

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
КРИВОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ  
Факультет економіки та управління бізнесом  
Кафедра економіки, організації та управління підприємствами

ПОЯСНЮВАЛЬНА ЗАПИСКА  
до кваліфікаційної роботи

на тему: Прибуток підприємства та обґрунтування заходів щодо його  
підвищення

Виконав здобувач 4 курсу,  
групи ПТБ-20  
спеціальності 076 Підприємництво,  
торгівля та біржова діяльність  
Куценко Аліна Віталіївна  
Керівник доцент, к.т.н.  
(науковий ступінь, вчене звання)  
Бондарчук Ольга Михайлівна  
(прізвище, імя та по-батькові)  
Рецензент старший викладач, к.е.н.  
(науковий ступінь, вчене звання)  
Ільченко Володимир Олександрович  
(прізвище, імя та по-батькові)

Кривий Ріг  
2024

## КРИВОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Факультет: економіки та управління бізнесом  
 Кафедра : економіки, організації та управління підприємствами  
 Ступінь вищої освіти: бакалавр  
 Спеціальність : 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»

ЗАТВЕРДЖУЮ:  
 зав. кафедри ЕОУП,  
 д-р екон. наук. Шахно А.Ю.

« \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 202\_\_ р.

## ЗАВДАННЯ

на кваліфікаційну роботу здобувачеві

Куценко Аліні Віталіївни

1. Тема роботи Прибуток підприємства та обґрунтування заходів щодо його підвищення

Керівник теми Бондарчук Ольга Михайлівна, доцент, к.т.н.  
 (прізвище, ім'я, по-батькові, науковий ступінь, звання)

затверджені наказом по університету від 02.04.2024р. № 282с

2. Строк подання здобувачем роботи: \_\_\_\_\_

3. Вихідні дані до роботи: електронна звітність smida.ua, звіти про роботу підприємства за 2019-2021 рр. з офіційного сайту підприємства, періодична та спеціальна література з економіки, методичні вказівки кафедри економіки, організації та управління підприємствами

4. Зміст пояснювальної записки (перелік питань, які потрібно розробити):

1. Науково-теоретичні основи формування прибутку та його оцінювання. 2. Аналіз виробничо-господарської діяльності тов «цитрус». 3. Обґрунтування пропозицій з підвищення показників прибутковості тов «цитрус»

5. Перелік графічного матеріалу

1. Результати теоретичного дослідження прибутку  
2. Техніко-економічні показники діяльності підприємства ТОВ «ЦИТРУС»  
3. Порівняння показників ТОВ Цитрус з його конкурентами  
4. Порівняння показників з урахуванням оптимізації прибутку з прогнозними на 2024 рік

## 6. Консультанти розділів роботи:

Розділи	Консультант	Підпис, дата	
		Завдання видав	Завдання прийняв
Розділ 1	доц. Бондарчук О.М.		
Розділ 2	доц. Бондарчук О.М.		
Розділ 3	доц. Бондарчук О.М.		
Нормоконтроль	доц. Поліщук І.Г.		

7. Дата видачі завдання 14.03.2024 р

## Календарний план виконання роботи

№	Назва етапів випускної кваліфікаційної роботи	Термін виконання	Примітки
1	Співбесіда зі здобувачем за тематикою роботи, видача переліку рекомендованої нормативної, інструктивної бази та учбової літератури	14.03.24	викон.
2	Збір матеріалів до випускної роботи	15.03.24-29.03.24	викон.
3	Групування та аналіз зібраного матеріалу, уточнення завдань кваліфікаційної роботи	30.03.24-19.04.24	викон.
4	Підготовка I розділу кваліфікаційної роботи та подання його керівникові	04.04.24-19.04.24	викон.
5	Підготовка II розділу кваліфікаційної роботи та подання його керівникові	20.04.24-04.05.24	викон.
6	Підготовка III розділу кваліфікаційної роботи та подання його керівникові	05.05.24-17.05.24	викон.
7	Підготовка вступної частини та висновку	18.05.24-19.05.24	викон.
8	Попередній захист роботи	20.05.24-24.05.24	викон.
9	Перевірка роботи керівником та доопрацювання роботи	04.06.24	викон.
10	Отримання відгуку керівника та рецензії	.06.24	викон.
11	Захист роботи на засіданні Екзаменаційної комісії	.06.24	

Здобувач

\_\_\_\_\_

(підпис)

Куценко А.В.

\_\_\_\_\_

(прізвище та ініціали)

Керівник роботи

\_\_\_\_\_

(підпис)

Бондарчук О.М.

\_\_\_\_\_

(прізвище та ініціали)

РЕФЕРАТ  
на кваліфікаційну роботу за темою  
**«Прибуток підприємства та обґрунтування заходів щодо його  
підвищення»**

**Кваліфікаційна робота:** 98 с., 26 табл., 21 рис., 13 формул, 34 джерела, 8 додатків.

**Об'єкт дослідження:** прибуток торгового підприємства ТОВ «ЦИТРУС».

**Мета роботи:** виявлення та аналіз факторів, що впливають на формування і зростання прибутку, а також розробка стратегій і рекомендацій для його оптимізації. Це включає оцінку фінансового стану підприємства, визначення ефективності його діяльності, ідентифікацію внутрішніх резервів і можливостей для підвищення рентабельності.

**Предмет дослідження:** економічні та фінансові процеси і явища, що визначають формування, розподіл і використання прибутку в умовах ТОВ «ЦИТРУС». Аналіз основних складових доходів і витрат підприємства, їх зміни та вплив на прибуток. Вивчення процесів, які сприяють генеруванню прибутку, включаючи виробничу, комерційну та фінансову діяльність.

**Методи дослідження:** порівняння показників прибутковості та рентабельності підприємства, вимірювання результатів діяльності підприємства, аналіз даних підприємства та проведених обчислень, синтез, індукція та дедукція.

У кваліфікаційній роботі проведено аналіз сучасної літератури з питання економічної сутності прибутку, структури та нормативно-правової бази його використання. Розглянуто основні методичні аспекти з використання та розподілу прибутку, його кількісної та якісної оцінки.

На прикладі ТОВ «ЦИТРУС» здійснено аналіз його виробничо-господарської діяльності та техніко-економічних показників. Докладно прослідковано динаміку показників прибутковості. Виявлено можливі заходи для збільшення прибутку та прибутковості підприємства.

У роботі при розрахунках використано програмний продукт Microsoft Office Excel.

ПРИБУТОК, ПРИБУТКОВІСТЬ, РЕНТАБЕЛЬНІСТЬ, ФАКТОРИ, ВПЛИВ НА ПІДВИЩЕННЯ ПРИБУТКОВОСТІ, ОПТИМІЗАЦІЯ, УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ, АНАЛІЗ

## ЗМІСТ

ВСТУП.....	6
РОЗДІЛ 1. НАУКОВО-ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ ПРИБУТКУ ТА ЙОГО ОЦІНЮВАННЯ.....	10
1.1 Сутність поняття прибутку як результату діяльності підприємства.....	10
1.2 Методологія оцінювання прибутку та прибутковості підприємства.....	18
РОЗДІЛ 2 АНАЛІЗ ВИРОБНИЧО-ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «ЦИТРУС».....	26
2.1 Техніко-економічна характеристика підприємства.....	26
2.2 Результати дослідження показників прибутковості ТОВ «ЦИТРУС».....	41
РОЗДІЛ 3 ОБҐРУНТУВАННЯ ПРОПОЗИЦІЙ З ПІДВИЩЕННЯ ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ ТОВ «ЦИТРУС».....	52
3.1. Визначення впливу факторів на прибуток ТОВ «ЦИТРУС».....	52
3.2 Шляхи оптимізації показників прибутковості ТОВ «ЦИТРУС».....	65
ВИСНОВКИ.....	75
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	78
ДОДАТКИ.....	82

## ВСТУП

Актуальність теми дослідження. Актуальність даної теми дослідження полягає у тому, що в основі будь-якого підприємства лежить мета отримати прибуток від своєї діяльності. Не просто отримати прибуток є кінцевим бажанням підприємства чи компанії, а й ще покрити всі витрати виробництва та отримати кошти, які можна розподілити у середині компанії та вкласти у її майбутній розвиток. Саме тому дослідження даного питання є важливим. Саме за рахунок розуміння шляхів та способів формування прибутку, можна досягти найкращого фінансового результату на підприємстві, зрозуміти помилки у його керуванні та реалізувати його повний потенціал.

Необхідність дослідження прибутку підприємства обумовлена його ключовою роллю у фінансовому управлінні та стратегічному плануванні. Прибуток є основним показником, що відображає фінансовий стан компанії, її здатність до самофінансування та можливість здійснювати інвестиції у розвиток. Дослідження прибутку дозволяє виявити фактори, що впливають на його формування, та розробити стратегії для його максимізації.

У сучасних умовах ринкової економіки, де конкуренція стає все більш жорсткою, ефективне управління прибутком є критично важливим для виживання та процвітання підприємства. Аналіз прибутку допомагає виявити внутрішні резерви підприємства, підвищити ефективність використання ресурсів та приймати обґрунтовані управлінські рішення. Крім того, прибуток є джерелом фінансування для інновацій та інших стратегічних ініціатив, що забезпечують довгостроковий розвиток компанії.

Розуміння механізмів формування прибутку та його оптимізації також має важливе значення для інвесторів, кредиторів та інших зацікавлених сторін, які оцінюють фінансову стійкість і перспективи розвитку підприємства. Тому дослідження прибутку підприємства залишається актуальним і важливим завданням для наукових досліджень у сфері економіки та управління.

У дослідженні даної теми ми ознайомились з роботами таких спеціалістів галузі економіки як Д. Мілль, Д. Рікардо, Н. Сеніор, С. Сімонді, А. Сміт, Ж.-Б. Сей, І. Фішер. Розглянули погляди науковців А. Аллахвердяна, І. Бланка, П. Вознесенського, М. Василик, З. Варналій, О. Васильченко, А. Голов, К. Базарової, Г. Сенчагова, Г. Бірмана, І. Родіонової, О. Суторміна, Л. Федосов, М. Черваньова, К. Шелудько, О. Юрій. Вагомий внесок у вивчення зазначеного питання внесли такі автори як В.А. Малахов, Р.О. Піскунов, С.В. Шубіна.

Метою дослідження прибутку підприємства є виявлення та аналіз факторів, що впливають на формування і зростання прибутку, а також розробка стратегій і рекомендацій для його оптимізації. Це включає оцінку фінансового стану підприємства, визначення ефективності його діяльності, ідентифікацію внутрішніх резервів і можливостей для підвищення рентабельності.

Конкретні цілі дослідження можуть включати:

- аналіз структури доходів і витрат: Вивчення основних джерел доходів і категорій витрат для визначення їх впливу на кінцевий фінансовий результат;
- виявлення факторів впливу: Ідентифікація зовнішніх і внутрішніх факторів, які впливають на прибуток підприємства, таких як ринкові умови, виробничі процеси, управлінські рішення тощо;
- оцінка ефективності діяльності: Вимірювання ефективності використання ресурсів підприємства і визначення рівня рентабельності різних сегментів бізнесу;
- розробка стратегій оптимізації: Створення рекомендацій і стратегій для зниження витрат, підвищення доходів і покращення фінансових показників підприємства;
- прогнозування прибутковості: Побудова моделей для прогнозування майбутніх фінансових результатів на основі поточних даних і тенденцій;
- підтримка прийняття управлінських рішень: Надання керівництву підприємства аналітичних даних і рекомендацій для прийняття обґрунтованих управлінських рішень, спрямованих на підвищення прибутковості.

Дослідження прибутку підприємства допомагає забезпечити стабільний фінансовий розвиток, підвищити конкурентоспроможність на ринку та досягти стратегічних цілей організації.

Об'єкт дослідження – прибуток торгового підприємства ТОВ «ЦИТРУС».

Предмет дослідження – економічні та фінансові процеси і явища, що визначають формування, розподіл і використання прибутку в умовах ТОВ «ЦИТРУС». Аналіз основних складових доходів і витрат підприємства, їх зміни та вплив на прибуток. Вивчення процесів, які сприяють генеруванню прибутку, включаючи виробничу, комерційну та фінансову діяльність. Ідентифікація внутрішніх і зовнішніх чинників, що впливають на рівень прибутковості, таких як ринкові умови, конкурентне середовище, управлінські рішення, інновації, ефективність використання ресурсів тощо. Оцінка різних підходів і методів управління прибутковістю, включаючи фінансовий аналіз, бюджетування, планування та контроль. Визначення шляхів і методів зниження витрат без шкоди для якості продукції та ефективності діяльності. Дослідження політики розподілу прибутку між реінвестуванням у розвиток підприємства, виплатою дивідендів власникам та іншими напрямками використання. Оцінка показників фінансової стійкості підприємства та його рентабельності, визначення точок беззбитковості. Порівняння фінансових результатів підприємства з аналогічними показниками конкурентів або середньогалузевими стандартами.

Методи дослідження. В ході нашої роботи ми використовували наступні методи – порівняння показників прибутковості та рентабельності підприємства, вимірювання результатів діяльності підприємства, аналіз даних підприємства та проведених обчислень, синтез, індукція та дедукція.

Практичне завдання дослідження прибутковості підприємства полягає у застосуванні теоретичних знань і методологічних підходів задля покращення фінансового стану підприємства ТОВ «ЦИТРУС» та розробки потенційних шляхів досягнення бажаного фінансового результату. У ході нашого дослідження було визначено основні джерела доходів та категорії витрат, їх частку в загальному обсязі та динаміку змін. Порівняно фінансові показники підприємства з аналогічними



показниками конкурентів або середньогалузевими стандартами. Визначено можливості для зниження витрат без шкоди для якості продукції та послуг. Запропоновано конкретні заходи для зниження витрат і підвищення ефективності використання ресурсів. Оцінено ефективність впроваджених заходів щодо підвищення прибутковості.

Інформаційна база дослідження – фінансова звітність ТОВ «ЦИТРУС», наукові роботи вітчизняних вчених та зарубіжних експертів з даного питання. Також ми скористалися нормативно-правовими документами.

Структура і обсяг роботи. Дана робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел та 8 додатків.

## РОЗДІЛ 1

# НАУКОВО-ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ ПРИБУТКУ ТА ЙОГО ОЦІНЮВАННЯ

### 1.1. Сутність поняття прибутку як результату діяльності підприємства

У сучасних умовах економічного розвитку України, активне підприємництво відзначається значними змінами. Жорстка конкуренція як від українських, так і від закордонних підприємств, а також зростання вимог покупців створюють унікальні виклики для розвитку бізнесу. Підприємства вступають у взаємодію з різними контрагентами, включаючи посередників, постачальників, споживачів, кредиторів та інших. Щоб зайняти своє місце на ринку та успішно функціонувати, підприємствам необхідно враховувати багато факторів, планувати свій розвиток та реагувати на зміни. У цьому контексті велике значення надається роботі маркетингових та інших служб.

Проте в сучасних умовах управління фінансами підприємства стає ключовим аспектом, оскільки фінансові ресурси є основним стимулом для функціонування та розвитку бізнесу. Компанії мають формувати свою фінансову структуру з урахуванням потреб щодо рентабельності, фінансової стійкості, платоспроможності та мінімізації ризиків [20].

Прибуток виступає основним джерелом розвитку підприємства та одним з ключових показників економічної діяльності. Його визначення та розуміння мають важливе значення для ефективного управління. Хоча існує різноманіття підходів до трактування прибутку, деякі спільні риси включають розуміння прибутку як різниці між доходами та витратами, визначення його як ключового показника фінансової діяльності та розгляд його як джерела забезпечення як внутрішніх, так і державних потреб. Важливо уточнити сутність та класифікацію прибутку з урахуванням специфіки конкретної діяльності підприємства.

У дослідженні даної теми ми ознайомились з роботами таких спеціалістів галузі економіки як Д. Мілль, Д. Рікардо, Н. Сеніор, С. Сімонді, А. Сміт, Ж.-Б. Сей, І. Фішер. Розглянули погляди науковців А. Аллахвердяна, І. Бланка, П.

Вознесенського, М. Василик, З. Варналій, О. Васильченко, А. Голов, К. Базарової, Г. Сенчагова, Г. Бірмана, І. Родіонової, О. Суторміна, Л. Федосов, М. Черваньова, К. Шелудько, О. Юрій. Вагомий внесок у вивчення зазначеного питання внесли такі автори як В.А. Малахов, Р.О. Піскунов, С.В. Шубіна.

Наукова новизна отриманих результатів полягає в удосконаленні та розвитку теоретичних і методичних підходів до обліково-аналітичного забезпечення процесу оптимізації прибутку підприємства. Практична значущість результатів дослідження полягає в можливості їх застосування на практиці вітчизняними підприємствами для підвищення ефективності процесу оптимізації прибутку та поліпшення облікової політики підприємства в різних її аспектах.

Наразі існує багато підходів до визначення прибутку, проте важливо зазначити, що це поняття може мати різний відтінок залежно від контексту та цілей дослідження. Прибуток може розглядатися як фінансовий результат діяльності підприємства, а також як показник його ефективності та конкурентоспроможності.

Важливо також врахувати, що поняття «прибуток» тісно пов'язане з іншими економічними категоріями, такими як дохід, валовий дохід, чистий прибуток тощо. Розуміння взаємозв'язку цих понять дозволяє зрозуміти фінансове становище підприємства та виявити напрямки для його подальшого розвитку.

Усе це підкреслює важливість подальших досліджень та розвитку теорії прибутку в сучасній економічній науці. Для цього необхідно враховувати не лише теоретичні аспекти, але й практичний досвід функціонування підприємств у різних галузях економіки. Тільки таке комплексне підхід до вивчення прибутку дозволить зрозуміти його сутність та роль у сучасній економічній системі [20].

Розглядаючи поняття прибутку, слід звернути увагу на те, що різні автори мають власне розуміння цього показника. Однак, деякі загальні аспекти визначення прибутку є універсальними. Прибуток можна розглядати як ключовий показник фінансової ефективності підприємства, що відображає різницю між доходами та витратами за певний період часу.

Крім того, прибуток виступає як джерело забезпечення подальшого розвитку та функціонування підприємства. Він не лише покриває поточні витрати, але й

може бути використаний для розширення бізнесу, інвестицій у нові технології, розвиток персоналу та інші цілі, спрямовані на підвищення конкурентоспроможності [1, ст. 142].

Крім того, прибуток є важливим показником для оцінки ефективності управління підприємством і може використовуватися як критерій прийняття управлінських рішень. Розуміння та аналіз прибутку дозволяє керівництву підприємства розробляти стратегії з метою максимізації прибутковості та оптимізації витрат.

У цілому, прибуток є складною та багатогранною економічною категорією, яка вимагає глибокого розуміння та аналізу для ефективного управління фінансовою діяльністю підприємства.

Розглянемо як поняття прибутку класифікувалось у законодавчих публікаціях та науковцями впродовж років (табл.1.1-1.3).

Таблиця 1.1 – Оцінка поняття «прибуток підприємства»

Автор	Визначення
1	2
Господарський кодекс України [1, ст. 142]	Прибуток (доход) суб'єкта господарювання є показником фінансових результатів його господарської діяльності, що визначається шляхом зменшення суми валового доходу суб'єкта господарювання за певний період на суму валових витрат та суму амортизаційних відрахувань
О.О. Гетьман, В.М. Шаповал [2, с. 457]	Підприємство отримує прибуток після того, як утілена у створеному продукті вартість буде реалізована і набуває грошової форми
Г.Г. Кірейцев [7, с. 151]	Фінансовий менеджер має орієнтуватися на досягнення високого або постійно зростаючого прибутку від реалізації. Одержання бажаного результату залежить від трьох складників: витрат на виробництво і реалізацію продукції, планової ціни одиниці продукції і обсягу реалізації
С.М. Онисько, П.М. Марич [3, с. 103]	Прибуток підприємства – отримання певного фінансового результату суб'єкта підприємницької діяльності, який здійснює виробничу, комерційну, науково-дослідну та іншу діяльність
М.В. Патарідзе-Вишинська [4, с. 25]	Прибуток є формою доходу суб'єкта господарської діяльності, що вклав свій капітал для досягнення певного комерційного успіху. Категорія прибутку нерозривно пов'язана з категорією капіталу – особливим фактором виробництва – і в усередненому вигляді характеризує ціну функціонуючого капіталу

Продовження табл. 1.1

1	2
Г.А. Семенов, А.В. Бугай [5, с. 97-98]	Прибуток – це сукупність фінансових відносин, які виникають у процесі операційної, фінансової та інвестиційної діяльності суб'єкта господарювання щодо перетворення доходів від зазначених видів діяльності в прибуток підприємства
Т.О. Скрипко О.О. Ланда [6, с. 126]	Указуючи на доцільність розмежування понять ефективності та ефекту, ефект розглядають як абсолютний показник у натуральному або вартісному вираженні (сума прибутку, обсяг виробництва і продажу тощо)
Л.І. Шваб [8, с. 483]	Прибуток – це узагальнюючий фінансовий показник діяльності підприємства, визначається як частина виручки, що залишається після відшкодування усіх витрат на його виробничу й комерційну діяльність
В.М. Шелудько [9, с. 113]	Прибуток – це результат ефективного управління фінансами господарюючого суб'єкта в цілому
Узагальнене визначення	Прибуток підприємства – це фінансовий результат його діяльності, абсолютний показник, який відображає успішність виробничих, комерційних, науково-дослідних та інших процесів, що відбуваються на підприємстві.

Таблиця 1.2 - Підходи щодо трактування сутності і економічної природи прибутку [24]

Автор	Визначення
1	2
Ф. Найт	Винагорода за вмiлу оцiнку ризикiв i невизначеностi
Е. Чемберлiн, Дж. Робiнсон	Наслiдок монопольної влади, що виникає в результатi обмеження конкуренцiї
П. Самуельсон	Дохiд вiд чинникiв виробництва й винагорода за пiдприємницьку дiяльнiсть i введення технiчних удосконалень
Р. Харрод	Це те, що люди заробляють службою, особистою стараннiстю, iнтелектуальною дiяльнiстю, мужнiстю
Е. Сайке	Це – дохiд пiдприємця, який повнiстю вiдповiдає його працi, тiй послужi, яку вiн надає суспiльству, керуючи пiдприємством
М. С. Атлас	Уперше визначила прибуток як перетворену форму доданої вартостi
А. М. Рум'янцев, Г. А. Козлов, А. Г. Мiлейковський	Прибуток є перетвореною формою доданої вартостi, оскiльки остання формується за рахунок не лише змiнного, а й усього авансованого капiталу.
В. В. Радаєв, М. М. Азаров	Прибуток не є кiнцевою метою дiяльнiсть соцiалiстичного пiдприємства. Прибуток виступає як важлива характеристика ефективностi дiяльнiсть й основне джерело задоволення зростаючих усенародних, колективних та iндивiдуальних потреб.
А. М. Поддєрьогiн	Прибуток є важливим показником ефективностi виробничо-господарської дiяльнiсть, а також джерелом формування централiзованих i децентралiзованих фiнансових ресурсiв
В. М. Опарiн	Прибуток є формою фiнансових ресурсiв, прирощених (зароблених) пiдприємством у результатi його господарської дiяльнiсть. Вiн спрямовується, насамперед, на розвиток виробництва.

## Продовження табл. 1.2

1	2
I. О. Бланк	Прибуток – це чистий дохід підприємця на вкладений капітал (у грошовій формі), що характеризує його винагороду за ризик здійснення підприємницької діяльності, являє собою різницю між сукупними доходами та сукупними витратами в процесі здійснення цієї діяльності.

Таблиця 1.3 - Аналіз наукових підходів до визначення поняття «прибуток»

[24]

Науковці	Підходи до трактування
1	2
Біла О. Г. [10]	Прибуток – позитивний фінансовий результат господарської діяльності підприємства, характеризує ефективність виробництва і зрештою свідчить про рівень і якість до виробленої продукції
Власенко Т. Ю., Стародубцева О. С. [11]	Прибуток є найважливішою економічною категорією, а його отримання є однією із головних задач підприємства. Прибуток – найпростіша і одночасно найбільш складна категорія ринкової економіки. Він є основною і головною рушійною силою економіки ринкового типу.
Вовк О. М., Ковальчук А. М., Комісаренко Я., Джулай А. [12]	Прибуток – результат діяльності підприємства, що визначається шляхом порівняння сукупних доходів і витрат, є основою економічного та соціального розвитку фірми і держави.
Волинчук Ю. В., Купира О. І. [1]	Прибуток виступає генератором виробничого процесу, спонукає підприємство здійснювати нововведення, стимулювати інвестиції, випуск продукції і зайнятість.
Гайбура Ю. А., Загнітко Л. А. [13]	Прибуток є однією з найважливіших економічних категорій, основною та обов'язковою умовою розширеного відтворення та функціонування підприємства, забезпечення його конкурентоспроможності на ринку.
Дробишева О. О., Бучакчійська Ю. М. [14]	Прибуток в умовах ринкової економіки є головною метою підприємницької діяльності, основним внутрішнім джерелом формування фінансових ресурсів, що забезпечують розвиток підприємства, важливим джерелом задоволення соціальних потреб трудового колективу, основним захисним механізмом від загрози банкрутства підприємства.
Єпіфанова І. Ю., Гуменюк В. С. [15]	Кінцевий результат діяльності суб'єкта господарської діяльності, який визначається, як різниця між валовим доходом і валовими витратами, отриманими впродовж здійснюваної ризикової та суспільно-корисної діяльності
Загородній А. Г., Вознюк Г. Л., Смовженко Т. С. [16]	Прибуток – це сума на яку доходи перевищують пов'язані з ними витрати; – це перевищення сукупних доходів на сукупними витратами.
Каминський П. Д. [17]	Прибуток підприємства в загальному розумінні являє собою частину вартості прибуткового продукту, створеного працею, і є складовою частиною доходу підприємства

Продовження табл. 1.3

1	2
Колісник О., Томша А. [18]	Прибуток, займаючи центральне місце в ринковій економіці, є стимулом для суб'єктів господарювання якомога ефективніше використовувати наявні трудові, матеріальні та фінансові ресурси. Позитивний фінансовий результат – прибуток – є метою, заради якої працює або, принаймні, повинно працювати підприємство. Прибуток підприємства – основний чинник його економічного і соціального розвитку.
Кривицька О. Р. [19]	Прибуток – кінцевий результат, який створює підприємству фінансові ресурси, що необхідні для розширення його діяльності, необхідні для формування його сталості і конкурентоспроможності на ринку товарів і послуг.
Маркіна І. А., Вороніна В. Л. [20]	Прибуток – чистий дохід підприємця на вкладений капітал, виражений у грошовій формі, що характеризує винагороду за ризик підприємницької діяльності та визначається як різниця між сукупним доходом і сукупними витратами у процесі здійснення цієї діяльності та спрямований на досягнення конкретного рівня конкурентоспроможності й іміджу підприємства.
Мельничук Г. С., Нестерук А. А. [21]	Прибуток підприємства як вираження кінцевих фінансових результатів його господарської діяльності є об'єктом управління. Є обов'язковою умовою забезпечення самофінансування та зміцнення конкурентоспроможності підприємства на ринку.
Николишин С. Є. [22]	Прибуток підприємства виступає не лише як основа функціонування окремого підприємства, але і як база економічного розвитку держави в цілому. Прибуток є не лише стимулом господарської діяльності підприємств, а й основним джерелом розвитку їхньої діяльності
Осовська Г. В., Юшкевич О. О. [23]	Прибуток – перевищення доходів від продажу товарів та послуг над витратами на виробництво і продаж цих товарів; один із найважливіших показників фінансових результатів господарської діяльності підприємства, підприємця. Прибуток обчислюється як різниця між виручкою від реалізації продукту господарської діяльності та сумою витрат факторів виробництва на цю діяльність у грошовому вираженні.
Суханова А. В., Гацанюк В. В. [24]	Прибуток є важливою і головною рушійною силою економіки, основним спонукальним мотивом діяльності підприємців, певним гарантом

Для більш глибокого розуміння прибутку важливо розглядати його не лише як фінансовий показник, але й як ключовий елемент економічної стратегії підприємства. Прибуток відображає не лише фінансові результати діяльності, але і ефективність використання ресурсів, управління ризиками та можливості для подальшого розвитку [13,14].

Прибуток також може слугувати джерелом фінансування для інших проектів та ініціатив підприємства, що сприяють його зростанню та підвищенню

конкурентоспроможності на ринку. Правильне використання прибутку вимагає дотримання балансу між інвестиціями в розвиток і виплатами власникам, забезпечуючи стійкість та стабільність діяльності компанії.

Розуміння різних аспектів прибутку, включаючи його джерела, класифікацію та роль у фінансовому управлінні, допомагає підприємствам ефективно планувати свою діяльність, приймати обґрунтовані управлінські рішення та досягати стратегічних цілей. Тому вивчення та аналіз поняття прибутку залишаються актуальними та важливими завданнями для наукових досліджень у галузі економіки та управління.

Прибуток у загальному розумінні представляє собою грошовий дохід підприємця від вкладеного капіталу. Він відображає компенсацію за ризики, пов'язані з підприємницькою діяльністю, та визначається як різниця між загальним доходом і загальними витратами, пов'язаними з цією діяльністю.

Для початку варто розглянути значення, яке має прибуток підприємства в умовах сучасної економіки (рис. 1.1).

Прибуток підприємства виявляється не лише в своїй різноманітній ролі, але й у різних виявах. Під загальним терміном «прибуток» розуміється безліч понять.

Якщо більшість аспектів та видів прибутку зрозумілі одразу, то деякі класифікації за джерелами та складовими елементами, що формують прибуток, потребують додаткового уточнення.

За джерелами формування прибутку, які використовуються у його обліку, виділяють такі види: прибуток від реалізації продукції, прибуток від реалізації майна та прибуток від позареалізаційних операцій.

Основною формою прибутку на підприємстві є прибуток від реалізації продукції, робіт та послуг, що безпосередньо пов'язаний зі специфікою діяльності у відповідній галузі. Також використовується термін «прибуток від основної діяльності». У обох випадках це є результатом господарської діяльності, що включає основну виробничо-комерційну діяльність підприємства [14, 15, 18, 20, 23, 29, 41, 57].



Прибуток від реалізації майна – це дохід, отриманий від продажу зношених або невикористаних основних фондів та нематеріальних активів, а також надлишків запасів сировини, матеріалів та іншої оборотної власності, зменшений на витрати, пов'язані з їхнім забезпеченням для продажу [14 с.23].

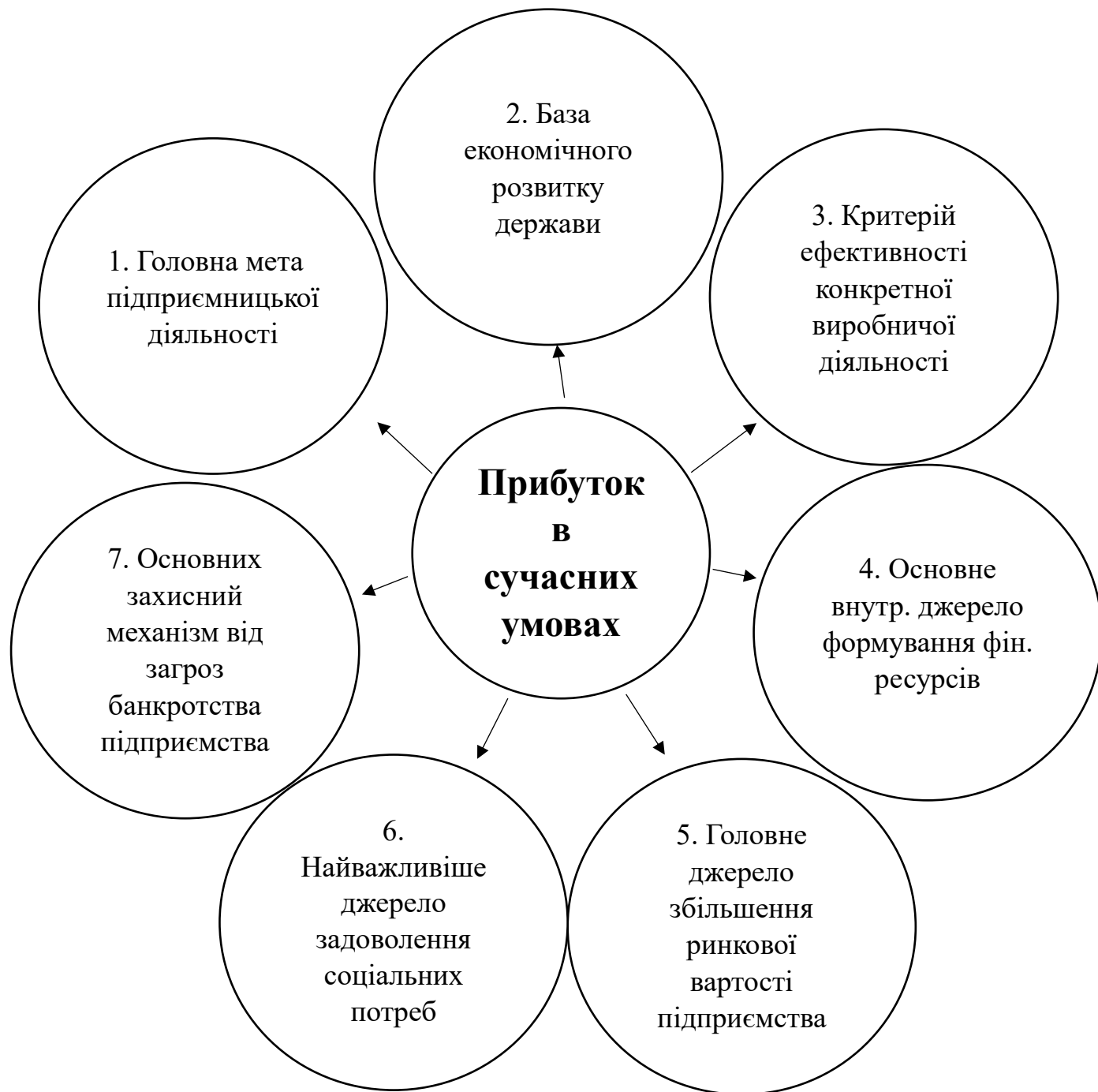


Рис. 1.1 - Характеристика ролі прибутку підприємства в сучасних умовах [13]

Прибуток від позареалізаційних операцій, хоча і формується формально, належить до категорії прибутку, оскільки він відображається у фінансовій звітності

як різниця між отриманими доходами та понесеними витратами за такими операціями. До цієї категорії належать доходи та витрати від участі підприємства в діяльності інших компаній, доходи та витрати від цінних паперів, випущених іншими емітентами, але які належать підприємству, а також доходи та витрати від депозитних вкладень підприємства в банках, штрафи, пені та неустойки тощо [10].

## 1.2. Методологія оцінювання прибутку та прибутковості підприємства

Прибутковість підприємства є ключовим показником, що відображає фінансовий стан організації та її здатність отримувати позитивний фінансовий результат від комерційної діяльності. Вона проявляється в перевищенні отриманих доходів над понесеними витратами в такому обсязі, який забезпечує ефективне та продуктивне функціонування підприємства в майбутньому.

Забезпечення загальної ефективності роботи підприємств є основою для їх високого рівня розвитку. В економіці ефективність завжди вимірюється співвідношенням між результатом і витратами. Задовільний рівень ефективності передбачає, що кінцеві результати перевищують витрати на їх досягнення, а також вимагає порівняння отриманих результатів з аналогічними показниками інших об'єктів.

Прибуток представляє собою ту частину виручки, що лишається після відшкодування всіх витрат, пов'язаних з виробничою та комерційною діяльністю підприємства. Залежно від способу формування та розподілу існують кілька видів прибутку:

- валовий;
- від операційної діяльності;
- від звичайної діяльності до оподаткування;
- від звичайної діяльності;
- чистий.

Валовий прибуток (або збиток) визначається як різниця між чистим доходом, отриманим від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), і собівартістю цієї продукції (товарів, робіт, послуг).

Прибуток (збиток) від операційної діяльності розраховується як алгебраїчна сума валового прибутку (збитку), іншого операційного доходу, адміністративних витрат, витрат на збут та інших операційних витрат.

Прибуток (збиток) від звичайної діяльності до оподаткування визначається як алгебраїчна сума прибутку (збитку) від операційної діяльності, фінансових та інших доходів (прибутків), а також фінансових та інших витрат (збитків).

Прибуток від звичайної діяльності визначається як різниця між доходом, отриманим від звичайної діяльності до сплати податків, і сумою податків з прибутку. Збиток від звичайної діяльності виникає, коли витрати перевищують доходи до сплати податків.

Чистий прибуток (збиток) визначається як сума прибутку (збитку) від звичайної діяльності та надзвичайного прибутку, мінус надзвичайний збиток, а також податки з надзвичайного прибутку.

Схематично ці розрахунки можна представити у вигляді схем (рис.1.2-1.6):

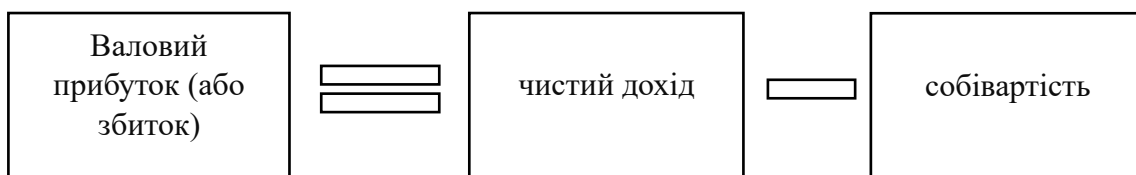


Рис. 1.2 - Розрахунок валового прибутку (збитку)



Рис. 1.3 – Розрахунок фінансового результату від операційної діяльності

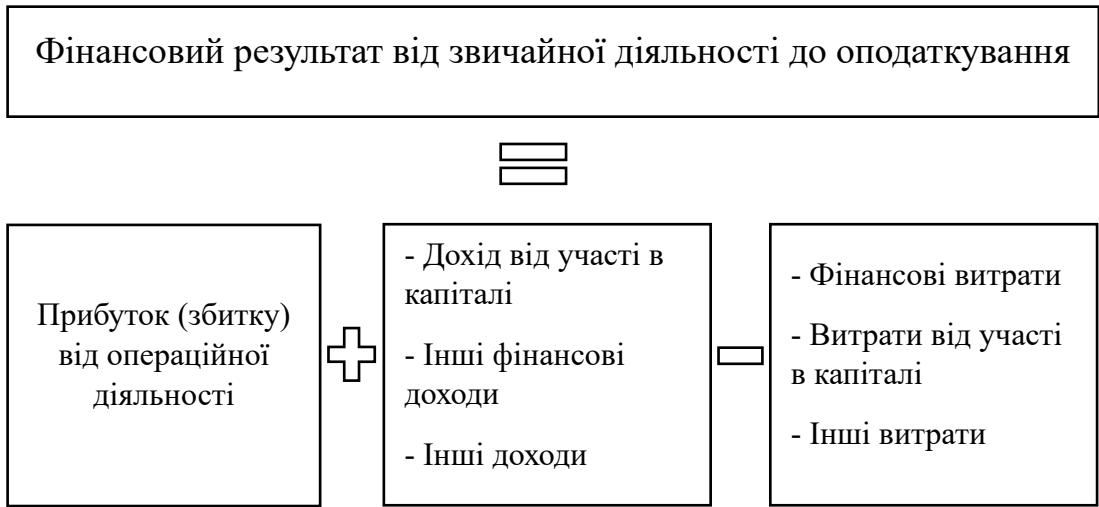


Рис. 1.4 – Розрахунок фінансового результату від звичайної діяльності до оподаткування

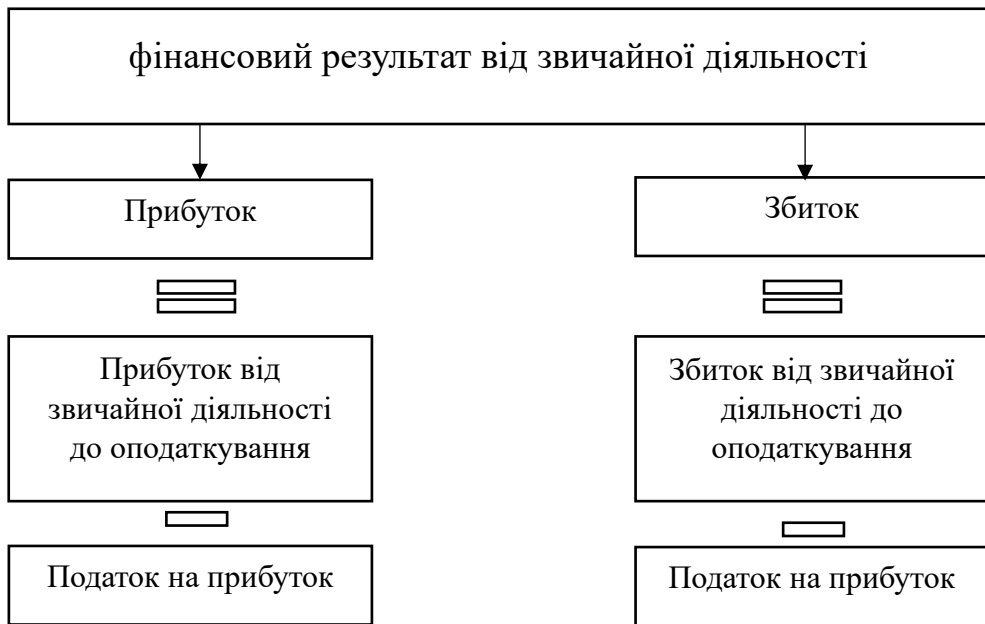


Рис. 1.5 – Розрахунок фінансового результату від звичайної діяльності

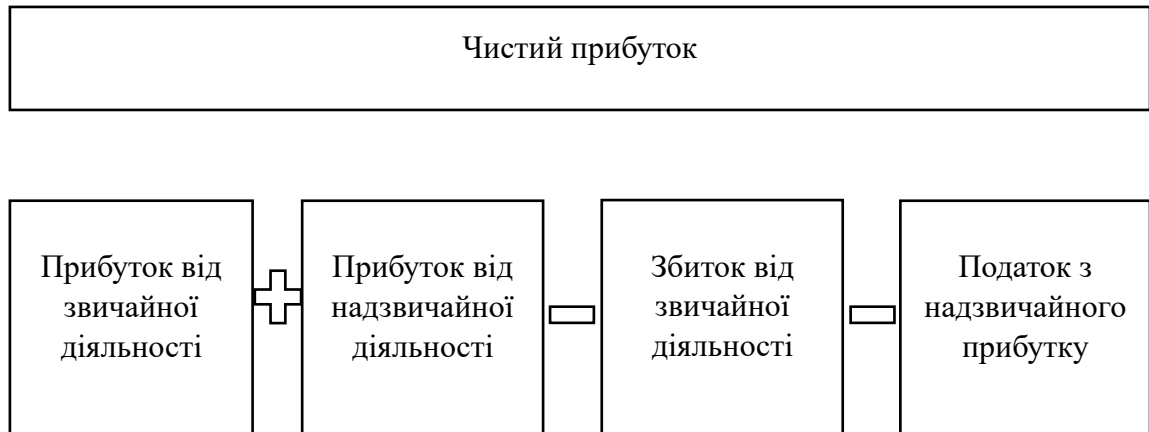


Рис. 1.6 – Розрахунок чистого прибутку (збитку)

На підприємствах виробничої сфери можуть бути застосовані три методи розрахунку прибутку від реалізації продукції: прямого розрахунку, за показником витрат на одну гривню продукції, економічний (аналітичний) метод.

Хоча абсолютна сума прибутку є важливим показником діяльності, вона не може адекватно характеризувати рівень ефективності господарювання. Це пов'язано з тим, що абсолютний розмір прибутку відображає лише одноразовий економічний ефект, тоді як рентабельність визначає рівень дохідності, вигідності та прибутковості.

Рентабельність, яка є важливим показником ефективності виробництва, відображає ступінь віддачі активів та ефективне використання капіталу у процесі виробництва. Вона безпосередньо пов'язана з отриманням прибутку та інтенсивністю діяльності підприємств різних форм власності.

Для повноцінного аналізу прибутковості підприємства використовується факторний аналіз чистого прибутку, який дозволяє визначити фактори, що найбільш та найменш впливають на формування результативного показника. Найбільш повноцінний аналіз прибутку підприємства надає 4-факторна мультиплікативна модель, що базується на таких показниках, як:

- власний капітал
- коефіцієнт оборотності активів

- мультиплікатор власного капіталу
- чиста рентабельність.

Модель залежності чистого прибутку від наведених вище факторів має такий вигляд [29]:

$$\text{ЧП} = \text{ВК} \times \text{Коб}_A \times \text{М}_K \times \text{Р}_{\text{чиста}}, \quad (1.1)$$

де ЧП – чистий прибуток;

ВК – середньорічні залишки власного капіталу;

Коб<sub>A</sub> – коефіцієнт оборотності активів;

М<sub>K</sub> – мультиплікатор власного капіталу;

Р<sub>чиста</sub> – чиста рентабельність.

Коефіцієнт оборотності активів, показник, за яким оцінюється рівень ефективності використання активів підприємства, розраховується як відношення чистого доходу до загальної вартості активів за такою формулою [29]:

$$\text{Коб}_A = \frac{\text{ЧД}}{A}, \quad (1.2)$$

де ЧД – чистий дохід;

A – загальна вартість активів.

Мультиплікатор власного капіталу характеризує здатність власного капіталу створювати активи і є відношенням залишків активів (A) до середньорічних залишків власного капіталу (ВК) підприємства, розраховується за формулою [29]:

$$\text{М}_K = \frac{A}{\text{ВК}}. \quad (1.3)$$

Чиста рентабельність фінансово-господарської діяльності підприємства розраховується як відношення чистого прибутку до чистого доходу за формулою [29]:

$$P_{\text{чиста}} = \frac{\text{ЧП}}{\text{ЧД}} \cdot \quad (1.4)$$

Перераховані фактори можуть спричинити різний вплив на суму валового прибутку підприємства, як позитивний, так і негативний. Зв'язок між чинниками та результативним показником у наведеній моделі є функціональним, тому факторний аналіз чистого прибутку на її основі може проводитись за допомогою методу ланцюгових підстановок. Усі показники, які необхідні для проведення факторного аналізу чистого прибутку, узагальнюються в табл. 1.2 [29]

Використовуючи модель (1.1), поетапно оцінюється кількісний вплив кожного із чинників на зміну чистого прибутку. Спочатку визначається зміна чистого прибутку в результаті зміни величини власного капіталу за формулою [29]:

$$\Delta \text{ЧП}_{\text{ВК}} = (\text{ВК}_з - \text{ВК}_п) \times \text{Коб}_{\text{Ап}} \times \text{Мк}_п \times P_{\text{чиста}}, \quad (1.5)$$

де  $\text{ВК}_з$  – власний капітал за звітний період;

$\text{ВК}_п$  – власний капітал за минулий період;

$\text{Коб}_{\text{Ап}}$  - коефіцієнт оборотності активів підприємства за минулий період;

$\text{Мк}_п$  – мультиплікатор власного капіталу за минулий період.

Далі аналізується зміна чистого прибутку в результаті зміни оборотності активів за формулою [29]:

$$\Delta \text{ЧП}_{\text{коб}_а} = \text{ВК}_з \times (\text{Коб}_{\text{Аз}} - \text{Коб}_{\text{Ап}}) \times \text{Мк}_п \times P_{\text{чиста}} \cdot \quad (1.6)$$

Оцінюється зміна чистого прибутку в результаті зміни величини мультиплікатора власного капіталу за формулою [29]:

$$\Delta \text{ЧП}_{\text{МК}} = \text{ВК}_з \times \text{Коб}_{\text{Аз}} \times (\text{Мк}_з - \text{Мк}_п) \times P_{\text{чиста}} \cdot \quad (1.7)$$

Окрім зазначених формул, методика розрахунку прибутковості включає визначення рентабельності підприємства табл. 1.4.

Таблиця 1.4 – Показники рентабельності підприємства залежні від рівня прибутку підприємства (систематизовано за даними [27-30]).

Показник	Метод розрахунку	Характеристика
Рентабельність видів діяльності та витрат виробництва		
Коефіцієнт загальної рентабельності	$\frac{ВП}{ЧД} \quad (1.8)$	Показує ефективність використання підприємством своїх активів для отримання прибутку. Він відображає, наскільки добре компанія використовує свої ресурси для генерування прибутку.
Рентабельність продажу		
Рентабельність продажів	$\frac{ЧП}{ЧД} \quad (1.9)$	Показує, який відсоток від загального доходу компанії залишається у вигляді прибутку після вирахування всіх витрат.
Рентабельність капіталу та його складових		
Рентабельність виробничих активів	$\frac{ЧП}{ОВЗ} \quad (1.10)$	Показує, наскільки ефективно підприємство використовує свої основні засоби для отримання прибутку.
Рентабельність власного капіталу	$\frac{ЧП}{ВК} \quad (1.11)$	Показує, скільки прибутку генерується на кожну одиницю власного капіталу, інвестованого акціонерами.

Потім визначається зміна чистого прибутку в результаті зміни величини чистої рентабельності за формулою [29]:

$$\Delta ЧП_{Рчиста} = ВК_3 \times Коб_{Ап} \times Мк_3 \times (Р_{чиста_3} - Р_{чиста_п}). \quad (1.12)$$

В підсумку оцінюється сукупний вплив чинників на зміну чистого прибутку в звітному періоді за формулою [29]:

$$\Delta ЧП = \Delta ЧП_{ВК} \times \Delta ЧП_{Коб_а} \times \Delta ЧП_{Мк} \times \Delta ЧП_{Рчиста}. \quad (1.13)$$

Так, застосовуючи цю модель, можна докладно проаналізувати вплив різних факторів на зміну прибутку підприємства. Це дозволяє чітко визначити, які



конкретні чинники призвели до збільшення або зменшення обсягу прибутку, а також визначити, які з них мають найбільший вплив.

Результати аналізу допомагають знайти ефективні шляхи для збільшення чистого прибутку підприємства. Наприклад, якщо аналіз показує, що збільшення власного капіталу має найбільший позитивний вплив на прибуток, то стратегія розвитку може бути спрямована на залучення додаткових інвестицій або збільшення власних ресурсів.

У той же час, якщо аналіз виявляє, що певні фактори негативно впливають на прибуток, то можуть бути розроблені заходи для їх оптимізації або підвищення ефективності їх використання.

Отже, модель дозволяє не лише ідентифікувати чинники, що впливають на прибуток, але й розробляти конкретні стратегії для оптимізації фінансових результатів підприємства.

Посилаючись на той факт, що аналіз прибутку підприємства надає повне уявлення про його ефективність, визначення міри ефективності діяльності господарського суб'єкта базується на оцінці його показників рентабельності. Показники рентабельності вказують на загальну ефективність роботи підприємства, прибутковість окремих напрямків діяльності, окупність витрат і здійснюють просторово-часове порівняння.

Показники рентабельності підприємства можна об'єднати в такі групи: рентабельність видів діяльності та витрат виробництва, рентабельність продажу, рентабельність капіталу та його складових. Оцінюючи рентабельність підприємства за цими показниками, можна зробити висновок про ефективність його діяльності, визначити слабкі та сильні сторони, мінімізувати витрати на менш прибуткові частини діяльності та знайти ефективні стратегії розвитку й зростання господарського суб'єкта.

Останнім етапом аналізу прибутковості підприємства є визначення шляхів підвищення прибутку та рентабельності. Це досягається шляхом збільшення обсягу виробництва та реалізації продукції, залучення інвестицій для розвитку підприємства та використання інновацій у виробничому процесі.

## РОЗДІЛ 2

## АНАЛІЗ ВИРОБНИЧО-ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «ЦИТРУС»

## 2.1. Техніко-економічна характеристика підприємства

«Цитрус» – це провідний інтернет-магазин citrus.ua і мережа з 57 магазинів, що працюють в унікальному для України форматі інноваційних розважальних центрів з відкритим доступом до товарів, інтерактивними зонами віртуальної реальності, електротранспорту, пристроїв розумного будинку. «Цитрус» розвиває власну мережу авторизованих сервісних центрів і пунктів прокату електротранспорту, а також не мають аналогів освітніх просторів ЦеХАБ і Цитрус Академія у флагманських магазинах мережі. Логотип компанії наведено на рис 2.1 і 2.2.



Рис. 2.1 – Логотип компанії «Цитрус»

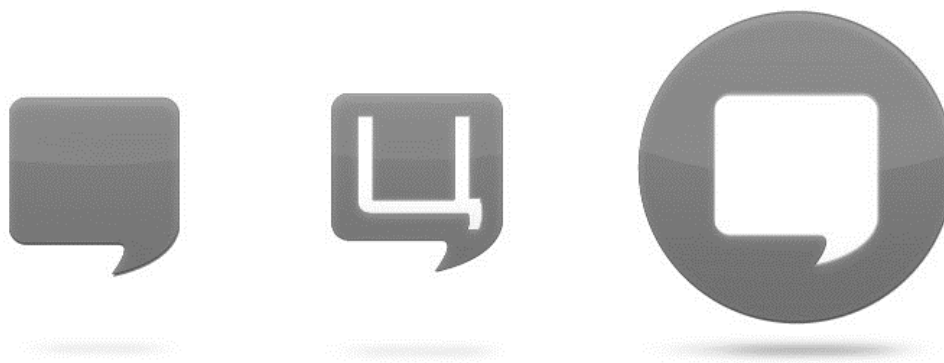


Рис. 2.2 – Логотипи компанії «Цитрус» для інтернет ресурсів

Компанія починала з оптових продажів мобільних телефонів у 2000 році. Перший роздрібний магазин був відкритий в Одесі у червні 2000 року під яскравою назвою Citrus.

Пізніше з'явився CITRUS, а в кінцевому підсумку компанія зупинилася на добре відомому сьогодні ЦИТРУС.

У 2007 році інтернет-магазин Цитрус розпочинає доставку в будь-яку точку України. На той час - це був прорив.

У 2011 році відкривається перша точка видачі інтернет-магазину. Цитрус акцентує увагу на техніці Apple та розширює сегмент цільової аудиторії.

Вперше в Україні покупець побачив відкриту виставку гаджетів та інтерактивні демо-зони замість зашкленених вітрин, і саме в Цитрусі. З того часу телефони, планшети та ноутбуки можна було тримати в руках, перевіряти та тестувати. Пізніше цей підхід перейняли і інші мережі.

У 2014 році компанія оголошує про старт продажів Xiaomi та Meizu як ексклюзивного дистриб'ютора і першого, хто представив українцям китайські бренди. Це був важкий шлях. Купувати щось вироблене в Китаї тоді вважалося неприйнятним через сформовані упередження про низьку якість. Роки пройшли і тепер негативні упередження до цих брендів не існують. Пізніше продавати продукцію Xiaomi та Meizu стали і інші мережі.

Однією з ключових послуг, яку впровадила компанія для своїх клієнтів, є ЦитрусМайстер. І це також повторили інші роздрібні продавці з різним ступенем успішності. Все починалося з налаштування смартфонів для користувачів, а зараз майстри встановлюють все, що є в асортименті Цитруса і вимагає професійного підходу (пральні машини, кондиціонери, холодильники, кухонні плити та інше).

Програма Цитрус Обмін - можливість оцінити старий пристрій і обміняти його на новий гаджет. Старі пристрої відправляються в Сервіс компанії.

Цитрус Академія - для навчання всіх охочих створений проект, де люди різного віку отримують базові знання з операційних систем, технології мобільної фотографії, монтажу відео на смартфоні, робототехніки та навіть маркетингу. Цитрус постійно розширює і наповнює програми навчання.

ЦитрусПрокат – оренда електротранспорту: скутерів, гіроскутерів, велосипедів та самокатів. Точки прокату розташовані в прогулянкових, паркових зонах. Це Аркадія в Одесі, ВДНГ в Києві. На даний момент компанія продає наступні товари:

- Смартфони, Телефони
- Комп'ютери, Мережі
- ТВ, Аудіо, Відео, Фото
- Побутова техніка
- Авто і Мото
- Спорт, Активний відпочинок
- Все для дому
- Дача, сад
- Дитячі товари
- Краса і здоров'я
- Сантехніка, Будматеріали
- Зоотовари
- Музичні інструменти
- Інструменти

Однією з основних стратегій просування компанії є креативний та унікальний підхід до реклами. Сьогодні «Цитрус» - один з ключових учасників цифрової медіа-реклами в Україні. Цитрус - це яскрава команда з неординарними та сміливими ідеями.

Команда «Цитруса» регулярно бере участь у власних вірусних комунікаціях. Наприклад, в рамках рекламної кампанії Meizu проводився конкурс в Instagram під назвою «Я і мій табурет», де потрібно було робити селфі на табуретці або слухати на ній музику. Першими учасниками та обкладинкою стали співробітники «Цитруса».

У січні 2019 року «Цитрус» приєднався до челенджу на своїй сторінці в Instagram у відповідь на заяву співачки Адель про покидання сцени. Об'єктами, що представляли співачку та аудиторію, яка їй співала, стали музичні колонки.

Товари компанії Цитрус можна придбати у магазині або замовити онлайн. Пункти розташування магазинів та точок видачі наведені на рис 2.3, 2.4.

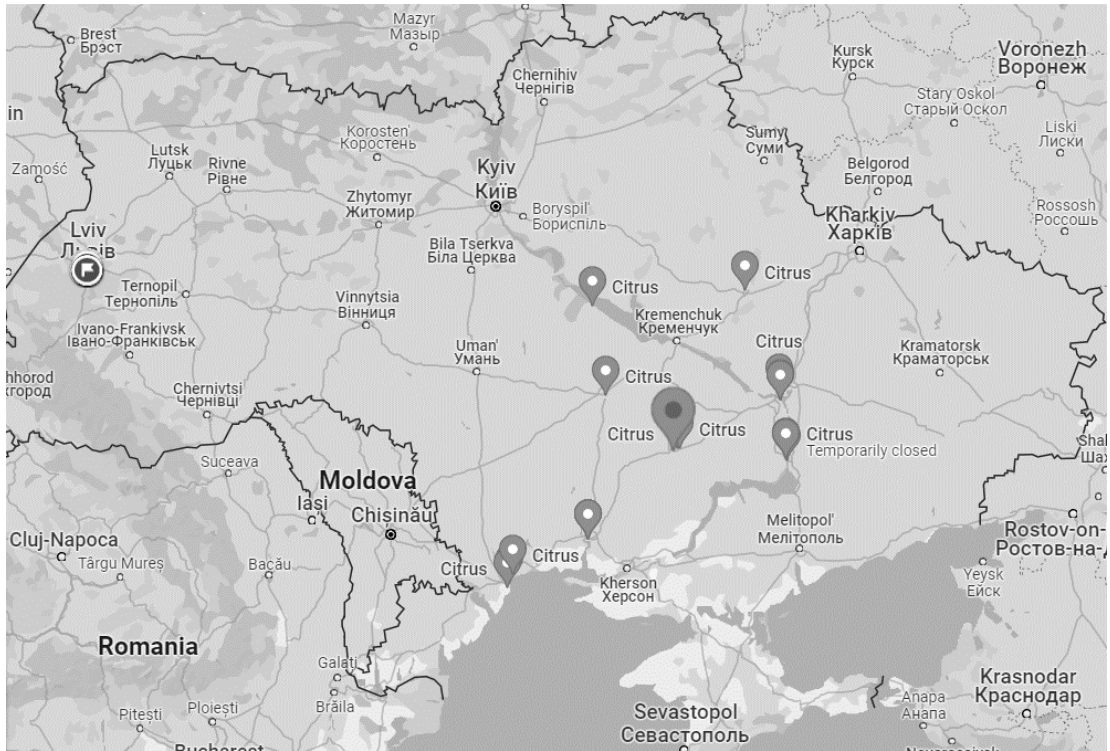


Рис. 2.3 – Магазины Цитрус в Україні

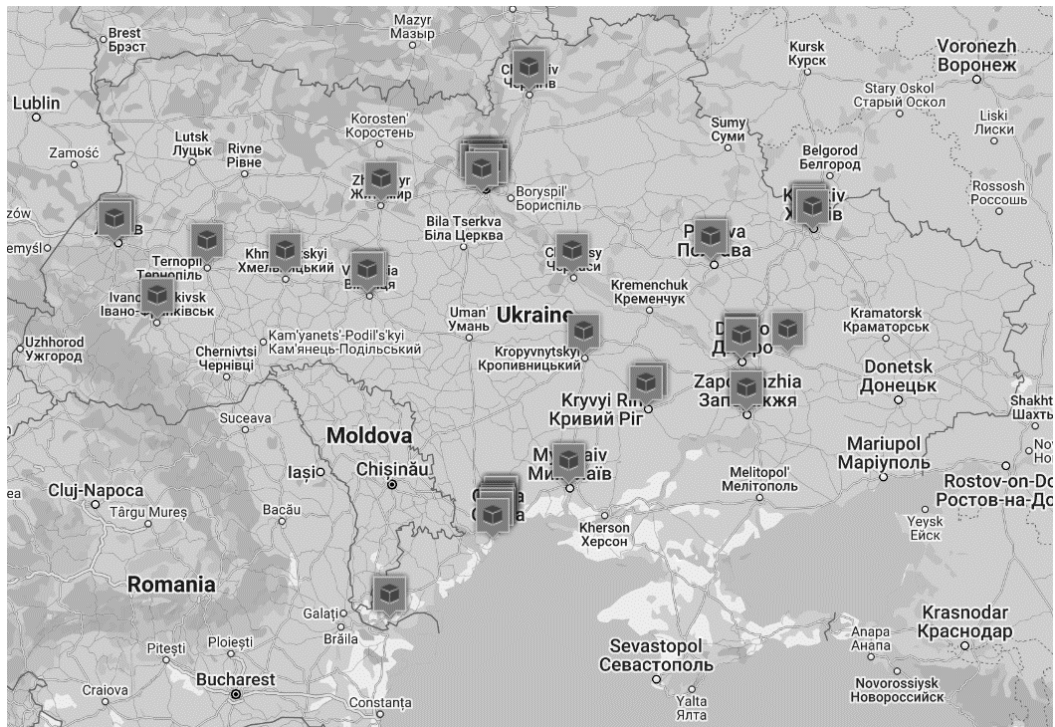


Рис. 2.4 – Пункти видачі Цитрус

Розглянемо загальну характеристику підприємства та техніко-економічні показники в табл. 2.1-2.2

Таблиця 2.1 – Загальна характеристика підприємства ТОВ «ЦИТРУС»

Зміст	Інформація
Повна назва	Товариство з обмеженою відповідальністю Цитрус
Коротка назва	ТОВ «ЦИТРУС»
Код ЄГРПОУ	38392659
Юридичний адрес	01001, місто Київ, площа Спортивна, будинок 1-а, поверх 16-й
Вид діяльності	47.75 – роздрібна торгівля косметичними товарами та туалетними засобами в спеціалізованих магазинах
Розмір статутного капіталу	1 300 000,00 грн.
Дата реєстрації	04.12.2012
Статус юридичної особи	16.05.2024 - в стані припинення

Джерело: складено на основі [25]

Таблиця 2.2 - Техніко-економічні показники діяльності підприємства ТОВ «ЦИТРУС»

Показник	Рік			Абсолютне відхилення 2021-2023	Відносне відхилення 2021-2023
	2021	2022	2023		
1	2	3	4	5	6
Чистий дохід від реалізації, тис. грн.	69 086	-	496 000	-68 590	-99,28
Собівартість, тис. грн.	56 492	-	341 000	-56 151	-99,40
Операційні витрати, тис. грн.	35 809	84 271	37 684	1 875	5,24
Операційний прибуток, тис. грн.	-	-	-	-	-
Чистий прибуток, тис. грн.	-	-	-	-	-
Вартість активів, тис. грн.	270 186	261 093	235 447	-34 739	-12,86

Продовження табл. 2.2

1	2	3	4	5	6
Вартість оборотних коштів, тис. грн.	789 929	794 311	865 873	75 944	9,61
Коефіцієнт оборотності активів	0,26	-	0,00211	-0,25	-99,18
Коефіцієнт оборотності оборотних коштів	0,09	-	0,00057	-0,09	-99,35
Коефіцієнт завантаження оборотних засобів	11,43	-	1745,71	1 734	15167,73
Тривалість обороту оборотних засобів, днів	1407,91	-	170 889	169 481	12037,76
Фондовіддача	0,27	-	0,0021	-0,26	96,29
Фондомісткість	3,78	-	474,90	471,12	12463

На основі представлених даних можна зробити аналіз фінансових показників компанії за період 2021-2023 років.

Чистий дохід від реалізації суттєво знизився, впавши з 69 086 тис. грн у 2021 році до -68 590 тис. грн. у 2023 році. Це вказує на значні проблеми у компанії з реалізацією продукції та послуг.

Собівартість також знизилася майже до нуля, що може свідчити про суттєве скорочення виробничої діяльності або зміни в обліковій політиці компанії.

Операційні витрати значно зросли у 2022 році (до 84 271 тис. грн.) і знизилися у 2023 році до 37 684 тис. грн., але залишилися на рівні, вищому за показник 2021 року.

Вартість активів поступово знижувалася з 2021 до 2023 року, що може свідчити про продаж активів або амортизацію. Вартість оборотних коштів зросла, що може вказувати на збільшення запасів або дебіторської заборгованості. Коефіцієнт оборотності активів суттєво знизився, що вказує на зниження ефективності використання активів для генерації доходу. Подібно до попереднього показника, цей коефіцієнт також суттєво знизився.

Значне зростання коефіцієнта завантаження оборотних засобів може свідчити про значне збільшення запасів або інших оборотних засобів відносно до чистого доходу. Тривалість обороту оборотних засобів значно збільшилася, що вказує на проблеми зі збутом продукції або отриманням платежів. Фондовіддача знизилася, що свідчить про погіршення ефективності використання основних фондів. Фондомісткість суттєво зросла, що вказує на значне збільшення витрат на основні фонди відносно до отриманого доходу.

Дані таблиці свідчать про суттєве погіршення фінансового стану компанії з 2021 до 2023 років. Показники доходу, собівартості, ефективності використання активів та оборотних коштів різко знизились, що може вказувати на серйозні проблеми з управлінням, ринковими умовами або внутрішніми процесами компанії табл.2.3.

Таблиця 2.3 – Показники активів підприємства ТОВ «ЦИТРУС»

Показник	2021		2022		2023	
	сума тис. грн.	питома вага, %	сума тис. грн.	питома вага, %	сума тис. грн.	питома вага, %
1	2	3	4	5	6	7
I. Необоротні						
Нематеріальні активи	239 000	0,02	10	0	0	0
Незавершені капітальні інвестиції	63	0,01	63	0,01	63	0,01
Основні засоби	89 304	8,42	86 536	8,20	71 005	6,45
Відстрочені податкові активи	-	-	-	-	-	-
Інші необоротні активи	-	-	-	-	-	-
Усього за розділом I	270 186	25,49	261 093	24,74	235 447	21,38
II. Оборотні						
Запаси	471 909	44,51	449 259	42,57	453 044	41,14



Продовження табл. 2.3

1	2	3	4	5	6	7
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	41 402	3,91	35 099	3,33	33 264	3,02
Дебіторська заборгованість за розрахунками	29 650	2,80	17 120	1,62	12 782	1,16
Гроші та їх еквіваленти	825	0,08	1228	0,12	2463	0,22
Витрати майбутніх періодів	-	-	-	-	-	-
Усього за розділом II	789 929	74,51	794 311	75,26	865 873	78,62
Баланс	1 060 115	100	1 055 404	100	1 101 320	100

Аналізуючи дані таблиці можна зробити наступні висновки. Вартість основних засобів зменшилась з 89 304 тис. грн. у 2021 році до 71 005 тис. грн. у 2023 році.

Загальна частка необоротних активів у балансі знизилась з 25,49% у 2021 році до 21,38% у 2023 році. Оборотні активи зросли з 789 929 тис. грн у 2021 році до 865 873 тис. грн. у 2023 році.

Частка оборотних активів у загальному балансі зростає з 74,51% у 2021 році до 78,62% у 2023 році.

Значний приріст запасів та грошових коштів і їх еквівалентів.

Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги зменшилась з 41 402 тис. грн у 2021 році до 33 264 тис. грн. у 2023 році.

Дебіторська заборгованість за розрахунками значно зменшилась з 29 650 тис. грн. у 2021 році до 12 782 тис. грн. у 2023 році.

Компанія скоротила свої інвестиції в основні засоби, що може вказувати на уповільнення капіталовкладень або знецінення активів.

Збільшення оборотних активів може свідчити про зміни в управлінні оборотними коштами або необхідність забезпечення більшої ліквідності.

Зменшення дебіторської заборгованості може свідчити про поліпшення управління розрахунками з покупцями або зменшення обсягів продажів у кредит.

Загальна структура активів змінилася на користь збільшення оборотних активів, що може свідчити про зміни в стратегії управління активами та потребу у більшій ліквідності для підтримки операційної діяльності табл. 2.4

Таблиця 2.4 – Показники пасивів підприємства ТОВ «ЦИТРУС»

Показник	2021		2022		2023	
	Сума, тис. грн.	питома вага, %	Сума, тис. грн.	питома вага, %	Сума, тис. грн.	питома вага, %
<b>I. Власний капітал</b>						
Зареєстрований капітал	168 087	15,86	168 087	15,93	168 087	15,26
Резервний капітал	4 916	0,46	4 916	0,47	4 916	0,45
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	-38 093	-3,59	-94 370	-8,94	-160 466	-14,57
Усього за розділом I	201 217	18,98	144 940	13,73	78 844	7,16
<b>II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення</b>						
Усього за розділом II	84 365	7,96	65 335	6,19	26 119	2,37
<b>III. Поточні зобов'язання і забезпечення</b>						
Поточна кредиторська заборгованість за:						
- товари, роботи, послуги	219 039	20,66	238 390	22,59	266 953	24,24
- розрахунками з бюджетом	38 884	3,67	48 923	4,64	132 475	12,03
- розрахунками з оплати праці	14 277	1,35	11 031	1,05	11 954	1,09
Поточні забезпечення	-	-	-	-	-	-
Усього за розділом III	774 533	73,06	845129	80,08	996 357	90,47
Баланс	1 060 115	100	1 055 404	100	1 101 320	100

Аналізуючи дані таблиці можна зазначити наступне. Зареєстрований капітал залишається незмінним протягом трьох років, хоча його питома вага трохи зменшується через зростання загальних зобов'язань і активів. Резервний капітал також залишається незмінним протягом цих років, зі зменшенням його питомої ваги. Непокритий збиток суттєво збільшується, що негативно впливає на власний капітал компанії. Загальний власний капітал значно зменшується, особливо через зростання непокритого збитку. Довгострокові зобов'язання зменшуються, що може свідчити про погашення боргів або реструктуризацію.

Поточна кредиторська заборгованість зростає, що може свідчити про зростання боргового навантаження. Значне збільшення заборгованості перед бюджетом у 2023 році може свідчити про фінансові труднощі або зростання податкового навантаження. Невеликі зміни в заборгованості з оплати праці, відносно стабільні значення. Зростання поточних зобов'язань є значним, що свідчить про зростання короткострокового боргового навантаження.

Загальний баланс компанії залишається відносно стабільним з невеликим збільшенням у 2023 році, проте структура капіталу значно змінилася з підвищенням частки поточних зобов'язань. Суттєве зниження власного капіталу, особливо через зростання непокритого збитку, може негативно впливати на фінансову стійкість компанії.

Значне збільшення поточних зобов'язань свідчить про зростання боргового навантаження, що може створювати додаткові фінансові ризики.

Зменшення довгострокових зобов'язань може бути позитивним сигналом, але потрібно враховувати, чи це сталося через погашення боргів або інші причини.

Загальна фінансова структура компанії змінюється в бік збільшення короткострокових боргів і зниження власного капіталу, що може свідчити про зростаючі фінансові труднощі табл. 2.5.

Відповідно до аналізу доходів і витрат ТОВ «ЦИТРУС» помітно значне падіння доходу у 2022 році та повне його зникнення у 2023 році свідчить про суттєві проблеми в реалізації продукції або послуг. Падіння собівартості паралельно з

доходами вказує на скорочення або припинення операційної діяльності. Валовий прибуток суттєво знизився, що вказує на зниження рентабельності.

Таблиця 2.5 – Аналіз доходів і витрат ТОВ «ЦИТРУС»

Показник	2021	2022	2023	Відносна зміна	
	сума, тис. грн.	сума, тис. грн.	сума, тис. грн.	порівн яно з 2021 р.	порівн яно з 2022 р.
1	2	3	4	5	6
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	966 950	69 086	0	-92,86	-100,00
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	869 902	56 492	0	-93,51	-100,00
Валовий прибуток	97 048	12 594	0	-87,02	-100,00
Інші операційні доходи	111 880	139 553	97 459	24,73	-30,16
Адміністративні витрати	132 899	139 325	61 799	4,84	-55,64
Витрати на збут	23	1	0	-95,65	-100,00
Інші операційні витрати	41 695	35 809	84 271	-14,12	135,33
Фінансовий результат від операційної діяльності:	34 311	-22 988	-48 611	-167,00	111,46
Дохід від участі в капіталі	0	417	0	-	-100,00
Інші фінансові доходи	423	1 826	0	331,68	-100,00
Інші доходи	0	0	0	-	-
Фінансові витрати	4 759	5 271	5 384	10,76	2,14
Втрати від участі в капіталі	8 871	12 927	5 924	45,72	-54,17
Інші витрати	0	0	0	-	-
Фінансовий результат до оподаткування:	21 104	-38 943	- 59 919	-284,53	53,86
Витрати (дохід) з податку на прибуток	-3090	-5174	-4508	67,44	-12,87

Продовження табл. 2.5

1	2	3	4	5	6
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	0	0	0	-	-
Чистий фінансовий результат:	18 000	- 38 943	- 59 919	-316,35	53,86

Відповідно до аналізу доходів і витрат ТОВ «ЦИТРУС» помітно значне падіння доходу у 2022 році та повне його зникнення у 2023 році свідчить про суттєві проблеми в реалізації продукції або послуг. Падіння собівартості паралельно з доходами вказує на скорочення або припинення операційної діяльності. Валовий прибуток суттєво знизився, що вказує на зниження рентабельності.

Хоча у 2022 році спостерігалось зростання, у 2023 році доходи знизилися, що може вказувати на нестабільність інших операційних джерел доходу. Адміністративні витрати зросли у 2022 році, але значно скоротилися у 2023 році, що може свідчити про оптимізацію витрат. Витрати на збут практично зникли, що може вказувати на припинення активної маркетингової діяльності. Значне зростання інших операційних витрат у 2023 році може вказувати на виникнення додаткових непередбачених витрат.

Значні збитки від операційної діяльності у 2022 і 2023 роках свідчать про фінансові труднощі. Значне зростання у 2022 році і повне зникнення у 2023 році.

У висновку можна сказати що спостерігається зниження доходів: значне падіння доходів від реалізації продукції, що призвело до нульового доходу у 2023 році. Збільшення витрат: певні витрати (особливо інші операційні витрати) збільшуються, що негативно впливає на фінансовий результат.

Фінансовий стан компанії є несприятливим. Компанія стикається з серйозними фінансовими труднощами, що призводить до значних збитків табл. 2.6.

З аналізу коефіцієнтів ліквідності ТОВ «ЦИТРУС» видно наступне. Постійне зниження коефіцієнта поточної ліквідності свідчить про зменшення здатності компанії покривати свої поточні зобов'язання за рахунок поточних активів. Незначні коливання коефіцієнта швидкої ліквідності вказують на стабільний рівень

швидкої ліквідності, що свідчить про невелику зміну в ліквідних активах у порівнянні з поточними зобов'язаннями. Хоча коефіцієнт абсолютної ліквідності залишається дуже низьким, його дворазове збільшення у 2023 році порівняно з 2022 роком може свідчити про незначне збільшення найбільш ліквідних активів (грошових коштів).

Таблиця 2.6 – Коефіцієнти ліквідності ТОВ «ЦИТРУС»

Показник	2021	2022	2023	Відносне відхилення	
				порівняно з 2021 р.	порівняно з 2022 р.
Коефіцієнт поточної ліквідності	1,02	0,94	0,87	-7,84	-7,45
Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,411	0,408	0,414	-0,73	1,47
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,001	0,001	0,002	0,00	100,00
Власний оборотний капітал, тис. грн.	201 217	144 940	78 844	-27,97	-45,60
Коефіцієнт забезпечення власними оборотними коштами	0,43	0,32	0,17	-25,58	-46,88
Коефіцієнт маневреності ВОК	0,004	0,008	0,031	100,00	287,50

Значне зниження власного оборотного капіталу свідчить про зменшення фінансової стабільності компанії та її здатності фінансувати поточні операції з власних коштів. Падіння коефіцієнта забезпечення власними оборотними коштами свідчить про зниження частки власного капіталу в загальній структурі оборотних активів, що може вказувати на зростаючу залежність від зовнішнього фінансування. Значне зростання коефіцієнта маневреності свідчить про збільшення гнучкості власного капіталу, що може бути пов'язано з оптимізацією управління оборотним капіталом.

У висновку можемо сказати що спостерігається загальне зниження показників ліквідності свідчить про погіршення фінансового стану компанії та її здатності своєчасно погашати зобов'язання. Значне скорочення власного

оборотного капіталу вказує на зниження фінансової стійкості та можливості фінансування поточної діяльності за рахунок власних коштів. Позитивним моментом є збільшення коефіцієнта маневреності, що може свідчити про певну оптимізацію управління капіталом. Зниження коефіцієнта забезпечення власними оборотними коштами вказує на зростаючу залежність компанії від зовнішнього фінансування.

Таблиця 2.7 – Динаміка коефіцієнту автономії власних коштів ТОВ «ЦИТРУС»

Показник	2021	2022	2023	Відносне відхилення	
				порівняно з 2021 р.	порівняно з 2022 р.
Коефіцієнт автономії власних коштів	0,74	0,55	0,33	-25,68	-40,00

Коефіцієнт автономії власних коштів значно знизився з 0,74 у 2021 році до 0,33 у 2023 році. Це свідчить про зменшення частки власного капіталу у загальній структурі капіталу компанії, що може вказувати на зростання залежності від зовнішнього фінансування і погіршення фінансової стабільності. Відмітимо, що коефіцієнт маневреності власного капіталу, коефіцієнт маневреності власного капіталу, коефіцієнт концентрації позикового капіталу, коефіцієнт співвідношення власних та позикових коштів не вдалось порахувати через причину відсутності даних у фінансовій звітності компанії.

Таблиця 2.8 – Показники оборотності ТОВ «ЦИТРУС»

Показник	2021	2022	2023	Ланцюгове відносне відхилення	
				порівняно з 2021 р.	порівняно з 2022 р.
1	2	3	4	5	6
Фондовіддача основних засобів, грн.	9,74	0,65	0,005	-93,33	-99,23

Продовження табл. 2.8

1	2	3	4	5	6
Оборотність оборотних активів, грн.	1,22	0,08	-	-93,44	-
Термін обороту оборотних активів, днів	412	4196	-	918,45	-
Оборотність дебіторської заборгованості, грн.	0,33	4,98	827,35	1409,09	16513,45
Термін обороту дебіт. заборгованості, днів	1097,44	72,34	0,44	-93,41	-99,39
Оборотність кредиторської заборгованості, грн.	1,2484	0,0817	0,0005	-93,46	-99,39
Термін обороту кредит. заборгованості, днів	288,36	4403,88	723162,34	1427,22	16321,03
Оборотність капіталу, грн.	4,8055	0,4767	0,0005	-90,08	-99,90

Аналіз даних показників оборотності ТОВ «ЦИТРУС» показав що, фондівдача основних засобів різко знизилася за період з 2021 до 2023 року, що свідчить про значне погіршення ефективності використання основних засобів. Це може вказувати на суттєве зниження продуктивності активів або зменшення обсягів виробництва і продажів. Оборотноість оборотних активів знизилася на 93,44% з 2021 до 2022 року, що свідчить про значне зменшення швидкості обертання активів. Відсутність даних за 2023 рік унеможливорює подальший аналіз тенденцій. Термін обороту оборотних активів значно збільшився з 2021 до 2022 року, що вказує на уповільнення обертання активів і потенційні проблеми з ліквідністю. Оборотноість дебіторської заборгованості різко зросла, що вказує на значне покращення у збиранні дебіторської заборгованості або суттєве зменшення обсягів дебіторської заборгованості відносно реалізації.

Термін обороту дебіторської заборгованості значно зменшився, що вказує на швидше збирання заборгованості і покращення управління дебіторською заборгованістю. Оборотноість кредиторської заборгованості значно знизилася, що



вказує на збільшення строків погашення заборгованості перед кредиторами. Термін обороту кредиторської заборгованості різко збільшився, що вказує на суттєві затримки в погашенні заборгованості, що може негативно вплинути на репутацію компанії та її відносини з постачальниками. Оборотність капіталу значно знизилася, що свідчить про зменшення ефективності використання капіталу для генерування доходів.

У висновку усі ключові показники, крім оборотності дебіторської заборгованості, свідчать про зниження ефективності використання активів і зобов'язань. Збільшення терміну обороту оборотних і кредиторських заборгованостей свідчить про проблеми з ліквідністю та управлінням грошовими потоками. Зростання оборотності дебіторської заборгованості та зменшення терміну її обороту вказують на покращення в управлінні дебіторською заборгованістю.

## 2.2. Результати дослідження показників прибутковості ТОВ «ЦИТРУС»

Відповідно до мети дослідження наступним етапом є аналіз самого об'єкта роботи – прибутку підприємства.

Основної інформаційною базою для даного дослідження виступає «Фінансово-майновий стан» Використовуючи зазначені у цих документах дані, а також формули та методологію дослідження з пункту 1.2 можемо здійснити розрахунок основних показників прибутку ТОВ «ЦИТРУС». А саме прибуток:

- валовий;
- від операційної діяльності;
- від звичайної діяльності до оподаткування;
- від звичайної діяльності;
- чистий.

Таблиця 2.9 – Показники прибутку ТОВ «ЦИТРУС»

Показник	Роки			Відносне відхилення	
	2021	2022	2023	порівняно з 2021 р.	порівняно з 2022 р.
Валовий прибуток (збиток)	97 048	12594	0	-87,02	-100,00
Прибуток (збиток) від операційної діяльності	34 311	-22 988	-48 611	-167,00	111,46
Прибуток (збиток) від звичайної діяльності до оподаткування	21 104	-38 943	-59 919	-284,53	53,86
Прибуток (збиток) від звичайної діяльності	18 000	-38 943	- 59 919	-316,35	53,86

Значне зниження валового прибутку вказує на різке погіршення основної діяльності підприємства. У 2023 році компанія не отримала валового прибутку, що може свідчити про серйозні проблеми в бізнесі.

У 2022 році підприємство зазнало операційного збитку, який ще більше збільшився у 2023 році. Це свідчить про неефективність основної діяльності компанії та можливі структурні або управлінські проблеми.

Показник прибутку до оподаткування вказує на значне погіршення фінансових результатів. Збитки суттєво зросли з 2021 до 2023 року, хоча темп збільшення збитків сповільнився між 2022 і 2023 роками.

Підприємство перейшло від прибутку у 2021 році до значних збитків у 2022 і 2023 роках. Хоча збитки продовжили зростати у 2023 році, темп їх збільшення зменшився порівняно з попереднім роком.

Ці зміни можна наглядно побачити на рис. 2.5.

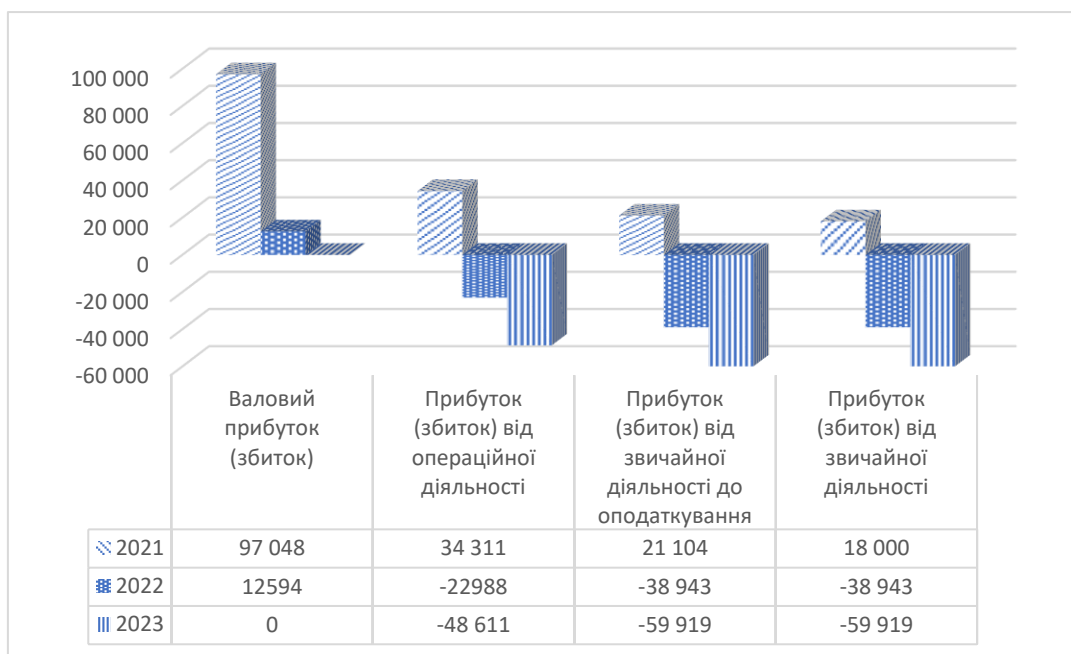


Рис. 2.5 – Показники прибутку ТОВ «ЦИТРУС»

Для кращого розуміння даних показників проаналізуємо дані ще трьох ритейлерів електроніки на ринку табл. 2.10:

- Алло-Груп
- Комфі Трейд
- Розетка. Уа

Таблиця 2.10 – Показники прибутку конкурентів

Показник	Роки			Абсолютне відхилення		Відносне відхилення	
	2021	2022	2021	порів з 2021	порів з 2022	порів з 2021	порів з 2022
1	2	3	4	5	6	7	8
«Алло-Груп»							
Валовий прибуток (збиток)	1 039	1 039	537	0	-502	0,00	-48,32
Прибуток (збиток) від операційної діяльності	284	-260	10	-544	270	-191,55	-103,85

Продовження табл. 2.10

1	2	3	4	5	6	7	8
Прибуток (збиток) від звичайної діяльності до оподаткування	284	-260	10	-544	270	-191,55	-103,85
Прибуток (збиток) від звичайної діяльності	233	-260	8	-493	268	-211,59	-103,08
«Комфі Трейд»							
Валовий прибуток (збиток)	3 829 163	3 466 255	5 328 373	-362 908	1 862 118	-9,48	53,72
Прибуток (збиток) від операційної діяльності	50 257	23 017	51 905	-27 240	28 888	-54,20	125,51
Прибуток (збиток) від звичайної діяльності до оподаткування	29 307	2 819	49 877	-26 488	47 058	-90,38	1669,32
Прибуток (збиток) від звичайної діяльності	23 350	2 001	40 302	-21 349	38 301	-91,43	1914,09
«Розетка. Уа»							
Валовий прибуток (збиток)	3 236 826	3 549 851	4 663 963	313 025	1 114 112	9,67	31,38
Прибуток (збиток) від операційної діяльності	40 766	337 425	169 710	296 659	-167 715	727,71	-49,70
Прибуток (збиток) від звичайної діяльності до оподаткування	33 310	140 018	146 885	106 708	6 867	320,35	4,90
Прибуток (збиток) від звичайної діяльності	33 962	113 210	86,33	79 248	5 852	233,34	5,17

Загалом видно, що в Алло-Груп спостерігається значне погіршення фінансових результатів у 2023 році порівняно з 2021 та 2022 роками. Компанія має серйозні проблеми з операційною діяльністю.

У Комфі Трейд після значного зниження у 2022 році, фінансові результати значно покращилися у 2023 році. Особливо помітне зростання прибутку до оподаткування.

В компанії Розетка.Уа валовий прибуток постійно зростає, однак операційний прибуток зазнав зниження у 2023 році після значного зростання у 2022 році. Загальна фінансова стабільність залишається на високому рівні.

Тепер пропонуємо порівняти показники прибутку конкурентів та досліджуваного підприємства ТОВ «ЦИТРУС» табл. 2.11.

На основі наданих даних, можна проаналізувати фінансові показники компанії ТОВ «Цитрус» у порівнянні з її конкурентами за 2021 та 2022 роки.

Валовий прибуток (збиток): ТОВ «Цитрус» в 2021 році спостерігається незначне падіння (-0,48), а в 2022 році ситуація значно погіршилась (-1). Алло-Груп: стабільність у 2021 році (-0,09) та покращення в 2022 році (0,54). Комфі Трейд: стабільний ріст з 0,09 в 2021 році до 0,31 в 2022 році. Розетка.Уа: значне падіння в 2021 році (-0,87) та продовження негативної динаміки в 2022 році (-1).

Прибуток (збиток) від операційної діяльності: ТОВ «Цитрус» значне погіршення в 2021 році (-1,91) та незначне покращення в 2022 році (-1,04). Алло-Груп: падіння в 2021 році (-0,54) та значне покращення в 2022 році (1,26). Комфі Трейд: різке зростання в 2021 році (7,27) та незначне падіння в 2022 році (-0,49). Розетка.Уа: значне падіння в 2021 році (-1,67) та невелике покращення в 2022 році (1,11).

На основі цих даних можна зробити висновок, що ТОВ «Цитрус» має значні фінансові проблеми, особливо в 2022 році. Водночас, Алло-Груп та Комфі Трейд демонструють кращу фінансову стабільність і зростання. Розетка.Уа також покращує свої показники, хоча деякі з них залишаються нестабільними.

Таблиця 2.11 – Порівняння показників ТОВ Цитрус з його конкурентами

Показники	Конкуренти									ТОВ Цитрус	Відхил 2021р	Відхил 2022р
	Алло- Груп	Відхил 2021р	Відхил 2022р	Комфі Трейд	Відхил 2021р	Відхил 2022р	Розетка .Уа	Відхил 2021р	Відхил 2022р			
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
Валовий прибуток (збиток)	537	0	-0,48	5 328 373	-0,09	0,54	4 663 963	0,09	0,31	155000	-0,87	-1
Прибуток (збиток) від операційної діяльності	10	-1,91	-1,04	51 905	-0,54	1,26	169 710	7,27	-0,49	-58 726	-1,67	1,11
Прибуток (збиток) від звичайної діяльності до оподаткування	10	-1,91	-103,85	49 877	-0,9	1669,32	146 885	3,2	4,9	-68 662	-2,85	53,56
Прибуток (збиток) від звичайної діяльності	8	-2,12	-1,03	40 302	-0,91	19,14	86,33	2,33	0,05	-68 662	-3,16	0,53
Рентабельність продажів, %	0,16	-14,65	-1,02	0,19	-0,45	0,37	0,01	8,53	-0,99	0	-1	0
Прибуток від основної операційної діяльності, тис. грн.	10	-	-	51 905	-	-	3 031	-	-	0	-	-
Чистий дохід від реалізації, тис. грн.	6 228	-	-	27 632 364	-	-	25 463 875	-	-	496 000	-	-
Рентабельність витрат, %	0,29	8	-0,99	23,89	0,1	-0,96	22,42	0,33	-0,06	45,45	-1	0
Валовий прибуток, тис. грн.	18	-	-	5 328 373	-	-	4 663 963	-	-	155	-	-
Собівартість, тис. грн.	6 210	-	-	22 303 991	-	-	20 799 912	-	-	341 000	-	-

Продовження табл. 2.11

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
Рентабельність активів, %	0,12	-2,44	-1,02	1,14	-0,93	24,91	0,34	1,16	-0,87	-0,01	0,55	-0,99
Чистий прибуток, тис. грн.	8	-	-	40 302	-	-	12 016	-	-	-20	-	-
Активи, тис. грн.	6 626	-	-	3 537 144	-	-	3 559 561	-	-	235 447	-	-
Рентабельність власного капіталу, %	0,07	-2,12	-1,03	1007,55	-0,91	19,14	120160 0,00	-0,67	106,039	-0,03	1,14	-0,99
Чистий прибуток, тис. грн.	8	-	-	40 302	-	-	12 016	-	-	-20	-	-
Власний капітал, тис. грн.	11 577	-	-	4 000	-	-	1	-	-	78 844	-	-

Порівняймо показники в динаміці рис. 2.6.

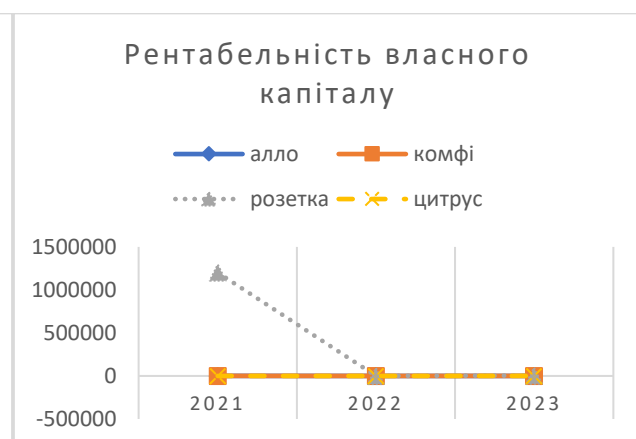
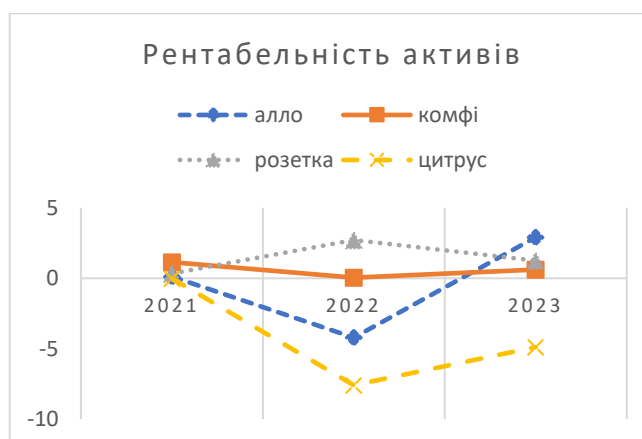
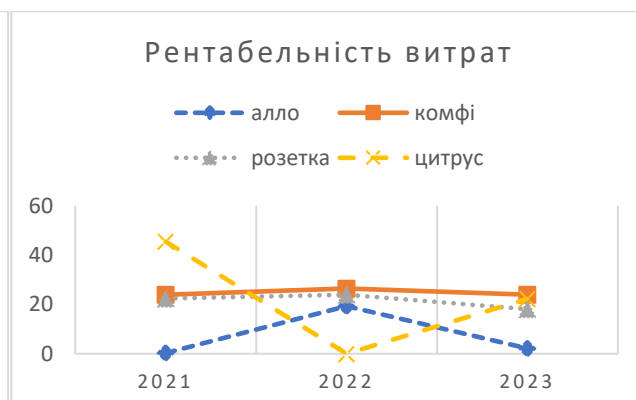
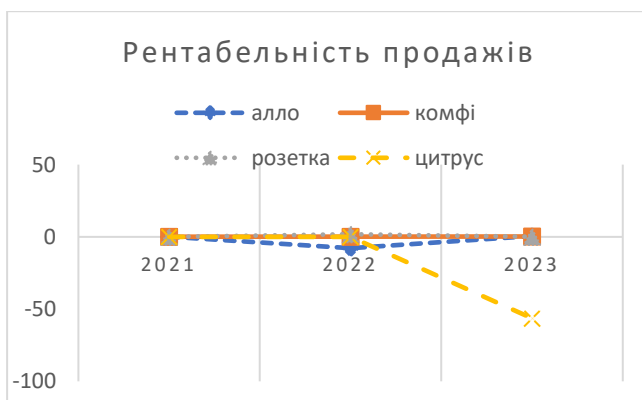


Рис. 2.6 – Порівняння показників ТОВ Цитрус з його конкурентами



Звертаючи увагу на всі здійснені розрахунки та аналіз показників підприємства Цитрус разом з його конкурентами пропонуємо наступні показники прибутку підприємства, які можна вважати оптимальними для ТОВ Цитрус (табл. 2.12, рис. 2.7).

Таблиця 2.12 – Оптимальні значення показників прибутку ТОВ Цитрус

Показник	2023 р	Оптимальне значення	Абсолютний приріст	Відносний приріст
Валовий прибуток (збиток)	155 000	250000	110000	1,000
Прибуток (збиток) від операційної діяльності	-58 726	40000	88611	2,215
Прибуток (збиток) від звичайної діяльності до оподаткування	-68 662	25000	84919	3,397
Прибуток (збиток) від звичайної діяльності	-68 662	20000	79919	3,996
Рентабельність продажів, %	-	5	0,5	1,000
Рентабельність витрат, %	45,45	50	0,55	0,012
Рентабельність активів, %	-0,01	3	3,01	1,003
Рентабельність власного капіталу, %	-0,03	50	50,03	1,001

Валовий прибуток (збиток): У 2023 році показник становив 155 000 грн, тоді як оптимальне значення - 250 000 грн. Абсолютний приріст становить 110 000 грн, відносний приріст - 1,000 (100%).

Прибуток (збиток) від операційної діяльності: У 2023 році показник становив -58 726 грн, тоді як оптимальне значення - 40 000 грн. Абсолютний приріст становить 88 611 грн, відносний приріст - 2,215 (221,5%).

Аналізуючи дані таблиці 2.12 фінансові показники за 2023 рік значно відстають від оптимальних значень, зокрема, по всіх показниках спостерігається суттєве відхилення. Особливо це помітно по показниках прибутку, де відносний приріст перевищує 200-300%. Це свідчить про значні фінансові труднощі та необхідність покращення операційної ефективності.

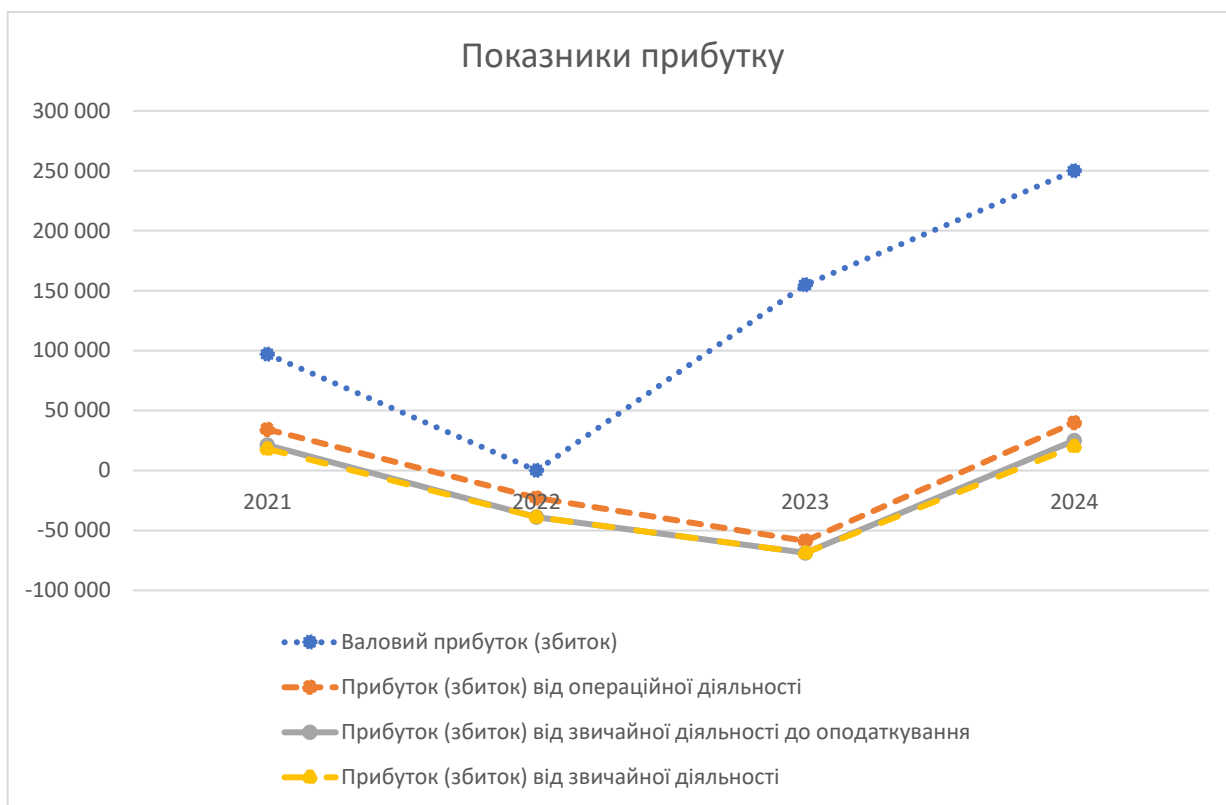


Рис 2.7 – Оптимальні значення показників прибутку ТОВ Цитрус

Підводячи підсумок можна зазначити що ТОВ «ЦИТРУС» має негативну тенденцію у показниках прибутку, показники рентабельності відображають низький рівень віддачі коштів у діяльності компанії. Відповідно компанія недоцільно використовує та розподіляє наявні в ній ресурси.

Отже ми можемо сказати, порівнявши показники ТОВ «ЦИТРУС» з аналогічними показниками його конкурентів, що над вдалось визначити оптимальний шлях для компанії, а також означити потенційні шляхи покращення показників прибутку.

Наступний етапом буде розробка способів оптимізації та покращення даних результатів. Ми спробуємо описати та запропонувати рішення наявних проблем, а також намітимо потенційні показники діяльності компанії.

## РОЗДІЛ 3

### ОБҐРУНТУВАННЯ ПРОПОЗИЦІЙ З ПІДВИЩЕННЯ ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ ТОВ «ЦИТРУС»

#### 3.1. Визначення впливу факторів на прибуток ТОВ «ЦИТРУС»

Так як прибуток це частина підприємства він вимагає особливої уваги. Чистого доходу, яку підприємства отримують після реалізації продукції як винагороду за вкладений капітал і ризик підприємницької діяльності. Він визначається як різниця між сукупними доходами (після сплати податку на додану вартість, акцизного збору та інших відрахувань до бюджетних і небюджетних фондів) і сукупними витратами за звітний період. Обсяг прибутку та рівень рентабельності залежать від виробничої, постачальницької, маркетингової, інвестиційної та фінансової діяльності підприємства. Тому ці показники відображають всі аспекти господарської діяльності підприємства.

Основна частина прибутку надходить від реалізації товарів та послуг. Одержаний прибуток від послуг залежить від наступних факторів: обсяг реалізованої продукції, її структура та собівартість, а також ціни на неї.

Обсяг реалізації продукції подібний до двосічного меча: він може як збільшити, так і зменшити прибуток.

З одного боку, зростання продажів рентабельної продукції веде до пропорційного зростання прибутку. Це означає, що чим більше ви продаєте товарів, які приносять прибуток, тим більше грошей ви отримуєте.

З іншого боку, збільшення продажів збиткової продукції має протилежний ефект. Це означає, що чим більше ви продаєте товарів, які приносять збитки, тим більше грошей ви втрачаєте. В такому випадку зростання продажів може зменшити загальний прибуток, отриманий від реалізації рентабельної продукції.

Структура товарної продукції, тобто співвідношення різних видів продукції, що випускаються та продаються підприємством, має суттєвий вплив на його прибуток.

Збільшення частки рентабельної продукції в загальному обсязі продажів призводить до зростання прибутку. Це пояснюється тим, що рентабельна продукція генерує більше доходу, ніж витрачається на її виробництво та продаж.

Навпаки, збільшення частки низькорентабельної або збиткової продукції в загальному обсязі продажів призводить до зменшення прибутку. Це пояснюється тим, що така продукція генерує менше доходу, ніж витрачається на її виробництво та продаж, або взагалі не генерує доходу, а лише збитки.

Собівартість продукції та прибуток підприємства тісно пов'язані між собою та перебувають в обернено-пропорційній залежності. Це означає, що зниження собівартості продукції призводить до відповідного зростання прибутку. Іншими словами, чим менше компанія витрачає на виробництво товарів, тим більше грошей залишається у вигляді прибутку. Збільшення собівартості продукції призводить до відповідного зменшення прибутку. Іншими словами, чим більше ви витрачаєте на виробництво товарів, тим менше грошей залишається у вигляді прибутку.

Рівень середньо-реалізаційних цін та обсяг реалізації продукції впливають на прибуток підприємства машинобудівного комплексу в прямому та оберненому напрямках відповідно.

Вплив факторів можна розглянути для кожної складової прибутку: усі фактори, що впливають на виручку від реалізації та собівартість реалізованої продукції, також впливають на прибуток від реалізації та на прибуток від звичайної діяльності до оподаткування. Аналіз показників прибутку включає такі етапи: 1) оцінка динаміки прибутку загалом і за окремими видами діяльності (операційна, інвестиційна, фінансова), а також визначення прибутковості окремих структурних підрозділів; 2) проведення факторного аналізу прибутку за видами діяльності, зокрема факторного аналізу валового прибутку, прибутку від операційної діяльності, прибутку від реалізації продукції (робіт, послуг), а також оцінка внутрішніх і зовнішніх резервів.

Для визначення кількісного впливу кожного з цих факторів на прибуток, можна скористатися методом елімінування. Цей метод передбачає послідовне

усунення впливу одного з факторів на величину прибутку, що дозволяє чітко визначити вплив іншого (табл. 3.1).

Таблиця 3.1 – Аналіз динаміки показників фінансових результатів діяльності ТОВ «Цитрус»

Показник	2021	2022	2023	Відхилення 2023/2021	
				абсолютне	відносне
Чистий дохід від реалізації продукції	69 086	-	496 000	426 914	617,95
Собівартість реалізованої продукції	56 492	-	341 000	284 508	503,63
Валовий прибуток	97 048	0	155 000	57 952	59,71
Адміністративні витрати	139 325	61 799	101 856	-37 469	-26,89
Витрати на збут	1	-	17	16	1600,00
Фінансовий результат від операційної діяльності: збиток	34 311	-48 611	-58 726	-93 036	-271,16
Фінансовий результат до оподаткування: збиток	21 104	-59 919	-68 662	-89 766	-425,35
Витрати (дохід) з податку на прибуток	-	-	-	-	-
Чистий фінансовий результат: прибуток(збиток)	18 000	-59 919	-68 662	-86 662	-481,46

Як видно дані більшості показників за 2022 рік відсутні через скрутне становлення компанії з приводу повномасштабного вторгнення Росії на територію України, тому зробити ґрунтовний факторний аналіз за 2023 рік у порівнянні з 2022 роком буде складно. У такому разі було прийнято рішення порівняти 2023 рік з показниками 2021 року.

Зробивши аналіз динаміки валового прибутку, ми дійшли висновку, що у компанії відбулось зростання прибутку у порівнянні з минулим роком на 59,79%

та складав 57952 грн., проте чистий прибуток, точніше збиток зменшився на 86662 тис. грн та склав -481% від 2021 року.

Слід відзначити, що чистий дохід збільшився на 617,95% при збільшенні валового прибутку на 59,71%. Отже темп приросту витрат на виробництво реалізованої продукції є нижчим за темп приросту доходу компанії. У звітному періоді також знизилась інші операційні доходи та витрати. Адміністративні витрати знизилась на 28,89%, що дорівнює 37469 тис., у той час витрати на збут підвищились на 1600% тобто на 16 тис. грн. Це також пов'язано зі збільшенням обсягу реалізованої продукції.

Отже після оцінки динаміки прибутку від операційної діяльності ми хочемо провести аналіз його структури. До цього варто провести аналіз структури доходів та витрат, які відігравали роль в отриманні даних результатів. Для проведення оцінки структури доходів та витрат скористаємося даними Фінансово-майнового стану підприємства (додатки А – В) і складемо аналітичну таблицю (табл. 3.2).

Таблиця 3.2 – Аналіз структури доходів від операційної діяльності ТОВ «Цитрус»

Показник	2021р.		2023р.		Відхилення у структурі 2023/2021,%
	сума	Питома вага, %	сума	Питома вага, %	
Чистий дохід від реалізації продукції	69 086	32,83	496 000	86,01	53,18
Інші операційні доходи	139 553	66,31	80676	13,99	-52,32
Інші фінансові доходи	1 826	0,87	0	0,00	-0,87
Інші доходи	0	0,00	0	0,00	0,00
Всього	210 465	100	576 676	100	0

Аналіз доходу компанії у 2023 році свідчить про його позитивну динаміку у порівнянні з 2021 роком. Та відбулись певні структурні зміни, зокрема інші операційні доходи стали займати в структурі доходів значно меншу частину,

знизившись на 52,32% . Зокрема найбільшу частину в структурі доходів від операційної діяльності становить чистий дохід від реалізації продукції, 86% у 2023 році та лише 33% у 2021 році, тоді як інші операційні доходи у 2023 році займають лише 14%, у 2021 році – 66%.

Проведемо аналіз структури витрат у табл. 3.3.

Таблиця 3.3 – Аналіз структури витрат операційної діяльності ТОВ «Цитрус»

Показник	2021р.		2023р.		Відхилення у структурі 2023/2021,%
	сума	Питома вага, %	сума	Питома вага, %	
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	56 492	23,75	341 000	68,54	44,79
Адміністративні витрати	139 325	58,57	101856	20,47	-38,09
Витрати на збут	1 000	0,42	17 000	3,42	3,00
Інші операційні витрати	35 809	15,05	37 684	7,57	-7,48
Фінансові витрати	5 271	2,22	0	0,00	-2,22
Інші витрати	0	0,00	0	0,00	0,00
Витрати (дохід) з податку на прибуток	0	0,00	0	0,00	0,00
Всього	237 897	100	497 540	100	0

Виходячи із розрахунків табл. 3.3, у компанії відбулось зростання витрат операційної діяльності, в тому числі частина собівартості в структурі витрат збільшилась на 45%, адміністративні витрати зменшились на 38%, а інші операційні витрати та фінансові витрати відповідно зменшились на 8 та 2%. Така структура витрат відповідає структурі доходів (табл. 3.4).

У звітному періоді операційні витрати знизились на 303% , 206 тис. грн., також можна відзначити зменшення матеріальних витрат на 89% та зменшення інших операційних витрат на 20%, що раніше займали 19 , 47 та 38 , 15 % у структурі. Найбільшу питому вагу у 2021 році займали інші операційні витрати,



а у 2023 році стали посідати матеріальні витрати, що свідчить про високу матеріаломісткість операційної діяльності.

Таблиця 3.4 – Структурний аналіз операційних витрат ТОВ «Цитрус»

Групи операційних витрат	Сума		Структура, %		Відхилення 2023/2021		
	2023	2021	2023	2021	Абсолютне	Відносне, %	Стр., пункти
Матеріальні затрати	18762	143 314	19,07	47,07	-124 552	-86,91	-28,00
Витрати на оплату праці	26 578	63 256	27,02	20,78	-36 678	-57,98	6,24
Відрахування на соціальні заходи	5767	17 905	5,86	5,88	-12 138	-67,79	-0,02
Амортизація	9910	33 674	10,07	11,06	-23 764	-70,57	-0,99
Інші операційні витрати	37 365	46315	37,98	15,21	-8 950	-19,32	22,77
Всього	98 382	304 464	100	100	-206 082	-303	X

Проведем аналіз структури фінансових результатів та оцінку змін, та визначимо питому вагу валового прибутку разом з прибутком від операційної діяльності у загальному прибутку у ТОВ «Цитрус» (табл. 3.5).

Таблиця 3.5 – Аналіз фінансових результатів ТОВ «Цитрус»

Показник	2021р.		2023р.		Відхилення у структурі 2023/2021,%
	сума	Питома вага, %	сума	Питома вага, %	
Фінансовий результат від операційної діяльності	-22 988	59,03	-58 726	85,53	26,50
від фінансової діяльності	1826	-4,69	0	0,00	4,69
Дохід від участі в капіталі	417	-1,07	0	0,00	1,07
Фінансові витрати	-5 271	13,54	0	0,00	-13,54
Втрати від участі в капіталі	-12 927	33,19	-9936	14,47	-18,72
Фінансовий результат до оподаткування	-38 943	100	-68 662	100	0

Відповідно до табл. 3.5 найбільше частину в загальному збитку підприємства займає фінансовий результат від операційної діяльності, 59 та 85% у 2021 та 2023 роках відповідно. Окрім цього, на загальний результат вплинули і витрати від участі в капіталі у 2021 році 33%, у 2023 році – 15%. Фінансовий результат від операційної діяльності погіршився, оскільки абсолютне значення збитків зросло, а питома вага збільшилася на 26,50%. Фінансовий результат від фінансової діяльності та дохід від участі в капіталі зникли у 2023 році, що спричинило покращення їх питомих ваг (4,69% та 1,07% відповідно). Фінансові витрати також зникли у 2023 році, що призвело до зниження їх питомої ваги на 13,54%. Втрати від участі в капіталі зменшились як у абсолютному значенні, так і в питомій вазі на 18,72%. Загальний фінансовий результат до оподаткування залишився негативним, але збитки зросли у 2023 році, зберігаючи питому вагу на рівні 100%.

Отже, головним джерелом збитку у компанії є саме збиток від операційної діяльності, і у 2023 році порівняно з 2021 ця стаття збільшилась на 26,5% (35 738 тис. грн) Така ситуація є негативним явищем та вказує на зниження ефективності управління господарською діяльністю.

Вплив окремих чинників на зміну валового прибутку розрахуємо за наступною методикою.

1. Розрахуємо загальну зміну валового прибутку:

$$\Delta P = P_1 - P_2,$$

$$\Delta P = 155000 - 97048 = 57\,952 \text{ (тис. грн.)}$$

Валовий прибуток компанії має позитивну тенденцію.

2. Вплив на прибуток обсягу реалізації

$$\Delta P_1 = P_0 k_1 - P_0 = P_0 (k_1 - 1)$$

$$k_1 = \frac{N_1}{N_0}$$

$$k_1 = \frac{496000}{69086} = 7,17$$

$$\Delta P_2 = 97048(7,17 - 1) = 598\,786,16 \text{ тис. грн.}$$

У компанії зміна обсягу реалізації мала позитивне значення, що призвело до збільшення валового прибутку на 598786,16 тис. грн.

### 3. Вплив на прибуток змін у структурі реалізації продукції

$$\Delta P_2 = P_1 - P_0 k_1$$

$$\Delta P_2 = 155000 - 97048 \times 7,17 = -540\,834,16 \text{ тис. грн.}$$

У компанії відбулось загальне зменшення валового прибутку за рахунок даного фактору на 540834,16 тис. грн.

За проведеними розрахунками можна зробити висновок, що загальний обсяг валового прибутку збільшився на 57 952 тис. грн. Факторами впливу стали зміна обсягу реалізації та зміна у структурі обсягу реалізації.

Для глибшого розуміння факторів впливу на прибуток компанії проведемо також аналіз показників рентабельності, як невід'ємної частини прибутку.

Зробимо це за допомогою наступної моделі.

$$P_{\text{ПР}} = \frac{\text{ЧДР} - \text{С} - \text{АВ} - \text{ВЗ} - \text{ІОВ}}{\text{ЧДР}}. \quad (3.1)$$

На основі таблиць 3.1 та 3.3 та формули 3.1 побудуємо дану модель.

$$\Delta P_{\text{ПР}}^{\text{ЧДР}} = \frac{\text{ЧДР}_1 - \text{С}_0 - \text{АВ}_0 - \text{ВЗ}_0 - \text{ІОВ}_0}{\text{ЧДР}_1} - \frac{\text{ЧДР}_0 - \text{С}_0 - \text{АВ}_0 - \text{ВЗ}_0 - \text{ІОВ}_0}{\text{ЧДР}_0} =$$

$$\frac{496000 - 56492 - 139325 - 1000 - 35809}{496000} - \frac{69086 - 56492 - 139325 - 1000 - 35809}{69086} = 2,89$$

$$\Delta P_{\text{ПР}}^{\text{С}} = \frac{\text{ЧДР}_1 - \text{С}_1 - \text{АВ}_0 - \text{ВЗ}_0 - \text{ІОВ}_0}{\text{ЧДР}_1} - \frac{\text{ЧДР}_1 - \text{С}_0 - \text{АВ}_0 - \text{ВЗ}_0 - \text{ІОВ}_0}{\text{ЧДР}_1} =$$

$$\frac{496000 - 341000 - 139325 - 1000 - 35809}{496000} - \frac{496000 - 56492 - 139325 - 1000 - 35809}{496000} = 0,75$$

$$\Delta R_{\text{ПР}}^{\text{AB}} = \frac{\text{ЧДР}_1 - C_1 - \text{AB}_1 - \text{BЗ}_0 - \text{IOB}_0}{\text{ЧДР}_1} - \frac{\text{ЧДР}_1 - C_1 - \text{AB}_0 - \text{BЗ}_0 - \text{IOB}_0}{\text{ЧДР}_1} =$$

$$\frac{496000 - 341000 - 101856 - 1000 - 35809}{496000} - \frac{496000 - 341000 - 139325 - 1000 - 35809}{496000} = 0,08$$

$$\Delta R_{\text{ПР}}^{\text{BЗ}} = \frac{\text{ЧДР}_1 - C_1 - \text{AB}_1 - \text{BЗ}_1 - \text{IOB}_0}{\text{ЧДР}_1} - \frac{\text{ЧДР}_1 - C_1 - \text{AB}_1 - \text{BЗ}_0 - \text{IOB}_0}{\text{ЧДР}_1} =$$

$$\frac{496000 - 341000 - 101856 - 17000 - 35809}{496000} - \frac{496000 - 341000 - 101856 - 1000 - 35809}{496000} = -0,03$$

$$\Delta R_{\text{ПР}}^{\text{IOB}} = \frac{\text{ЧДР}_1 - C_1 - \text{AB}_1 - \text{BЗ}_1 - \text{IOB}_1}{\text{ЧДР}_1} - \frac{\text{ЧДР}_1 - C_1 - \text{AB}_1 - \text{BЗ}_1 - \text{IOB}_0}{\text{ЧДР}_1} =$$

$$\frac{496000 - 341000 - 101856 - 17000 - 37684}{496000} - \frac{496000 - 341000 - 101856 - 17000 - 35809}{496000} = -0,004$$

Основна зміна розраховується як сума всіх змін.

$$\Delta R_{\text{ПР}} = 2,89 + 0,75 + 0,08 - 0,03 - 0,004 = 3,686.$$

Провівши факторний аналіз рентабельності продажів, ми можемо сказати наступне:

- за період з 2021 по 2023 роки рентабельність збільшилась на 3,686;
- за рахунок зменшення доходу до 69086 тис. грн. рентабельність зросла на 2,89 одиниць;
- зі збільшенням собівартості до 341 тис. грн. рентабельність виросла на 0,75 одиниці;
- через зменшення адміністративних витрат до 101865 тис. грн. рентабельність збільшилась на 0,08 одиниць;
- зі збільшенням витрат на збут до 17000 тис. грн. рентабельність зменшилась на 0,03 одиниць;
- зі збільшенням інших операційних витрат рентабельність знизилась на 0,004 одиниці.

Для наочності зобразимо також залежність між основними показниками впливу на прибуток на рис. 3.1 та 3.2.

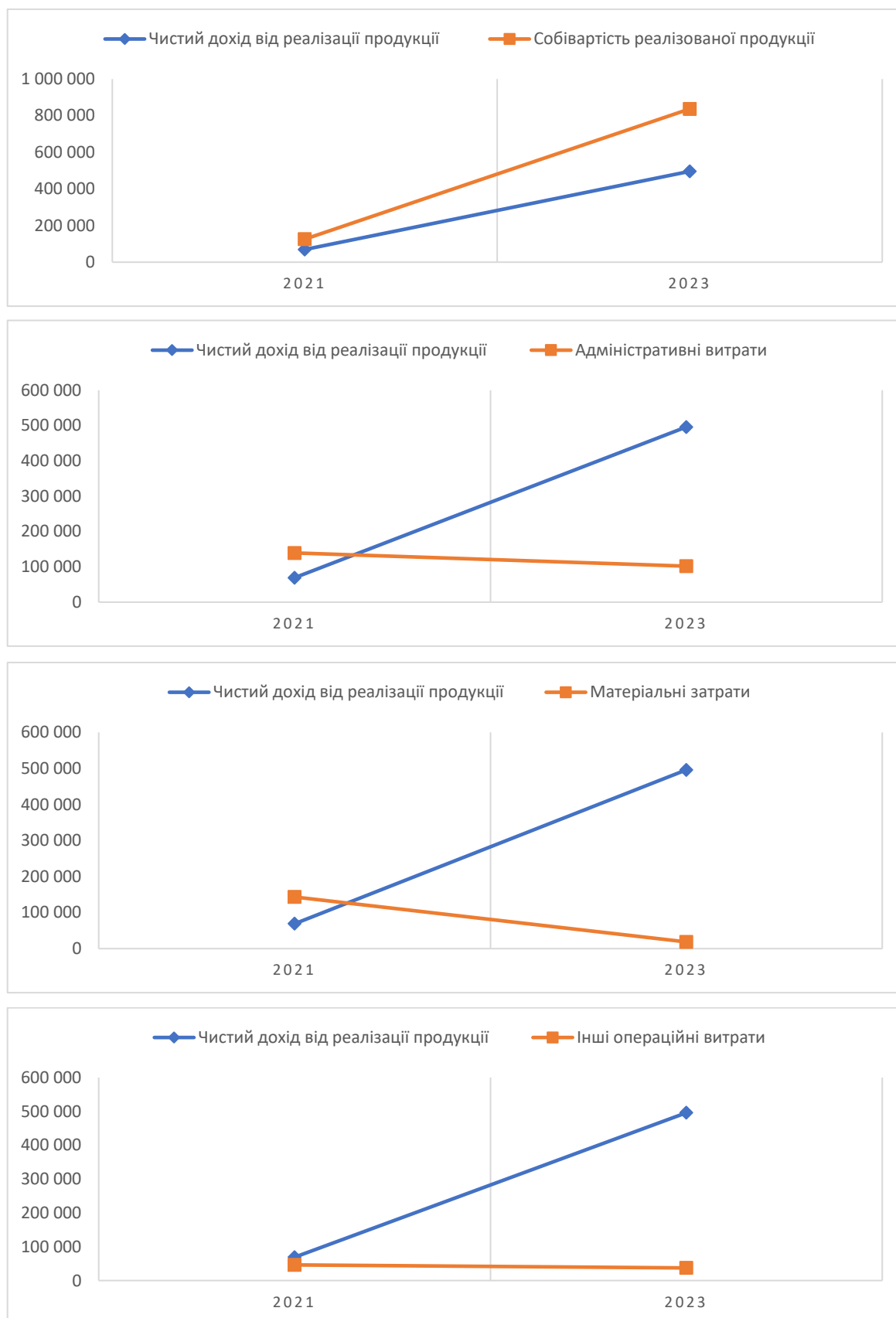


Рис. 3.1 – Залежність між витратами та чистим доходом ТОВ «Цитрус» за 2021-2023рр.



Рис. 3.2 – Залежність між витратами та валовим прибутком ТОВ «Цитрус» за 2021-2023рр.

Розглянемо разом із залежністю даних показників їх кореляцію, представлену на рис. 3.3. З кореляційного аналізу ми побачили що залежність між чистим доходом та собівартістю дорівнює 0,99. Залежність між чистим доходом та адміністративними витратами дорівнює 0,15. Залежність між чистим доходом та матеріальними витратами дорівнює -0,55. Залежність між чистим доходом та іншими адміністративними витратами дорівнює 0,41. Отже видно сильну залежність між розміром чистого доходу та собівартістю. Середня обернена залежність виявлена між чистим доходом та адміністративними витратами. Помірна залежність помітна між чистим доходом та матеріальними витратами.

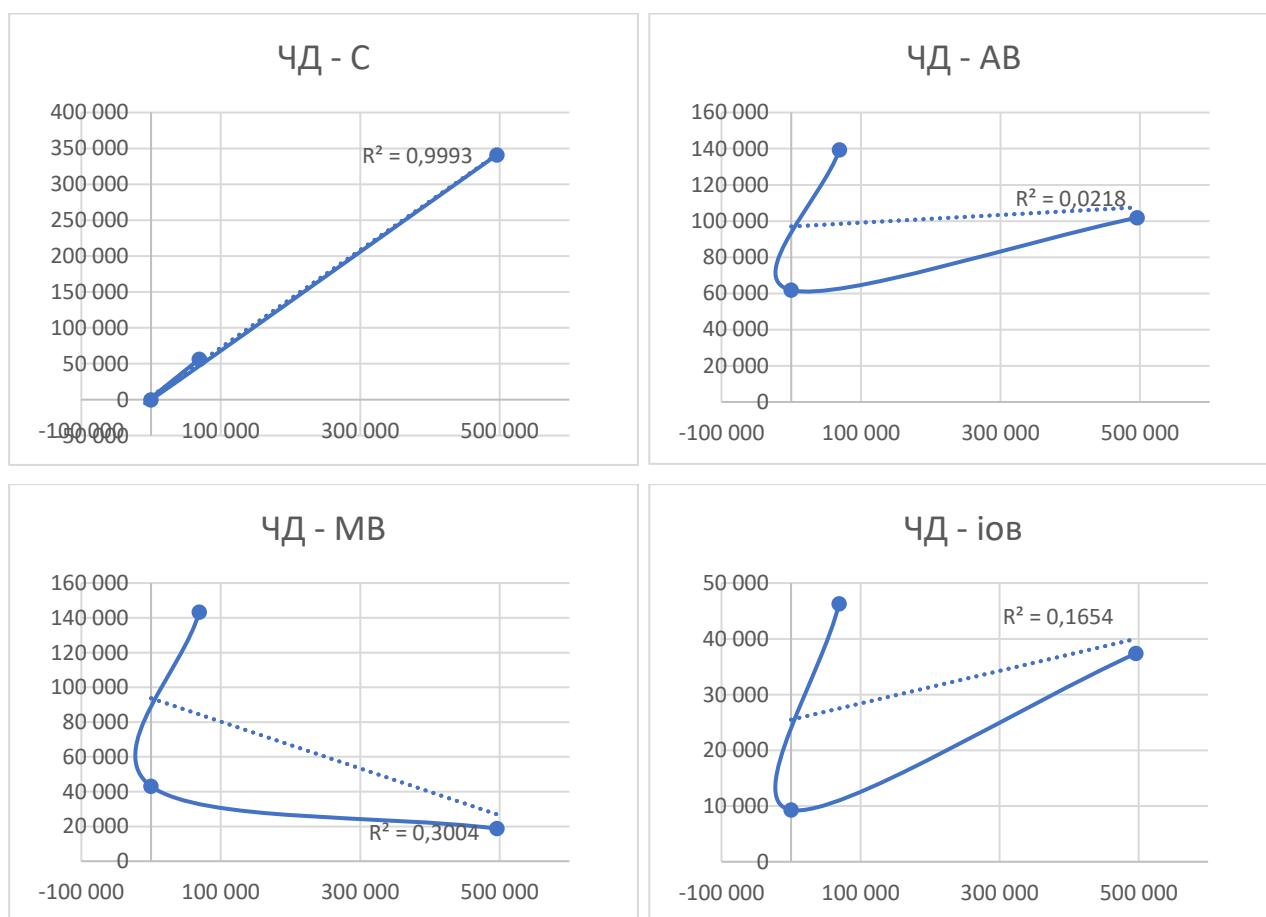


Рис. 3.3 – Кореляційна залежність між чистим доходом та показниками витрат за 2021-2023 рр.

Розглянемо кореляційну залежність між валовим доходом та показниками витрат представлену на рис. 3.4. З кореляційного аналізу ми побачили що залежність між валовим доходом та собівартістю дорівнює 0,99. Залежність між валовим доходом та адміністративними витратами дорівнює 0,09. Залежність між валовим доходом та матеріальними витратами дорівнює -0,59. Залежність між валовим доходом та іншими адміністративними витратами дорівнює 0,35. Отже сильний зв'язок спостерігається між валовим доходом та собівартістю. Середня обернена залежність виявлена між валовим доходом та адміністративними витратами. Помірна залежність помітна між валовим доходом та матеріальними витратами.

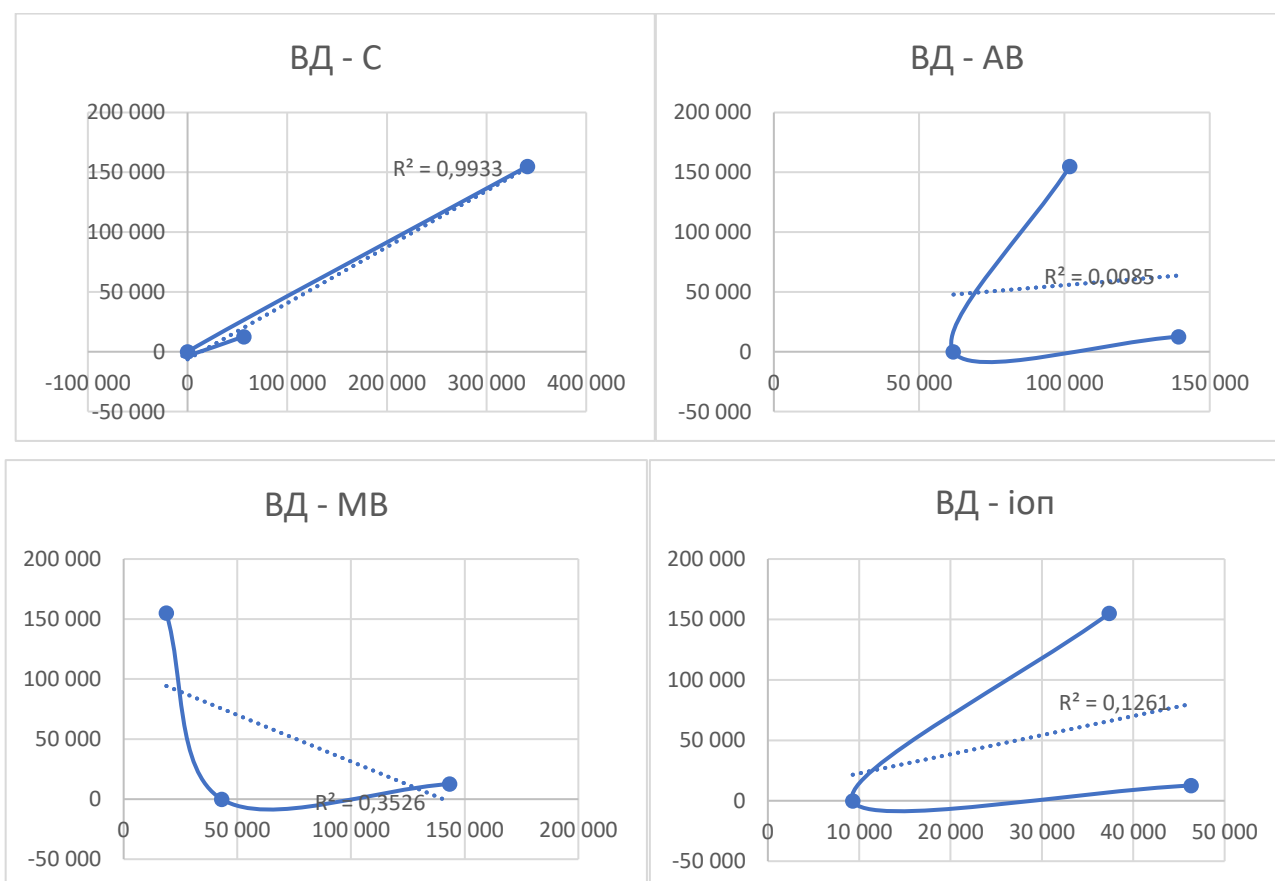


Рис. 3.4 – Кореляційна залежність між валовим доходом та показниками витрат за 2021-2023 рр.



Відповідно з проведеним аналізом впливу факторів на прибуток та аналізом відношень окремих показників можна побачити, що найбільшим впливом на розмір прибутку є розмір операційних витрат, витрат на збут та адміністративних витрат. Тому для оптимізації даних показників рекомендуємо ТОВ «Цитрус» вжити заходів для оптимізації діяльності компанії, які ми детальніше опишемо у пункті 3.2.

### 3.2. Шляхи оптимізації показників прибутковості ТОВ «ЦИТРУС»

Останній етап даної роботи це розробка шляхів покращення результатів діяльності компанії. Як ми визначили раніше для того аби оптимізувати показники прибутку ТОВ «Цитрус» необхідно оптимізувати основні види витрат. Це витрати на збут, адміністративні витрати, операційні витрати, а також собівартість.

Почнемо наш перелік пропозицій з опису можливих методів оптимізації собівартості.

Перший з них це закупівля товару оптом, таким чином можна скоротити витрати на одиницю товару, але це також потребуватиме більшого капіталу, проте за наявності необхідних ресурсів даний спосіб може позитивно вплинути на частку собівартості у загальній структурі витрат.

Наступний метод це зниження витрат на оплату праці, даний метод радимо застосувати лише за нераціонального розподілу фондів серед робочої сили. Інший підхід може бути виражений у скороченні робочого персоналу, якщо на це є достатньо причин, як неефективний розподіл робітників до наявних завдань компанії.

Третім методом ми виокремили оптимізацію управління компанії, варто звернути увагу на облік та контроль завдань та функцій персоналу. Коректний розподіл праці між робочою силою дасть можливість налагодити виконання робочих завдань та у свою чергу уможливіє раціональний розподіл ресурсів компанії.

Для оптимізації витрат на збут найбільш доцільним є налагодження логістичних зв'язків. Також рекомендовано впровадити цифровізацію обліку пакувальних матеріалів та витрат на утримання основних засобів; скоротити витрати на транспортування, обираючи дешевше пальне, заміну наявних засобів транспортування на більш економічні. Можливим рішенням також може бути здешевлення витрат на зберігання товарів, техогляду та витрат на поштові послуги. Використання CRM-систем для автоматизації процесів продажів зможе дозволити знизити витрати на персонал і підвищити ефективність роботи відділу збуту.

Адміністративні витрати включають у себе витрати на оренду приміщень, оплата комунальних послуг, виплати заробітної плати персоналу який не відповідає за виробничі процеси компанії. Можна виділити декілька варіантів їх оптимізації:

- аутсорсинг – передача деяких адміністративних функцій (наприклад, бухгалтерії, ІТ-послуг) на аутсорсинг може знизити витрати на персонал та обладнання;

- автоматизація адміністративних процесів – провадження програмного забезпечення для автоматизації рутинних адміністративних завдань;

- віддалена робота – перехід на віддалену роботу для частини персоналу зменшить витрати на утримання офісних приміщень та комунальні послуги;

- оптимізація офісних приміщень – раціональне використання офісного простору, можливо, перехід на менш дорогі приміщення або ко-воркінги.

Скорочення даних витрат є складним, якщо розглядати причину їх збільшення, а саме ріст на перераховані вище послуги. Навіть варіант економії на них не зможе принести бажаних результатів у структурі зниження витрат, тому за рахунок скорочення адміністративних витрат не вдасться досягти оптимальних змін.

Задля скорочення операційних витрат рекомендовано вжити наступних заходів:

- автоматизація виробництва – впровадження робототехніки і автоматизованих систем управління виробничими процесами для зменшення витрат на працю та підвищення продуктивності;

- покращення управління запасами – використання сучасних методів управління запасами (наприклад, JIT — "точно в строк"), щоб знизити витрати на зберігання та втрати від псування матеріалів;

- енергозбереження – інвестиції в енергоефективні технології для зменшення витрат на енергоносії;

- оптимізація логістики – вдосконалення логістичних процесів для зниження транспортних витрат і витрат на зберігання.

Застосування цих методів допоможе зменшити витрати, підвищити ефективність та конкурентоспроможність компанії. Але зменшення витрат не єдиний спосіб підвищення прибутку.

Для покращення результатів прибутку компанії ТОВ «Цитрус» рекомендовано вжити методів до безпосереднього збільшення прибутку, таких як збільшення обсягу реалізації товару та підвищення ціни разом зі зниженням витрат. Для збільшення обсягу реалізації товару варто зорієнтуватись на розширення рекламних компаній, а також на покращення обслуговування клієнтів.

Зазначивши наші пропозиції щодо покращення результатів прибутку ми пропонуємо наочно продемонструвати їх вплив на структуру прибутку ТОВ «Цитрус» табл. 3.6.

Таблиця 3.6 – Значення показників прибутку ТОВ «Цитрус» після запровадження заходів з оптимізації витрат

Показник	2023	Наступний період	Відхилення 2023/2021	
			абсолютне	відносне
1	2	3	4	5
Чистий дохід від реалізації продукції	496 000	496 000	0	0
Собівартість реалізованої продукції	341 000	272 800	-68 200	-20
Валовий прибуток	155 000	223 200	68 200	44
Адміністративні витрати	101 856	101 856	0	0

Продовження табл.3.6

1	2	3	4	5
Витрати на збут	17 000	17 000	0	0
Інші операційні витрати	37 684	37 684	0	0
Фінансовий результат від операційної діяльності: збиток	-58 726	-58 726	0	0
Фінансовий результат до оподаткування: збиток	-68 662	7 934	76 596	111,56
Витрати (дохід) з податку на прибуток	-	1 587	1 587	-
Чистий фінансовий результат: прибуток(збиток)	-68 662	6 347	75 009	109,24

Отже як видно з наведених даних, за рахунок зменшення лише собівартості на 20% чистий фінансовий результат підвищився на 75 тис. грн або на 109%. Розглянемо як зміниться прибуток якщо компанія знизить лише адміністративні витрати табл. 3.7.

Таблиця 3.7 – Значення показників прибутку ТОВ «Цитрус» після запровадження заходів з оптимізації адміністративних витрат

Показник	2023	Наступний період	Відхилення 2023/2021	
			абсолютне	відносне
Чистий дохід від реалізації продукції	496 000	496 000	0	0
Собівартість реалізованої продукції	341 000	341 000	0	0
Валовий прибуток	155 000	155 000	0	0
Адміністративні витрати	101 856	81 485	-20 371	-20
Витрати на збут	17 000	17 000	0	0
Інші операційні витрати	37 684	37 684	0	0
Фінансовий результат від операційної діяльності: збиток	-58 726	-58 726	0	0
Фінансовий результат до оподаткування: збиток	-68 662	-39 895	28 767	41,89
Витрати (дохід) з податку на прибуток	-	-7 979	-	-
Чистий фінансовий результат: прибуток(збиток)	-68 662	-31 916	28 767	-41,90

Як видно з результатів вище зниження адміністративних витрат компанією на 42% підвищило чистий фінансовий результат, проте цих заходів недостатньо аби компанія отримувала прибуток, а не збиток від своєї діяльності.

На даний момент ми дізнались як впливатиме зниження витрат на прибуток, але припустимо що компанії вдасться змінити фінансового результату від операційної діяльності. Зобразимо зміну показників прибутку компанії, при збільшені фінансового результату від операційної діяльності на 20% табл.3.8.

Таблиця 3.8 – Значення показників прибутку ТОВ «Цитрус» після запровадження заходів з оптимізації фінансового результату від операційної діяльності

Показник	2023	Наступний період	Відхилення 2023/2021	
			абсолютне	відносне
Чистий дохід від реалізації продукції	496 000	496 000	0	0
Собівартість реалізованої продукції	341 000	341 000	0	0
Валовий прибуток	155 000	155 000	0	0
Адміністративні витрати	101 856	101 856	0	0
Витрати на збут	17 000	17 000	0	0
Інші операційні витрати	37 684	37 684	0	0
Фінансовий результат від операційної діяльності: збиток	-58 726	-11 745	46 981	80
Фінансовий результат до оподаткування: збиток	-68 662	-48 521	20 141	29,33
Витрати (дохід) з податку на прибуток	-	-	-	-
Чистий фінансовий результат: прибуток(збиток)	-68 662	-48 521	20 141	29,33

За рахунок підвищення фінансового результату від операційної діяльності на 20% вдалось отримати чистий фінансовий результат на 30% більший, але даний результат недостатній для того аби компанія не отримувала збитків.

І останній показник, вплив якого на прибуток ми перевіримо це безпосередньо приріст доходу від реалізації продукції табл. 3.9.

Таблиця 3.9 – Значення показників прибутку ТОВ «Цитрус» після запровадження заходів з оптимізації доходу від реалізації продукції

Показник	2023	Наступний період	Відхилення 2023/2021	
			абсолютне	відносне
Чистий дохід від реалізації продукції	496 000	595 200	99 200	20,00
Собівартість реалізованої продукції	341 000	341 000	0	0,00
Валовий прибуток	155 000	254 200	99 200	64,00
Адміністративні витрати	101 856	101 856	0	0,00
Витрати на збут	17 000	17 000	0	0,00
Інші операційні витрати	37 684	37 684	0	0,00
Фінансовий результат від операційної діяльності: збиток	-58 726	-58 726	0	0,00
Фінансовий результат до оподаткування: збиток	-68 662	38 934	107 596	156,70
Витрати (дохід) з податку на прибуток	-	-	-	-
Чистий фінансовий результат: прибуток(збиток)	-68 662	38 934	107 596	156,70

Результат від збільшення доходу від реалізації продукції на 20% дав приріст чистого фінансового результату на 156%.

Сума витрат на збут та інших операційних витрат є доволі маленькою, тому зменшення лише їх кількості в структурі прибутку компанії не дасть бажаного фінансового результату. Отже наступний кроком ми зобразимо зміну фінансового результату, при комплексному впровадженні рекомендацій щодо зниження собівартості, операційних витрат, витрат на збут та підвищення фінансового результату від операційної діяльності табл. 3.10.

Таблиця 3.10 – Значення показників прибутку ТОВ «Цитрус» після запровадження заходів з комплексної оптимізації показників прибутку

Показник	2023	Наступний період	Відхилення 2023/2021	
			абсолютне	відносне
1	2	3	4	5
Чистий дохід від реалізації продукції	496 000	595 200	99 200	20
Собівартість реалізованої продукції	341 000	272 800	-68 200	-20
Валовий прибуток	155 000	322 400	167 400	108

Продовження табл. 3.10

1	2	3	4	5
Адміністративні витрати	101 856	81 485	-20 371	-20
Витрати на збут	17 000	13 600	-3 400	-20
Інші операційні витрати	37 684	30 147	-7 537	-20
Фінансовий результат від операційної діяльності: збиток	-58 726	-46 981	11 745	20
Фінансовий результат до оподаткування: збиток	-68 662	150 187	218 849	318,73
Витрати (дохід) з податку на прибуток	-	30 037	30 037	-
Чистий фінансовий результат: прибуток(збиток)	-68 662	120 150	188 812	274,99

За результатами з табл. 3.10 видно, що при комплексному підході до зниження витрат та підвищення доходу від реалізації продукції та від операційної діяльності можна отримати збільшення прибутку на 275% або на 188812 тис. грн.

Чистий дохід від реалізації продукції: 2023: 496 000 грн., наступний період: 595 200 грн., абсолютне відхилення: +99 200 грн., відносне відхилення: +20%. Собівартість реалізованої продукції: 2023: 341 000 грн., наступний період: 272 800 грн., абсолютне відхилення: -68 200 грн., відносне відхилення: -20%. Валовий прибуток: 2023: 155 000 грн., наступний період: 322 400 грн., абсолютне відхилення: +167 400 грн., відносне відхилення: +108%. Адміністративні витрати: 2023: 101 856 грн., наступний період: 81 485 грн., абсолютне відхилення: - 20 371грн. , відносне відхилення: -20%. Витрати на збут: 2023: 17 000 грн., наступний період: 13 600 грн., абсолютне відхилення: -3 400 грн., відносне відхилення: -20%. Інші операційні витрати: 2023: 37 684 грн., наступний період: 30 147 грн., абсолютне відхилення: -7 537 грн., відносне відхилення: - 20%. Фінансовий результат від операційної діяльності (збиток): 2023: -58 726 грн., наступний період: -46 981 грн., абсолютне відхилення: +11 745 грн., відносне відхилення: +20%. Фінансовий результат до оподаткування (збиток): 2023: -68 662 грн., наступний період: 150 187 грн., абсолютне відхилення: +218 849 грн., відносне відхилення: +318,73%. Витрати (дохід) з податку на прибуток:

2023: -, наступний період: 30 037 грн., абсолютне відхилення: +30 037 грн., відносне відхилення: -. Чистий фінансовий результат (прибуток/збиток): 2023: - 68 662 грн., наступний період: 120 150 грн., абсолютне відхилення: +188 812 грн., відносне відхилення: +274,99%. Загалом, прогнозовані зміни вказують на суттєве покращення фінансових показників компанії у наступному періоді.

Але вважаючи всі складнощі таких змін, альтернативно можна запровадити лише заходи зі збільшення обсягу реалізації продукції або вжити заходів щодо зниження собівартості. Таким чином компанія все одно зможе досягнути бажаних результатів, а саме збільшення прибутку.

Розрахувавши планові показники в наступному періоді зобразимо їх динаміку на рис. 3.5.

Як видно за даним рисунком при впровадженні методів оптимізації витрат та прибутку у компанії вдалось досягти бажаних результатів показників прибутку та навіть отримати вищий результат, єдиний показник, значення якого є нижче, ніж ми прогнозували – це прибуток від операційної діяльності.

Розглянувши зміну показників прибутку, також пропонуємо подивитись на зміну показників рентабельності рис. 3.6.

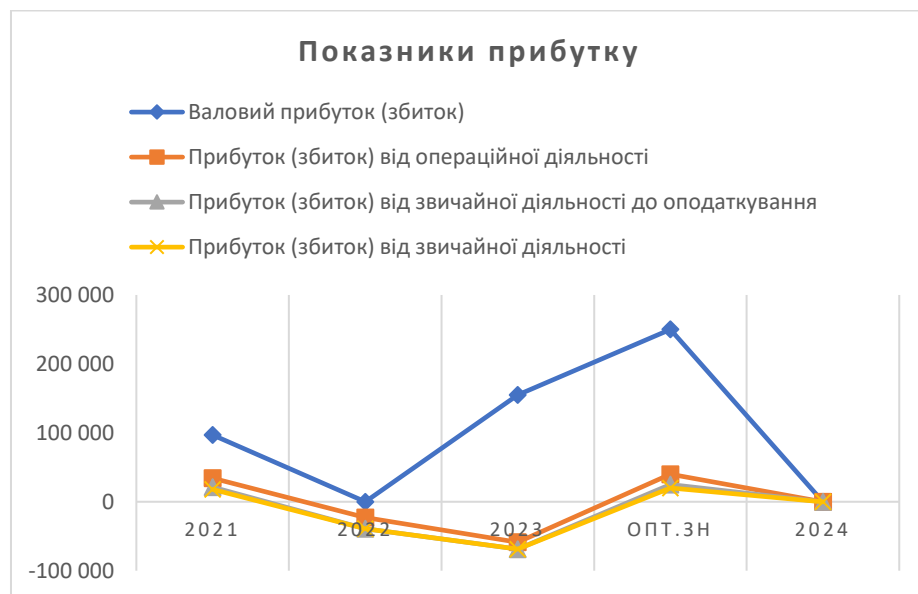


Рис. 3.5 – Порівняння показників з урахуванням оптимізації прибутку з прогнозними на 2024 рік



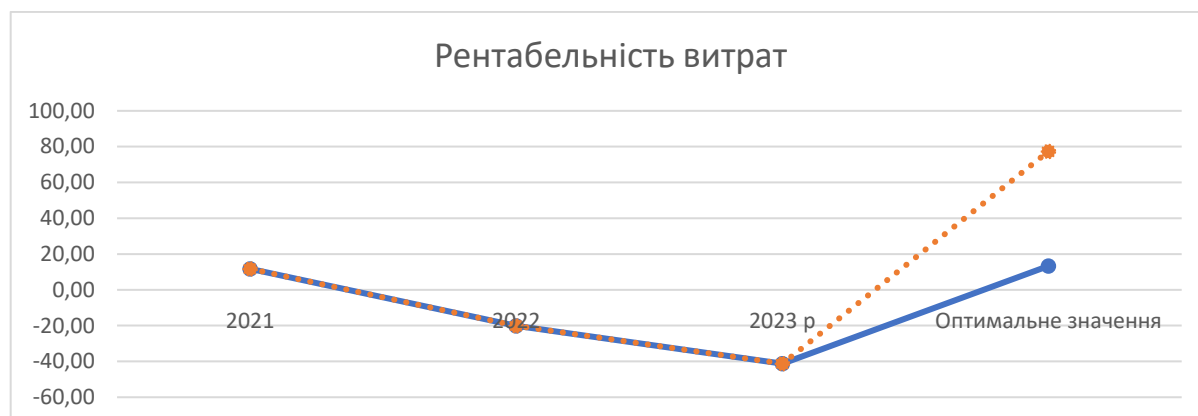
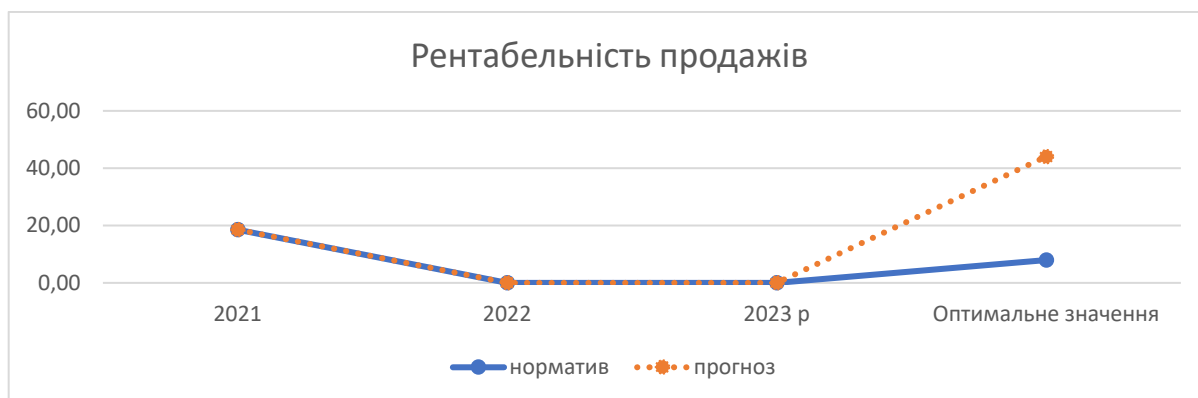


Рис. 3.6 – Порівняння нормативних показників рентабельності з прогнозними

Таким чином ТОВ «Цитрус» зможе покращити свої показники прибутку за рахунок:

- 1) Збільшення обсягу оптових закупівель продукції;
- 2) Оптимізації витрат на оплату праці;
- 3) Оптимізація виконання управлінських завдань в середині компанії;
- 4) Автоматизація процесу продажу та обліку продукції;
- 5) Аутсорсинг та впровадження віддаленої роботи;
- 6) Оптимізація витрат на утримання решти офісних приміщень.

## ВИСНОВКИ

На даний момент питання прибутку підприємства є вкрай гострим для кожної компанії та бізнесу. Дослідження прибутковості підприємства є критично важливим для розуміння фінансового стану організації та її здатності генерувати позитивні фінансові результати. Саме прибуток є головним стимулом для продовження діяльності будь-якої компанії, її рушійною силою та кінцевою метою. Без правильних методів розподілу та керування прибутком неможливо уявити жодне успішне підприємство. У ході нашої роботи ми вивчили основні види прибутку та шляхи їх формування, серед них хочемо виділити 4 основні типи: валовий, чистий, від операційної діяльності, від звичайної діяльності до оподаткування, від звичайної діяльності. Вагомий вплив на формування та структуру прибутку мають коефіцієнти рентабельності власного капіталу, активів підприємства, рентабельності продажу.

У ході даної дипломної роботи були детально проаналізовані ключові аспекти прибутковості, включаючи джерела прибутку, класифікацію видів прибутку, а також фактори, що впливають на його рівень.

Нами було проведено детальний аналіз фінансових показників підприємства, який виявив основні джерела доходів та витрат, і дивлячись на це, ми можемо сказати що ТОВ «ЦИТРУС» зазнало значних втрат у чистому доході від реалізації товару за період з 2021 по 2023 роки, у розмірі 68590 тис. грн, це на 99,28% менше ніж цей показник становив у 2021 році. При чому собівартість виробництва на противагу збільшилась аж на 56151 тис. грн., що на 99,40% більше ніж у 2021 році. За останні три роки діяльності компанія не отримувала прибутку, а несла лише збитки, при чому сума збитку була найбільшою у 2022 році.

При аналізі доходів та витрат компанії ТОВ «ЦИТРУС» ми помітили наступне. На стан 2023 року компанія немає нематеріальний активів, але лише у 2021 році їх сума у компанії становила 239 тис. грн. Позитивним є той факт, що компанія значно зменшує свою частину дебіторської заборгованості за

продукцію, товари та послуги. З 41 тис. грн у 2021 році вони зменшилась до 33 тис. грн у 2023 році. Чистий дохід від реалізації продукції стрімко зменшується і з 996950 тис. грн у 2021 році він становив 0 грн у 2023. Витрати на адміністрування також зменшились приблизно в половину і з 132 тис. стали 62 тис за період 2021-2023 рр. Валовий прибуток зменшився на 87% у порівнянні з 2021 роком та на 100% у порівнянні з 2022. Прибуток від операційної діяльності у 2021-2022 рр. знизився на 167%, у 2022-2023 рр. на 111,46%. Прибуток від звичайної діяльності за 2021-2022 рр. знизився на 316%, у період 2022-2023 рр. на 53%.

Проаналізувавши показники рентабельності як невід'ємну частину дослідження прибутку підприємства, ми побачили, що рентабельність продажів у період 2021-2022 знизилась на 1, у період 2022-2023 не вдалось порахувати за відсутності даних. Ідентичний результат ми отримали порахувавши рентабельність витрат. Рентабельність активів у 2021-2022 рр. збільшилась на 0,55, у 2022-2023 рр. зменшилась на 0,99. Рентабельність власного капіталу у 2021-2022 рр. підвищилась на 1,14, а в вже у 2022-2023 рр. знизилась на 0,99.

Після аналізу прибутковості ТОВ «ЦИТРУС» – ритейлера електронних товарів та техніки – ми виявили, що компанія має великі проблеми з отриманням прибутку, через те що дохід від реалізації є меншим, ніж витрати компанії. Для глибшого розуміння причин було проведемо структурний та факторний аналіз показників та виявлено, що найбільший відсоток у структурі доходів ТОВ «ЦИТРУС» займає чистий дохід від реалізації, 86% у 2023 р., тоді як у 2021 р. він займав лише 32,83%. Найбільшою статтею витрат є собівартість реалізованої продукції, 68,54% у 2023 р., 23,74 у 2021р. Проте у 2021 р. найбільшу частку займали адміністративні витрати 58,57%. Серед операційних витрат найбільший відсоток належить матеріальним витратам 28%.

Факторний аналіз прибутку показав, що найбільший вплив на розмір прибутку становила структурна зміна обсягу реалізації продукції, через неї прибуток зменшився на 540 834 тис. грн.

У підсумку ми хочемо відзначити, що фінансові результати діяльності ТОВ «ЦИТРУС» за період 2021-2023 років мають негативну тенденцію. Це пов'язане в основну зі зменшенням обсягу реалізації продукції. У порівнянні з компаніями-конкурентами у цій галузі ТОВ «ЦИТРУС» має найгірші результати. Для оптимізації структури прибутку ми запропонували оптимальні значення показників:

- валовий прибуток 255 тис. грн., збільшення на 70%;
- прибуток від операційної діяльності 40 тис. грн., збільшення на 221%;
- прибуток від звичайної діяльності 20 тис. грн., збільшення на 399%;
- рентабельність продажів 5, приріст 100%;
- рентабельність витрат 50, приріст 1,2%;
- рентабельність активів 3, приріст 103%;
- рентабельність власного капіталу, приріст 101%.

Останнім етапом дослідження була розробка шляхів покращення фінансових результатів ТОВ «ЦИТРУС». Після детального дослідження та аналізу фінансових результатів, було запропоновано компанії:

- збільшити обсягу оптових закупівель продукції;
- переглянути розмір витрат на оплату праці;
- оптимізувати виконання управлінських завдань в середині компанії;
- автоматизувати процес продажу та обліку продукції;
- розглянути можливість аутсорсингу та впровадження віддаленої роботи;
- оптимізувати решту офісних приміщень.

Після впровадження цих змін компанія зможе збільшити свій прибуток на 275% або на 188812 тис. грн.

Таким чином, дослідження прибутковості підприємства є фундаментально важливим для забезпечення його фінансової стабільності та стійкого розвитку. Впровадження запропонованих рекомендацій та підходів дозволить підприємству ефективно реагувати на виклики сучасного ринку та досягати високих фінансових результатів.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Господарський кодекс України від 16.01.2003 № 436-IV [Електронний ресурс]. URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/436-15>.
2. Базилінська О.Я. Фінансовий аналіз: теорія та практика [Текст].К.: Центр учбової літератури, 2009. 328 с.
3. Біла О.Г. Фінанси підприємств : навч. посібник. Львів : Магнолія, 2019. 383 с.
4. Власенко Т. Ю., Стародубцева О. С. Прибутковість підприємства: сутність та ефективність управління. *Молодий вчений*. 2018, № 64.12. С. 256-259.
5. Вовк О. М., Ковальчук А. М., Комісаренко Я. І., Джулай А. В. Прибуток та рентабельність як детермінанти розвитку підприємства. *Modern Economics*. 2020. № 21(2020). С. 37-44. URL: [https://doi.org/10.31521/modecon.V21\(2020\)-06](https://doi.org/10.31521/modecon.V21(2020)-06)
6. Волинчук Ю. В., Купира О. І. Генезис теорій прибутку підприємства. *Економічний форум*. 2014. № 3. С. 159-166.
7. Даценко Г. В., Кудирко О. М. Шляхи оптимізації ведення обліку адміністративних витрат підприємства. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2021. № 2. С. 45-53. URL: <http://journals.khnu.km.ua/vestnik/wp-content/uploads/2021/08/2021-2-en-13.pdf>
8. Гайбура Ю. А., Загнітко Л. А. Прибутковість підприємства: поняття, фактори, резерви. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету*. Серія: Економіка і менеджмент. 2017. № 24 (2). С. 99-104.
9. Назаренко І.Ф. економіка та управління національним господарством. *Генезис економічної сутності прибутку в умовах ринкової економіки*. №65. 2022. С.29-37.
10. Гетьман О.О., Шаповал В.М. Економіка підприємства : [навч. посіб. для студ. ВНЗ]. Київ: Центр навчальної літератури, 2006. 488 с.
11. Дробишева О. О., Бучакчійська Ю. М. Управління прибутком підприємства в умовах кризи. *Вісник Дніпропетровського науково-дослідного*

*інституту судових експертиз Міністерства юстиції України. Економічні науки.* 2019. Вип. 1. С. 21-26.

12. Єпіфанова І. Ю., Гуменюк, В. С. Фактори зростання прибутку підприємства. *Молодий вчений*. 2016. №7 (34). С. 46-49.

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

14. Нагорна І. В., Галкіна Ю. Ю. шляхи оптимізації витрат підприємства на прикладі прат «УКРАЇНСЬКА ЗАЛІЗНИЦЯ» *Бізнес Інформ*. 2020. № 11. С. 282-287. URL: [https://www.business-inform.net/export\\_pdf/business-inform-2020-11\\_0-pages-282\\_287.pdf](https://www.business-inform.net/export_pdf/business-inform-2020-11_0-pages-282_287.pdf).

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

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

17. Кривицька О. Планування прибутку підприємств під час визначення стратегії його розвитку. *Фінанси України*. 2005. № 3. С. 138-147 с.

18. Кручак Л.В. Методика аналізу дебіторської заборгованості в системі управління підприємством. *Вісник економіки*. 2016. № 22. С. 45-53. URL: <http://www.vestnik-econom.mgu.od.ua/journal/2016/22-2016/37.pdf>

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

20. Мельничук Г. С., Нестерук А. А. Теоретичні засади розробки механізму управління формування прибутку підприємства. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2016. Вип. 14. С. 458-462.

21. Методика аналізу фінансово-господарської діяльності підприємств державного сектору економіки, затверджена Наказом Міністерства фінансів України 14.02.2006 №170.

22. Нова Пошта. Шляхи зниження собівартості реалізованої продукції. Онлайн Блог Школи Бізнесу Нова Пошта. 22 січня 2021 року. URL: <https://online.novaposhta.education/blog/shlyahi-znizhennya-sobivartosti-realizovanoi-produktsiyi>.

23. Коваль О. А., Літус П. Р. Управління фінансовою стійкістю підприємства. *Ефективна економіка*. 2020. № 12. URL: [http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/12\\_2020/79.pdf](http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/12_2020/79.pdf).

24. Онисько С.М., Марич П.М. Фінанси підприємств : [підручник для студентів вищих закладів освіти]. Львів : Магнолія Плюс, 2006. 367 с.

25. Патарідзе-Вишинська М.В. Визначення та облік фінансового результату: вітчизняний і зарубіжний досвід. *Формування ринкових відносин в Україні*. 2021. № 2. С. 25-37.

26. Скрипко Т.О., Ланда О.О. Менеджмент : [навч. посіб.] / Т.О. Скрипко, О.О. Ланда. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 176 с.

27. Фінансове планування і управління на підприємствах : [навч. посіб.]. К. : Центр учбової літератури, 2007. 432 с.

28. Фінансовий менеджмент : [навч. посіб.] / За ред. проф. Г.Г. Кірейцева. Київ : ЦУЛ, 2002. 496 с.

29. Шваб Л.І. Економіка підприємства : [навч. посіб. для студ. ВНЗ] / Л.І. Шваб ; 4е вид. К. : Каравела, 2007. 584 с.

30. Шелудько В.М. Фінансовий менеджмент : [підручник] / В.М. Шелудько. К. : Знання, 2006. 439 с.

31. Цитрус: веб-сайт. URL: [https://www.ctrс.com.ua/?gad\\_source=1&gclid=CjwKCAjwvIWzBhAlEiwAHHWgvexer3wBVXfkf-O4bDfq\\_XlJoSJ9hjiGp1nGGPXpVTS0BbxJ2HnScXBoCZ1MQAvD\\_BwE](https://www.ctrс.com.ua/?gad_source=1&gclid=CjwKCAjwvIWzBhAlEiwAHHWgvexer3wBVXfkf-O4bDfq_XlJoSJ9hjiGp1nGGPXpVTS0BbxJ2HnScXBoCZ1MQAvD_BwE)

32. Allo. веб-сайт. URL: <https://allo.ua/ru/>

33. Comfy. веб-сайт. URL: <https://comfy.ua/ua/>



34. Rozetka. веб-сайт. URL: [https://rozetka.com.ua/ua/promo/summerstart/?gad\\_source=1&gclid=CjwKCAjwvIWzBhAlEiwAHHWgvYqQm5-KbtMm-X3t\\_12OY7a0IXhXMMIVOfNDtRROD\\_npBI1LgzhHroCtUgQavD\\_BwE](https://rozetka.com.ua/ua/promo/summerstart/?gad_source=1&gclid=CjwKCAjwvIWzBhAlEiwAHHWgvYqQm5-KbtMm-X3t_12OY7a0IXhXMMIVOfNDtRROD_npBI1LgzhHroCtUgQavD_BwE)