибутку. Показник рентабельності від господарської діяльності, показує скільки приносила прибутку кожна гривня витрат діяльності підприємства. А саме: у 2018 році - 0,0885 грн, у 2019 році – 0,1452 грн, 2020 році – 0,2611 грн, в 2021 році – 0,2788 грн, у 2022р – 0,5392 грн. Коефіцієнт покриття витрат показує, що у 2018 році чистим доходом покривалось 114,32 % виробничих витрат, у 2019 році – 119,36% , у 2020 році – 129,6%, в 2021 році – 132 %, в 2022 році – 155,7% витрат.

Таблиця 2.12 - Аналіз показників рентабельності ТОВ «ЕСК» за 2018-2022р.

№ п/п	Показники, тис. грн	2018	2019	2020	2021	2022	Відхилення							
							2019/2018		2020/2019		2021/2020		2022/2021	
							(+/-)	%	(+/-)	%	(+/-)	%	(+/-)	%
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
ВИТРАТНІ ПОКАЗНИКИ														
1	Рентабельність продукції (товарів, робіт, послуг)	14,32	19,43	29,59	32	55,7	5,11	35,68	10,16	52,29	2,41	8,145	23,7	74,06
2	Рентабельність операційної діяльності	8,87	15,02	26,49	27,49	52,01	6,15	69,34	11,47	76,37	1	3,78	24,52	89,20
3	Рентабельність звичайної діяльності	9,14	14,77	26,54	28,49	55,91	5,63	61,60	11,77	79,69	1,95	7,34	27,42	96,24
4	Рентабельність господарської діяльності	8,85	14,52	26,11	27,88	53,95	5,67	64,07	11,59	79,82	1,77	6,78	26,07	93,51
5	Коефіцієнт покриття виробничих витрат	114,32	119,36	129,6	132	155,7	5,04	4,41	10,24	8,579	2,4	1,85	23,7	17,96
6	Коефіцієнт окупності виробничих витрат	87,47	83,78	77,17	75,75	64,23	-3,69	-4,22	-6,61	-7,89	-1,42	-1,844	-11,52	-15,21
РЕСУРСНІ ПОКАЗНИКИ														
7	Рентабельність підприємства	8,66	11,48	22,153	22,98	52,56	2,82	32,56	10,673	92,97	0,827	3,73	29,58	128,72
8	Рентабельність власного капіталу	40,16	51,99	75,28	58,23	100,73	11,83	29,46	23,29	44,80	-17,05	-22,65	42,5	72,99
9	Рентабельність залученого капіталу	14,34	19,4	42,28	54,25	176,65	5,06	35,29	22,88	117,94	11,97	28,31	122,4	225,62
10	Рентабельність перманентного капіталу	40,16	51,99	75,28	58,23	100,73	11,83	29,46	23,29	44,80	-17,05	-22,65	42,5	72,99

Продовження табл. 2.12

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
11	Рентабельність необоротних активів (фондорентабельність)	172,99	345,17	935	1157	2566	172,18	99,53	589,83	170,88	222	23,74	1409	121,78
12	Рентабельність оборотних активів	11,26	14,73	28	28,78	65,79	3,47	30,82	13,27	90,09	0,78	2,77	37,01	128,60
13	Рентабельність покриття активів	125,24	108,7	128,75	125,56	177,18	-16,54	-13,21	20,05	18,45	-3,19	-2,48	51,62	41,11
14	Рентабельність окупності активів	0,8	0,92	0,78	0,8	0,56	0,12	15,00	-0,14	-15,22	0,02	2,56	-0,24	-30,00
15	Рентабельність покриття власного капіталу	475	400	357	260	278	-75	-15,79	-43	-10,75	-97	-27,17	18	6,92
16	Рентабельність окупності власного капіталу	0,21	0,25	0,28	0,38	0,36	0,04	19,05	0,03	12,00	0,1	35,71	-0,02	-5,26
ДОХОДНІ ПОКАЗНИКИ														
17	Валова рентабельність продажу	12,53	16,22	22,83	24,25	35,77	3,69	29,45	6,61	40,75	1,42	6,22	11,52	47,51
18	Чиста рентабельність продажу	6,91	10,565	17,21	18,3	29,66	3,655	52,89	6,645	62,90	1,09	6,33	11,36	62,08
19	Рентабельність доходу від операційної діяльності	8,15	13,06	20,94	21,56	34,22	4,91	60,25	7,88	60,34	0,62	2,96	12,66	58,72

Коефіцієнт окупності показує, що в 2018 році собівартість виготовленої продукції становила 87,47 %, в 2019 році – 83,78%, що на 4.2 % менше ніж в 2018 році, в 2020 році менше на 7,8 % порівняно із минулим роком і становить 77,17%, в 2021 році вона знизилася на 1,84% та становить 75,75%, у 2021 році впала на 15,208% і становила 64,23 %. Зменшення коефіцієнта окупності свідчить, про покращення діяльності підприємства.

Рентабельність підприємства з 2018 року по 2022 рік зросла на 43.9%, це говорить про те, що кожна гривня активів в 2018 році приносила 0,086 грн, в 2019 році – 0,11 грн, в 2020 році – 0,22 грн, в 2021 році – 0,23 грн, а в 2022 році 0,526 грн. Рентабельність власного капіталу з 2018 року по 2022 рік зросла на 60% та становить 100,75%. Ефективність використання залученого та постійного капіталу з 2018 року по 2022 рік зросла на 162,35 (60%).

Аналізуючи рентабельність активів, з'ясувалося, що ефективність їх використання покращилася. Рентабельність оборотних активів у звітному періоді зросла на 54,53 %. Коефіцієнт покриття активів показує, що у 2019 році кожна гривня активів підприємства приносила чистого доходу на 16,54 % менше ніж в 2018 році, в 2020 році на 20,05 % більше порівняно з минулим роком, в 2021 році на 3% менше ніж в 2020 році. А в 2022 році на 56,82% більше в порівнянні з 2021 роком. Показник окупності активів показав, що вартість активів окупується за рахунок чистого доходу приблизно на 15% за 2019 рік, та на 2% за 2021 рік. В 2020 році та 2022 році показник має низький рівень.

Аналізуючи рентабельність покриття власного капіталу ми бачимо, що у 2018 році кожна гривня власного капіталу принесла 475 грн чистого доходу, а в 2019 році цей показник впав до 400 грн, в 2020 році до 357 грн., в 2021 році він становить 260 грн, в 2022 році відбулося підвищення на 6,9% та становить 278 грн.

Зробивши аналіз доходних показників робимо висновок, що всі вони у 2022 році покращились порівняно із минулими роками. Так валова

рентабельність підприємства за аналізований період збільшилась на 22,75%, а рентабельність операційної діяльності на 26%.

Визначення фінансових результатів підприємства є основою для оцінки його ефективності, фінансової стійкості та перспектив розвитку. Поєднання різних методик аналізу дозволяє отримати комплексну картину та приймати обґрунтовані управлінські рішення. Ефективність управлінського рішення значною мірою залежить від розуміння факторів, які впливають на фінансово-економічні показники діяльності підприємства. Виявлення таких факторів дозволяє не тільки оцінити поточну ситуацію, але й спрогнозувати наслідки прийняття того чи іншого рішення. Виявлення факторів впливу є основою для ухвалення ефективних управлінських рішень. Глибокий аналіз, системний підхід та використання сучасних методик дозволяють мінімізувати ризики та досягати поставлених цілей.

2.3. Визначення впливу показників прибутку та рентабельності ТОВ «ЕСК» на ефективність діяльності та розробка пропозиції щодо її підвищення

В сучасних умовах економічного зростання України прибуток виконує основну роль у діяльності будь-якого підприємства як в соціальному так і в економічному розвитку країни в цілому. На превеликий жаль, у нинішніх умовах підвищення прибутку підприємствами України - це складне питання. Прибуток водночас є і ціллю, і винагородою, і стимулом, рушійною силою безпечної економічної діяльності підприємства.

Прагнення отримати прибуток підштовхує керівництво підприємств шукати більш ефективні методи використання ресурсів, пропонувати послуги, на які може виникнути попит, застосовувати організаційні і технічні інновації, що дають можливість підвищити ефективність виробництва.

Прибуткове господарювання дозволяє підприємству вкладати свою частку в економічний розвиток суспільства, допомагає створенню та збільшенню суспільного здобутку і зростанню добробуту населення.

Кореляційно-регресійний аналіз є потужним інструментом для аналізу залежності між показниками прибутку, рентабельності та факторами, які впливають на їх зміну. Його застосування дозволяє виявити ключові фактори оптимізації, оцінити їх вплив та зробити прогнози.

Даний аналіз дозволяє визначити основні фактори, які треба оптимізувати (наприклад, знижувати собівартість або збільшувати обсяги продажів); прогнозувати зміни прибутку за різних сценаріїв; приймати обґрунтовані управлінські рішення щодо інвестицій у рекламу, зменшення витрат тощо.

Використовуючи кореляційно-регресійний аналіз визначимо залежність обсягів прибутку від таких факторів як собівартість продукції, продуктивність праці, обсяг реалізованої продукції. Вихідні дані представлені в таблиці 2.13.

Спочатку розглянемо залежність прибутку від собівартості продукції (таблиця 2.14).

Коефіцієнт кореляції дорівнює 0,989 – приближений до +1, а це значить, що лінійна залежність цих двох показників велика. ТОВ «ЕСК» має можливість збільшити прибуток за рахунок збільшення собівартості продукції. Зобразимо графічно залежність прибутку від собівартості продукції (рис. 2.6).

Розглянемо залежність прибутку від продуктивності праці (таблиця 2.15) Коефіцієнт кореляції дорівнює 0,974 – близько до показника +1, що показує лінійну залежність показників прибутку від продуктивності праці.

Таблиця 2.13 – Вихідні дані для факторного аналізу прибутку ТОВ «ЕСК»

№ п/п	Показники, тис. грн	2018	2019	2020	2021	2022	Відхилення							
							2019/2018		2020/2019		2021/2020		2022/2021	
							(+/-)	%	(+/-)	%	(+/-)	%	(+/-)	%
1	Собівартість продукції	83643	97742	137798	161412	277901	5717	6,835	18402	18,8271	8270	6,00154	89358	55,3602
2	Собівартість 1 одиниці продукції	1,14319	1,19359	1,2959	1,32007	1,55702	0,0504	4,40866	0,1023	8,57124	0,02417	1,86529	0,2369	17,9498
3	Продуктивність праці	597,625	890,565	1257,55	1224,6	2207,6	292,94	49,0174	366,99	41,2081	-32,95	-2,6202	983	80,2711
4	Обсяг реалізованої продукції	95620	116664	178572	213075	432697	21044	22,0079	61908	53,0652	34503	19,3216	219622	103,073
5	Ціна 1 одиниці продукції	1,3718	1,4323	1,5551	1,5841	1,8684	0,0605	4,41026	0,1228	8,57362	0,029	1,86483	0,2843	17,9471
6	Прибуток	6609	12326	30728	38998	128356	5717	86,5033	18402	149,294	8270	26,9136	89358	229,135

Таблиця 2.14 – Залежність прибутку від собівартості продукції

РІК	Собівартість продукції, (тис. грн) X	Прибуток, (тис. грн) Y	X _У	X ₂	Y' = B ₀ + B ₁ × X
2018	83643	6609	552796587	6996151449	331,6329653
2019	97742	12326	1204767892	9553498564	9254,558195
2020	137798	30725	4233843550	18988288804	34605,05773
2021	161412	38998	6294745176	26053833744	49549,80249
2022	277901	128356	35670260756,00	77228965801,00	123272,9486
Разом	758 496,00	217 014,00	47956413961,00	138820738362,00	217014
Середнє	151 699,20	43 402,80	9591282792	27764147672	43402,8

B ₁	0,63
B ₀	-52604,05
X _{пр}	750 000
Y _{пр}	422053,29
Коефіцієнт кореляції	0,989

Таблиця 2.15 – Залежність прибутку від продуктивності праці

РІК	Продуктивність праці, (тис. грн/особу) X	Прибуток (тис. грн) Y	X _У	X ₂	Y' = B ₀ + B ₁ × X
2018	597,625	6609	3949703,625	357155,6406	-7124,783498
2019	890,565	12326	10977104,19	793106,0192	16076,48415
2020	1257,55	30725	38638223,75	1581432,003	45142,22186
2021	1224,6	38998	47756950,8	1499645,16	42532,53466
2022	2207,6	128356	283358705,60	4873497,76	120387,5428
Разом	6 177,94	217 014,00	384680687,97	9104836,58	217014
Середнє	1 235,59	43 402,80	76936137,59	1820967,316	43402,8

B ₁	79,20
B ₀	-54457,54
X _{пр}	750 000
Y _{пр}	59346616,85
Коефіцієнт кореляції	0,9746

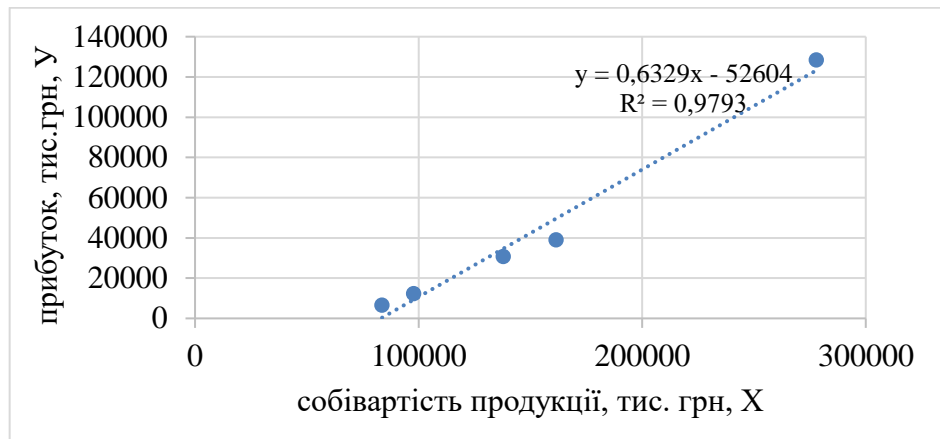


Рис. 2.6 – Графік залежності прибутку від собівартості продукції.

Зобразимо графічно залежність прибутку від продуктивності праці (рис. 2.7).

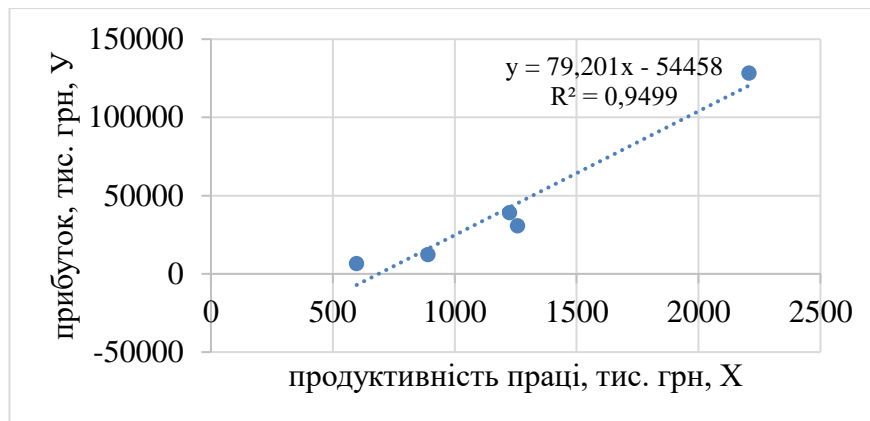


Рис. 2.7 – Графік залежності прибутку від продуктивності праці.

Тепер розглянемо залежність прибутку від обсягів реалізованої продукції (таблиця 2.16).

Коефіцієнт кореляції дорівнює 0,996 – максимально приближений до показника +1, що показує пряму лінійну залежність показників прибутку від обсягів реалізованої продукції. При такій високій залежності показників можливість збільшення прибутку від збільшення обсягів реалізованої продукції дуже висока. Зобразимо графічно залежність прибутку від обсягу реалізованої продукції (рис. 2.8).

Таблиця 2.16 – Залежність прибутку від обсягу реалізації

РІК	Обсяг реалізованої продукції, (тис. грн) X	Прибуток (тис.грн) Y	X _У	X ₂	Y''=B ₀ +B ₁ *X
2018	95620	6609	631952580	9143184400	2622,362276
2019	116664	12326	1438000464	13610488896	10304,90936
2020	178572	30725	5486624700	31887959184	32905,70411
2021	213075	38998	8309498850	45400955625	45501,73728
2022	432697	128356	55539256132,00	187226693809,00	125679,287
Разом	1 036 628,00	217 014,00	71405332726,00	287269281914,00	217014
Середнє	207 325,60	43 402,80	14281066545	57453856383	43402,8

B ₁	0,365070665
B ₀	-32285,69475
X _{пр}	750 000
Y _{пр}	241517,3043
Коефіцієнт кореляції	0,996174682

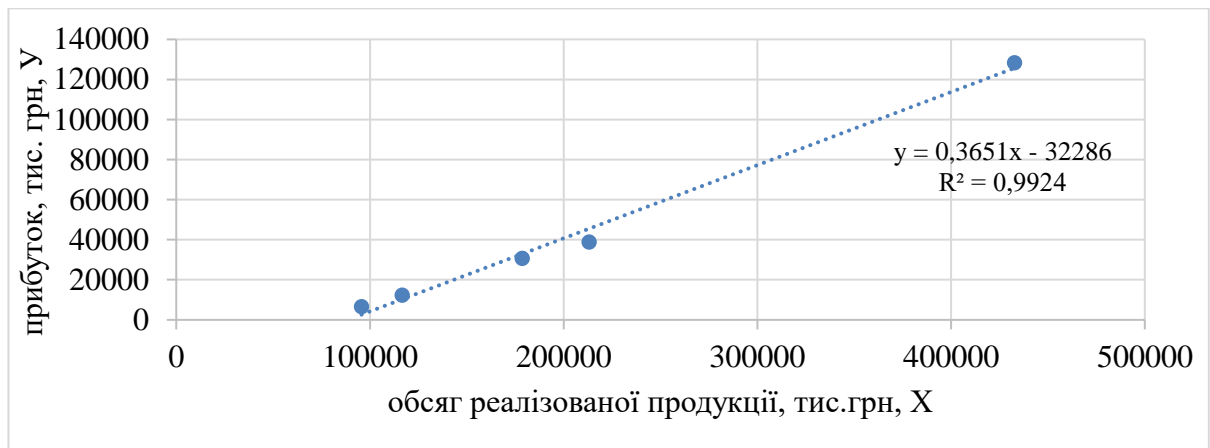


Рис. 2.8 – Графік залежності прибутку від обсягів реалізованої продукції.

Основну частину прибутку підприємства отримують від реалізації продукції та надання послуг. Прибуток від реалізації продукції або послуг залежить від таких факторів: собівартість продукції, обсяг реалізованої продукції, структури, ціни відпускної продукції.

Використовуючи прийом елімінування, визначимо вплив цих факторів на прибуток підприємства використовуючи дані таблиці 2.11.

1. Вплив на прибуток відпускних цін на реалізовану продукцію:

Із зростанням ціни на 4,41% у 2019 році відбулося збільшення прибутку на 7058,15 тис. грн., у 2020 році ціна зросла на 8,57 %, а прибуток на 21928,6 тис. грн., на 1,86% відбулося підвищення ціни на продукцію 2021 році, а відповідно і прибуток зріс на 6179,21 тис. грн., в 2022 році ціна зросла на 17,95%, прибуток відповідно на 123 015,76 тис. грн. Узагальнимо розрахунки в таблиці 2.15.

Таблиця 2.15 - Результати впливу факторів на прибуток ТОВ «ЕСК»

Фактори, що вплинули на прибуток	Зміна прибутку, тис. грн			
	2019	2020	2021	2022
Собівартість продукції	35627,34	75344	114711,2	293289
Відпускні ціни	7058,15	21928,6	6179,21	123015,8
Обсяг реалізованої продукції	2711,72	16285,8	7407,72	132206,7
Структура продукції	-5423,44	-32571,7	-14815,4	-264413

2. Вплив на прибуток змін в обсязі реалізованої продукції:

Із зростанням обсягу реалізації продукції на 22 % у 2019 році відбулося збільшення прибутку на 2711,72 тис. грн., у 2020 році обсяг реалізації зріс на 53 %, а прибуток на 16285,84 тис. грн., на 19 % відбулося збільшення обсягу реалізації продукції в 2021 році, а відповідно і прибуток зріс на 7407,72 тис. грн., в 2022 році обсяг реалізації зріс на 103%, прибуток відповідно на 132206,68 тис. грн.

3. Вплив на прибуток змін у структурі реалізованої продукції:

Під впливом цього фактору на підприємстві відбулося зменшення прибутку в 2019 році на 5423,44 тис. грн, в 2020 році – на 32571,68 тис. грн, в 2021 році – на 14815 тис. грн., в 2022 році на 264413,36 тис. грн..

4. Вплив на прибуток собівартості реалізованої продукції:

Собівартість продукції в 2019 році зросла на 4,4%, що призвело до збільшення прибутку на 35 627 тис. грн., в 2020 році на 8,57 %, а прибуток зріс на 75344 тис. грн., в 2021 році на 1,86 %, прибуток зріс на 114 711 тис. грн., в 2022 році собівартість продукції зросла на 17,95%, а прибуток відповідно зріс на 293289 тис. грн.

Отже, можемо зробити висновок: загальний прибуток від збільшення собівартості продукції (послуг) становить 518971 тис. грн., другим фактором який позитивно впливає на прибуток є обсяг реалізації продукції (послуг) - прибуток збільшився на 158611,96 тис. грн., третім фактором – є збільшення відпускної ціни на продукцію (послуги), загальний прибуток при цьому збільшився на 158181,72 тис. грн. Фактором який негативно вплинув на показник прибутку - є структура реалізованої продукції. Загальний збиток при ньому становить 317223,92 тис. грн.

Висновок до розділу 2

В цілому проведений аналіз економічних показників виробничо-господарської діяльності підприємства дозволяє зробити наступний висновок:

- Підприємство має досить абсолютну фінансову стійкість;
- Дохід від реалізації продукції (надання послуг) збільшився на 22%;
- Чистий прибуток збільшився на 18,43%;
- Рентабельність підприємства зросла на 43,9%.

Провівши кореляційно-регресійний аналіз залежності показників прибутку від факторів, що можуть впливати на ці показники, можемо зробити висновок. Найбільша лінійна залежність прибутку від обсягу реалізованої продукції (коефіцієнт кореляції = 0,996) та собівартості реалізованої продукції (коефіцієнт кореляції = 0,989).

Суттєво вплинув на прибуток такий фактор, як збільшення обсягів реалізованої продукції (послуг).

Оцінити якість прибутку можливо в результаті факторного аналізу. Якість прибутку від основної діяльності можна вважати високою, якщо її збільшення обумовлений збільшенням обсягів реалізованої продукції та зменшенням собівартості продукції. Низьку якість прибутку можна охарактеризувати збільшенням обсягів продажу за рахунок росту собівартості продукції без збільшення фізичного обсягу надання послуг і зменшення витрат на одну гривню продукції.

Тому, збільшити прибуток можливо при:

- при збільшенні обсягів виробництва та реалізації послуг;
- здійснення заходів, щодо продуктивності праці своїх працівників;
- зменшення витрат на виробництво продукції чи наданні послуг;
- кваліфікованого встановлення цінової політики, оскільки на ринку діють договірні ціни;

- грамотної побудови відносин із замовниками, постачальниками, посередниками;

- покращення системи маркетингу на підприємстві, тобто надавати тільки ті послуги, які безумовно будуть мати попит і зосередити увагу тільки на тих послугах, які є високорентабельні;

- організації робочого процесу таким чином, щоб він був пристосований до швидкої переналадки;

- постійному проведенні наукових досліджень аналізу ринку, поведінки споживачів та конкурентів.

Збільшення прибутку є однією з основних цілей будь-якого підприємства. Для досягнення цієї мети можна використовувати кілька стратегій, заснованих на аналізі внутрішніх процесів, ринкових умов і можливостей оптимізації.

Вибір ефективних методів оптимізації прибутку базується на детальному аналізі впливу кожного фактору. Реалізація оптимізаційних заходів дозволяє досягти довгострокового фінансового зростання.

РОЗДІЛ 3

ОПТИМІЗАЦІЯ ЕФЕКТИВНОСТІ РОБОТИ ТОВ «ЕСК» ЗА РАХУНОК
 ВПРОВАДЖЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИХ ЗАХОДІВ ЩОДО
 ПІДВИЩЕННЯ ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКУ ТА РЕНТАБЕЛЬНОСТІ

3.1. Розробка економіко-математичної моделі та встановлення взаємозв'язків між її складовими.

Процес аналізу діяльності підприємства часто показує, що на результативний показник цієї діяльності мають вплив декілька факторних ознак: продуктивність праці, обсяг реалізованої продукції, собівартість послуг та інше. Зробити прогнози діяльності, вивчити вплив на діяльність різноманітних економічних показників і виявити ті показники, покращення яких суттєво збільшує кінцевий результат діяльності підприємства можливо за допомогою використання багатофакторної лінійної моделі.

Загальний вигляд багатофакторної лінійної регресійної моделі:

$$Y = b_0 + b_1 X_1 + b_2 X_2 + \dots + b_m X_m,$$

де Y – результативна ознака,

X_1, X_2, \dots, X_m – факторні ознаки,

$b_0, b_1, b_2, \dots, b_m$ – параметри моделі,

m – кількість факторних ознак.

В таблиці 3.1 наведено дані за розрахунковий період з 2018 року по 2022 рік.

Визначимо вплив факторів на обсяги прибутку та з'ясуємо найвпливовіші фактори оптимізації прибутку.

Розрахуємо парні коефіцієнти кореляції . Побудуємо кореляційну матрицю та зробимо її статистичний аналіз (таблиця 3.2.).

Таблиця 3.1 – Багатофакторна модель залежності прибутку від чинників

Рік	Собівартість продукції, (тис. грн)	Продуктивність праці, (тис. грн/особу)	Обсяг реалізованої продукції, (тис. грн)	Прибуток, (тис. грн)
	X1	X2	X3	Y
2018	83643	597,625	95620	6609
2019	97742	890,565	116664	12326
2020	137798	1257,55	178572	30725
2021	161412	1224,6	213075	38998
2022	277901	2207,6	432697	128356

Таблиця 3.2 – Кореляційна матриця

	Y	X1	X2	X3
Y	1			
X1	0,9895992	1		
X2	0,9746429	0,985671825	1	
X3	0,996175	0,998382084	0,98355096	1

Розрахуємо критичне значення коефіцієнта кореляції $r_{кр}$ за формулою:

$$r_{кр} = \frac{t_{\alpha,k}}{\sqrt{t_{\alpha,k}^2 + n - 2}}$$

α – рівень значимості, $\alpha = 0,05$; $t_{\alpha,k} = 2,35$

Тоді $r_{кр} = 0,8$

Доповнимо таблицю 3.1. Виділимо в ній ті елементи, що більші за $r_{кр}$, це буде означати взаємозв'язок відповідних факторів між собою. Отримаємо таблицю 3.3.

Таблиця 3.3 – Доповнена кореляційна матриця

	Y	X1	X2	X3
Y	1	0,9895992	0,976429	0,996175
X1	0,9895992	1	0,985671	0,998382084
X2	0,9746429	0,985671825	1	0,98355096
X3	0,996175	0,998382084	0,98355096	1

Аналізуючи таблицю 3.3. можемо сказати, що тісно пов'язані між собою такі факторні ознаки:

X1 та X2 оскільки $r(X1; X2)=0,98567>0,8$;

X1 та X3 оскільки $r(X1; X3)=0,99983>0,8$;

X2 та X3 оскільки $r(X2; X3)=0,98355 >0,8$;

З факторних ознак тісно пов'язані із результативною ознакою (із Y):

X1 оскільки $r(X1; Y)= 0,98959>0,8$;

X2 оскільки $r(X2; Y)= 0,97464>0,8$;

X3 оскільки $r(X3; Y)= 0,99617>0,8$.

За результатами аналізу кореляційної матриці зрозуміло, що в модель необхідно включити фактори X2 , X3 , X4, оскільки вони мають вплив на результативну ознаку Y.

Наявність дуже сильного (0,98355) зв'язку між X2 та X3 свідчить про те, що зв'язок може існувати між X2 та X3 (мультиколінійність). Це не є добре. Багатофакторна лінійна регресійна модель має вигляд:

$$Y = b_0 + b_1X_1 + B_2X_2 + B_3X_3$$

Знайдемо параметри b_0, b_1, b_2, b_3 , багатофакторної лінійної регресійної моделі $Y=b_0+b_1X_1+B_2X_2+B_3X_3$ (рис. 3.1.) та перевіримо її статистичну значимість.

За результатами регресійного аналізу (рис. 3.1) можемо скласти багатофакторну лінійну регресивну модель, яка матиме такий вигляд:

$$Y=172,33-0,996X_1+1,585X_2+0,927X_3$$

Інтерпретація коефіцієнтів моделі

172,33 -це вільний член моделі (константа), який показує значення прибутку, коли всі незалежні змінні (X1; X2; X3) дорівнюють нулю.

$-0,996X_1$ говорить про те, що при збільшенні собівартості продукції на одиницю значення прибутку зменшиться на 0,996 одиниць, за інших рівних умов.

$1,585X_2$ – свідчить про те, що при збільшенні продуктивності праці на одиницю значення прибуток зросте на 1,585 одиниць. Це свідчить про позитивний вплив X_2 на залежну змінну.

$0,927X_3$ – говорить про збільшення прибутку на 0,927 одиниць при зростанні обсягу реалізованої продукції на одиницю.

Рекомендації щодо оптимізації отриманої моделі:

1) зменшити витрати, оскільки X_1 має негативний вплив, слід зосередитися на скороченні витрат через автоматизацію, оптимізацію ресурсів чи кращі умови від постачальників;

2) збільшити продуктивність праці. Високий позитивний коефіцієнт свідчить, що зростання продуктивності праці суттєво підвищить прибуток;

3) оптимізувати реалізацію продукції. Незначний, але позитивний вплив показує, що розумне збільшення обсягу реалізації може сприяти зростанню прибутку. Інвестиції в маркетинг, розширення ринків і покращення продукту є пріоритетними.

Перевіримо статистичну значимість моделі. Значення статистики F моделі надано в таблиці (рис. 3.1.) у графі $F : F = 70426,0349$.

Критичне значення $F_{кр} = 0,052632$.

Отже, $F > F_{кр}$ рівняння регресії є значимим, модель є достовірною на рівні значимості 0,05.

Регресійна статистика	
Множинний R	0,999997633
R-квадрат	0,999995267
Нормований R-квадрат	0,999981068
Стандартна помилка	214,4527948
спостереження	5

Дисперсійний аналіз					
	df	SS	MS	F	Значимість F
Регресія	3	9716680293	3238893431	70426,0349	0,002770011
Залишок	1	45990,0012	45990,0012		
Всього	4	9716726283			

	Коефіцієнти	Стандартна помилка	t-статистика	P-Значення	Нижні 95%	Верхні 95%
Y-перетин	172,32772	832,0285888	0,20711755	0,86998321	-10399,59788	10744,25332
Змінна X 1	-0,996147598	0,026242866	-37,9587963	0,01676746	-1,329594824	-0,662700372
Змінна X 2	1,585293263	1,049698309	1,51023704	0,37233826	-11,75238836	14,92297489
Змінна X 3	0,927943759	0,01404269	66,0802006	0,00963331	0,749514467	1,106373051

Рис. 3.1 – Результати регресійного аналізу

Визначимо відносний вплив факторних ознак X_1 , X_2 та X_3 на результативну ознаку Y .

Використовуючи дані (рис. 3.1) розрахуємо $(rX_1)^2$ та $(rX_2)^2, (rX_3)^2$.

$$(rX_1)^2 = 0,25; (rX_2)^2 = 0,0004; (rX_3)^2 = 0,75.$$

Отже, найвпливовішим є фактор X_3 – обсяг реалізованої продукції.

Побудуємо порівняльну діаграму. Для цього зобразимо емпіричну та теоретичну лінії регресії. Скористаємося даними із табл. 3.4 (Y емпіричне – це початкове значення Y ; Y теоретичне - значення Y , що отримані в результаті підстановки відповідних значень X_1 , X_2 та X_3 в рівняння регресії).

Таблиця 3.4 – Розрахунок теоретичної лінії регресії

Y емпіричне	X1	X2	X3	Y теоретичне
6609	83643	597,625	95620	6450,878
12326	97742	890,565	116664	12380,373
30725	137798	1257,55	178572	30454,98
38998	161412	1224,6	213075	38867,493
128356	277901	2207,6	432697	127992,099

Порівняльна діаграма зображена на рис. 3.2.

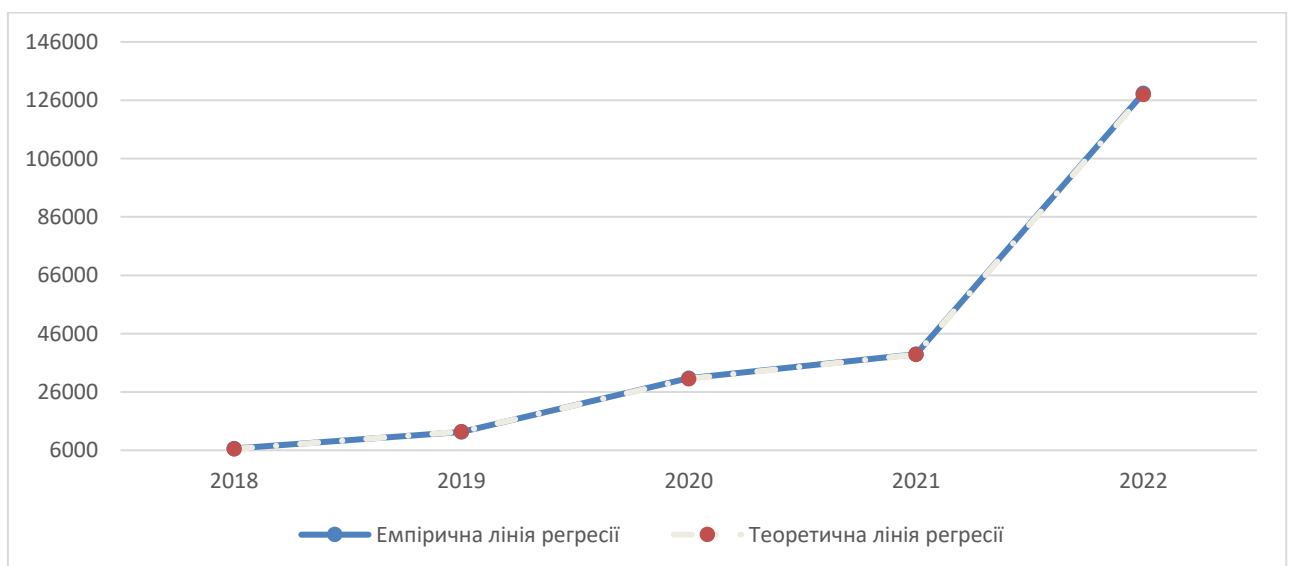


Рис. 3.2 – Порівняльна діаграма емпіричної та теоретичної ліній регресії.

Теоретична лінія служить як очікуваний результат, а емпірична — як реальний результат, що дозволяє робити висновки про точність теоретичних моделей. Емпірична та теоретична лінії регресії відрізняються за джерелом даних, методами побудови, точністю та застосуванням. Емпірична лінія зосереджена на реальних даних і дає точні прогнози для цих даних, тоді як теоретична лінія ґрунтується на ідеалізованих моделях і служить для перевірки теоретичних припущень. Порівняння цих двох ліній допомагає виявити розбіжності між теорією та практикою та визначити можливі напрямки для поліпшення моделей.

3.2. Обґрунтування пропозицій щодо підвищення показників прибутку та рентабельності ТОВ «ЕСК»

Для більшості сучасних підприємств проблема підвищення прибутковості залишається дуже актуальною і потребує невідкладного вирішення, не є виключенням і будівельні підприємства.

Процес отримання прибутку підприємством відбувається в залежності від як від зовнішніх факторів так і внутрішніх. Зовнішні фактори не залежать від виду діяльності підприємства, але сильно впливають на його прибуток. Це транспортні умови, природні умови, інфраструктура ринку, конкуренція, рівень інфляції та інше. До внутрішніх факторів можна віднести вплив на ритмічність виробництва, матеріальну та організаційно-технічну оснащеність виробництва, якість продукції, ефективність використання ресурсів, соціальні умови праці.

Керуючись основою аналізу факторів впливу на прибутковість ТОВ «ЕСК» обґрунтовано, що основними напрямками збільшення прибутку можуть бути технічні, організаційні та економічні процеси оптимізації.

Процес оптимізації діяльності підприємства – це пошук найефективніших методів господарювання, за яких підприємство отримувало б максимальний результат з мінімальними витратами [52, с.107].

Розглядаючи напрямки збільшення прибутку слід зауважити, що отримання прибутку залежить як від доходів підприємства, так і від його витрат. Тобто, збільшення прибутку підприємства можливе за таких умов:

- за рахунок підвищення продуктивності праці;
- правильний та економічно обґрунтований процес закупівлі;
- за рахунок зниження собівартості продукції;
- використання б/в матеріалів;
- збільшення обсягів продукції (послуг);
- підвищення якості продукції (послуг);
- правильно обрана тактика в області ціноутворення;
- маркетингова політика підприємства, яка економічно обґрунтована.

Обґрунтуємо кожен з них.

Підвищення прибутку за рахунок підвищення продуктивності праці можливо забезпечити шляхом виконання наступних пропозицій:

оптимізація чисельності працівників окремих професій, підвищення кваліфікації персоналу, побудова ефективної системи матеріального заохочення;

скорочення застосування ручної праці, впровадження механізації виробничих процесів (статистика говорить, що механізація збільшує продуктивність праці в 1.5-2 рази), зміна або модернізація старого обладнання; організація – підготовка робочого місця, забезпечення належної матеріально-технічної бази, раціональна організація робочого часу.

Наступним напрямком оптимізації є перегляд керівниками підприємства процесу закупівлі. Процес має бути впорядкованим та організованим. Необхідно проводити тендери серед постачальників та обирати найбільш вигідні умови купівлі матеріалів. Потрібно проводити контроль за станом

запасів та управління ними. У багатьох випадках цього можна досягти шляхом скорочення кількості складів або часткового їх об'єднання [55, с.172].

Для будь-якого-підприємства основним, інколи і головним шляхом збільшення прибутку стає зниження витрат. Важливий момент у боротьбі за зниження витрат та підвищення прибутку – це дотримання суворого режиму економії на всіх ділянках виробничо-господарської діяльності підприємства. Насамперед економія виявляється у зменшенні витрат матеріальних ресурсів на одиницю продукції, скорочення витрат на обслуговування виробництва, зменшення невиробничих виплат по заробітній платі, по оплаті простоїв.

Ще одним напрямком збільшення прибутку є підвищення якості продукції або послуг, які надаються і відсутність втрат від браку.

Собівартість продукції та прибуток взаємопов'язані між собою тому, що зниження собівартості призводить до зростання суми прибутку або навпаки. Зниження собівартості є одним із найважливіших факторів збільшення прибутку. Саме у зниженні собівартості продукції найбільш чітко відображається економія матеріальних, грошових та трудових ресурсів підприємства.

Шляхів зменшення собівартості будівельних послуг є чимало: використання більш дешевших матеріалів, покращення процесу виробництва, механізація праці, що підвищує продуктивність праці, це і об'єднання з іншими підприємствами, які можуть виготовляти ті чи інші матеріали за меншими цінами, а також використання б/в матеріалів.

Враховуючи специфіку виробничої діяльності ТОВ «ЕСК» для зниження собівартості послуг можемо запропонувати повторне використання тих матеріалів, які можуть використовуватися повторно, маючи при цьому ціну в рази нижчу за нові матеріали.

Для наглядного прикладу складемо локальний кошторис №1 на «Капітальний ремонт 1 км залізничної колії» (Додаток В), де у використанні будуть лише нові матеріали з діючими цінами (таблиця 3.5). А також локальний кошторис №2 на «Капітальний ремонт 1 км залізничної колії» із

застосуванням матеріалів які були у використанні (б/в) і діючими цінами (таблиця 3.5.).

З технічної сторони питання треба пояснити, що повторно дозволяється використовувати тільки ті матеріали, які пройшли дефектоскопію та мають на те підтверджуючі документи (паспорт якості, свідоцтво дефектоскопії).

Таблиця 3.5 – Вихідні дані для аналізу матеріальних витрат

Найменування матеріалу	Нові			б/в			Відхилення
	Норма витрат	Ціна, грн	Сума, грн	Норма витрат	Ціна, грн	Сума, грн	
Шпала залізобетонна (шт.)	1840	770	1416800	1840	350	644000	-772800
Підкладка КБ-65 (т)	25,9	36081,48	934510,3	25,9	12681,4	328450,3	-606060
Накладка 2Р-65 (т)	7,61	36055,17	274379,8	7,61	19155	145770,8	-128609
Рейка Р-65,(м)	2000	1725,47	3450940	2000	1011,79	2023580	-1427360

Проведемо факторний аналіз матеріальних витрат використовуючи дана таблиці 3.5. та метод ланцюгових підстав. Результати надаємо в таблицю 3.6.

Таблиця 3.6 – Факторний аналіз матеріальних витрат на виробництво

Матеріал	Витрати на одиницю продукції, грн.			Відхилення плану		
	За планом	За факт. нормами та план. цінами	Фактично	Усього	У тому числі за рахунок зміни	
					норма	ціна
1	2	3	4	5	6	7
шпала залізобетонна	644000	1416800	1416800	772 800	0	772 800
підкладка КБ-65	328450,3	934510,3	934510,3	606 060	0	606 060
накладка 2Р-65	145770,8	274379,8	274379,8	128 609	0	128 609
рейка Р-65	2023580	3450940	3450940	1427360	0	1427360
Всього:	3141801,1	6076630,1	6076630,1	2934829	0	2934829

Аналізуючи дані таблиці 3.6. можемо зробити висновок, що такий фактор як нормування матеріальних витрат не має негативних змін, навпаки показує, що використання матеріальних ресурсів на підприємстві відповідає запланованим нормам. Позитивні зміни відбулися за рахунок такого фактору як ціна. Зменшення суми матеріальних витрат в порівнянні з запланованим показало економію на матеріалах (таблиця 3.7).

Таблиця 3.7 - Розрахунок ефекту від запланованих заходів ТОВ «ЕСК»

№ п/п	Запланований захід щодо скорочення витрат	Економічний ефект від запропонованого заходу, грн
1.	Застосування б/в матеріалів для виконання капітального ремонту 1 км залізничної колії, а саме:	
1.1	шпала залізобетонна	772 800,00
1.2	підкладка КБ-65	606 060,00
1.3	накладка 2Р-65	128 609,00
1.4	рейка Р-65	1 427 360,00
	Всього:	2 934 829,00

Оцінивши матеріальні витрати бачимо, що загальна економія матеріальних витрат на матеріалах становить 2 934 829 грн.

Головною і самою вагомою частиною оптимізації продукції є обсяг реалізованої продукції. Беручи до уваги розрахунок зниження собівартості можемо сказати, що за рахунок зниження цін на матеріали буде відбуватися зниження вартості послуг, що надаються товариством ТОВ «ЕСК», а це в свою чергу дає можливість бути послугам більш доступними для замовника. Крім

того, якщо повернутися до розрахунків по кошторисам, можемо сказати, що економія на матеріалах дає можливість замовнику на зекономлені кошти виконати ремонт ще якоїсь ділянки колії. ТОВ «ЕСК» як виконавцю робіт збільшити обсяги послуг, що надаються. Це, в свою чергу, дає можливість бути конкурентоспроможним у сегменті підприємств, що надають аналогічні послуги.

Пряма залежність існує між прибутком та обсягом наданих послуг, тобто чим більше виконано послуг тим більшою є сума прибутку. І навпаки, невиконання запланованого зменшує прибуток.

Підсумовуючи вищенаведене треба відмітити, що одним із основних засобів отримання збільшення прибутку і отримання значної переваги є не просто зменшення, а саме оптимізація витрат. Враховуючи специфіку роботи підприємства слід зробити наголос на тому, що основний вид діяльності підприємства надання послуг із складанням кошторисів, тому заходи із підвищення прибутку пов'язані із зменшенням матеріальних витрат. Зменшення та оптимізація витрат завжди буде актуальним питанням на будь-якому підприємстві. Правильно функціонуюча система управління витратами, в кінцевому результаті роботи якої приймаються правильні рішення, спрямовані на підвищення діяльності підприємства, отримання конкурентної переваги та підвищення прибутковості підприємства, сприятиме його успішності. Дана економія дозволить розрахувати на скільки збільшиться прибуток та рентабельність ТОВ «ЕСК».

3.3. Визначення проєктних показників прибутку та рентабельності з урахуванням запропонованих заходів оптимізації

Щоб регулярно забезпечувати збільшення прибутку, треба винаходити ще не використані можливості його зростання, тобто резерви збільшення.

Резерви можливо виявити момент планування і безпосередньо в процесі виробництва та реалізації продукції.

Резерви збільшення продукції можливі за рахунок:

- збільшення обсягу робіт, послуг;
- зменшення затрат на виробництво та реалізацію продукції;
- економічного та правильного розподілу коштів;
- запровадження технологічних досягнень, що впливає на ріст продуктивності праці.

Розглянемо деякі з них більш детально.

Обсяг наданих послуг є одним з важливих показників результату економічної діяльності підприємства. За допомогою його показників характеризується вартість робіт, послуг (продукції).

Застосовуючи практичний досвід підприємств аналогічної діяльності до ТОВ «ЕСК» спробуємо передбачити збільшення доходу від підвищення обсягу послуг, що надає підприємство на 25% в наступному періоді.

Спочатку розрахуємо збільшення прибутку за рахунок збільшення обсягу продукції. Отримаємо:

$$PV = 0.25 \times 432697 = 108174,25 \text{ тис. грн.}$$

$$P_{\text{V}}^{\text{п}} = 108174,25 \times \frac{128356}{432697} = 32088,9 \text{ тис. грн.}$$

Таким чином, збільшивши обсяги реалізації послуг на 25% ТОВ «ЕСК» збільшить свій прибуток на 32088,9 тис. грн.

Ще один важливий напрямок знаходження резервів збільшення прибутку як ми вже з'ясували – це зменшення витрат за рахунок зниження цін на матеріали.

Витрати підприємства для здійснення своєї діяльності за період, що аналізується представлено в таблиці 3.8.

Таблиця 3.8 – Структура витрат ТОВ «ЕСК»

Статті витрат	2021 рік	2022 рік	Відхилення
Матеріальні витрати, тис. грн	135009	197251	62242
Витрати на оплату праці, тис. грн	16629	23084	6455
Відрахування на соціальне забезпечення, тис, грн	3656	5098	1442
Амортизація, тис, грн	736	736	0
Інші операційні витрати, тис, грн	8081	10714	2633
Разом	164111	236883	72772

Із таблиці 3.8. видно, що найбільшу частину витрат займають саме матеріальні витрати, вони становлять 62442 тис. грн. Цей факт є негативним, оскільки при врахуванні збільшення доходу від реалізації продукції таке збільшення може говорити про погіршення діяльності підприємства.

Переведемо дані таблиці 3.8. в значення для порівняння, для цього треба перерахувати їх на 1 гривню реалізованої продукції (послуг). Отримані дані занесемо до таблиці 3.9.

Таблиця 3.9 – Витрати на 1 гривню товарної продукції ТОВ «ЕСК»

Статті витрат	2021 рік	2022 рік	Відхилення
Матеріальні витрати	0,757	0,642	0,015
Витрати на оплату праці	0,08	0,093	-0,013
Відрахування на соціальне забезпечення	0,017	0,02	-0,003
Амортизація	0,003	0,002	0,001
Інші операційні витрати	0,038	0,024	0,014
Разом, грн	0,895	0,781	-0,114

Аналізуючи дані таблиці 3.9 бачимо, що існують резерви по зменшенню собівартості послуг за рахунок зниження матеріальних витрат, відрахувань на амортизацію та інших операційних затрат.

Можливе зменшення витрат на гривню товарної продукції дорівнює:

$$(0,754-0,642) + (0,003-0,002) + (0,038-0,024) = 0,114 \text{ грн.}$$

Витрати на гривню продукції у 2022 році становлять 0,895 грн., зменшення цієї суми на 0,114 грн. допоможе збільшити прибуток. Розрахуємо резерв підвищення суми прибутку:

$$P_c^p = 0.114 \times (432697 + 32088,9) = 52\,985,6 \text{ тис. грн.}$$

В свою чергу це підвищить рентабельність послуг.

Фактична рентабельність в 2022 році становила 29,66 %.

Припустима рентабельність реалізації послуг при зниженні на 0,114 грн. затрат на 1 гривню реалізованих послуг становитиме:

$$R_{п(м)} = \frac{128356 + 52985,6}{432697} \times 100\% = 41,91\%$$

Підсумуємо всі виявлені резерви зростання прибутку в таблиці 3.10.

Таблиця 3.10 – Загальні резерви збільшення прибутку ТОВ «ЕСК»

Джерело резерву	Резерв збільшення прибутку, тис. грн
Збільшення обсягу послуг	32 088,9
Зниження собівартості послуг	52 985,6
Разом	85 074,5

Основними джерелами резервів збільшення рівня рентабельності послуг – підвищення суми прибутку від надання послуг та зниження собівартості наданих послуг.

Розрахуємо резерв збільшення рентабельності послуг:

$$P^R = \frac{128356 + 52985,6}{0,781 \times 128356} - \frac{128356}{197251} = 1,81 - 0,65 = 1,16\%$$

Таким чином, при збільшенні обсягу надання послуг на 25%, зниженні на 0,114 грн. витрат на одну грн. продукції (послуг) підприємство одержить додатковий прибуток у сумі 85 074,5 тис. грн.. та збільшить рентабельність послуг на 1,16%.

Висновок до розділу 3

Процес аналізу діяльності підприємства часто показує, що на результативний показник цієї діяльності мають вплив декілька факторних ознак: продуктивність праці, обсяг реалізованої продукції, собівартість послуг та інше. Зробити прогнози діяльності, вивчити вплив на діяльність різноманітних економічних показників і виявити ті показники, покращення яких суттєво збільшує кінцевий результат діяльності підприємства можливо за допомогою використання багатофакторної лінійної моделі.

За результатами регресійного аналізу складено багатофакторну лінійну регресивну модель та маємо наступну інтерпретація коефіцієнтів моделі: прибуток збільшиться на 172,33 тис. грн при незмінності всіх незалежних змінних; при збільшенні собівартості продукції на одиницю значення прибутку зменшиться на 0,996 тис. грн., за інших рівних умов; при збільшенні продуктивності праці на одиницю значення прибуток зросте на 1,585 тис. грн.; збільшення прибутку на 0,927 тис. грн. відбудеться при зростанні обсягу реалізованої продукції на одиницю.

Отже, оптимізація отриманої моделі дозволила запропонувати ТОВ «ЕСК» наступне: зменшити витрати, оскільки спостерігається негативний вплив, слід зосередитися на скороченні витрат через автоматизацію, оптимізацію ресурсів чи кращі умови від постачальників; високий позитивний коефіцієнт в економіко-математичній моделі свідчить, що зростання продуктивності праці суттєво підвищить прибуток та оптимізувати реалізацію продукції за рахунок інвестицій в маркетинг, розширення ринків і покращення продукту є пріоритетними.

Перевірка статистичної значимості моделі свідчить про її достовірність. Побудова теоретичної та емпіричної лінії регресії дозволила отримати реальні результати дослідження та виявити певні розбіжності і можливі напрямки удосконалення.

Враховуючи специфіку виробничої діяльності ТОВ «ЕСК» для зниження собівартості послуг можемо запропонувати повторне використання тих матеріалів, які можуть використовуватися повторно, маючи при цьому ціну в рази нижчу за нові матеріали. Оцінивши матеріальні витрати, отримано загальну економію матеріальних витрат в розмірі 2 934 829 грн. Збільшивши обсяги реалізації послуг на 25%, прибуток ТОВ «ЕСК» зросте на 32088,9 тис. грн.

Таким чином, при збільшенні обсягу надання послуг на 25%, зниженні на 0,114 грн. витрат на одну грн. продукції (послуг) підприємство одержить додатковий прибуток у сумі 85 074,5 тис. грн.. та збільшить рентабельність послуг на 1,16%.

ВИСНОВКИ

У ході виконання кваліфікаційної (магістерської) роботи було розроблено заходи, які спрямовані на збільшення прибутку та рентабельності на прикладі підприємства ТОВ «ЕСК».

Для досягнення поставленої мети було вирішено наступні завдання:

- дано визначення прибутку як економічній одиниці;
- визначено сутність, види та критерії прибутку підприємства;
- встановлено методики проведення аналізу показників прибутку та рентабельності підприємства;
- проаналізовано основні техніко-економічні показники діяльності підприємства;
- проаналізовано показники прибутку та рентабельності підприємства;
- встановлено фактори впливу на результативні показники економічної діяльності підприємства;
- одержано економіко-математичну модель та встановити взаємозв'язок між її складовими;
- запропоновано методи оптимізації.

Розглянуті теоретичні та практичні аспекти визначення категорії «прибуток» та «рентабельність» можемо констатувати, що визначною фінансовою категорією яка зможе відобразити позитивний фінансовий результат діяльності підприємства та охарактеризувати ефективність виробництва – це прибуток. Цей показник має вплив на зміцнення економічного результату, потужність виробництва при будь-якій формі власності.

Рентабельність це коефіцієнт отриманий як відношення прибутку до витрат. Це відносний показник прибутковості підприємства, який дає характеристику ефективності роботи в цілому, дохідність від різних напрямків діяльності. Основними факторами росту рентабельності є зниження собівартості і витрат матеріальних ресурсів. Для збільшення показника

рентабельності підприємству необхідно дотримуватися заходів по підвищенню якості продукції, механізації та інше.

Проведений аналіз техніко - економічних показників виробничо-господарської діяльності дав можливість зробити певні висновки:

ТОВ «ЕСК» є достатньо фінансово стійким підприємством, дохід від реалізації продукції (надання послуг) за останній звітній період підвищився на 22%, а чистий прибуток збільшився на 18,43%, рентабельність збільшилась на 43,9%.

Аналізуючи активи і пасиви підприємства виявили, що необоротні активи за 2022 рік зросли на 116 %, а оборотні активи на 69%. В результаті аналізу з'ясували, що загальна кількість активів зросла на 186%. Величина власних коштів виросла на 514%.

Зробивши кореляційно-регресійний аналіз залежності показників прибутку від факторів, які впливають на ці показники, можемо сказати наступне: найбільша лінійна залежність прибутку від обсягу реалізованої продукції (коефіцієнт кореляції = 0,996) та собівартості реалізованої продукції (коефіцієнт кореляції = 0,989).









На основі проведених розрахунків виявлено, що на ТОВ «ЕСК» існують наступні резерви підвищення прибутку та рентабельності:

- резерв підвищення прибутку за рахунок зниження матеріальних затрат підприємства. Аналіз витрат показав, що собівартість наданих послуг за аналізований період зросла на 232,25%, а за 2022 рік на 72, 17%, тобто за рахунок цін на матеріали, затрат на амортизацію та інших операційних витрат. Згідно даних аналізу з'ясували, що витрати на одну гривню продукції по даних статтях зросли. Саме сума перевищення і є резерв збільшення прибутку. Реалізувати резерв можливо через зниження закупочних цін на матеріали, оскільки саме цей показник витрат має найбільше значення.

- резерв збільшення прибутку за рахунок підвищення обсягів надання послуг. Припустиме збільшення обсягу реалізації на 25% матиме очікувані результати. Реалізувати це можливо при зменшенні собівартості послуг, що

матиме більш привабливий вигляд для замовників і даватиме можливість бути більш конкурентоспроможним на ринку надання аналогічних послуг.

Враховуючи вищесказане можемо узагальнити, що збільшення прибутку можливе при:

-  при збільшенні обсягів виробництва та реалізації послуг;
-  виконання заходів, щодо продуктивності праці своїх працівників;
-  зниження витрат на виробництво продукції чи наданні послуг;
-  встановлення цінової політики кваліфікованими спеціалістами, оскільки на ринку діють договірні ціни;
-  правильної побудови відносин із замовниками, постачальниками, посередниками;
-  підвищення рівня системи маркетингу на підприємстві, тобто надавати тільки ті послуги, які безумовно будуть мати попит і зосередити увагу тільки на тих послугах, які є високорентабельні;
-  організації робочого процесу таким чином, щоб він був пристосований до швидкої переналадки;
-  постійному проведенні наукових досліджень аналізу ринку, поведінки споживачів та конкурентів.

Впровадження запропонованих заходів дозволить реалізувати виявлені резерви та підвищить функціонування підприємства в цілому.

Список використаних джерел

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Дохід», затверджено наказом Міністерства фінансів України від 29.11.99 № 290. URL: <http://www.minfin.gov.ua>.
2. Господарський кодекс України: Закон України № 436–IV від 16.01.2003 р. URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/436-15>.
3. Аврамчук Є. Є. Дослідження теоретичних аспектів прибутку підприємства. *Фінансове забезпечення економіки*: матеріали VII науково-практичної студентської конференції, 30 травня 2024 р. Житомир: Поліський університет. 2024. С. 6-8.
4. Андрусь О.І. Фактори та система формування прибутковості підприємства. *Економіка і суспільство. Вісник мукачівського державного університету*. Мукачево: 2022. С.233-240
5. Богацька Н. М. Прибуток підприємства: його роль, формування та резерви збільшення в умовах ринкової економіки. *Ефективна економіка*. 2019. № 9. DOI: <https://doi.org/10.32702/2307-2105-2019.9.30>.
6. Брагіна О. С., Бугенко С. І., Павлусь М. Г. Прибутковість підприємства та шляхи її підвищення. *Бізнес Інформ*. 2021. № 10. С. 261-266.
7. Будякова О. Ю., Міркевич Ю. С. Необхідність використання бізнес-моделей для підвищення прибутковості підприємства. *Міжнародний науковий журнал «Інтернаука»*. 2021. № 14. С. 18-23.
8. Букреева Д. С., Тупіцина К. О., Больша А. К. Стратегічне планування та управління прибутком підприємств в умовах цифрової економіки. *Міжнародний науковий журнал «Інтернаука»*. 2021. № 11(3). С. 98-104.
9. Вовк О. М, Ковальчук А. М., Комісаренко Я. І, Джулай А. В. Прибуток та рентабельність як детермінанти розвитку підприємства. *Modern Economics*. 2020. № 21. С. 37-44.
10. Гавловська Н. І., Рудніченко Є. М., Білань В. Ю., Лісовський І. В. Теоретичні основи управління інвестиційною діяльністю в умовах цифровізації економіки. *Український журнал прикладної економіки та*

техніки. 2021. Том 6. № 4. С. 10-16. DOI: <https://doi.org/10.36887/2415-8453-2021-4-1>.

11.Денисенко Л.О., Кучерявенко Ю.О. Шляхи поліпшення процесу управління прибутком на підприємстві. *Проблеми економіки організації та управління підприємствами*. Вісник КНУТД. 2014. № 1. С. 145–152.

12.Горобець Т.А., Гончарук А.Г. Методичний підхід до оцінки ефективності діяльності підприємств малого та середнього бізнесу. *Проблеми системного підходу в економіці*. 2019. Випуск №5 (73). С. 77-86.

13.Гаватюк Л. С, Пілат А. К. Удосконалення системи управління рентабельністю як умова ефективного функціонування підприємств. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2020. №2. С.47-50.

14.Глушенкова А. А., Ромашов І. М. Управління прибутком підприємства. *Економіка. Менеджмент. Бізнес*. 2020. № 4. С. 53-57.

15.Горошанська О.О., Кащена Н.Б. Аналітичне забезпечення управління розподілом прибутку підприємства. *Економіка та суспільство*. Мукачево: МДУ, 2017. Вип 13. С. 1065-1071.

16.Гречко А. В., Гречухін А. С. Оцінка ефективності виробничої діяльності підприємства. *Ефективна економіка*. 2016. №1. – Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/1_2016/44.pdf

17.Демчук Н. І., Туболець І. І. Теоретичні та методологічні засади управління рентабельністю підприємства. *Інвестиції: практика та досвід*. 2012. № 5. С. 39-44.

18.Дема, Д. І., Дорохова, Л. М., Віленчук, О. М. Фінансовий менеджмент: підручник. Житомир: ЖНАЕУ, 2018. 320 с.

19.Духновська Л. М., Павлов В. С. Прибутковість підприємства: сутність та ефективність управління. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. 2018. Вип. 17(1). С. 100-103.

20.Іванюта П. В., Пиріжок С. Є. Управління формуванням і розподілом прибутку на підприємстві за допомогою факторного аналізу. *Проблеми інноваційно-інвестиційного розвитку*. 2022. № 28. С. 150-167.

- 21.Кириченко О. М., Аумпа Д. В. Управління прибутковістю основних бізнес-процесів підприємства. *Міжнародний науковий журнал «Інтернаука»*. 2022. № 2. С. 20-25.
- 22.Колеватова А. В. Основні напрями вдосконалення процесу управління прибутком на підприємстві. *Проблеми системного підходу в економіці*. 2019. Вип. 3(1). С. 224-229.
- 23.Кошельок Г. В. Взаємозв'язок прибутку, грошового потоку та оборотного капіталу підприємства. *Економічний аналіз*. 2016. Т. 25(2). С. 86-92.
- 24.Кравченко О.О. Управління прибутковістю підприємства. *Міжнародний науковий журнал «Інтернаука»*. 2020. № 5(1). С. 66-71.
- 25.Ксьондз С. М., Баковець М. В., Войтюк А. В. Підвищення прибутковості підприємства в умовах ринку. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Сер. : Економічні науки*. 2017. Вип. 24(1). С. 123- 125.
26. Кубецька О. М., Остапенко Т. М., Зайченко Р. А. Підвищення прибутку з метою забезпечення економічної безпеки підприємства. *Бізнес Інформ*. 2022. № 1. С. 287-293.
- 27.Кузь В.І. Система розподілу прибутку підприємства: проблеми ідентифікації. *Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія: економічні науки*. Житомир: ЖДТУ, 2009. № 2 (48). С. 51-56.
- 28.Лещенко Л. О. Аналіз прибутку підприємств, його види та функції. *Вісник ХНАУ*. 2014. № 4. С. 236-240.
- 29.Майборода О. Є., Сукрушева Г. О., Куліш Є. В. Теоретична сутність категорії «прибуток підприємства». *Економіка і суспільство*. 2017. № 10. С. 310-313.
- 30.Мармуль Л. О., Новак Н. П., Кучеренко С. Ю. Підвищення ефективності управління підприємствами на засадах удосконалення обліку й адміністрування прибутків. *Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу*. 2022. № 1. С. 33–38.

31.Мельник Т. Ю. Обґрунтування напрямів розподілу прибутку підприємства з урахуванням інтересів різних учасників господарських відносин. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. 2019. № 4(1). С. 136-141.

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

33.Павлюк І. О. Управління прибутком підприємств в умовах сьогодення. *Економічні науки*. 2020. № 1. С. 84-88.

34.Півторак М. В., Музиченко О. М. Методи прогнозування чистого прибутку підприємства. *Економіка та держава*. 2021. № 1. С. 124-129.

35.Рощина Н. В., Зелікман А. В. Оптимізація показників фінансового стану підприємства на основі аналізу його фінансової звітності. *Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії*. 2016. Вип. 6(2). С. 183-186.

36.Савіцький А. В. Розробка експортоорієнтованої стратегії розвитку в управлінні прибутковою діяльністю промислових підприємств. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. 2021. № 4. С. 175-179.

37.Сіренко К. Ю. Формування та розподіл прибутку підприємства. *Науковий вісник Сіверщини*. 2021. № 2. С. 171-185.

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

39.Сьомкіна Т. В., Гужавіна І. В., Згурська О. М. Методологічні засади управління прибутком торговельного підприємства. *Економіка. Менеджмент. Бізнес*. 2020. № 1. С. 107-113.

40.Талавіра Є. В., Рогів М. О. Концептуальні підходи до управління прибутком торговельного підприємства. *Ефективна економіка*. 2020. № 12. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2020_12_28

41. Ткачук Д. С. Оптимізація прибутковості підприємства на ринку фінансових послуг. *Молодий вчений*. 2019. № 3(2). С. 448-452.

42. Хачатрян В. В. Науково-методичні засади підвищення прибутковості підприємства. *Український журнал прикладної економіки*. 2021. Т. 6, № 2. С. 286-292.

43. Шапран Є. М., Сергієнко О. А., Білоцерківський О. Б. Прогнозування прибутковості підприємства ресторанного бізнесу та чинників впливу на його фінансові показники. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. 2020. Вип. 30. С. 218-223.

44. Юдіна С.В., Ситнік О.О. Чинники, що впливають на обсяг прибутку підприємства. *Таврійський науковий вісник. Серія: Економіка*. 2022. № 13. С. 184-190.

45. Ярова Л. Г. Управління прибутком підприємства в сучасних умовах. *Міжнародний науковий журнал «Інтернаука»*. 2021. № 4(2). С. 23-28.