

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 торговельного підприємства та обґрунтування
пропозицій щодо його підвищення

Виконав: здобувач 4 курсу, групи ПТБ-21,
спеціальності 076 Підприємництво, торгівля та біржова
діяльність

Рибалко Микола Вікторович

Керівник: к.е.н., доцент Астаф'єва Катерина Олександрівна

Рецензент: к.е.н., доцент Кутова Наталя Геннадіївна

Кривий Ріг
2025 р.

КРИВОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Факультет економіки та управління бізнесом
Кафедра економіки, організації та управління підприємствам
Ступінь вищої освіти бакалавр
Спеціальність 076 Підприємництво, торгівля та біржова діяльність

ЗАТВЕРДЖУЮ:

зав. кафедри ЕОУП,

д-р. екон. наук, проф. Альона ШАХНО

« ____ » _____ 2025 р.

ЗАВДАННЯ

на кваліфікаційну роботу здобувачеві
Рибалко Миколи Вікторовича

(прізвище, ім'я, по-батькові)

1. Тема роботи: Прибуток торговельного підприємства та обґрунтування пропозицій щодо його підвищення

Керівник теми: Астаф'єва Катерина Олександрівна, к.е.н., доцент

Затверджені наказом по університету від «31» березня 2025 №180 с

2. Строк подання студентом роботи: 13.06.2025

3. Вихідні дані до роботи: інформаційною базою для написання роботи є офіційна фінансова звітність підприємства ТОВ «ОМЕГА» та внутрішня документації.

4. Зміст пояснювальної записки (перелік питань, які потрібно розробити): робота присвячена аналізу сучасних підходів оцінювання прибутку торговельного підприємства; обґрунтуванню пропозицій щодо підвищення прибутку ТОВ «ОМЕГА»

5. Перелік графічного матеріалу: функції прибутку торговельного підприємства; етапи оцінювання прибутковості торговельного підприємства тощо.

6. Консультанти розділів роботи:

Розділи	Консультант	Підпис, дата	
		Завдання видав	Завдання прийняв
Розділ 1	<u>Астаф'єва К.О.</u>	<u>02.04.2025</u>	<u>11.04.2025</u>
Розділ 2	<u>Астаф'єва К.О.</u>	<u>11.04.2025</u>	<u>25.04.2025</u>
Розділ 3	<u>Астаф'єва К.О.</u>	<u>26.04.2025</u>	<u>26.05.2025</u>
Нормоконтроль	<u>Поліщук І. Г.</u>		

7. Дата видачі завдання : 25.03.2025

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	25.03.2025	виконано
2	Збір матеріалів до випускної роботи	26.03.2025	виконано
3	Групування та аналіз зібраного матеріалу, уточнення завдань випускної кваліфікаційної роботи	31.03.2025	виконано
4	Підготовка I розділу кваліфікаційної роботи та подання його керівникові	02.04 – 11.04	виконано
5	Підготовка II розділу кваліфікаційної роботи та подання його керівникові	11.04 – 25.04	виконано
6	Підготовка III розділу кваліфікаційної роботи та подання його керівникові	26.04 – 26.05	виконано
7	Підготовка вступної частини та висновку	27.05 – 05.06	виконано
8	Попередній захист роботи	28.05.2025	виконано
9	Перевірка роботи керівником та доопрацювання роботи	09.06.2025	виконано
10	Отримання відгуку керівника та рецензії	17.06.2025	виконано
11	Перевірка роботи на унікальність авторського тексту за допомогою Інтернет-Системи Strikeplagiarism.com	31.05.2025	виконано
12	Захист роботи на засіданні Екзаменаційної комісії		

Здобувач

Микола РИБАЛКО

Керівник роботи

Катерина АСТАФ'ЄВА

РЕФЕРАТ
на кваліфікаційну роботу за темою
«Прибуток торговельного підприємства та обґрунтування пропозицій щодо
його підвищення»

Кваліфікаційна робота: 90 с., 21 табл., 26 рис., 20 формул, 36 джерел, 2 додатки.

Об'єкт дослідження: дослідження є процес формування прибутку торговельного підприємства.

Мета роботи: є вивчення теоретичних основ, класифікація й факторів, які визначають прибуток торговельного підприємства

Предмет дослідження: методи, методики та процедури щодо формування та аналізу прибутку торговельного підприємства

Методи дослідження: системний аналіз та узагальнення, статистичний, аналітичний, графічний та факторного аналізу.

У кваліфікаційній роботі проведено аналіз сучасної літератури з питання економічної сутності прибутку торговельного підприємства, структури та нормативно-правової бази його використання. Розглянуто основні методичні аспекти з оцінювання прибутку торговельного підприємства на базі інтегрального показника рентабельності.

На прикладі ТОВ «ОМЕГА» здійснено аналіз його виробничо-господарської діяльності та техніко-економічних показників. Розраховано інтегральний показник рентабельності торговельного підприємства та визначено його «низький» рівень. Запропоновано впровадження оновлення мобільного додатку VARUS, що дозволило виконати прогнозування інтегрального показника на 2024-2029 рр. Пропозиції дозволяють підвищувати прибуток підприємства починаючи з 2024 р. мінімум на 5,6% відносно 2023 р.

У роботі при розрахунках використано програмний продукт Microsoft Office Excel.

ПРИБУТОК, ІНТЕГРАЛЬНИЙ ПОКАЗНИК, РЕНТАБЕЛЬНІСТЬ,
МОБІЛЬНИЙ ДОДАТОК

ЗМІСТ

ВСТУП.....	6
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ТА МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ВИЗНАЧЕННЯ ПРИБУТОК ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	9
1.1. Теоретичні підходи визначення прибутку торговельного підприємства як економічної категорії	9
1.2. Методичні підходи оцінювання ефективності управління прибутком торговельного підприємства	17
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ТЕХНІКО-ЕКОНОМІЧНИХ ПОКАЗНИКІВ ТА ПРИБУТКУ ТОВ «ОМЕГА».....	27
2.1. Аналіз техніко-економічних показника діяльності торговельного підприємства ТОВ «ОМЕГА» за 2021-2023 рр.....	27
2.2. Характеристика процесу формування прибутку та оцінювання рівня рентабельності ТОВ «ОМЕГА» за 2021-2023 рр.	37
РОЗДІЛ 3. ПРОПОЗИЦІЙ ЩОДО ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА ТОВ «ОМЕГА».....	49
3.1. Виявлення резервів підвищення прибутку ТОВ «ОМЕГА».....	49
3.2. Пропозиції, щодо підвищення інтегрального показника рентабельності ТОВ «ОМЕГА»	60
ВИСНОВКИ.....	71
СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ	75
ДОДАТКИ.....	79
ДОДАТОК А.....	80
ДОДАТОК Б	84

ВСТУП

У сучасних умовах ринкової економіки прибуток є одним із головних індикаторів ефективності діяльності торговельного підприємства. Саме прибутковість визначає здатність підприємства виживати в умовах конкуренції, забезпечувати розвиток, інвестувати в інновації, оновлювати асортимент та підвищувати якість обслуговування споживачів. Особливо актуальним це питання стає в період економічної нестабільності, зростання інфляційних процесів, зміни споживчих настроїв і коливань попиту на ринку.

Торговельні підприємства стикаються з низкою викликів: коливанням купівельної спроможності населення, високим рівнем конкуренції, змінами у логістиці та постачанні, а також необхідністю цифрової трансформації. У таких умовах ефективне управління прибутком стає не лише фінансовим завданням, а й стратегічною необхідністю.

Вивчення факторів, що впливають на прибуток торговельного підприємства, а також розробка практичних рекомендацій щодо його підвищення, є важливим як для власників бізнесу, так і для менеджерів, економістів, аналітиків. Це дозволяє своєчасно реагувати на зміни ринку, оптимізувати витрати, формувати конкурентоспроможні ціни та підвищувати ефективність діяльності в цілому.

Таким чином, тема дослідження є актуальною, оскільки відповідає потребам сучасної економіки та спрямована на підвищення прибутковості торговельного бізнесу шляхом обґрунтованих управлінських рішень.

Теоретичною основою виконання кваліфікаційної роботи служать законодавчі й нормативні документи з питань формування доходів торговельного підприємства; праці вітчизняних і закордонних економістів: Александрова Ю. Л., Раїцкого К. А., Терещенко Н. Н., Соломатіна А. Н., матеріали періодичної преси за темою дослідження, бухгалтерська та статистична звітність торговельного підприємства.

Метою кваліфікаційної роботи є вивчення теоретичних основ, класифікація й факторів, які визначають прибуток торговельного підприємства.

Об'єктом дослідження є процес формування прибутку торговельного підприємства.

Предмет дослідження: методи, методики та процедури щодо формування та аналізу прибутку торговельного підприємства.

Завданнями кваліфікаційної роботи визначено:

дослідження теоретичних підходів визначення сутності прибутку як економічної категорії;

розгляд методичних підходів до оцінювання прибутку торговельного підприємства;

розробка методики оцінювання прибутковості торговельного підприємства на основі інтегрального показника рентабельності торговельного підприємства;

аналіз показників техніко-економічного стану ТОВ «ОМЕГА» за 2021-2023 рр.;

надання характеристики процесу формування прибутку та оцінювання рівня рентабельності ТОВ «ОМЕГА» за 2021-2023 рр.;

виявлення резервів підвищення прибутковості ТОВ «ОМЕГА»;

розробка пропозицій, щодо підвищення рівня прибутковості і зростанні інтегрального показника рентабельності торговельного підприємства ТОВ «ОМЕГА».

Методи дослідження. Для досягнення поставленої мети в роботі використано такі методи дослідження: систематизація та узагальнення – для уточнення сутності поняття «прибуток торговельного підприємства»; системний підхід – у процесі обґрунтування методичних підходів до оцінювання ефективності використання ресурсів з метою отримання прибутку; статистичні, розрахунково-аналітичні – під час розрахунку середніх значень фінансово-економічних показників; графічний аналіз – для наочності; індукція й дедукція – для формування висновків про рівень рентабельності торговельного підприємства; порівняння – під час аналізу наявних підходів щодо оцінювання

стану ефективності використання ресурсів підприємства з метою отримання прибутку.

Оброблення даних здійснювалося з використанням сучасних комп'ютерних технологій. Інформаційну базу дослідження складають законодавчі та нормативні акти України, офіційні статистичні матеріали Державного комітету статистики, фінансова, статистична звітність, відкрита інформація щодо діяльності видобувних підприємств України.

РОЗДІЛ 1.

ТЕОРЕТИЧНІ ТА МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ВИЗНАЧЕННЯ ПРИБУТОК ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Теоретичні підходи визначення прибутку торговельного підприємства як економічної категорії

Основною метою будь-якого бізнесу є отримання найбільшого прибутку, тому сьогодні важливо знаходити шляхи для його зростання. У сучасних динамічних умовах розуміння теоретичних основ прибутку стає ключовим для успішного управління компанією та вибору правильної стратегії розвитку.

Першим кроком у визначенні теоретичних підходів до формування прибутку торговельного підприємства є розгляд робіт дослідників, які вивчаються його сутність. У наші роботи розглянуто роботи економістів: Є. В. Талавіра, М. О. Рогів [1], В.М. Шелудько [2], Л.І. Шваба [3], Т.О. Скрипко, О.О. Ланда, [5] Г.А. Семенова, А.В. Бугай [6], М. В. Патарідзе-Вишинської [7], С.М. Онисько, П.М. Маричка [8], Г.Г. Кірейцева [4], О.О. Гетьмана, В.М. Шаповала [9], О.Є. Майборода, Г.О. Сукрушева, Є.В. Куліша [10] та інших.

У сучасних умовах прибуток виступає як багатогранне економічне явище, що проявляється в різних формах і видах. Тому процес його ефективного управління має важливе значення як для підприємства, так і для держави. Невірне визначення видів прибутку господарюючих суб'єктів може призвести до труднощів у процесі його управління та неточних результатів, що, у свою чергу, ускладнює повноцінне виконання прибутком усіх його функцій.

Економічна сутність прибутку розкривається через функції, які він виконує. Важливо зазначити, що функція має відображати характерні внутрішні риси цієї економічної категорії, тоді як інші характеристики лише підкреслюють її роль у певних умовах [25].

На рисунку 1.1 подано ключові функції прибутку підприємства. Значення прибутку у розвитку підприємства та забезпеченні інтересів його власників і працівників обумовлює необхідність раціонального й ефективного управління ним, що можливе за наявності чітко організованої системи управління прибутком.

Управління прибутком підприємства — це складний процес прийняття рішень, який охоплює основні аспекти його формування, розподілу та використання [24].



Рисунок 1.1 – Функції прибутку

Управління прибутком підприємства можна більш повно зрозуміти через аналіз основних завдань, які стоять перед цим процесом. Кожне з таких завдань спрямоване на забезпечення стабільного фінансового стану підприємства, підвищення його конкурентоспроможності та досягнення стратегічних цілей.

До ключових завдань управління прибутком належать (рис. 1.2) [21]:

максимізація прибутку, забезпечення найвищого можливого рівня прибутку шляхом раціонального використання ресурсів, оптимізації витрат та зростання доходів;

раціональне формування прибутку, вибір ефективних джерел його отримання, враховуючи специфіку діяльності підприємства та ринкові умови;

оптимальний розподіл прибутку, визначення пропорцій між споживанням (виплата дивідендів, премій тощо) та накопиченням (реінвестування, розвиток виробництва);

забезпечення фінансової стійкості, створення достатнього прибутку для формування резервів та подолання можливих ризиків;

планування і прогнозування, розроблення обґрунтованих планів прибутку на коротко- та довгострокову перспективу з урахуванням внутрішніх та зовнішніх факторів;

контроль і аналіз, систематичне відстеження фактичних результатів, аналіз відхилень від планових показників і прийняття відповідних управлінських рішень.

Таким чином, ефективне управління прибутком передбачає не лише прагнення до його збільшення, а й стратегічний підхід до формування, розподілу й використання прибутку з урахуванням потреб підприємства та зовнішнього середовища [18].

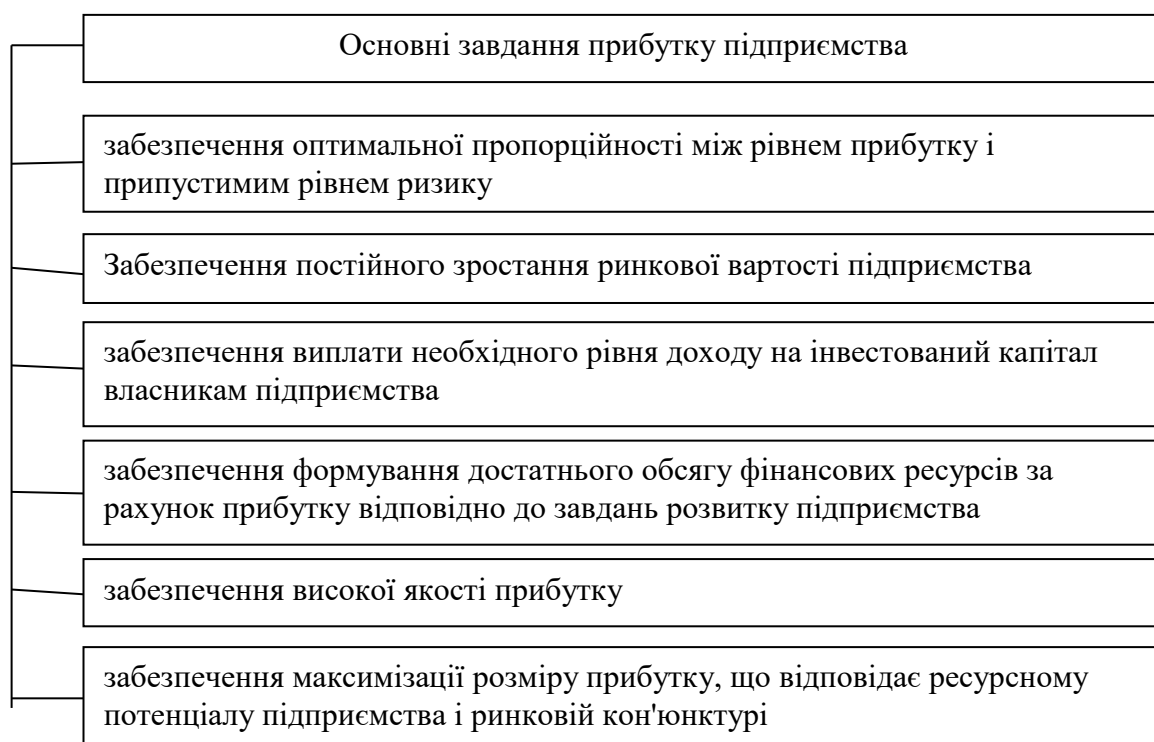


Рисунок 1.2 – Основні завдання прибутку підприємства [5,11,12]

Варто підкреслити, що принципи управління прибутком формуються під впливом багатьох чинників. Серед найважливіших - галузева специфіка, напрям діяльності підприємства, його організаційно-правова форма, тип власності, стратегічні цілі та стадія реалізації обраної стратегії [25]. Саме тому, поряд із загальновизнаними принципами управління прибутком, виникає потреба у створенні індивідуальних принципів для кожного окремого підприємства. Цей підхід має базуватися на системному аналізі та всебічному вивченні його діяльності [9].

Аналіз і дослідження принципів управління прибутком дозволяють підприємству діяти більш обґрунтовано, приймати зважені рішення та формувати ефективні інструменти управлінського впливу на прибутковість, враховуючи як внутрішні особливості, так і зовнішнє середовище [26].

Управління прибутком підприємства на всіх етапах - від його формування до розподілу та використання - вимагає врахування низки управлінських і організаційних аспектів. Зокрема, при формуванні прибутку важливо розробити систему показників, яка дозволить оцінити як потенційний обсяг прибутку, так і його якісні характеристики [28].

На етапі розподілу прибутку необхідно визначити пріоритетні напрямки розвитку, які забезпечать стабільне та ефективне функціонування підприємства. Розподіл прибутку має бути узгоджений з місією підприємства та орієнтований на досягнення його довгострокових стратегічних цілей.

Досягнення цього можливе лише за умови постійного моніторингу прибутковості та впровадження ефективної системи управління, яка враховує як внутрішні особливості підприємства, так і зовнішні чинники, що впливають на його діяльність.

Отже, в умовах сучасної економіки підприємницька діяльність суб'єктів господарювання здебільшого орієнтована на досягнення прибутку. Саме перспектива його отримання стимулює бізнес вступати до тієї чи іншої галузі, тоді як його відсутність або навіть ризик збитків змушує підприємства залишати не вигідні сегменти ринку.

Прибуток виступає ключовим фінансовим результатом діяльності підприємства, який відображає ефективність його виробничої, комерційної, наукової та іншої активності. Це абсолютний показник, що свідчить про рівень досягнень у різних напрямках діяльності підприємства [19].

Особливе значення прибутку як фінансової категорії полягає в тому, що його формування, розподіл і використання залежать від широкого спектра чинників: правильного розрахунку собівартості продукції, точного визначення витрат, ефективної дивідендної політики, а також обліку доходів і збитків за всіма напрямками діяльності підприємства [28].

З огляду на потребу розвитку підприємництва в країні, господарюючі суб'єкти мають прагнути до максимально ефективного використання фінансових ресурсів для досягнення найкращих результатів та реалізації стратегічної місії підприємства. У зв'язку з цим особливої уваги заслуговують ключові економічні поняття, зокрема «фінансовий результат» і «прибуток підприємства», як основа фінансової стійкості та подальшого зростання.

Доходами від звичайних видів діяльності є виручка від продажу продукції та товарів, надходження, пов'язані з виконанням робіт, наданням послуг (далі – виручка). У підприємствах торгівлі доходи від звичайних видів діяльності представлені таким показником, як валовий прибуток. За економічною сутності показник «валовий прибуток» ідентичний показнику «справжній валовий дохід» і являє собою суму виручки від реалізації товарів і торговельних послуг, обумовлену як різниця між продажною й покупною вартістю товарів.

Основним видом доходів підприємств торгівлі є дохід від звичайних видів діяльності, у торгівлі від реалізації товарів: це сума реалізованих Доходи підприємства торгівлі згідно бухгалтерського обліку Доходи від участі у діяльності інших організацій Відсотки до отримання Доходи від звичайних видів діяльності Інші надходження доходів Інші доходи торговельних надбавок, представлена таким показником, як валовий дохід (валовий прибуток) [23].

Доходи підприємства слугують узагальнюючим показником результату діяльності торговельного підприємства, забезпечують створення матеріальної

зацікавленості працівників у поліпшенні результатів діяльності, виступають джерелом виробничого й соціального розвитку підприємства.

Доходи, одержувані організацією від надання за плату в тимчасове користування (тимчасове володіння та користування) своїх активів, прав, що виникають із патентів на винаходи, промислові зразки й інших видів інтелектуальної власності, і від участі в статутних капіталах інших організацій, коли це є предметом діяльності організації, також відносять до доходів від звичайних видів діяльності [19].

Доходи, відмінні від доходів від звичайних видів діяльності, вважаються іншими надходженнями. Склад інших надходжень доходів торговельного підприємства згідно з податковим обліком діляться на два види:

1. Доходи від реалізації товарів і майнових прав - від реалізації товарів, робіт і послуг; - від реалізації майна й майнових прав.

2. Позареалізаційні доходи - від участі на паях в інших організаціях [15];

- від операцій купівлі-продажу іноземної валюти (виникає, коли курс продажу (покупки) вище (нижче) офіційного курсу іноземної валюти до української гривні, встановленого НБУ на дату здійснення угоди);

- у вигляді штрафів, пенею й (або) інших санкцій за порушення договірних зобов'язань, а також сум відшкодування втрат або збитку; - від здачі майна в оренду (суборенду);

- від надання в користування прав на результати інтелектуальної діяльності й прирівняні до них коштів індивідуалізації;

- у вигляді відсотків, отриманих по договорах позики, кредиту, банківського рахунку [18];

- у вигляді сум відновлених резервів, видатки на формування яких були прийняті в складі видатків;

- у вигляді безоплатно отриманого майна або майнових прав;

- у вигляді доходу, що розподіляється на користь платника податків при його участі в простому товаристві, а також у вигляді перевищення вартості

повернутого майна, переданого платником податків у якості внеску в просте товариство при його виході із цього товариства;

- у вигляді доходу минулих років, виявленого у звітному (податковому) періоді [16];

- у вигляді позитивної різниці, отриманої від переоцінки майна й вимог (зобов'язань), вартість яких виражена в іноземній валюті;

- у вигляді позитивної різниці, отриманої від переоцінки майна;

- у вигляді вартості отриманих матеріалів або іншого майна при демонтажі виведених з експлуатації основних коштів;

- у вигляді використання не по цільовому призначенню майна, робіт, послуг, які отримані в рамках благодійної діяльності [17];

- у вигляді отриманих цільових коштів, призначених для резервів по розвитку та забезпеченню функціонування і безпеки атомних електростанцій, які використовувались не по цільовому призначенню;

- у вигляді сум, на які у звітному (податковому) періоді відбулося зменшення статутного (складового) капіталу (фонду) організації, якщо таке зменшення здійснене з одночасною відмовою повернення вартості відповідної до частини внесків акціонерам (учасникам) організації;

- суми кредиторської заборгованості, списані у зв'язку із закінченням строку позовної давності або за іншими підставами.

- доходи, отримані від операцій з фінансовими інструментами термінових угод; - вартість надлишків товарно-матеріальних цінностей, виявлених у результаті інвентаризації.

Склад інших надходжень доходів торговельного підприємства згідно з бухгалтерським обліком діляться на три види [28]:

1. Доходи від участі в діяльності інших підприємств, організацій: - доходи від участі в діяльності інших підприємств, організацій;

- прибуток, отримана організацією в результаті спільної діяльності за договором простого товариства;

2. Відсотки до одержання:

- відсотки, отримані за надання в користування коштів (депозит);
- відсоток за використання банком коштів на розрахунковому рахунку;
- надходження, пов'язані з наданням у тимчасове користування активів підприємства (оренда);
- надходження, пов'язані з наданням за плату прав, що виникають із патентів і інших видів інтелектуальної власності (торговельна марка, фірмові знаки);
- надходження від продажу основних коштів і інших активів, відмінних від коштів, крім валюти, а також продукції, товарів.

3. Інші доходи - інші операційні доходи [16];

- штрафи, пені, неустойки за порушення умов договору;
- активи, отримані безоплатно, у т.ч. за договором дарування;
- надходження у відшкодування заподіяних організації збитків;
- прибуток минулих років, виявлений у звітному році;
- суми кредиторської та депонентської заборгованості, за якими минув строк позовної давнини;
- курсові різниці;
- сума дооцінки активів за винятком позаобігових активів;
- інші позареалізаційні доходи;
- надходження, що виникають як наслідки надзвичайних обставин господарської діяльності (аварії).

У цей час вивчення змісту доходів не завершено та ведеться на двох рівнях – мікроекономічному, що передбачає аналіз формування доходів у рамках підприємства, і макроекономічному, який розширює масштаби дослідження до економіки в цілому й має на увазі виявлення ролі доходів у доході країни.

У наступному параграфі кваліфікаційної роботи виконаємо аналіз методичних підходів до оцінювання ефективності управління прибутком торговельного підприємства.

1.2. Методичні підходи оцінювання ефективності управління прибутком торговельного підприємства

Сучасні методичні підходи до оцінювання ефективності управління прибутком торговельної діяльності орієнтовані на: по-перше, дослідження динаміку обсягу прибутку (за його складовими); по-друге, розрахунок показників рентабельності. Загалом методика оцінювання прибутку торговельного підприємства включає етапи, що зазначені на рис. 1.4.

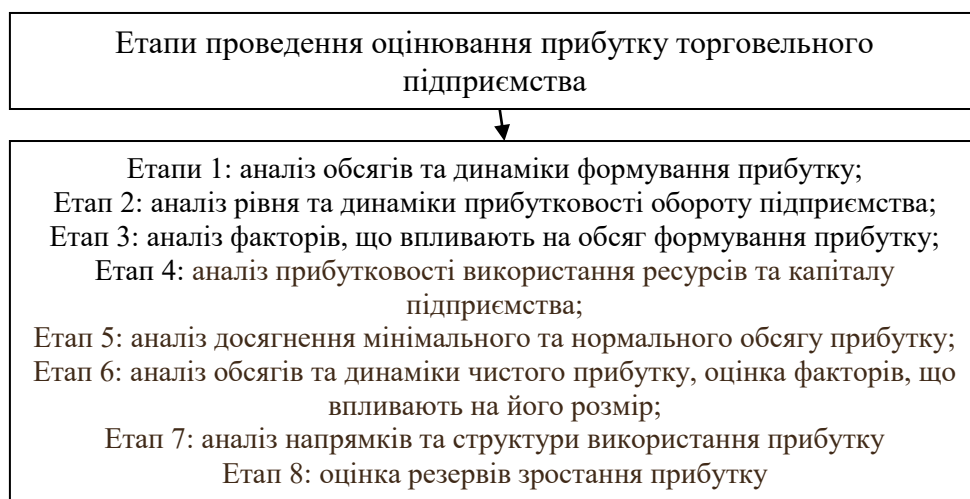


Рисунок 1.4 – Етап проведення оцінювання прибутку торговельного підприємства [16, 19]

Наступним кроком окреслимо процес формування доходу на торговельному підприємстві. Останній починається з показника виручки від реалізованої продукції, яка в свою чергу представлена:

- виручкою від роздрібних продажів;
- виручкою від гуртових продажів.

Після отримання виручки та вирахування собівартості починається процес формування валового прибутку підприємства. Валовий прибуток торговельного підприємства формується за рахунок реалізованої торговельної надбавки та доходу від іншої торговельної діяльності. Виходячи з цього, валовий прибуток торговельної діяльності, це сума реалізованих торговельних надбавок.

Торговельна надбавка встановлюється торговельним підприємством самостійно у відсотках від вільної відпускної ціни. У економічній літературі зустрічається перелік факторів, що мають вплив на формування торговельної надбавки. До останніх можна віднести: характер торговельної послуги, яка виражається специфікою торгівлі; діюча цінова стратегія підприємства; ступінь розвитку ринку (етап життєвого циклу ринку або галузі у цілому); рівень витрат обігу торговельного підприємства; попит та пропозиція на ринку, тощо.

При формування обсягу торговельної надбавки необхідно враховувати необхідність покриття всіх витрат обігу але і необхідність забезпечити необхідну рентабельності діяльності. Таки чином реалізована торговельна надбавка виражається формулою 1.1

$$P_{TH} = BO + P_{відП} \quad (1.1)$$

де P_{TH} – реалізована торговельна надбавка, грн

BO – витрати обігу, грн

$P_{відП}$ – прибуток від продажу, грн

Виходячи з вище наведеного, можна окреслити формулу розрахунку валового прибутку торговельного підприємства, як суму реалізованих торговельних надбавок (формула 1.2):

$$ВП = \frac{\sum_{i=1}^n P_{отп_i} \times Y_{TH}}{100} \quad (1.2)$$

де $ВП$ – валовий прибуток торговельного підприємства (сума торговельних надбавок), грн

$P_{отп_i}$ – товарооборот у відпускних цінах по i -й групі товарів, грн

Y_{TH} – рівень торговельної надбавки по i -й товарній групі, %

Відповідно до форми №2 «Звіт про прибутки та збитки», обсяг валового прибуток можна визначити за формулою:

$$ВП = \sum P - \sum Cc \quad (1.3)$$

де P – оборот роздрібної (оптової) торгівлі, грн

Cc – собівартість проданих товарів, грн

Також величину валового прибутку торговельної діяльності можна визначити виходячи з обсягу обороту у роздрібних цінах та обсягу торговельної надбавки:

$$ВП = \frac{\sum_{i=1}^n P_{ци} \times Y_{тні}}{100 + Y_{тні}} \quad (1.4)$$

де $P_{ци}$ – оборот роздрібної торгівлі у роздрібних цінах по i -й товарній групі, грн

Наступник показником прибутку є чистий фінансовий результат від операційної діяльності (або прибуток від реалізації товарів). Останній формується виходячи з валового прибутку та витрат операційної діяльності.

Прибуток від операційної діяльності торговельного підприємства визначається за формулою:

$$ПОД = ВП - ТЗВ - АВ - ВЗ \quad (1.5)$$

де ПОД – прибуток від операційної діяльності торговельного підприємства, грн

ВП – валовий прибуток (обсяг реалізованих торговельних надбавок), грн

ТВЗ – транспортно-заготівельні витрати на реалізацію товарів, грн

АВ – адміністративні витрати, грн

ВЗ – витрат на збут, грн

При проведенні аналізу рівня прибутку від операційної діяльності торговельного підприємства, обсяг торговельно-заготівельних витрат,

адміністративних витрат та витрат на збут оцінюється у відсотках до товарообороту.

Для оцінювання ефективності реалізації використовується коефіцієнт рентабельності реалізації (рентабельності продажів), який визначається по формулі 1.6

$$P_{\text{реал}} = \frac{\text{ВП}}{P} \times 100 \quad (1.6)$$

де $P_{\text{реал}}$ – рентабельність продажів, част.од

При аналізі рівня рентабельності реалізації у торговельній діяльності визначається показник рентабельності реалізації у % до товарообороту. Останній визначається по формулі:

$$P_{\text{реал}} \% \text{до } P = \frac{\text{ПОД}}{P} \times 100 \quad (1.7)$$

де $P_{\text{реал}} \% \text{до } P$ - рентабельності реалізації у % до товарообороту

Наступною ланковою формування чистого фінансового результату діяльності торговельного підприємства є формування фінансового результату до оподаткування. Останній визначається за формулою:

$$\Phi P_{\text{до } O} = \text{ПОД} + \Phi D - \Phi B \mp D(B)KP - IB \quad (1.8)$$

де $\Phi P_{\text{до } O}$ – чистий фінансовий результат до оподаткування, грн

ΦD – фінансові доходу, грн

ΦB – фінансові витрат, грн

$D(B)KP$ – чистий (збиток) / чистий прибуток від курсових різниць, грн

IB – інші витрат, грн

Обсяг чистого фінансового результату визначається на основі формування фінансового результату до оподаткування та за умови вирахування податку на прибуток.

Отже нами було розглянуто складові формування прибутку на торговельному підприємстві. Наступним кроком окреслимо його рентабельності та ті показники, які її характеризують.

Вище по тексту зображено коефіцієнти рентабельності продажів (формула 1.7 та формула 1.8). Окреслені показники вказуються на ефективність проведення торговельної діяльності, але для повного аналізу рентабельності торговельного підприємства необхідно навести наступні показники:

рентабельність основної діяльності за валовим прибутком:

$$P_{\text{ОДза ВП}} = \frac{\text{ЧФР}}{\text{ВП}} \times 100 \quad (1.9)$$

де $P_{\text{ОДзаВП}}$ - рентабельність основної діяльності за валовим прибутком, %

ЧФР – чистий фінансовий результат, грн.

Метою розрахунку рентабельності основної діяльності за валовим прибутком є оцінювання ефективності торговельного підприємства шляхом визначення частки валового прибутку у виручці від реалізації. Цей показник дозволяє проаналізувати здатність компанії генерувати прибуток з основної діяльності, враховуючи витрати на закупівлю товарів, і є ключовим для оцінки конкурентоспроможності, фінансової стійкості та прибутковості бізнес-моделі підприємства.

рентабельність основної діяльності за операційним прибутком

$$P_{\text{ОДза ОП}} = \frac{\text{ЧФР}}{\text{ПОД}} \times 100 \quad (1.10)$$

рентабельність сукупного капіталу до оподаткування:

$$P_{\text{ск}} = \frac{\text{ФР}_{\text{доОП}}}{\text{СОСУ}} \times 100 \quad (1.11)$$

де $P_{\text{ск}}$ - рентабельність сукупного капіталу до оподаткування, %

СОСУ – середньорічний обсяг сукупного капіталу, грн

рентабельність сукупного капіталу до оподаткування за чистим фінансовим результатом:

$$P_{\text{ск}}^{\text{ЧФР}} = \frac{\text{ЧФР}}{\text{СОСУ}} \times 100 \quad (1.12)$$

Метою розрахунку рентабельності сукупного капіталу до оподаткування за чистим фінансовим результатом є оцінювання ефективності використання всіх залучених підприємством ресурсів для отримання прибутку. Цей показник відображає, наскільки прибутковим є торговельне підприємство до врахування податкових зобов'язань, і дозволяє проаналізувати дохідність інвестованого капіталу, ефективність фінансового управління та здатність компанії генерувати прибуток у довгостроковій перспективі.

рентабельність оборотного капіталу за чистим фінансовим результатом:

$$P_{\text{ок}} = \frac{\text{ЧФР}}{\text{СОК}} \times 100 \quad (1.12)$$

де $P_{\text{ок}}$ – рентабельність оборотного капіталу за чистим фінансовим результатом, %

СОК – середньорічна вартість оборотного капіталу, грн

Метою розрахунку рентабельності оборотного капіталу за чистим фінансовим результатом є визначення ефективності використання оборотних активів у процесі отримання прибутку торговельним підприємством. рентабельність власного капіталу за чистим фінансовим результатом:

$$P_{\text{вк}} = \frac{\text{ЧФР}}{\text{ВК}} \times 100 \quad (1.13)$$

де $P_{\text{вк}}$ – рентабельність власного капіталу, %

ВК – середньорічна сума власного капіталу, грн

Завданням розрахунку рентабельності власного капіталу за чистим фінансовим результатом є оцінювання ефективності використання власних фінансових ресурсів підприємства для отримання прибутку. Цей показник відображає, наскільки прибутковим є вкладений власниками капітал, та дозволяє оцінити фінансову стійкість, інвестиційну привабливість і здатність підприємства генерувати доходи без залучення позикових коштів.

рентабельність позикового капіталу :

$$P_{\text{пз}} = \frac{\text{ЧФР}}{\text{ПЗ}} \times 100 \quad (1.13)$$

де $P_{\text{пз}}$ – рентабельність позикового капіталу, %

ПЗ – середньорічна вартість позикового капіталу, грн

Мета розрахунку рентабельності позикового капіталу при оцінюванні прибутку торговельного підприємства полягає в тому, щоб оцінити ефективність використання позикових коштів для генерації прибутку. Цей показник відображає, скільки прибутку підприємство отримує на кожну одиницю залученого позикового капіталу. Розрахунок рентабельності позикового капіталу здійснюється шляхом співвідношення чистого прибутку підприємства до суми її зобов'язань. Ця оцінка дозволяє підприємству зрозуміти, чи варто використовувати позикові кошти для фінансування діяльності, а також допомагає визначити оптимальну структуру капіталу для підвищення фінансової стійкості та прибутковості. Крім того, аналіз рентабельності позикового капіталу може вказувати на внутрішні резерви підвищення ефективності використання позикових коштів шляхом оптимізації витрат та структури капіталу.

З метою комплексного оцінювання рентабельності діяльності торговельного підприємства пропонуємо визначати інтегральний показник. До формули

інтегрального показника рентабельності торговельного підприємства пропонуємо включити окреслені вище показник рентабельності у вигляді коефіцієнтів з відповідними коефіцієнтами вагомості (формула 1.14) [34].

$$I_{np} = P_{\text{реал}} \times k1 + P_{\text{ОДзОП}} \times k2 + P_{\text{ск}} \text{ЧФР} \times k3 + P_{\text{ОК}} \times k4 + P_{\text{вк}} \times k5 + P_{\text{пз}} \times k6 \quad (1.14)$$

де I_{np} – інтегральний показник рентабельності торговельного підприємства, част.од

$k1, k2, k3, k4, k5, k6$ – відповідні коефіцієнти вагомості показників рентабельності

Значення коефіцієнтів вагомості визначено за використання експертного методу. Було проведено опитування 20 експертів, щодо вагомості коефіцієнтів рентабельності торговельної діяльності. За результатами експертного оцінювання визначеного коефіцієнт узгодженості думок експертів (0,79 част.од), отже визначені коефіцієнти вагомості можна прийняти при розрахунку інтегрального показника.

Таблиця 1.1 – Значення коефіцієнтів вагомості показників рентабельності

Коефіцієнт	Значення
k1 - коефіцієнт вагомості коефіцієнту рентабельності продажів	0,25 част.од
k2 - коефіцієнт вагомості коефіцієнту рентабельності основної діяльності за операційним прибутком	0,075 част.од
k3 - коефіцієнт вагомості коефіцієнту рентабельності сукупного капіталу до оподаткування за чистим фінансовим результатом	0,075 част.од
k4 - коефіцієнт вагомості коефіцієнту рентабельності оборотного капіталу за чистим фінансовим результатом	0,2 част.од.
k5 - коефіцієнт вагомості коефіцієнту рентабельності власного капіталу	0,2 част.од
k6 - коефіцієнт вагомості коефіцієнту рентабельності позикового капіталу	0,2 част.од

Отже було визначено значення коефіцієнтів вагомості за показниками рентабельності торговельної діяльності. Наступним етапом оцінювання є розробка шкали визначення рівня ефективності діяльності підприємства на базі цифрового виразу інтегрального показника.

Таблиця 1.2 – Шкала оцінювання рівня рентабельності торговельного підприємства

Діапазон зміни інтегрального показника	Рівень рентабельності
$I_{\text{пр}} = 1$	«високий»
$0,8 \leq I_{\text{пр}} < 1$	«достатній»
$0,6 \leq I_{\text{пр}} < 0,8$	«допустимий»
$0,4 \leq I_{\text{пр}} < 0,6$	«недостатній»
$0,2 \leq I_{\text{пр}} < 0,4$	«недопустимий»
$I_{\text{пр}} < 0,2$	«низький»

У таблиці 1.2 наведено рівні рентабельності торговельного підприємства, що визначаються на основі зміни значення інтегрального показника. За умови «високого» рівня рентабельності маємо значення інтегрального показника, що дорівнює 1. Отже можна зробити висновок, що рентабельність підприємства на практично ідеальному рівні.

За умови «допустимого» рівня рентабельності, доцільно розробляти заходи за для підтримки досягнутого значенні інтегрального показника.

При значенні аналізованого показника від 0,8 до 0,6 част.од вважаємо рівень рентабельності на «допустимому» значенні. Отже доцільно розробляти заходи за для підтримки досягнутих результатів, але з урахуванням загроз втрати рентабельності.

На рівні рентабельності, який характеризується як «недопустимий», маємо необхідність проведення аналізу коефіцієнтів рентабельності на предмет пошуку резервів її збільшення. На двох останніх рівнях «недопустимий» та «низький» необхідно активно спроваджувати заходи за для підвищення ефективності діяльності (скорочення витрат, зростання доходів тощо).

Резюмуючи вище наведене, зазначимо що немає сумніву у необхідності аналізу прибутку торговельного підприємства і останнє повинно починатися із детальної характеристики процесу формування товарообороту і валового прибутку.

Запропоновано інтегральний показника оцінювання прибутковості на базі коефіцієнтів рентабельності, а також розроблено шкалу оцінювання рівня рентабельності. Останні включає шість рівні : «високий», «достатній»,

«допустимий», «недостатній», «недопустимий» та «низький». У наступному розділі пропонуємо виконати практичну апробацію запропоновано інтегрального показника.

РОЗДІЛ 2.

АНАЛІЗ ТЕХНІКО-ЕКОНОМІЧНИХ ПОКАЗНИКІВ ТА ПРИБУТКУ ТОВ «ОМЕГА»

2.1. Аналіз техніко-економічних показника діяльності торговельного підприємства ТОВ «ОМЕГА» за 2021-2023 рр.

Підприємство ТОВ «ОМЕГА», є керуючою компанією супермаркетів VARUS і у 2023 р. ТОВ «ОМЕГА» управляє 114 об'єктами роздрібної торгівлі (з яких 108 працюють та 7 законсервованих). Заснованим компанії і фактичним материнським підприємством є Компанія Weygant Enterprises Limited (Кіпр), яка має 100% капіталу підприємства ТОВ «ОМЕГА». Основним місцем діяльності підприємства є Україна та її головний офіс знаходиться у м. Дніпро [33].

У табл. 2.1 наведено основні види діяльності ТОВ «ОМЕГА» за класифікацією КВЕД. Крім перерахованих аналізовано підприємство має зареєстровані види діяльності : 81.21, 82.99, 52.10, 52.29, 63.11, 63.99, 68.2, 73.11, 73.20.

Таблиця 2.1 – Види діяльності ТОВ «ОМЕГА» за класифікацією КВЕД [36]

Код	Назва
47.11	Роздрібна торгівля у непедалізованих магазинах переважно продуктами харчування, напоями та тютюновими виробами
46.21 46.32 46.33	Оптова торгівля: зерном, непереробленим тютюном, насінням та кормами для тварин, м'ясом і м'ясними продуктами, молочними продуктами, яйцями та харчовими оліями та жирами

ТОВ «ОМЕГА», це мережа торговельних супермаркетів VARUS із асортиментом більше за 33 тис. найменувань товарів із загальною торговельною площею 101580 м².

Перший магазин був відкритий у 2003 р. у місті Дніпро в ТЦ «TERRA». З 2006 р. почалась реалізація плану зі створення мережі супермаркетів

європейського рівня з єдиною концепцією бренду [36]. У 2010 р. відбувся запуск власної торгової марки товарів економ-сегменту ВИГОДА, а у 2012 р. відбувся запуск ТМ середнього цінового діапазону VARTO. За результатами роботи у 2013 р. VARUS увійшов в ТОП-10 роздрібних мереж України по об'єму товарообороту.

Наступний 2015 р. відбулось наступне масштабування та з'явилися три нові торгові марки VARUS: «Чиста вигода» (в економ-категорії поп – food); «Домашні кошик» (ринок у супермаркеті). У цьому ж році VARUS зайняв 132 місце в рейтингу 200 найбільших компаній України по версії Forbes. Також у 2015 та 2016 р. VARUS отримує винагороду Retail Awards «Краща мережа супермаркетів Дніпра». У 2020 р. VARUS вперше взяв участь у «Премія HR-бренду в Україні» з проектом «Корпоративний бот VARUS People» та ста переможцем премії. З 1 серпня 2020 р. ПриватБанк в партнерстві з MasterCard розширив можливості послуги «Готівка на касі» - отримання грошей з банківських карт на касах торгових точок, що дозволяло зняти готівку в терміналах ПриватБанку на касах супермаркетів.

Мережа магазинів VARUS представлена магазинами різних форматів : від великих супермаркетів торговельної площею понад 2500 м² до невеликих форматів «to go» з торговельною площею 200 м². Особливість формату магазину «to go» виражена: невелика площа (80-300 м²); локалізація в зонах з інтенсивним трафіком; орієнтація на швидкі та зручні покупки, а також продаж їх з собою, свіжої випічки та кави. Динаміки зміни кількості магазинів зображена на рис. 2.1

У цілому в 2023 р. завершився для мережі VARUS у 108 магазинами у своєму складі, що розташовані в 6-ти областях України та місті Київ. Ключовою перевагою діяльності VARUS, є власне виробництво : випічка хліба, випуск кондитерських виробів, рибних і м'ясних продуктів – напівфабрикатів. Підприємство дотримується європейських стандартів обслуговування, професійного зонування та дизайну території магазину. У наявності є сучасний розподільчий цент та цент онлайн продажів.

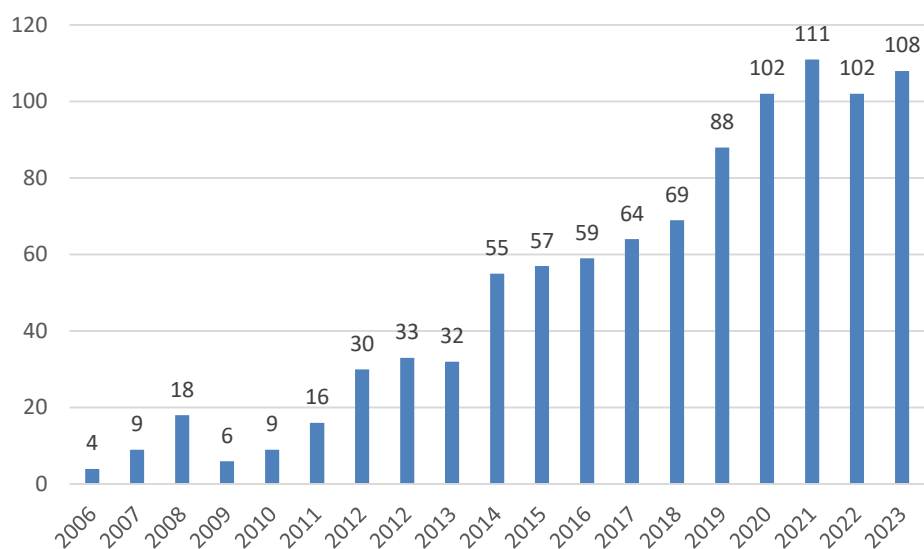


Рисунок 2.1 - Кількість магазинів мережі VARUS

Отже як свідчить інформація на рис. 2.1 протягом 2006-2023 рр. маємо стабільну позитивну динаміку зростання кількості магазинів. Лише на початку свого становлення, а саме у 2009 р. маємо скорочення кількості магазинів. Разом з тим у 2010 р. VARUS продовжує нарощувати кількість магазинів.

Наступним кроком переходимо до розгляду основних техніко-економічних показників діяльності підприємства ТОВ «ОМЕГА». Розрахунки було проведено за результатами роботи всього підприємства за останні три роки (табл. 2.2). Почнемо аналіз з характеристики чистого доходу від реалізації, тобто виручки за продажу товарів та продукції власного виробництва.

Остання представлена виручкою від роздрібних продажів та гуртових продажів. На рис. 2.2 наведено структуру виручки від реалізації ТОВ «ОМЕГА» за 2021-2023 рр. Встановлено, що протягом аналізованого періоду маємо, що 99,9% виручки підприємство отримувало від роздрібного продажу та менше 1% від оптового продажу. У 2021 р. обсяг чистої виручки від реалізації становить 13704907 тис. грн з яких 13640868 тис. грн. отримано від роздрібного продажу та 64039 тис. грн від оптового. У наступному 2022 р. маємо зростання виручки на 6,37% відносно 2021 р., що було забезпечено за рахунок зростання роздрібного

Таблиця 2.2- Аналіз техніко-економічних показників ТОВ «ОМЕГА» за 2021-2023 рр.

Показники	2021	2022	2023	Відхилення					
				Абсолютне (+/-)			Відносне(%)		
				2022-2021	2023-2022	2023-2021	2022/2021	2023/2022	2023/2021
Чистий дохід від реалізованої продукції, тис грн	13704907	14578554	17514375	873647,00	2935821,00	3809468,00	6,37	20,14	27,80
Собівартість реалізації продукції, тис грн	11304421	11972600	14581189	668179,00	2608589,00	3276768,00	5,91	21,79	28,99
Валовий прибуток, тис грн	2400486	2605954	2933186	205468,00	327232,00	532700,00	8,56	12,56	22,19
Рентабельність продукції, %	21,23	21,77	20,12	0,53	-1,65	-1,12	2,50	-7,58	-5,27
Середньооблікова чисельність працівників, осіб	8473	7414	6302	-1059,00	-1112,00	-2171,00	-12,50	-15,00	-25,62
Продуктивність праці, грн на особу	1617,48	1966,35	2779,18	348,87	812,82	1161,70	21,57	41,34	71,82
Середньорічна вартість основних засобів, тис грн	2609788	2821437,5	2633686	211649,50	-187751,50	23898,00	8,11	-6,65	0,92
Фондовіддача, грн на грн	5,25	5,17	6,65	-0,08	1,48	1,40	-1,60	28,70	26,64
Фондомісткість, грн на грн	0,1904	0,1935	0,1504	0,00	-0,04	-0,04	1,63	-22,30	-21,03
Фондоозброєність, тис. грн на особу	308,01	380,56	417,91	72,54	37,36	109,90	23,55	9,82	35,68
Рентабельність основних засобів, %	3,62	x	5,41	x	x	1,78	x	x	49,22
Фонд оплати праці, тис грн	939325	971132	1093567	31807,00	122435,00	154242,00	3,39	12,61	16,42
Середньомісячна зарплата, тис грн	9,238	10,916	14,461	1,68	3,55	5,22	18,15	32,48	56,53
Чистий фінансовий результат (збиток), тис. грн.	94594	-32072	142444	-126666,00	174516,00	47850,00	-133,90	-544,14	50,58
Рентабельність активів %	1,79	x	2,18	x	x	0,39	x	x	21,62
Середньорічна вартість оборотних активів	2569978,00	3287578,00	3821969,00	717600,00	534391,00	1251991,00	27,92	16,25	48,72
Середньорічна вартість активів, тис грн	5287131,5	6228670,5	6546311,0	941539,00	317640,50	1259179,50	17,81	5,10	23,82

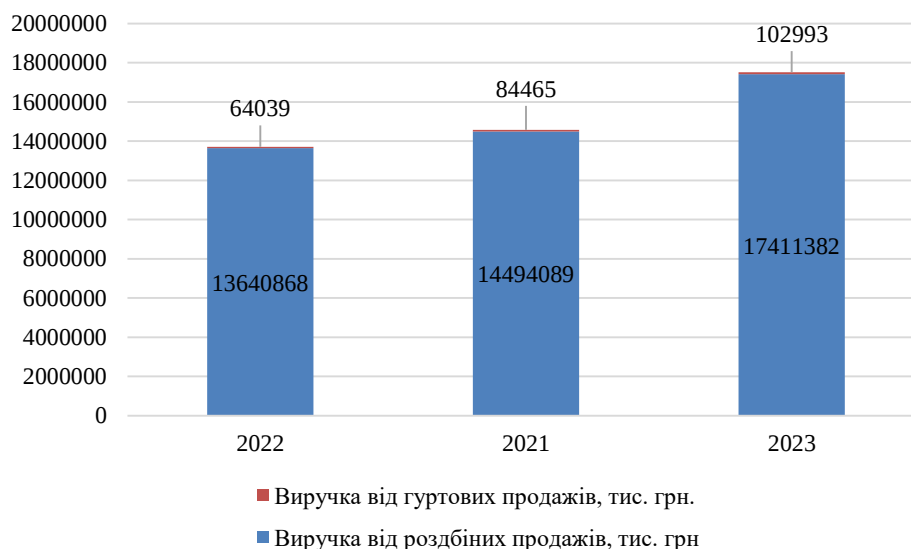


Рисунок 2.2 - Структура виручки від реалізації товарів
ТОВ «ОМЕГА» за 2021-2023 рр.

продажу на 6,25% та оптового продажу на 31,84%. У наступному 2023 р. маємо обсягу чистої виручки від реалізації товарів у роздріб на 20,12% та оптом на 21,93%. Що призвело до загального зростання виручки до 17514375 тис. грн., що на 20,14% більше ніж у 2022 р. та на 27,8% більше ніж у 2021 р.

Наступним кроком розглянемо обсяг собівартості реалізованих товарів. Останній у 2021 р. становив 11304421 тис. грн. У наступному 2022 р. маємо зростання собівартості на 5,91% відносно 2021 р. (або на 668179 тис. грн). На кінець 2023 р. маємо зростання собівартості до 14581189 тис. грн. або на 21,7% відносно попереднього періоду. Протягом всього періоду аналізу маємо зростання собівартості реалізованої продукції на 28,99%. Наступним кроком проаналізуємо окреслене зростання з позиції зміни рентабельності продукції.

Отже на початку аналізованого періоду маємо значення рентабельності продукції на рівні 21,23%. Наступні два роки показали скорочення рентабельності продукції до 20,12% у 2023 р. Таким чином зростання виручки за умови зростання собівартості не є позитивним явищем, що пов'язано з підвищенням загальної ефективності бізнесу.

Наступним кроком перейдемо до аналізу ефективності використання людських ресурсів на ТОВ «ОМЕГА». І почнемо з характеристики зміни чисельності працівників.

Таблиця 2.3 – Характеристика чисельності та складу працівників на ТОВ «ОМЕГА» за 2021-2023 рр.

Категорія працівників	2021	2022	2023	Відносне відхилення, %		
				2022/2021	2023/2022	2023/2021
Загальна чисельність, осіб	8473	7414	6302	-12,50	-15,00	-25,62
- з них жінки, осіб	6384	5494	5517	-13,94	0,42	-13,58
- з них чоловіки, осіб	2089	1920	785	-8,09	-59,11	-62,42
Чисельність працевлаштованих студентів, осіб	132	40	208	-69,70	420,00	57,58

Отже протягом аналізованого періоду маємо зниження чисельності працівників з 8473 осіб до 6302 осіб. Загальне зниження чисельності становить 2171 осіб (або 25,62%). Таке зростання є доволі значним і є наслідком автоматизації більшості бізнес-процесів.

Структура чисельності працівників у 2021 р. представлена 75,34% жінками та 24,65% чоловіками. Також із загальної чисельності 132 особи працевлаштованих є студентами (або 1,55% загальної чисельності). У 2022 р. маємо зниження чисельності працівників до 7414 осіб (або на 12,5% відносно 2021 р.) Скорочення чисельності за статевим розподілом становить: 13,94% жінок та 8,09% чоловіків. Кількість працевлаштованих студентів скорочується на 69,7% або до 40 осіб. За результатами роботи у 2023 р. маємо загальне скорочення працівників на 15% або на 1112 особи. В свою чергу найбільше скорочення має місце за чисельністю працевлаштованих чоловіків (на 59,11% або на 1135 осіб). Чисельність працевлаштованих жінок зростає на 0,42% або на 23 особи. Значне зростання прослідковуємо за кількістю працевлаштованих студентів, останнє становить 4,2 рази відносно 2022 р. на 1,5 рази відносно 2021 р. Отже можна зробити висновок, що підприємство намагається компенсувати скорочення чисельності чоловіків з рахунок найму студентів.

Наступним кроком розглянемо зміну показника продуктивності праці. Останній приведено у табл. 2.2. Отже протягом аналізованого періоду маємо зростання показника продуктивності праці при розрахунку у грошовому виразі (рис. 2.3).

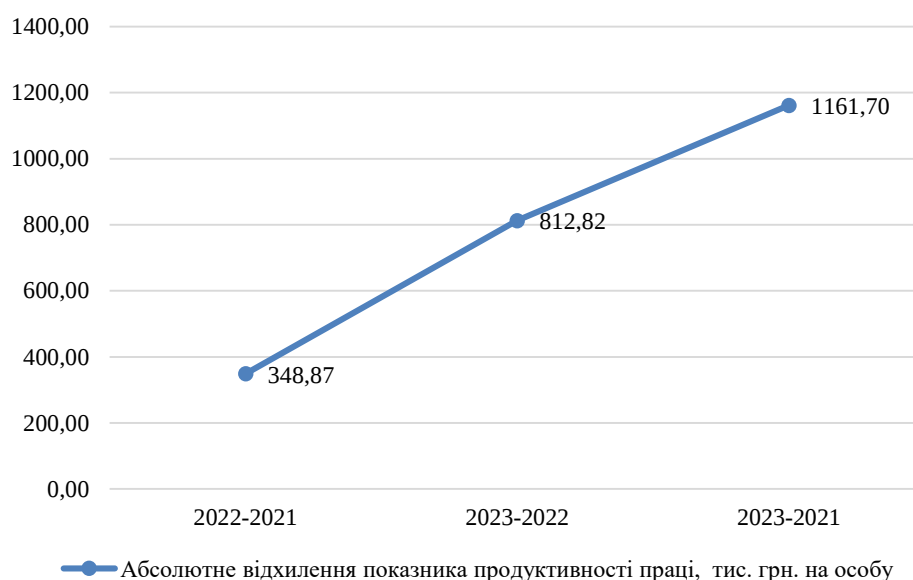


Рисунок 2.3 – Абсолютне відхилення показника продуктивності праці ТОВ «ОМЕГА» за 2021-2023 рр.

Отже відповідно до розрахунків маємо, що показник продуктивності праці зростає протягом всього періоду аналізу. У 2021 р. маємо значення аналізованого показника на рівні 1617,48 тис. грн на особу. У наступному році маємо зростання на 348,87 тис. грн на особу або на 21,57%. Зростання є наслідком скороченням чисельності працівників на 12,5% при зростанні чистого доходу від реалізації на 6,37%. У 2023 р. маєм зростання продуктивності праці на 812,82 тис. грн на особу або на 41,34%. Зростання є наслідком підвищення чистого доходу від реалізації на 20,14% та скороченням чисельності працівників на 15%. Загалом протягом 2021-2023 рр на ТОВ «ОМЕГА» маємо зростання продуктивності праці на 71,82%, що вказує на підвищення ефективності використання трудових ресурсів.

Наступним кроком зупинимось на аналізі обсягу оплати праці працівників. Відповідно до фінансової звітності у 2021 р. ТОВ «ОМЕГА» здійснила виплати

працівникам у розмірі 939325 тис. грн при середньомісячній заробітній платі 9,238 тис. грн. У наступному 2022 р. маємо зростання фонду оплати праці до 971132 тис. грн, що призвело до зростання середньомісячної заробітної плати до 10,91 тис грн на місяць. На кінець 2023 р. маємо серйозне зростання фонду оплати праці (до 1093567 тис. грн.). Останнє знайшло своє відображення у зростанні середньомісячної заробітної плати до 14,46 тис. грн.

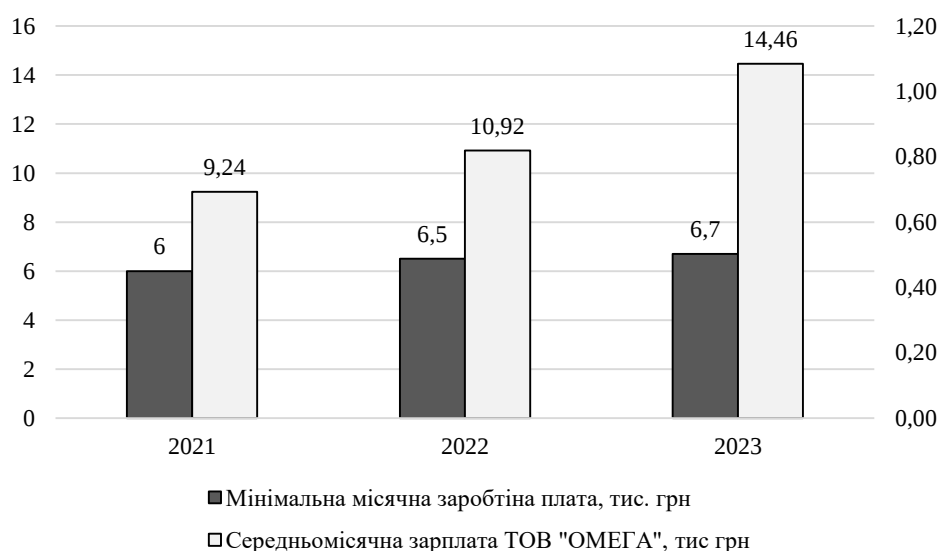


Рисунок 2.4 – Порівняння мінімальної заробітної плати та середньомісячної заробітної плати ТОВ «ОМЕГА» за 2021-2023 рр.

Для детального розуміння рівня оплати праці на ТОВ «ОМЕГА» пропонуємо порівняти темп росту середньомісячної заробітної плати на аналізованому підприємстві з темпом росту мінімальної заробітної плати (рис. 2.4). Отже маємо, що у 2021 р. заробітна плата на аналізованому підприємстві перевищує мінімальну на 3,24 тис. грн. У наступному 2022 р. маємо зростання мінімальної заробітної плати на 500 грн. На ТОВ «ОМЕГА» маємо зростання заробітної плати на 1,68 тис. грн. У відносних показниках маємо зростання мінімальної заробітної плати на 8,33%, а заробітної плати ТОВ «ОМЕГА» на 18,15%, що є позитивним явищем. У 2023 р. маємо зростання мінімальної заробітної плати на 200 грн або на 3,08% при зростанні заробітної плати ТОВ «ОМЕГА» на 3,55 тис грн або на 32,48% відносно 2022 р. Загальне зростання

мінімальної заробітної плати становить 700 грн або 11,67%. В свою чергу зростання заробітної плати ТОВ «ОМЕГА» становить 56,53%, що значно перевищує темп скорочення працівників та є позитивним явищем.

Наступним кроком переходимо до аналізу показників ефективності використання основних засобів. Зважаючи, що ТОВ «ОМЕГА» є торговельним підприємством, аналіз основних засобів дозволить сказати про ефективності використання коштів, що концентровані у: обладнанні, активів у формі прав користування, ремонт орендованої нерухомості, приладдя та інвентар, офісне обладнання, транспортні засоби та незавершене будівництво (таблиця 2.4).

Таблиця 2.4 – Структура основних засобів ТОВ «ОМЕГА» за 2021-2023 рр.

Основні засоби	2021		2022		2023	
	тис. грн	питома вага	тис. грн	питома вага	тис. грн	питома вага
Обладнання	442178	15,35	553428	20,03	498671	19,91
Ремонт орендованої нерухомості	343624	11,93	364015	13,17	375797	15,01
Активи у формі права користування	1926880	66,91	1676630	60,68	1359665	54,29
Прилади та інвентар	77	0,0027	2233	0,08	1996	0,08
Офісне обладнання	144591	5,02	147349	5,33	222082	8,87
Транспортні засоби	1890	0,07	2546	0,09	1293	0,05
Незавершене будівництво	20644	0,72	16830	0,61	44787	1,79
Разом (на кінець року)	2879884	100	2763031	100	2504291	100

У табл. 2.4 наведено результати аналізу структури основних засобів ТОВ «ОМЕГА» за 2021-2023 рр. У 2021 р. загальна вартість основних засобів на кінець року ставила 2879884 тис. грн. і останні на 66,91% склалися з Активів у формі прав користування. А також на 15,35% та на 11,93% було представлені Обладнанням та Ремонт орендної нерухомості відповідно. У наступному 2022 р. маємо зниження загальної вартості основних засобів на 4,05% (рис. 2.5). Зниження є наслідком скорочення вартості Активів у формі прав користування на

12,99% та Незавершеного будівництва на 18,48%. Також має незначну зміну у структурі основних засобів на користь Обладнання (+4,68% питомої ваги).

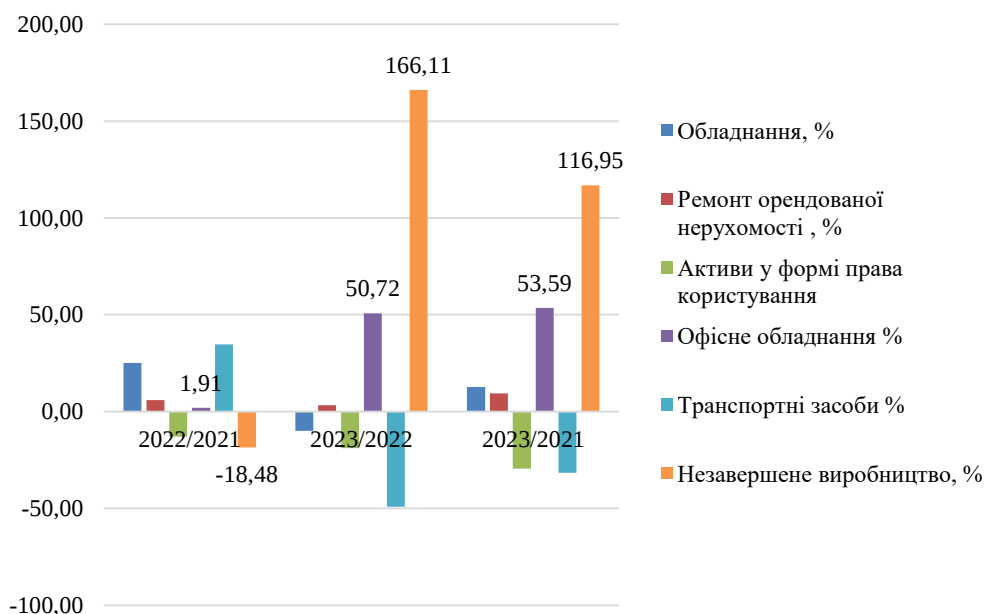


Рисунок 2.5 – Динаміка зміни вартості основних засобів за класифікацією ТОВ «ОМЕГА» за 2021-2023 рр.

На кінець 2023 р. маємо знову зниження вартості основних засобів. Останнє становить 9,3% (або 258740 тис. грн.), отже можна спостерігати зростання темпів скорочення вартості основних засобів. У розрізі структури найбільше зниження вартості припадає на Транспортні засоби (на 49,21%) та Активів у формі прав користування на 18,9%. Загалом протягом 2021-2023 рр. маємо скорочення вартості основних засобів на 13,04%, що є наслідком зниження коштів зосереджених у Активах у формі прав користування (на 29,44%) та Транспортних засобах на 31,59%.

Було проаналізовано показник ефективності використання основних засобів (табл. 2.2). Встановлено, що значення коефіцієнту фондівіддачі у 2021 р. становив 5,25 грн на грн., фондомісткості 0,19 грн на грн. У протягом наступного 2022 р. маємо зниження фондівіддачі на 0,08 грн на грн, що є наслідком перевищення темпу зростання середньорічної вартості основних засобів над темпом росту чистого доходу від реалізації. Наступний 2023 р. показав зростання

показника фондівдачі на 1,48 грн га грн (або на 28,7%) та зниження фондомісткості на 0,04 грн на грн.

Загалом проаналізувавши ефективності використання основних засобів ТОВ «ОМЕГА» зазначимо, що протягом аналізованого періоду підприємство знижує обсяг коштів у основних засобів. Кажучи про показник фондівдачі, то зважаючи на основних вид діяльності підприємства окреслена ефективності є достатньою.

Підводячи підсумок проведення аналіз техніко-економічних показників діяльності ТОВ «ОМЕГА» зазначимо, що протягом аналізованого періоду маємо зростання чистого доходу від реалізації та як наслідок, валового прибутку. Останній у 2021 р. становив 2400486 тис. грн. Наступний 2022 р. приніс зростання валового прибутку на 8,56% або до 2605954 тис. грн. У 2023 р. маємо зростання темпів приросту валового прибутку і останній досягнув 2933186 тис. грн. Загальне зростання валового прибутку становило з 2400486 тис. грн. до 2933186 тис. грн. або на 22,19%. Разом з позитивною динамікою зростання валового прибутку маємо збиток у 2022 р. у обсязі 32072 тис. грн. Виходячи з цього у наступному параграфі пропонуємо більш детально розглянути процес формування чистого фінансового результату на ТОВ «ОМЕГА».

2.2. Характеристика процесу формування прибутку та оцінювання рівня рентабельності ТОВ «ОМЕГА» за 2021-2023 рр.

У попередньому параграфі було проведено аналіз техніко-економічних показників діяльності компанії ТОВ «ОМЕГА». Протягом цього параграфу проведено аналіз прибутку підприємства і почнемо з розгляду процесу його формування. Для цього проведено вертикальний та горизонтальний аналіз звіту про фінансовий результат.

Загалом аналіз обсягу чистого доходу від реалізації товарів необхідно починати з розгляду починаючи з визначення змін у середньому чеці. Отже

опираючись на інформацію з Звіту про управління маємо обсягу середнього чеку у 2021 р. 159 грн, що на 9% більше ніж у 2020 р. Зростання є наслідком зростання кількості чеків на 2% відносно 2020 р.

У наступному 2022 р. маємо зростання обсягу середнього чеку на 1% і останній становить 161 грн але знижується їх кількість. Зважаючи на початок бойових дій, громадяни стали рідше ходити в магазини адже хвилюються за власну безпеку. Разом з тим одноразові закупки стали на більшу суму. За результатами 2023 р. маємо зростання середнього чеку до 230,36 грн або на 43,08% відносно 2022 р. Також у 2023 р. маємо зростання загальної кількості чеків з 86752640 шт. до 91344239 шт.

Наступним кроком надаємо характеристику структурі продажів ТОВ «ОМЕГА» за 2021-2023 рр. Остання представлена : Private label (продаж товарів власного виробництва), Власний імпорт та продажі вітчизняних товарів (рис. 2.6).

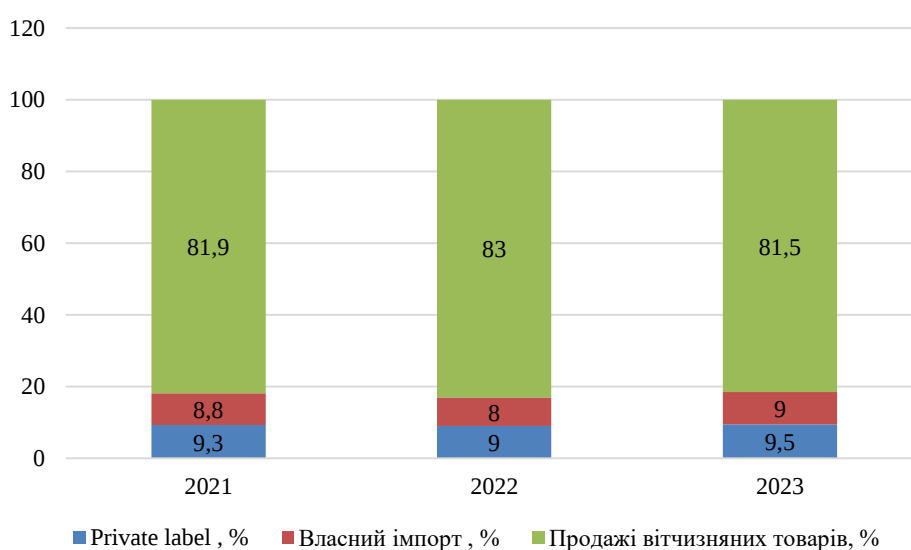


Рисунок 2.6 – Структура продажів ТОВ «ОМЕГА» за 2021-2023 рр.

Отже відповідно до рис. 2.6 маємо поступове зростання питомої ваги продажів товарів під власною торговельною маркою. Останні у 2021 р. складають 9,3% і на кінець 2023 р. досягають 9,5%. Також маємо зростання імпортованих товарів, що відображено у питомій вазі (рис. 2.6), а саме остання зростання з 8,8% до 9% протягом останніх трьох років.

Таблиця 2.5 – Аналіз чистого доходу від реалізації отриманої від роздрібної торгівлі ТОВ «ОМЕГА» за 2021-2023 рр.

Показники	2021	Питома вага, %	2022	Питома вага, %	2023	Питома вага, %	Відхилення					
							Абсолютне (+/-)			Відносне(%)		
							2022-2021	2023-2022	2023-2021	2022/2021	2023/2022	2023/2021
Напої, тютюн, снеки	2486068	18,23	2645490	18,25	3581466	20,57	159422	935976	1095398	6,41	35,38	44,06
Гастрономія	1508176	11,06	1619851	11,18	1852206	10,64	111675	232355	344030	7,40	14,34	22,81
Овочі та фрукти	1437829	10,54	1440703	9,94	1829432	10,51	2874	388729	391603	0,20	26,98	27,24
М'ясне виробництво	1233891	9,05	1426385	9,84	1725191	9,91	192494	298806	491300	15,60	20,95	39,82
Молочні продукти, заморозка	1361162	9,98	1372712	9,47	1671340	9,60	11550	298628	310178	0,85	21,75	22,79
Цукристі вироби і солодкі фабрикат	908072	6,66	984231	6,79	1160387	6,66	76159	176156	252315	8,39	17,90	27,79
Бакалія	1196277	8,77	903058	6,23	941556	5,41	-293219	38498	-254721	-24,51	4,26	-21,2
Борошняні вироби і солодкі фабрикат	837794	6,14	877116	6,05	1005739	5,78	39322	128623	167945	4,69	14,66	20,05
Риба та морепродукти	703552	5,16	701760	4,84	825203	4,74	-1792	123443	121651	-0,25	17,59	17,29
Кулінарія	362415	2,66	388934	2,68	603971	3,47	26519	215037	241556	7,32	55,29	66,65
Хлібобулочне виробництво	319487	2,34	338004	2,33	392763	2,26	18517	54759	73276	5,80	16,20	22,94
Дрогери	242608	1,78	277472	1,91	332070	1,91	34864	54598	89462	14,37	19,68	36,88
Товари для дому	64367	0,47	66667	0,46	71468	0,41	2300	4801	7101	3,57	7,20	11,03
Інші категорії	979170	7,18	1451706	10,02	1418590	8,15	472536	-33116	439420	48,26	-2,28	44,88
Разом	13640868	100,00	14494089	100,00	17411382	100,00	853221	2917293	3770514	6,25	20,13	27,64

Характеристика динаміки та структури чистого доходу від реалізації продукції ТОВ «ОМЕГА» за 2021-2023 рр. наведена у табл. 2.5. У табл. 2.5 наведено структуру та динаміку чистого доходу від реалізації товарів ТОВ «ОМЕГА» за 2021-2023 рр. Отже встановлено, що у 2021 р. магазинами VARUS було реалізовано товарів на суму 13640868 тис. грн, з яких 18,23% припадає на продаж напоїв, тютюну та різних снеків. На другій та третій позиції, щодо структури знаходиться продаж гастрономії (11,06%) та овочі і фруктів (10,54%) відповідно. М'ясні та молочні вироби поділяють між собою питому вагу за загальному обсязі у 9,05% та 9,98% відповідно. Найменша питома вага припадає на продаж товарів для дому 0,47%.

У наступному 2022 р. маємо зростання обсягу чистого доходу від реалізації товарів на 6,25% (або на 853221 тис. грн). При чому найбільше зростання спостерігається за продажами товарів М'ясного виробництва (+15,6%) та дрогогерів (+14,37%), а також товарів інших категорії (+48,26%).

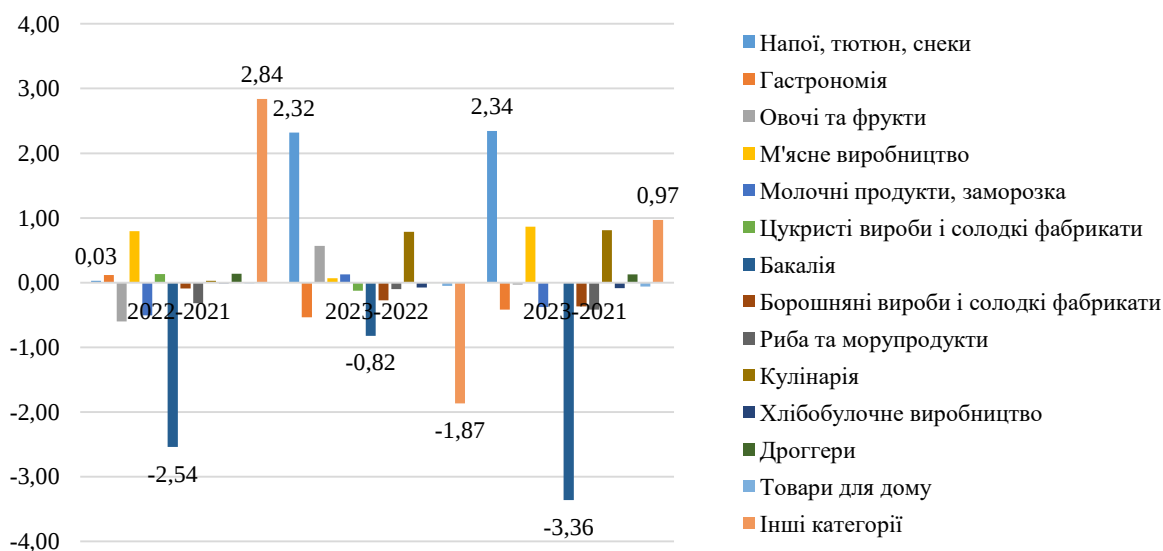


Рисунок 2.7 – Динаміка питомої ваги продажу товарів ТОВ «ОМЕГА» за 2021-2023 рр.

За результатами роботи у 2023 р. маємо зростання обсягу чистого доходу від реалізації товарів на 2917293 тис. грн (або на 20,13%) відносно 2022 р. та на

3770514 тис. грн (або на 27,64%) відносно 2021 р. Найбільше зростання має місце за напоями, тютюном та снеками (+35,38%), також знайшло своє відображення у питомій вазі (+2,32%). Зростання за гастрономією становить 14,34% відносно 2022 р. та 22,81% відносно 2021 р. Разом з тим питома вага знижується на 0,54% у загальному обсягу чистого доходу від продажу товарів (рис. 2.7). В свою чергу маємо зростання як обсягу чистого доходу від реалізації товарів так і питомої ваги реалізації овочів та фруктів.

Отже аналіз динаміки та структури обсягу чистого доходу від реалізованої продукції показав зростання на всіма видами товарів крім Бакалія. Чистий дохід за останньою знижується з 1196277 тис. грн до 941556 тис. грн (або на 21,29%) за останні три роки.

Наступним кроком переходимо до аналізу процесу формування чистого фінансового результату (табл. 2.6). У таблиці прописано процес формування чистого прибутку і окреслено витрати на доходу від іншої операційної та фінансової діяльності.

Таблиця 2.6 – Формування чистого фінансового результату діяльності ТОВ «ОМЕГА» за 2021-2023 рр.

Показник	2021 р.	2022 р.	2023 р.	Абсолютне відхилення, тис. грн	
				2022-2021	2023-2022
Чистий дохід від реалізованої продукції, тис грн	13704907	14578554	17514375	873647	2935821
Собівартість реалізації продукції, тис грн	11304421	11972600	14581189	668179	2608589
Валовий прибуток, тис грн	2400486	2605954	2933186	205468	327232
Інші операційні доходи, тис грн	149153	107712	89716	-41441	-17996
Витрати на збут, тис. грн	1709792	1931123	2069900	221331	138777
Загальногосподарські адміністративні витрати, тис грн	338963	286581	418374	-52382	131793
Інші операційні витрати, тис грн	20304	53381	40291	33077	-13090
Збиток від знецінення дебіторської заборгованості, тис грн	-5766	-25225	2853	-19459	28078
Прибуток від операційної діяльності, тис грн	474814	417356	497190	-57458	79834
Фінансові доходи, тис грн	21073	85043	206754	63970	121711
Фінансові витрат, тис грн	355092	427480	420826	72388	-6654

Показник	2021 р.	2022 р.	2023 р.	Абсолютне відхилення, тис. грн	
Чистий (збиток) / прибуток від курсивах різниць, тис грн	13411	-92402	-54259	-105813	38143
Інші витрати, тис грн	15369	17341	37548	1972	20207
Прибуток (збиток) до оподаткування, тис грн	138837	-34824	191311	-173661	226135
Вигода / (витрати) з податку на прибуток	-44243	2752	-48867	46995	-51619
Прибуток (збиток) за звітний рік	94594	-32072	142444	-126666	174516

Виходячи з інформації, яка наведена у табл. 2.6 маємо обсяг прибутку у 2021 р. на рівні 94594 тис. грн. Останній був сформований за рахунок валового прибутку і відповідно доходів іншої операційної діяльності в обсязі 149153 тис. грн. Сума прибуток до оподаткування сформована за рахунок операційного прибутку, а також фінансових доходів у сумі 21073 тис. грн.

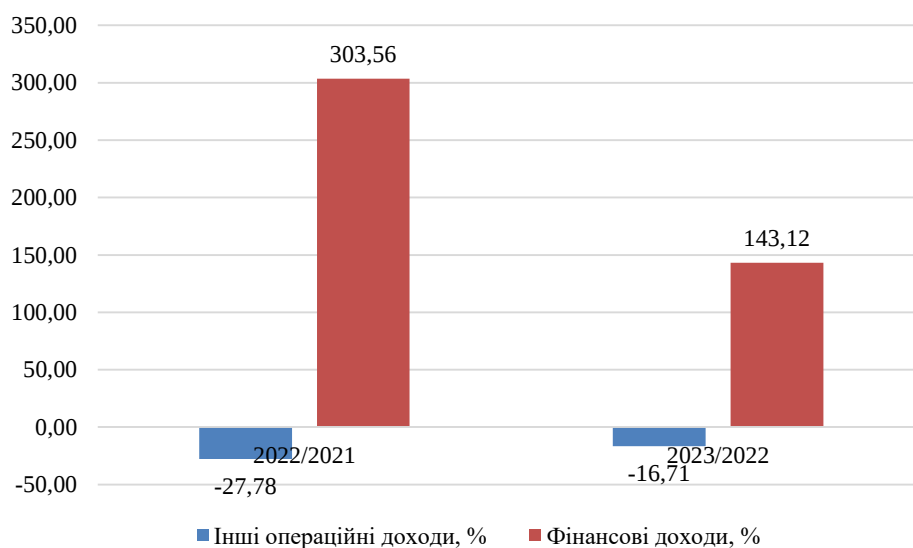


Рисунок 2.8 - Відносне відхилення інших операційних доходів та фінансових доходів ТОВ «ОМЕГА» за 2021-2023 рр.

На зниження фінансових результатів у 2021 р. має вплив обсяг витрат, а саме витрати на збут становили 1709792 тис, грн, загальновиробничі адміністративні витрати – 338963 тис. грн та інші операційні витрати 20304 тис. грн. Якщо розглянути структуру операційних витрат у 2021 р., то їх більша частина припадає на витрати на збут 82,6%, 16,38% припадає на загальновиробничі

адміністративні витрати і 0,9% на інші операційні витрати. Також треба відмітити наявність збитку від знецінення дебіторської заборгованості у обсязі 5766 тис. грн (або 0,24% від обсягу валового прибутку).

У наступному 2022 р. маємо збиткові результати господарської діяльності ТОВ «ОМЕГА» (-32072 тис. грн.). Аналіз показав, що у 2022 р. відносно 2021 р. має місце зростання валового прибутку на 8,5% і зниження операційних доходів на 41441 тис. грн. або на 27,78% (рис. 2.8). При чому маємо зростання обсягу витрат на збут на 221331 тис. грн або на 12,94%, а адміністративні витрати навпаки скорочуються на 52382 тис. грн або на 15,45%. (рис. 2.9). Також маємо дуже значне зростання інших операційних витрати (у 1,6 рази) відносно 2021 р. Окреслене призвело до скорочення фінансових результатів від операційної діяльності на -57458 тис. грн або на 12,1%. Розглядаючи результати фінансової діяльності, відмітимо значне зростання фінансових доходів (більші ніж у 3 рази, рис. 2.8). Разом з тим, останнє не знайшло позитивного відображення при визначенні чистого прибутку.

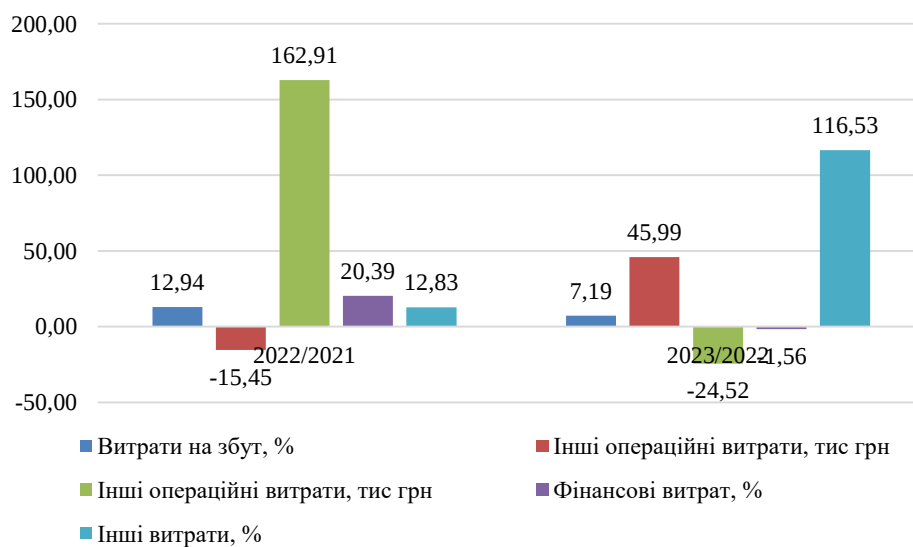


Рисунок 2.9 – Відносне відхилення витрат від операційної та фінансової діяльності ТОВ «ОМЕГА» за 2021-2023 рр.

За результатами діяльності ТОВ «ОМЕГА» у 2023 р. маємо чистий прибуток у обсязі 142444 тис. грн, що більше ніж у 2022 р. на 174516 тис. грн.

Причиною зростання є по-перше, приріст валового прибутку на 12,56%. Також маємо зниження інших операційних доходів на 16,71% (рисю 2.8), що має негативним вплив на формування операційного прибутку. Визначено зростання витрат на збут на 7,19% відносно 2022 р. і вагомий приріст адміністративних витрат (на 45,99%). Позитивним є зниження інших операційних витрат на 24,52%.

Окреслене призвело до зростання операційного прибутку на 19,13% або на 79834 тис. грн. При формуванні фінансового результату від фінансової діяльності зафіксовано зростання фінансових доходів на 143,12% і опираючись на приріст 2022 р. можна висловити гіпотезу про існування резерву зростання окреслених доходів.

Аналіз процесу формування чистого прибутку ТОВ «ОМЕГА» за 2021-2023 рр. показав у 2023 р. позитивну динаміку зростання прибутку. Наступним кроком на базі розробленої методики оцінювання прибутку (параграф 1.2) пропонуємо провести відповіді розрахунки.

Почнемо з аналізу рентабельності продажів і розглянемо окремо продаж оптом та у роздріб. Результати розрахунку показників приведено у табл. 2.7

Таблиця 2.7 – Рентабельність продажу товарів у роздріб та оптом ТОВ «ОМЕГА» за 2021-2023 рр.

Показник	2021 р.	2022 р.	2023 р.	Абсолютне відхилення, тис. грн	
				2022-2021	2023-2022
Рентабельність продажів (роздрібною торгівлю), %	17,51552	17,87526	16,74731	0,359735	-1,12795
Чистий дохід від реалізації товарів у роздріб, тис. грн	13640868	14494089	17411382	853221	2917293
Валовий прибуток отриманий від реалізації товарів у роздріб, тис. грн.	2389269	2590856	2915937	201586,4	325081,8
Рентабельність продажів (оптової торгівлі), %	18,96	16,89	17,26	-2,07	0,37
Чистий дохід від реалізації товарів оптом, тис. грн	64039	84465	102993	20426	18528
Валовий прибуток отриманий від реалізації товарів оптом, тис. грн	1214179	1426614	1777659	212434,4	351045,3
Рентабельність реалізації у % до товарообороту	3,48	2,88	2,86	-0,60	-0,02

Отже відповідно до отриманих результатів розрахунку показників рентабельності продажу товарів маємо у 2022 р. зростання останньої на 0,35%, а у 2023 р. зниження рентабельності продажу товарів у роздріб на 1,12%. Аналіз рентабельності продажу оптом показав зворотною тенденцію, коли у 2022 р. маємо зниження аналізованого коефіцієнту на 2,07% і у 2023 р. зростання на 0,37%.

Наступним кроком розрахуємо значення показника рентабельності реалізації у % до товарообороту. Значення останнього у 2021 р. становило 3,48% і наступні роки просліджується скорочення. А саме на кінець 2022 р. скорочення складає 0,6% відносно 2021 р. Наступний рік також показує скорочення і остання складає 0,02 % відносно 2022 р.

Таблиця 2.8 – Рентабельність за видами діяльності ТОВ «ОМЕГА» за 2021-2023 рр.

Показник	2021 р.	2022 р.	2023 р.
Рентабельність основної діяльності за валовим прибутком, %	3,94	x	4,86
Рентабельність основної діяльності за операційним прибутком, %	19,92	x	28,65
Рентабельність основної діяльності за прибутком до оподаткування	68,13	x	74,46

Опираючи на розраховані значення показників рентабельності за видами діяльності, маємо значення коефіцієнту рентабельності основної діяльності за валовим прибутком у 2021 р – 3,9%. Наступний 2022 р. був збитковим, тому показники рентабельності не розраховувались. У 2023 р. маємо зростання показника рентабельності до 4,8%.

Аналіз показника рентабельності основної діяльності за операційним прибутком у 2021 р. становить 19,92% і у 2023 р. зростає до 28,65%. Також маємо зростання рентабельності основної діяльності за прибутком до оподаткування з 68,13% у 2021 р. до 74,46% у 2023 р.

Наступним кроком переходимо до розрахунку показників рентабельності, що є складовими інтегрального показника рентабельності торговельного

підприємства (форм. 1.14). Мова йде про рентабельність сукупного капіталу (тобто активів); рентабельність оборотного капіталу, власного та позикового капіталу. Для розрахунку використані формули з параграфу 1.2 і занесені у табл. 2.9

Таблиця 2.9 - Показники рентабельності діяльності ТОВ «ОМЕГА» за 2021-2023 рр.

Показник	2021 р.	2022 р.	2023 р.	Абсолютне відхилення, %
Рентабельність сукупного капіталу до оподаткування за чистим фінансовим результатом	1,789	х	2,175	0,39
Рентабельність оборотного капіталу за чистим фінансовим результатом	3,681	х	3,726	0,05
Рентабельність власного капіталу	21,951	х	18,576	-3,37
Рентабельність позикового капіталу	3,0581	х	3,582	0,52

Отже протягом аналізованого періоду маємо зростання рентабельності сукупного капіталу з 1,789% до 2,175% (або на 0,39%). За показником рентабельності оборотного капіталу маємо також зростання з 3,681% до 3,726% або на 0,05%. За показником рентабельності власного капіталу просліджується скорочення з 21,951% до 18,576% або на 3,37%. Аналізуючи показник рентабельності позикового капіталу маємо невеличке зростання з 3,05% до 3,582% або на 0,52%.

Переходимо до розрахунку значення інтегрального показника рентабельності торговельного підприємства. Для розрахунку використано формулу 1.14, а також для наочності представлено розрахунок показника за 2021 р. При визначенні коефіцієнтом вагомості використано табл. 1.2., вихідні дані для розрахунку приведено у табл. 2.10

$$\begin{aligned}
 I_{np2021} &= 0,175 \times 0,25 + 0,199 \times 0,075 + 0,018 \times 0,075 + 0,037 \times 0,2 + \\
 &\quad 0,22 \times 0,2 + 0,031 \times 0,2 \\
 I_{np2021} &= 0,1174
 \end{aligned}$$

Таблиця 2.10 – Вихідні дані для розрахунку інтегрального показника рентабельності торговельного ТОВ «ОМЕГА» за 2021-2023 рр.

Показник	2021 р.	2022 р.	2023 р.	Коефіцієнти вагомості
Рентабельність реалізації продукції	0,175	0,179	0,167	0,25
Рентабельність основної діяльності за операційним прибутком	0,199	0,000	0,286	0,075
Рентабельність сукупного капіталу до оподаткування за чистим фінансовим результатом	0,018	0,000	0,022	0,075
Рентабельність оборотного капіталу за чистим фінансовим результатом	0,037	0,000	0,037	0,2
Рентабельність власного капіталу	0,220	0,000	0,186	0,2
Рентабельність позикового капіталу	0,031	0,000	0,036	0,2

Використовуючи інформацію з таблиці 2.10 було виконано розрахунок інтегрального показника рентабельності торговельної діяльності і результати приведено на рис. 2.10.

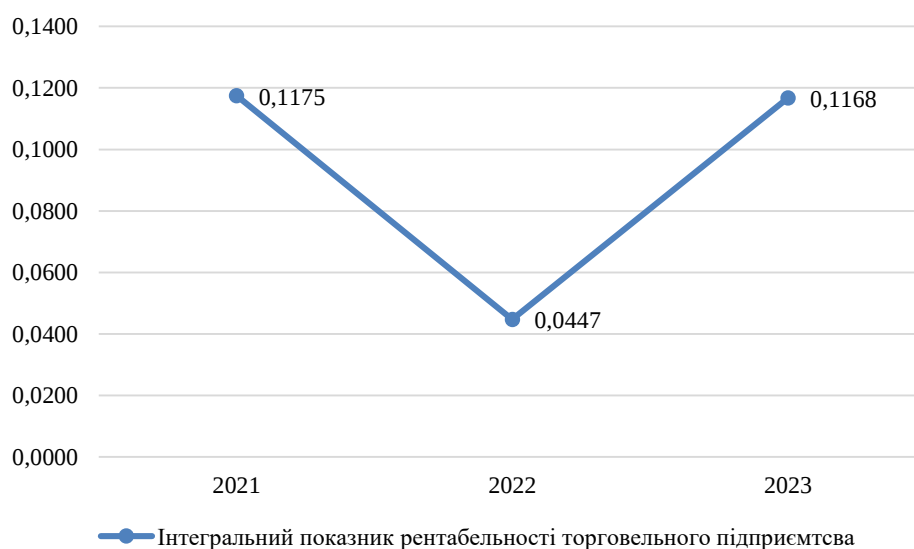


Рисунок 2.10 – Інтегральний показник рентабельності торговельного ТОВ «ОМЕГА» за 2021-2023 рр.

Отже як свідчать розрахунки маємо значення інтегрального показника на рівні 0,1175 част.од у 2021 р., що відповідно до розробленої шкали (табл. 1.2) відповідає «низькому» рівню. У наступному 2022 р. маємо значне зниження, адже

аналізоване підприємство було збитковим, тому при розрахунку використовувались лише данні про рентабельність продажу. У наступному 2023 р. ситуація по суті повертається до умов 2021 р. і інтегральний коефіцієнт рентабельності складає 0,1168 част.од

Отже підводячи підсумок проведеного аналізу зазначимо, що протягом 2021-2023 рр. ТОВ «ОМЕГА» показувало збиток у 2022 р., що є не дивно адже початок військового вторгнення наклав свій відбиток на всі види господарювання. В свою чергу у 2021 р. підприємство показує доволі низький рівень рентабельності, а отже є необхідність пошуку резервів підвищення рівня прибутку ТОВ «ОМЕГА», а саме торговельної мережі VARUS.

РОЗДІЛ 3.

ПРОПОЗИЦІЙ ЩОДО ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА ТОВ «ОМЕГА»

3.1. Виявлення резервів підвищення прибутку ТОВ «ОМЕГА»

У попередніх розділах проведено техніко-економічний аналіз діяльності ТОВ «ОМЕГА» та його прибутковості. Встановлено, що у 2022 р. аналізоване підприємство було збитковим (табл. 2.6), тому пропонуємо детальніше дослідити причини збитковості. Для цього доцільно використовувати інструменти факторного аналізу.

Почнемо з дослідження коефіцієнту рентабельності продажів (форм. 3.1). Для проведення факторного аналізу пропонуємо використовувати інтегральний метод.

$$P_{\text{реал}} = \frac{ВП}{ЧДРП} \quad (3.1)$$

За умови використання інтегрального методу факторного аналізу пропонуємо визначати:

вплив зміни валового прибутку на коефіцієнт рентабельності продажів (форм. 3.2)

$$\Delta P_{\text{реал}}(ВП) = \frac{ВП_1 - ВП_0}{ЧДРП_1 - ЧДРП_0} \ln \left| \frac{ЧДРП_1}{ЧДРП_0} \right| \quad (3.2)$$

де $ВП_1$ та $ВП_0$ – валовий прибуток за аналізований та попередній до нього періоди, тис. грн

ЧДРП_1 та ЧДРП_0 – чистий дохід від реалізації продукції за аналізований та попередній до нього періоди, тис. грн.

вплив зміни чистого доходу від реалізації продукції на коефіцієнт рентабельності продажів (форм 3.3)

$$\Delta P_{\text{реал}}(\text{ЧДРП}) = \Delta P_{\text{реал}} - \Delta P_{\text{реал}}(\text{ВП}) \quad (3.3)$$

де $\Delta P_{\text{реал}}$ – зміна коефіцієнту рентабельності продажів, част.од

Виходячи з вище наведений форму можна провести факторний аналіз коефіцієнту за періоди: 2022 р. відносно 2021 р., 2023 р. відносно 2022 р. та 2023 р. відносно 2021 р.

Відповідно до методики аналізу прибутковості, що наведена у параграфі 1.2 визначено два показника рентабельності продажу, а саме рентабельність продажу оптової та роздрібно торгівлі. Почнемо з аналізу рентабельності продажу товарів у роздріб (вихідні дані наведено у табл. 2.7).

Таблиця 3.1 – Результати проведення факторного аналізу показника рентабельності продажу у роздріб ТОВ «ОМЕГА»

Показник	2022 р. відносно 2021 р.	2023р. відносно 2022 р.	2023 р. відносно 2021 р.
Вплив зміни валового прибутку отриманого від продажу товарів у роздріб на показника рентабельності продажів роздрібно торгівлі	0,0143	0,0204	0,0341
Вплив зміни чистого доходу від реалізації продукції отриманого від продажу товарів у роздріб на показника рентабельності продажів роздрібно торгівлі	-0,0107	-0,0317	-0,0418
Загальна зміна коефіцієнту рентабельності продажів у роздріб	0,0036	-0,0113	-0,0077

У табл. 3.1 наведено результати проведеного факторного аналізу показника рентабельності продажів товарів у роздріб. Отже протягом 2022 р. та відносно 2021 р. показник рентабельності продажів у роздріб зростає на 0,0036 част.од. Окреслена ситуація є наслідком зростання валового прибутку на 8,6% та

зростання чистого доходу від реалізації продукції на 6,2%. Результати факторного аналізу свідчить, що зростання валового прибутку призвело до зростання коефіцієнту рентабельності продажу товарів у роздріб на 0,0143 част.од. В свою чергу зростання чистого доходу від реалізації товарів у роздріб призвело до зниження аналізованого коефіцієнту на 0,0107 част.од. Можливо у чистому доході присутня велика частика собівартості реалізованої продукції, що знижує значення коефіцієнту рентабельності.

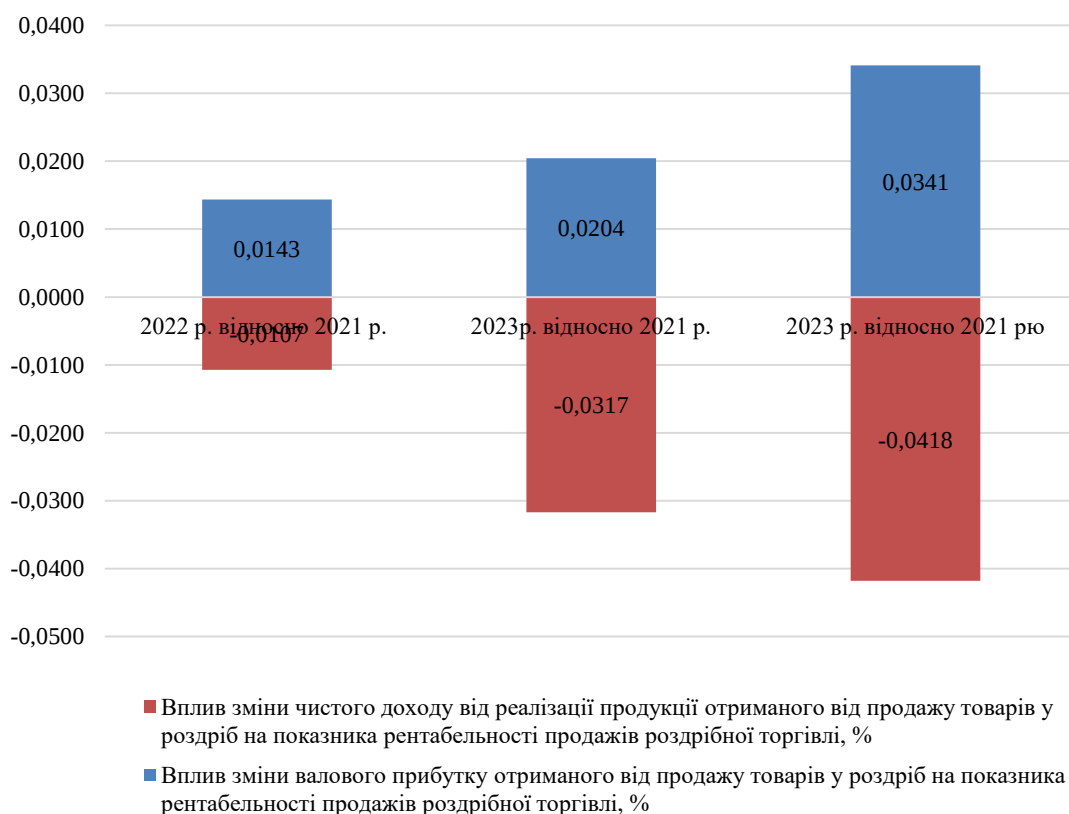


Рисунок 3.1 – Результати проведеного факторного аналізу показника рентабельності продажу у роздріб ТОВ «ОМЕГА»

Як свідчить інформація з рис. 3.1 маємо, загалом на зростання показника має вплив підвищення обсягу валового прибутку (+0,0143 част.од) при аналізі за період 2022 р. відносно 2021 р.

Наступним кроком проаналізовано зміну значення коефіцієнту рентабельності продажу товарів у роздріб за період 2023 р. відносно 2022 р. Встановлено, що значення останнього протягом окреслено періоду часу

знижається на 0,0113 част.од або на 6,3%. Окреслене явище є наслідком зростання чистого доходу від реалізації продукції на 20,12% за зростанням валового прибутку на 12,5%. Отже темп росту чистого доходу від продажу товарів у роздріб більше за темп росту валового прибутку на 7,62%.

Виходячи з цього зростання чистого доходу має відображення на зниженні коефіцієнту рентабельності продажу товарів у роздріб (-0,01317 част.од). Зростання валового прибутку призводить до зростання аналізованого коефіцієнту на 0,0204 част.од

Якщо аналізувати зміну коефіцієнту за період 2023 р. відносно 2021 р., тоді маємо зниження рентабельності на 0,0077 част.од. Окреслене зниження є наслідком зростання чистого доходу від реалізації продукції роздріб на 27,6%. В свою чергу окреслене знайшло своє відображення у зниженні коефіцієнту рентабельності продажу товарів у роздріб на 0,0418 част.од. Зростання валового прибутку на 22,04% призвело до зростання аналізованого показника на 0,0341 част.од.

Наступним кроком проведемо факторний аналіз коефіцієнту рентабельності продажів товарів оптом. Вихідні дані для проведення факторного аналізу приведено у табл. 2.7. Результати проведення факторного аналізу приведено у табл. 3.2.

Таблиця 3.2 – Результати проведення факторного аналізу показника рентабельності оптового продажу ТОВ «ОМЕГА»

Показник	2022 р. відносно 2021 р.	2023р. відносно 2022 р.	2023 р. відносно 2021 р.
Вплив зміни валового прибутку отриманого від продажу товарів оптом на показника рентабельності оптового продажу	0,6310	3,4745	6,8734
Вплив зміни чистого доходу від реалізації продукції отриманого від продажу товарів у роздріб на показника рентабельності оптового продажу	-0,6517	-3,4708	-6,8904
Загальна зміна коефіцієнту рентабельності оптового продажу	-0,0207	0,0037	-0,0170

Виходячи з інформації, що наведена у табл. 3.2 маємо зниження коефіцієнту рентабельності оптових продажів на 0,0207 част. од у 2022 р. відносно 2021 р. Останнє обумовлено зростання чистого доходу від оптових продажів на 31,89%, окреслене знайшло своє відображення у зниженні коефіцієнту на 0,6517 част.од В свою чергу зростання валового доходу на 17,4% привело до зростання коефіцієнту рентабельності оптових продажів на 0,631 част.од. Разом з тим, окреслене зростання не забезпечує приріст рентабельності.



Рисунок 3.2 – Результати проведеного факторного аналізу показника рентабельності оптових продажів ТОВ «ОМЕГА»

У наступному періоді маємо зростання коефіцієнту рентабельності оптових продажів ТОВ «ОМЕГА» на 0,0037 част.од. Окреслена ситуація є наслідком зростання валового прибутку на 24,6%, що більше за темп росту чистого доходу від реалізації продукції на 2,6%. Останнє знайшло своє відображення у зростання коефіцієнту рентабельності оптових продажів на 3,4745 част.од. Зростання

чистого доходу від реалізації товарів оптом призвело до зниження коефіцієнту рентабельності на 3,4708 част.од.

Загалом протягом 2021-2023 рр. маємо зниження коефіцієнту рентабельності оптових продажів на 0,017 част.од. Окреслене є наслідком зростання чистого доходу від реалізації продукції на 60,82% та зростанням валового прибутку на 46,4%.

Отже проведений факторний аналіз показав, що при зростанні доходу від продажів маємо зниження рентабельності продажів. Наведене свідчить про те, що зростання собівартості реалізованої продукції відбувається швидше ніж зростання виручки. Виходячи з цього пропонуємо дослідити зміну показника рентабельності товару, що допоможе підтвердити гіпотезу. Вихідні дані для розрахунку наведено у параграфі 2.1

Таблиця 3.3 - Результати проведення факторного аналізу показника рентабельності товару ТОВ «ОМЕГА»

Показник	2022 р. відносно 2021 р.	2023р. відносно 2022 р.	2023 р. відносно 2021 р.
Вплив зміни валового прибутку на коефіцієнт рентабельності товару	0,0177	0,0247	0,0414
Вплив зміни собівартості реалізованого товару на коефіцієнт рентабельності товару	-0,0123	-0,0412	-0,0526
Загальна зміна коефіцієнту рентабельності товару	0,0053	-0,0165	-0,0112

У табл. 3.3 наведено результати проведеного факторного аналізу показника рентабельності товару. Відповідно до розрахунків маємо, що аналізований показник у 2022 р. зростає на 0,0053 част. од. відносно 2021 р. Зростання є наслідком підвищення обсягу валового доходу на 8,5%, що знайшло своє відображення у підвищенні значення коефіцієнту рентабельності продажів на 0,0177 част.од. В свою чергу зростання собівартості реалізованих товарів призвело до зниження показника рентабельності на 0,0123 част.од. (рис. 3.3).

Проведений аналіз показника за період 2023 р. відносно 2022 р. показав зниження на 0,0165 част.од. При чому на зниження коефіцієнту рентабельності товару має вплив зростання собівартості реалізованого товару у обсязі (-0,0412 част.од.). Зростання валового прибутку навпаки призведе до підвищення рентабельності товару на 0,0247 част.од. Аналіз за період 2023 р. до 2021 р. показує зниження коефіцієнту рентабельності товару на 0,0112 част.од, що є наслідком зростання собівартості реалізації товарів.

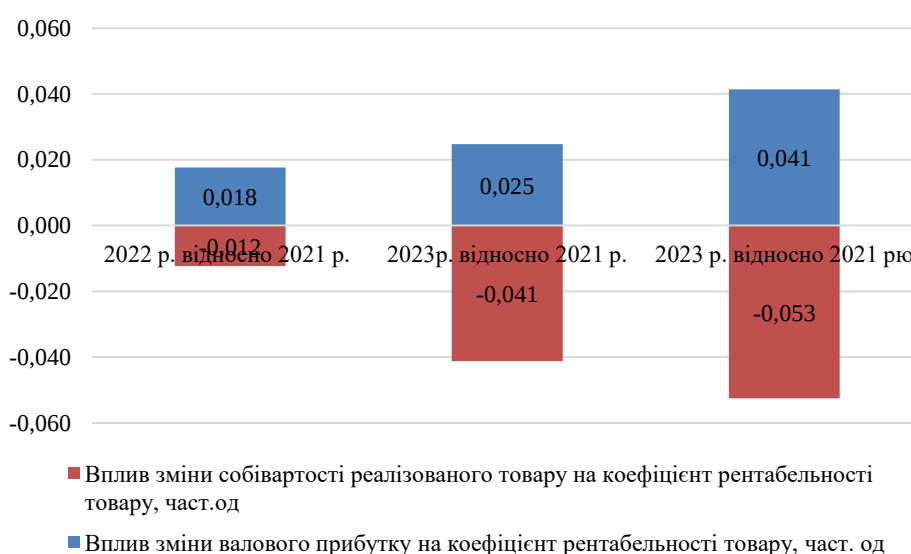


Рисунок 3.3 – Результати проведеного факторного аналізу показника рентабельності товару ТОВ «ОМЕГА»

Таким чином, факторний аналіз показників рентабельності дозволяє зробити висновок про необхідність розробки заходів з підвищення обсягу валового доходу та зниження собівартості товарів, що реалізовано.

Аналіз прибутку ТОВ «ОМЕГА» показав, що у 2022 р. підприємство отримувало збиток. У табл. 2.6 наведено алгоритм формування чистого фінансового результату, де виявлено що у 2022 р. збитковість з'являється після вирахування фінансових витрат та збитку отриманого від курсових різниць. Разом

з тим на окреслене вплинути ТОВ «ОМЕГА» неяким чином не може, тому пропонуємо розглянути фактори внутрішнього середовища.

Отже пропонуємо дослідити, як на рівень прибутку вплине показник витрат на одну гривню реалізованих товарів. Для цього пропонуємо використовувати метод кореляційно-регресивного аналізу і останній використати на базі функції Excel «LINEST».

Використання наведеної функції дозволило розробити лінійне рівняння регресії, що дозволить визначити зміну обсягу прибутку за умови зміни витрат на одну гривню реалізованої товарів. Рівняння має вигляд:

$$\text{ЧФР} = -11511570 + 14015737 \times K_B \quad (3.4)$$

де K_B – витрати на одну гривню реалізованого товару, част.од

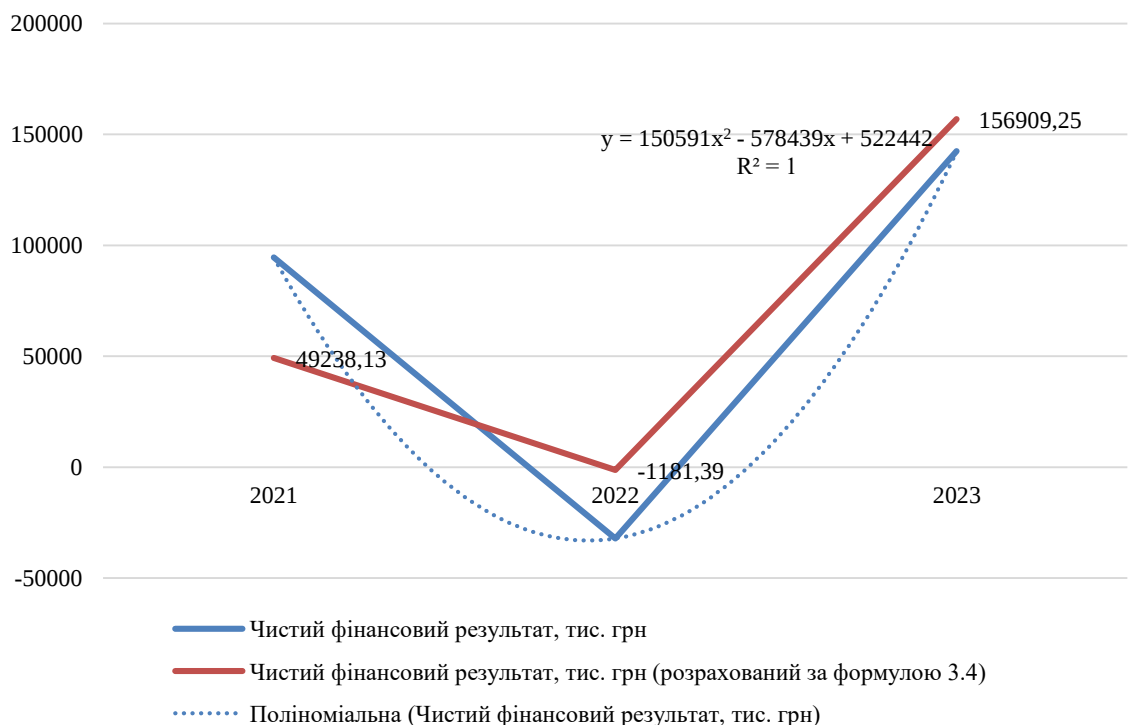


Рисунок 3.4 – Розрахований обсяг чистого фінансового результату ТОВ «ОМЕГА» за 2021-2023 рр.

Розроблене рівняння відображає логіку формування чистого фінансового результату, яка передбачає що чим менше показник витрат на одну гривню реалізованої продукції, тим більше чистий фінансовий результат. Показник детермінації розробленої моделі становить 0,801 част.од, що дозволяє зробити висновок про справедливість розробленої моделі (рис. 3.4).

На рис. 3.4 наведено прогнозний обсяг чистого прибутку, який було розраховано за умови використання розробленого рівняння. Виходячи з вище наведеного можна сказати про необхідність зниження собівартості реалізованої продукції або зростання чистого доходу від реалізації товарів. Головне, щоб темп росту чистого доходу перевищував темп росту собівартості реалізованих товарів.

Виходячи з того, що рівень прибутковості підприємства визначається на базі інтегрального показника рентабельності торговельного підприємства, пропонуємо провести його кореляційно-регресивний аналіз. Виявлено, що на значення інтегрального показника торговельного підприємства впливає обсяг чистого фінансового результату. Чим більше рівень прибутку підприємства, тим більше значення інтегрального показника, що доводиться розробленим рівням:

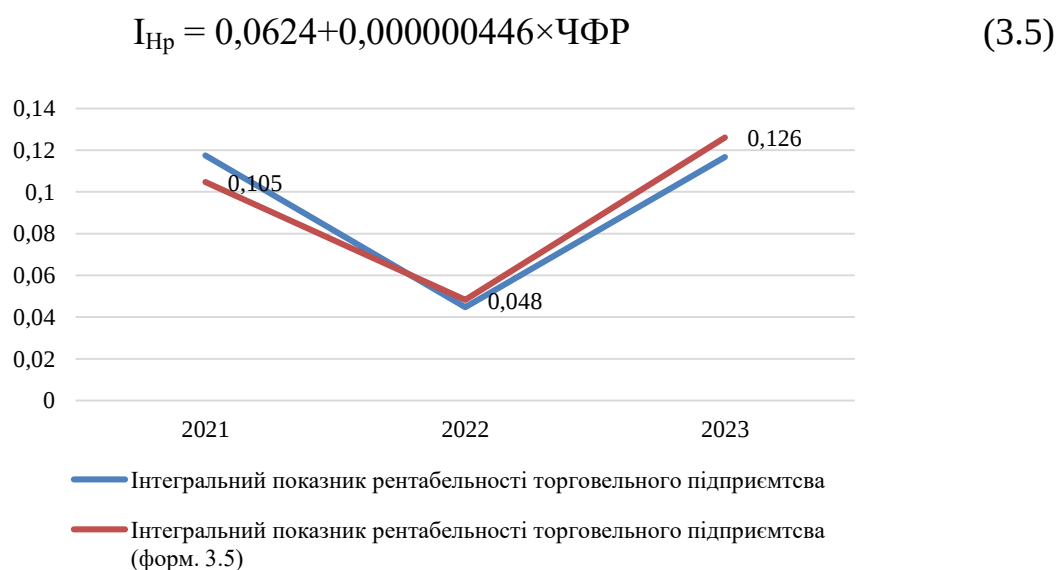


Рисунок 3.5 – Розрахункове значення інтегрального показника рентабельності торговельного підприємств ТОВ «ОМЕГА» за 2021-2023 рр.

Розроблене рівняння дозволяє визначити планове значення інтегрального показника рентабельності торговельного підприємства ТОВ «ОМЕГА» і сказати який обсяг чистого прибутку забезпечить зростання рівня рентабельності.

На рис. 3.5 наведено розрахункове значення інтегрального показника рентабельності торговельного підприємств ТОВ «ОМЕГА» за 2021-2023 рр., що дозволяє зробити висновок про справедливість розробленої моделі.

На основі розробленого рівняння можна визначити, який обсяг чистого фінансового результату дозволить підвиити рівень рентабельності. Останній у 2023 р. відповідав «низькому» рівню. Виходячи з цього пропонуємо розглянути сценарії зміни чистого фінансового результату та їх вплив на зміну інтегрального показника рентабельності. Для цього можна по-перше скористатися рівням лінії тренду за обсягом прибутку (рис. 3.4).

Разом з тим отримані розрахунки показали, що розроблене рівняння визначає зростання чистого фінансового результат на 4,3 рази, що неможливо. Тому прогнозування на базі окресленого рівняння не є можливим.

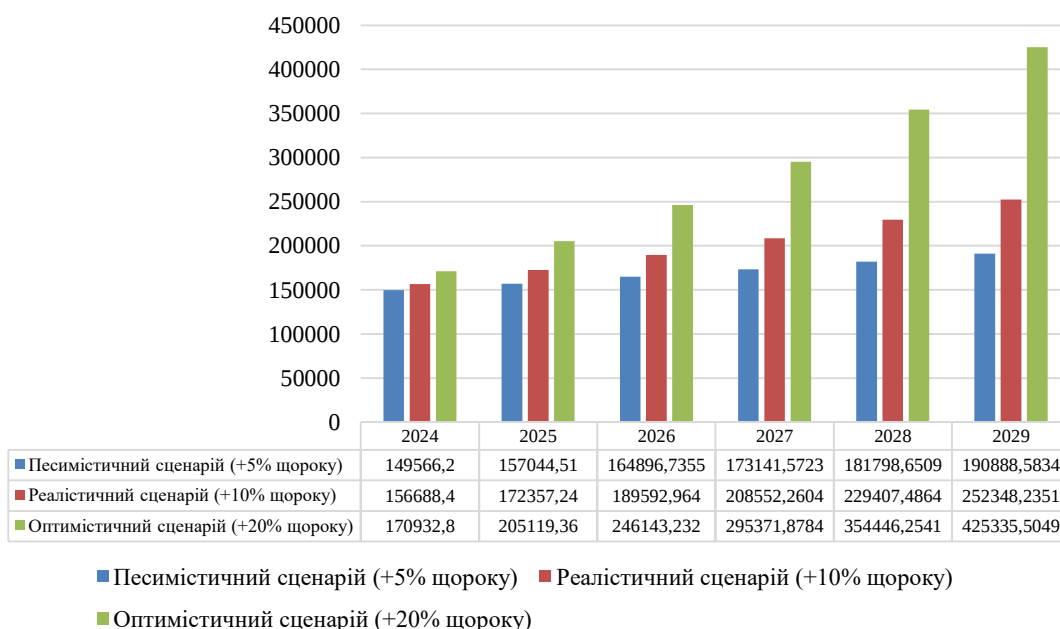


Рисунок 3.6 – Прогнозні значення чистого фінансового результату ТОВ «ОМЕГА» за сценаріями

Отже пропонуємо розглянути гіпотезу, щодо зростання обсягу чистого фінансового результату протягом наступних трьох років у обсязі середнього приросту чистого доходу від реалізації товарів.

Було проведено розрахунки за сценаріями зростання чистого фінансового результату, отже за умови зростання чистого фінансового результат кожного року на 5%, 10% та 20% запропоновано сценарії «песимістичний», «реалістичний» та «оптимістичний». На рис. 3.6 наведено розраховані значення.

Наступним кроком було визначено прогностні значення інтегрального показника рентабельності торговельного підприємства за умови зростання чистого фінансового результату. Прогнозування виконано за умови використання рівня 3.5.

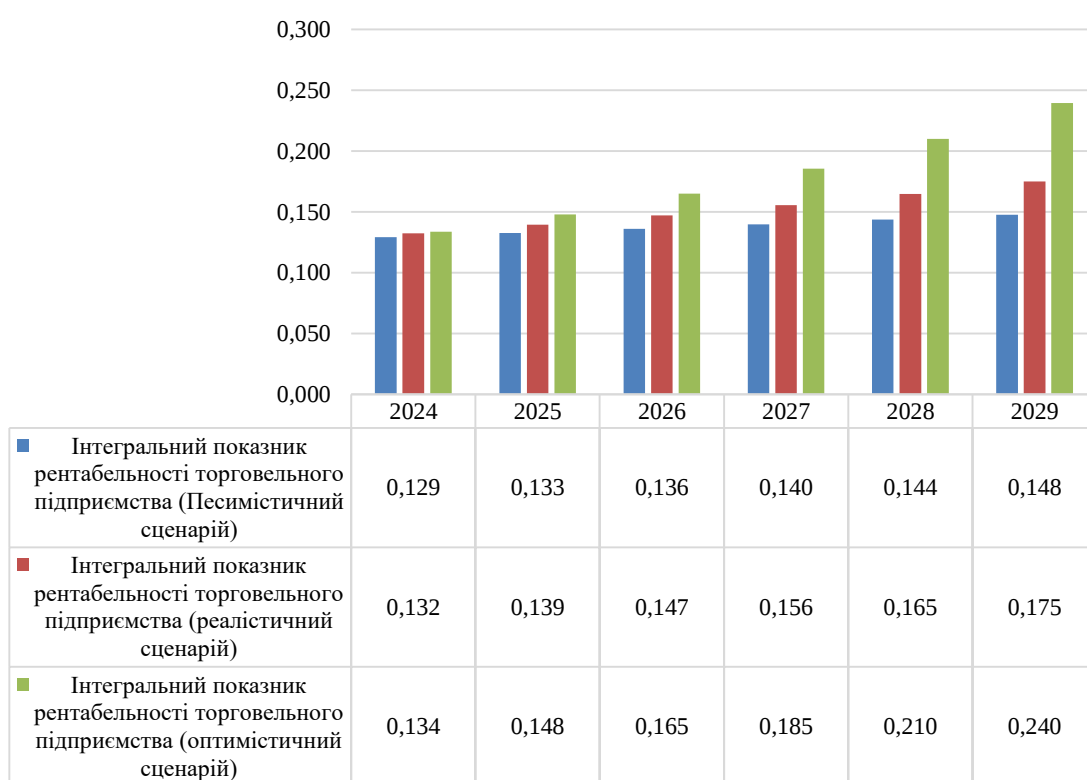


Рисунок 3.7 – Прогностні значення інтегрального показника рентабельності ТОВ «ОМЕГА» за сценаріями

Отже відповідно до отриманих розрахунків та шкали визначення рівня рентабельності маємо, що за песимістичним сценарієм підприємство протягом

наступних шести років не зможе подолати «низький» рівень рентабельності. Трішки краща ситуація за реалістичного сценарію і лише за оптимістичним сценарієм інтегральний показник рентабельності торговельного підприємства у 2028 р. стане більше за 0,2 та рівень рентабельності досягне «недопустимого» значення. Виходячи з вище наведеного пропонуємо у наступному параграфі розглянути пропозиції щодо підвищення рівня чистого фінансового результату.

3.2. Пропозиції, щодо підвищення інтегрального показника рентабельності ТОВ «ОМЕГА»

Протягом попереднього розділу було визначено, що ТОВ «ОМЕГА» має недостатній рівень і навіть можна сказати про низький. Для зростання рентабельності необхідно розробити пропозиції для зростання чистого фінансового результату.

Останнє можна забезпечувати двома шляхами, по-перше через зростання доходу підприємства (чистого доходу від реалізації товарів, інших операційних доходів та фінансових доходів). По-друге, через зниження витрат (собівартості проданих товарів, операційних витрат та фінансових витрат). Пропонуємо розглянути можливості зростання чистого доходу від реалізації.

Отже підвищення доходу ТОВ «ОМЕГА» можливо здійснювати за рахунок підвищення обсягу реалізації товарів через мережу магазинів VARUS. Як визначено у параграфі 2.2 у 2020 р. середній чек складав 146 грн, у 2021 р. – 159 грн, у 2022 р. – 161 грн. За результатами 2023 р. середній чек підвищується на 230,36 грн (або на 43,08%) відносно 2022 р. При чому у 2022 р. загальна кількість чеків складає 86752640 од. і на 2023 р. їх обсяг досягає 91344239 од. Таким чином темп зростання кількості чеків становить 5,29%, що є недостатнім для такої

великої торговельної мережі. Тому пропонуємо розробити заходи для підвищення кількості чеків.

Підприємництво ТОВ «ОМЕГА», а саме VARUS використовує для зростання обсягів продажу мобільний додаток для онлайн замовлення. Останній використовується лише для замовлення, тому пропонуємо розширити функціонал додатку і додати туди функції: рекомендації на основі історії покупок та елемент гейміфікації.

Персоналізація пропозицій на основі історії покупок – один із найефективніших способів підвищити кількість чеків і лояльність клієнтів. У табл. 3.4 наведено ідеї які можна реалізувати через мобільний додаток.

Таблиця 3.4 – Пропозиції функціоналу додатку, щодо підвищення кількості чеків шляхом рекомендації на основі історії покупок ТОВ «ОМЕГА»

Пропозиція функціоналу додатку	Характеристика
Збір та аналіз даних	Перед тим як будувати рекомендації, потрібно зібрати та структурувати дані: історія покупок (категорії, бренди, частота, середній чек); уподобання (на що клієнт реагує – акції, преміум-товари, еко-продукти); сезонність (наприклад, улітку – більше напоїв, взимку – гігієна); поведінка в додатку (переглянуті товари, залишені в корзині, пошукові запити).
Типи персоналізованих рекомендацій	«Ви купували раніше». Додаток пропонує товари, які клієнт регулярно купує (наприклад, молоко, кава, пелюшки). «Схожі товари». Додаток пропонує доповнюючі товари до вже куплених. «Часті покупки разом». Додаток проводить аналіз чеків інших клієнтів, щоб запропонувати популярні комбінації. «Залишили в корзині». Додаток проводить нагадування про товари, які клієнт додав у кошик, але не купив. «Персональні акції» Додаток пропонує знижки на основі вподобань (наприклад, клієнт часто купує шоколад – пропонуємо йому ексклюзивну ціну). «Рекомендації на основі сезону/події» Додаток формує пропозиції, прив'язані до свята, погоди або життєвих подій.

Персоналізовані рекомендації через додаток – це +15-30% до продажів (за даними RetailNext), тому за умови впровадження окреслених пропозиції планова кількість чеків буде збільшуватися мінімум на 15% щороку.

Отже пропонуємо виконати прогнозування кількості чеків на наступні роки розглядаючи песимістичний, реалістичний та оптимістичний сценарії. При цього

визначено, що за песимістичним сценарієм маємо зростання кількості чеків у перший рік на 5%, а потім кожного року додатково на 3%. За реалістичним сценарієм пропонуємо зростання на 7%, а потім кожного року на 5%. І за оптимістичним сценарієм можна висунути гіпотезу про зростання кількості чеків на 10% із зростанням кожного року на 5%.

Таблиця 3.5 – Прогнозування кількості чеків за песимістичним, реалістичним та оптимістичним сценарієм ТОВ «ОМЕГА»

Сценарій	2024 р.	2025 р.	2026 р.	2027 р.	2028 р.	2029 р.
Песимістичний сценарій	95911451	103584367	114978647	131075658	153358520	184030224
Реалістичний сценарій	97738336	108489553	125847881	152275936	191867680	251346660
Оптимістичний сценарій	100478663	115550462	138660555	173325694	225323402	304186592

Отже прогнозовані значення кількості чеків за песимістичним сценарієм складає до 95911451 од. За реалістичним сценарієм маємо зростання кількості чеків до 97738336 од. За оптимістичним сценарієм маємо зростання до 100478663 од.

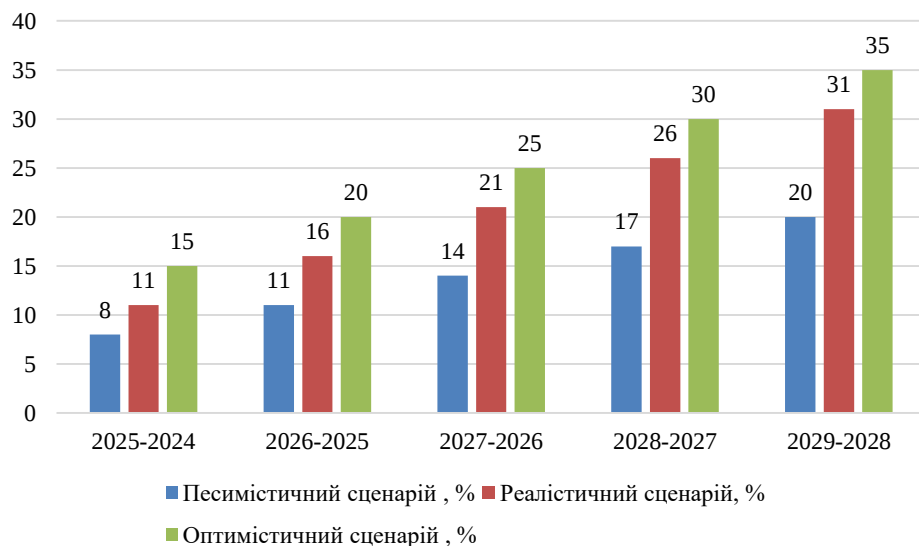


Рисунок 3.8 – Темп росту кількості чеків за песимістичним, реалістичним та оптимістичним сценарієм ТОВ «ОМЕГА»

Відповідно до рис. 3.8 маємо зростання песимістичного сценарію маємо зростання кількості чеків у 2025 р. відносно 2024 р. на 8%, за реалістичним сценарієм на 11%, за оптимістичним сценарієм – 15%. Виходячи із зазначеного темпу росту у 2029 р. відносно 2028 р. маємо зростання за песимістичним сценарієм на 20%, за реалістичним на 31% і за оптимістичним сценарієм на 35%.

На основі отриманих прогнозних значень кількості чеків можна визначити обсяг чистого доходу від реалізації товарів. Для цього було розроблено кореляційно-регресивну модель залежності кількості чистого доходу від реалізації товарів від кількості чеків.

$$\text{ЧДРТ} = -28532409,7 + 0,502 \times \text{КЧ} \quad (3.6)$$

де ЧДРТ – чистий дохід від реалізації товарів, тис. грн

КЧ – кількість чеків, од.

Справедливість розробленої моделі підтверджується коефіцієнтом детермінації 0,94 част.од. Використовуючи модель 3.6 можна виконати планування обсягу чистого доходу від реалізації товарів на 2024-2026 рр.

Таблиця 3.6 – Планування чистого доходу від реалізації товарів за песимістичним, реалістичним та оптимістичним сценарієм на ТОВ «ОМЕГА»

Сценарій	2024 р.	2025 р.	2026 р.	2027 р.	2028 р.	2029 р.
Песимістичний сценарій	19633924	23487231	29209391	37293243	48483604	63886807
Реалістичний сценарій	20551378	25950595	34667875	47939935	67822745	97692843
Оптимістичний сценарій	21927559	29496554	41102347	58511036	84624070	124228838

Отже за умови зростання кількості чеків можна забезпечити зростання чистого доходу від реалізації товарів. За умови песимістичного сценарію та при зростання кількості чеків на 8% маємо зростання чистого доходу на 12,02% у 2024 р. відносно 2023 р. Також маємо зростання чистого доходу за реалістичним сценарієм відносно 2023 р. у 2024 р. за умови зростання кількості чеків на 17,34%. За оптимістичним сценарієм маємо зростання чистого доходу від реалізації

товарів на 25,19% за умови зростання кількості чеків на 15% відносно попереднього періоду.

На рис. 3.9 наведено показники темпу росту чистого доходу від реалізації товарів за планові період 2024-2029 рр. Отже маємо, що за умови зростання кількості чеків при впровадженні нових можливостей мобільного додатку маємо стабільний приріст чистого доходу від реалізації товарів.

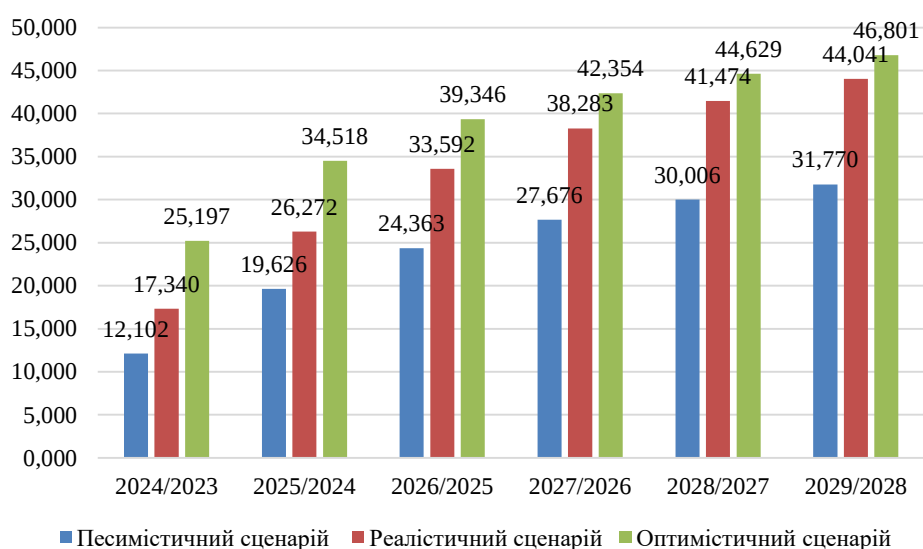


Рисунок 3.9 – Темп росту чистого доходу від реалізації товарів ТОВ «ОМЕГА» протягом 2024-2029 рр.

Наступним кроком пропонуємо визначити плановий обсяг собівартості реалізованих товарів. Окреслена інформація необхідна планування валового прибутку на плановий період. Встановлено, що обсяг собівартості має пряму лінійну залежність від кількості чеків, що обумовлено рівнянням:

$$CPT = -23788094,3 + 0,417 \times KC \quad (3.7)$$

де CPT - собівартість реалізованих товарів, тис. грн

Справедливість розробленої моделі підтверджується коефіцієнтом детермінації 0,9424 част. од. Використовуючи рівняння 3.7 маємо можливість

визначити плановий обсяг собівартості реалізованої товарів на 2024-2029 рр. Результати розрахунку приведено у табл. 3.7. Відповідно до отриманих розрахунків маємо, що при зростанні кількості чеків планується зростання обсягу собівартості реалізованих товарів.

Таблиця 3.7 – Планування собівартості реалізованих товарів за песимістичним, реалістичним та оптимістичним сценарієм на ТОВ «ОМЕГА»

Сценарій	2024 р.	2025 р.	2026 р.	2027 р.	2028 р.	2029 р.
Песимістичний сценарій	16285588	19491483	24252236	30977882	40288098	53103337
Реалістичний сценарій	17048896	21540965	28793615	39835774	56377979	81229462
Оптимістичний сценарій	18193859	24491151	34147001	48630774	70356435	103307020

Планування собівартості реалізованих товарів показує, що у 2024 р. відносно 2023 р. за песимістичним сценарієм маємо зростання собівартості на 11,69%, за реалістичним сценарієм на 16,92% та за оптимістичним на 24,78% (рис. 3.10).

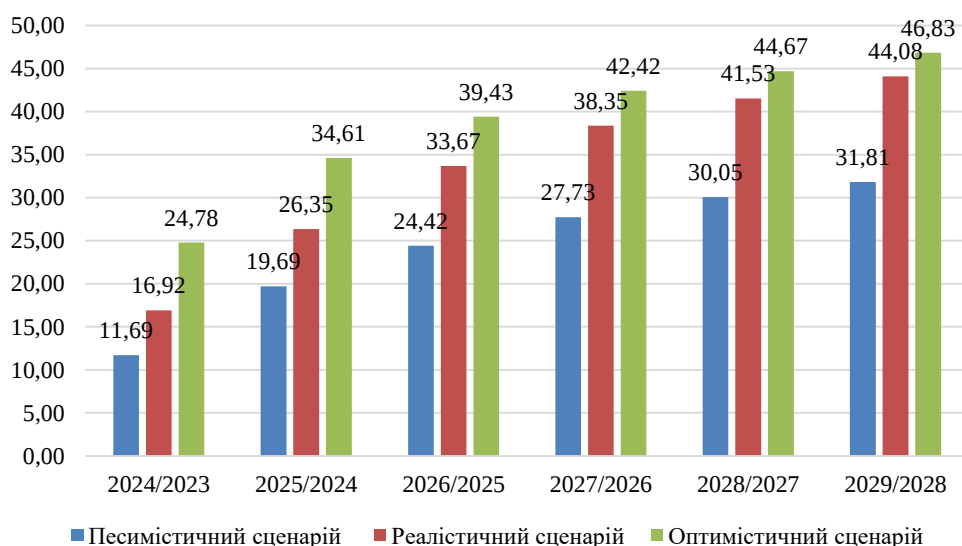


Рисунок 3.10 – Темп росту чистого доходу від реалізації товарів ТОВ «ОМЕГА» протягом 2024-2029 рр.

Таке зростання відображає динаміку зростання чистого доходу від реалізації товарів (рис. 3.11). На кінець аналізованого періоду маємо зростання собівартості

на рівні 31,83% за песимістичним сценарієм, на 44,08% за реалістичним сценарієм та на 46,83% за оптимістичним сценарієм.

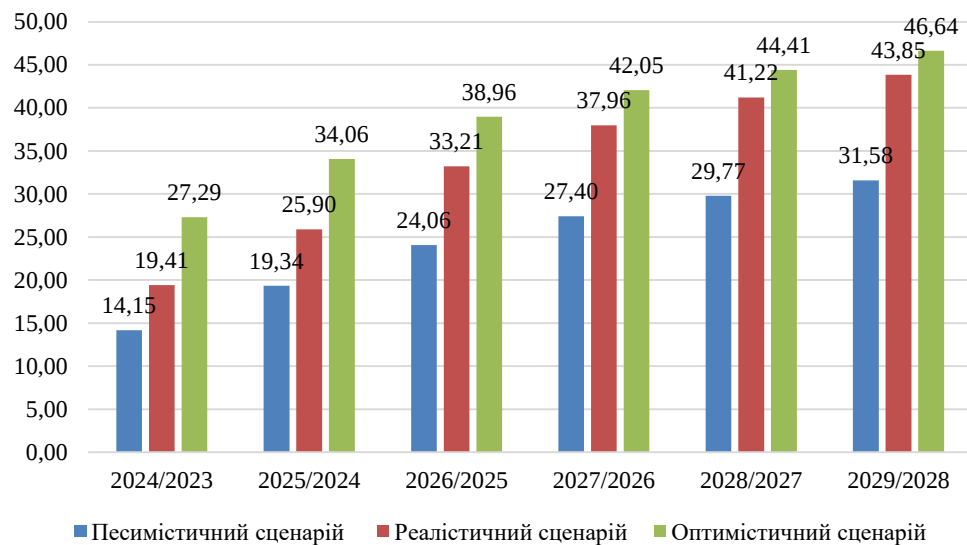


Рисунок 3.11 – Темп росту валового прибутку
ТОВ «ОМЕГА» протягом 2024-2029 рр.

Також треба зазначити, що аналіз темпів росту чистого доходу від реалізації товарів та собівартості реалізації показує, що останні будуть практично однакові. Така ситуація є закономірною, адже зростання кількості чеків призведе до необхідності заupu додаткового обсягу товарів на реалізацію.

Наступним кроком розглянемо зміну валового прибутку у прогностні 2024-2029 рр. Останній пропонуємо визначити, як різницю між чистим доходом від реалізації товарів та собівартості реалізації.

Таблиця 3.8 – Прогнозування обсягу валового прибутку ТОВ «ОМЕГА» за 2024-2029 рр.

Сценарій, тис. грн	2024 р.	2025 р.	2026 р.	2027 р.	2028 р.	2029 р.
Песимістичний сценарій	3348336	3995748	4957155	6315361	8195506	10783471
Реалістичний сценарій	3502482	4409630	5874261	8104162	11444766	16463381
Оптимістичний сценарій	3733701	5005403	6955347	9880262	14267635	20921818

Виходячи з розрахованого значення плавного валового прибутку маємо, що за умови песимістичного сценарію маємо обсяг валового прибутку 3348336 тис. грн, що на 14,15% більше ніж валовий прибуток у 2023 р. За умови реалістичного сценарію маємо прогнозне значення валового прибутку на рівні 3502482 тис. грн, що на 19,4% більше ніж у 2023 р. За оптимістичним сценарієм було визначено обсяг планового валового прибутку 3733701 тис. грн., що на 27,29% більше ніж у 2023 р.

Протягом наступних прогнозних значень валового прибутку маємо стабільне його зростання. На кінець прогнозованого періоду у 2029 р. маємо зростання валового прибутку за песимістичним сценарієм маємо приріст на 31,8% відносно 2028 р. За реалістичним сценарієм маємо зростання валового прибутку на 43,85% відносно попереднього періоду. За умови оптимістичного сценарію маємо зростання валового прибутку на 46,64%.

Наступним кроком переходимо до планування показника чистого фінансового результату. Для цього було використано формулу 3.4. Результати розрахунку планового рівня чистого фінансового результату приведено у табл. 3.9

Таблиця 3.9 - Прогнозування обсягу чистого фінансового результату ТОВ «ОМЕГА» за 2024-2029 рр.

Сценарій, тис. грн	2024 р.	2025 р.	2026 р.	2027 р.	2028 р.	2029 р.
Песимістичний сценарій	150420,86	163958,74	180354,62	200193,62	225217,83	260351,81
Реалістичний сценарій	159537,28	185063,24	218374,63	264233,30	327649,29	419391,10
Оптимістичний сценарій	163810,60	203125,14	255937,68	327190,73	424922,60	561322,76

Отже за умови впровадження додаткових функцій мобільного додатку мережі магазинів VARUS було виявлено резерв підвищення кількості чеків. Останнє призвело до зростання чистого доходу від реалізації товарів та собівартості реалізації товарів. Останнє знайшло своє відображення у зростання валового прибутку, що однозначно є позитивним явище та призведе до зростання рентабельності продажів.

За умови використання кореляційно-регресивної моделі (формула 3.4) маємо варіанти обсягів чистого фінансового результату за песимістичним, реалістичним та оптимістичним сценаріями. Виходячи з розрахунків, у прогностному 2024 р. обсяг чистого фінансового результату вже показує зростання на 5,6% відносно 2023 р. за песимістичним сценарієм. У наступному 2025 р. продовження зростання (рис. 3.12).

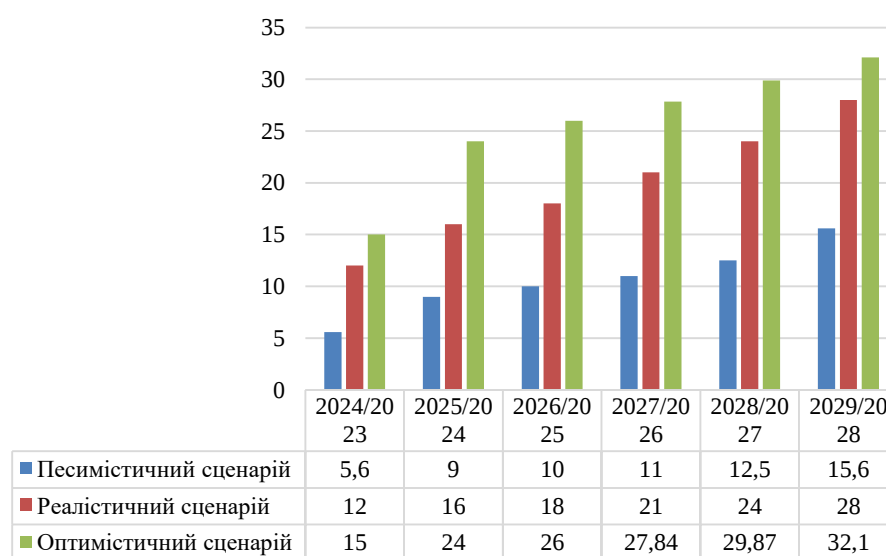


Рисунок 3.12 – Темп росту чистого фінансового результату
ТОВ «ОМЕГА» протягом 2024-2029 рр.

За реалістичним сценарієм також спостерігається зростання планового чистого фінансового результату, у 2024 р. відносно 2023 р. на 12% і наступні роки має зростання. На кінець планового 2029 р. маємо приріст у 28% відносно планового 2028 р. За оптимістичним сценарієм маємо аналогічну ситуацію але темп росту зростає і маємо приріст чистого фінансового результату на 15% у 2024 р. відносно попереднього періоду. За результатами 2029 р. маємо зростання чистого прибутку на 32.1% відносно 2028 р.

Таким чином, прогностні значення чистого фінансового результату показують позитивні результати, тому можна переходити до планування обсягу інтегрального показника. Для цього пропонуємо використовувати формулу 3.5.

Таблиця 3.9 - Прогнозування інтегрального показника рентабельності торговельного підприємства ТОВ «ОМЕГА» за 2024-2029 рр.

Сценарій, тис. грн	2024 р.	2025 р.	2026 р.	2027 р.	2028 р.	2029 р.
Песимістичний сценарій	0,129	0,136	0,143	0,152	0,163	0,179
Реалістичний сценарій	0,134	0,145	0,160	0,180	0,209	0,249
Оптимістичний сценарій	0,135	0,153	0,177	0,208	0,252	0,313

Виходячи з отриманих результатів маємо, що за умови зростання чистого фінансового результату маємо зростання значення інтегрального показника рентабельності торговельного підприємства.

Останній на кінець 2023 р. становив 0,126 част.од, що відповідає «низькому» рівню рентабельності. Розглядаючи результати прогнозування останнього у 2024 р. за песимістичним сценарієм, то можна зробити висновок про позитивну динаміку. Разом з тим опираючись на розроблену шкалу маємо відсутність зростання рівня рентабельності у 2024-2029 прогностичному періоду. Адже у 2029 р. значення інтегрального показника складатиме 0,179 част. од.

За умови реалізації реалістичного сценарію маємо зростання інтегрального показника у 2024 р. до 0,134 част.од. Разом з тим рівень рентабельності залишається на «низькому» рівні. На кінець 2029 р. маємо зростання інтегрального показника до «недопустимого» рівня, що відповідає значенню інтегрального показника - 0,249 част.од. За оптимістичним сценарієм ситуація краще, адже рівень інтегрального показника протягом 2024-2029 рр. планових періодів зростає з 0,135 част.од до 0,313 част.од. Разом з тим по розробленій шкалі рівень рентабельності відповідає «недопустимому».

Підводячи підсумок оцінювання ефективності пропозиції, зазначимо що запровадження нових функцій мобільного додатку призведе до зростання значення інтегрального показника рентабельності торговельного підприємства. Розглянуло три сценарію за якими може виражатися економічна ефективність розроблених пропозицій.

При реалізації песимістичного сценарію маємо зростання обсягу кількості чеків у першій прогностичній період на 5% і кожного наступного року ще на 3%. Останнє призвело до зростання чистого доходу від реалізації товарів у 2024 р. на 12,102% відносно 2023 р. (рис. 3.9) і кожного року маємо зростання. Також було виконано прогнозування собівартості реалізованої продукції, яка зростає разом з чистим доходом від реалізації (+11,69% у 2024 р. відносно 2023 р.). Разом з тим темп зростання менший за темп росту чистого доходу від реалізації продукції. Валовий прибуток за прогностичний період за песимістичним сценарієм також зростання і на кінець 2029 р. складатиме 10783471 тис. грн. Останнє знайшло своє відображення у зростанні чистого фінансового результату та значення інтегрального показника.

За реалістичним сценарієм має зростання обсягу чеків на 7% у рік впровадження пропозиції і потім кожного року на 5%. Таким чином на кінець 2029 р. маємо зростання кількості чеків на 31% відносно 2028 р. Таке зростання призвело до зростання значення інтегрального показника до 0,134 част.од у 2024 р. та до 0,249 част.од у 2029 р.

За оптимістичним сценарієм маємо зростання кількості чеків у перший рік на 10% і потім кожного року маємо зростання на 5%. Таке зростання призвело до підвищення чистого фінансового результату з 17514375 тис. грн у 2023 р. до 304186592 тис. грн у прогностичному 2029 р. Також маємо зростання інтегрального показника рентабельності торговельного підприємства з 0,116 част. од у 2023 р. до 0,313 част.од у прогностичному 2029 р.

Резюмуючи вище наведене можна зробити висновок, що розроблені пропозиції щодо персоналізації пропозицій через мобільний додаток VARUS є економічно доцільними.

ВИСНОВКИ

Основною метою будь-якого бізнесу є отримання найбільшого прибутку, тому сьогодні важливо знаходити шляхи для його зростання. У сучасних динамічних умовах розуміння теоретичних основ прибутку стає ключовим для успішного управління компанією та вибору правильної стратегії розвитку.

Прибуток підприємства, це фінансові ресурси які залишаються у розпорядженні підприємства після вирахування операційних і фінансових витрат, а також податків.

Сучасні методичні підходи до оцінювання ефективності управління прибутком торговельної діяльності орієнтовані на: по-перше, дослідження динаміку обсягу прибутку (за його складовими); по-друге, розрахунок показників рентабельності. З метою комплексного оцінювання рентабельності діяльності торговельного підприємства пропонуємо визначати інтегральний показник. До формули інтегрального показника рентабельності торговельного підприємства пропонуємо включити показники рентабельності у вигляді коефіцієнтів з відповідними коефіцієнтами вагомості. Розроблено шкалу оцінювання рівня рентабельності торговельного підприємства.

Розроблену методику використано на прикладі ТОВ «ОМЕГА» аналіз проведено за період 2021-2023 рр. Підводячи підсумок проведення аналіз техніко-економічних показників діяльності ТОВ «ОМЕГА» зазначимо, що протягом аналізованого періоду маємо зростання чистого доходу від реалізації та як наслідок, валового прибутку. Останній у 2021 р. становив 2400486 тис. грн. Наступний 2022 р. приніс зростання валового прибутку на 8,56% або до 2605954 тис. грн. У 2023 р. маємо зростання темпів приросту валового прибутку і останній досягнув 2933186 тис. грн. Загальне зростання валового прибутку становило з 2400486 тис. грн. до 2933186 тис. грн. або на 22,19%.

Разом з позитивною динамікою зростання валового прибутку маємо збиток у 2022 р. у обсязі 32072 тис. грн. У наступному періоді ТОВ «ОМЕГА» отримало прибуток у розмірі 142444 тис. грн.

Наступним кроком виконано аналіз інтегрального показника рентабельності торговельного підприємства. Отже як свідчать розрахунки маємо значення інтегрального показника на рівні 0,1175 част.од у 2021 р., що відповідно до розробленої шкали (табл. 1.2) відповідає «низькому» рівню.

У наступному 2022 р. маємо значне зниження, адже аналізоване підприємство було збитковим, тому при розрахунку використовувались лише данні про рентабельність продажу. У наступному 2023 р. ситуація по суті повертається до умов 2021 р. і інтегральний коефіцієнт рентабельності складає 0,1168 част.од

Отже підводячи підсумок проведеного аналізу зазначимо, що протягом 2021-2023 рр. ТОВ «ОМЕГА» показувало збиток у 2022 р., що є не дивно адже початок військового вторгнення наклав свій відбиток на всі види господарювання. В свою чергу у 2021 р. підприємство показує доволі низький рівень рентабельності, а отже є необхідність пошуку резервів підвищення рівня прибутку ТОВ «ОМЕГА», а саме торговельної мережі VARUS.

Для пошуку резервів було використано інструменти факторного аналізу. Встановлено, що на зростання прибутку торговельного підприємства значний вплив має обсяг чистого доходу від реалізації товарів. Останній у свою чергу має лінійну залежність від кількості чеків отриманих ТОВ «ОМЕГА» за рік.

Розроблено пропозицію, щодо підвищення кількості чеків. Підприємництво ТОВ «ОМЕГА», а саме VARUS використовує для зростання обсягів продажу мобільний додаток для онлайн замовлення. Останній використовується лише для замовлення, тому пропонуємо розширити функціонал додатку і додати туди функції: рекомендації на основі історії покупок та елемент гейміфікації.

Персоналізація пропозицій на основі історії покупок – один із найефективніших способів підвищити кількість чеків і лояльність клієнтів. Персоналізовані рекомендації через додаток – це +15-30% до продажів (за даними

RetailNext), тому за умови впровадження окреслених пропозиції планова кількість чеків буде збільшуватися мінімум на 15% щороку.

Тому було проведено прогнозування обсягу кількості чеків, чистого доходу від реалізації товарів і інших показників необхідних для розрахунку інтегрального показника за сценаріями: песимістичний, реалістичний та оптимістичний сценарії.

При цього визначено, що за «песимістичним» сценарієм маємо зростання кількості чеків у перший рік на 5%, а потім кожного року додатково на 3%. За «реалістичним» сценарієм пропонуємо зростання на 7%, а потім кожного року на 5%. І за «оптимістичним» сценарієм можна висунути гіпотезу про зростання кількості чеків на 10% із зростанням кожного року на 5%

У табл.3.5 наведено прогнозні значення кількості чеків та чистого доходу від реалізації товарів за сценаріями. За прогнозованими значеннями було проведено прогнозування інтегрального показника рентабельності торговельного підприємства. Результати розрахунку приведено у табл.3.6 .

Виходячи з отриманих результатів маємо, що за умови зростання чистого фінансового результату маємо зростання значення інтегрального показника рентабельності торговельного підприємства.

Останній на кінець 2023 р. становив 0,126 част.од, що відповідає «низькому» рівню рентабельності. Розглядаючи результати прогнозування останнього у 2024 р. за песимістичним сценарієм, то можна зробити висновок про позитивну динаміку. Разом з тим опираючись на розроблену шкалу маємо відсутність зростання рівня рентабельності у 2024-2029 прогнозні періоду. Адже у 2029 р. значення інтегрального показника складатиме 0,179 час. од.

За умови реалізації реалістичного сценарію маємо зростання інтегрального показника у 2024 р. до 0,134 част.од. Разом з тим рівень рентабельності залишається на «низькому» рівні. На кінець 2029 р. маємо зростання інтегрального показника до «недопустимого» рівня, що відповідає значенню інтегрального показника - 0,249 част.од. За оптимістичним сценарієм ситуація краще, адже рівень інтегрального показника протягом 2024-2029 рр. планових

періодів зростає з 0,135 част.од до 0,313 част.од. Разом з тим по розробленій шкалі рівень рентабельності відповідає «недопустимому».

Підводячи підсумок оцінювання ефективності пропозиції, зазначимо що запровадження нових функцій мобільного додатку призведе до зростання значення інтегрального показника рентабельності торговельного підприємства. Розглянуто три сценарію за якими може виражатися економічна ефективність розроблених пропозицій. Резюмуючи вище наведене можна зробити висновок, що розроблені пропозиції щодо персоналізації пропозицій через мобільний додаток VARUS є економічно доцільними.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Талавіра Є. В., Рогів М. О. Концептуальні підходи до управління прибутком торговельного підприємства. *Ефективна економіка*. 2020. №12. URL : http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/12_2020/78.pdf (дата звернення : 24.05.2025 р.)
2. Шелудько В.М. Фінансовий менеджмент : підручник. Київ : Знання, 2006. 439 с.
3. Шваб Л.І. Економіка підприємства : навч. посіб. для студ. ВНЗ Київ : Каравела, 2007. 584 с.
4. Фінансовий менеджмент : навч. посіб. / за ред. проф. Г.Г. Кірейцева. Київ : ЦУЛ, 2002. 496 с.
5. Скрипко Т.О., Ланда О.О. Менеджмент : навч. посіб. Київ : Центр навчальної літератури, 2006. 176 с.
6. Фінансове планування і управління на підприємствах : навч. посіб. Київ : Центр учбової літератури, 2007. 432 с.
7. Патарідзе-Вишинська М.В. Визначення та облік фінансового результату: вітчизняний і зарубіжний досвід. *Формування ринкових відносин в Україні*. 2016. – № 2. С. 25–37.
8. Онисько С.М., Марич П.М. Фінанси підприємств : підручник для студентів вищих закладів освіти. Львів : Магнолія Плюс, 2006. 367 с.
9. Гетьман О.О., Шаповал В.М. Економіка підприємства : навч. посіб. для студ. ВНЗ. Київ : Центр навчальної літератури, 2006. 488 с.
10. Майборода О.Є., Сукрушева Г.О., Куліш Є.В. Теоретична сутність категорії «прибуток підприємства». *Економіка та суспільство*. 2017. №10. С. 310-313. URL : https://economyandsociety.in.ua/journals/10_ukr/54.pdf?utm_source=chatgpt.com (дата звернення : 24.05.2025 р.).

11. Павлишенко М. М., Сивуля Л. А. Значення прибутку підприємства в ринковій економіці. *Науковий вісник*, 2007. №17.4. С.172–174.
12. Субботович, Ю. Л. Прибуток у господарській діяльності підприємницьких структур. *Фінанси України*, 2014. № 12. С. 39–46.
13. Покропивний С.Ф. Економіка підприємства. Київ: КНЕУ. 2012. 528 с.
14. Поддєрьогін А.М., Білик М.Д., Фінанси підприємств: підручник / А.М.Поддєрьогін. м. Київ: КНЕУ, 2013. 219 с.
15. Богацька Н.М., Кузьменко М.М. Прибуток підприємства як рушійна сила функціонування ринкової економіки. *Вісник ХНУ. Хмельницький*, 2018. №2. С.102–105.
16. Соколова Е. Проблеми управління прибутком підприємств URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Znpdetut_eiu_2015_32_37_37 (дата звернення : 24.05.2025 р.).
17. Гладка Л. І., Домашенко М. О. Управління прибутком в сучасних умовах. *Економіка і регіон: наук. вісник Полтавського національного технічного університету ім. Ю. Кондратюка*. 2012. № 1(32). С. 18–23.
18. Шашина М. В. Методи управління прибутком підприємства. *Підприємництво та інновації*. 2015. № 1. С. 55–60.
19. Бондаренко Н.С., Тюленева Ю.В. Удосконалення управління прибутком на підприємстві. *Актуальні проблеми економіки та управління: збірник наукових праць молодих вчених*. 2017. № 11. URL: <https://ela.kpi.ua/handle/123456789/22587> (дата звернення: 24.05.2025).
20. 1. Бабяк Н.Д. СVP-аналіз: традиційний та управлінський підходи. *Бізнес Інформ*. 2015. № 8. С. 272–276.
21. Вахович І. М. До питання управління фінансово-економічними результатами підприємства. *Економічний форум*. 2015. № 3. С. 275–279.
22. Гаватюк Л.С. Прибутковість українських підприємств: реалії сьогодення. *Молодий вчений*. 2016. № 1 (28). – С. 40–43.
23. Єпіфанова І.Ю. Прибутковість підприємства: сучасні підходи до визначення сутності. *Економіка та суспільство*. 2016. № 3. С. 189–192.

24. Сагайдак-Нікітюк Р.В. Управління господарською діяльністю підприємства : навч. посіб. Харків : Зебра, 2015. С. 256.
25. Шматковська Т.О. Концептуальні засади стратегічного управлінського обліку. *Науковий вісник. Одеського національного економічного університету*. 2016. № 4. С. 244–253.
26. Гуменюк В.С. Фактори зростання прибутку підприємства. *Молодий вчений*. 2016. № 7(34). С. 46–49.
27. Бондаренко Н.С. Удосконалення управління прибутком на підприємстві Збірник наукових праць молодих вчених факультету менеджменту та маркетингу КПІ ім. І. Сікорського «Актуальні проблеми економіки та управління» 2017. Вип. 11. URL: <http://ape.fmm.kpi.ua/article/view/102586> .
28. Говорушко Т.А. Теоретичні аспекти сутності управління фінансово-економічними результатами діяльності підприємства. *Економічний аналіз: збірник наукових праць*. 2012. № 11. С. 117–121.
29. Воронкова Т.Є. Шляхи підвищення прибутковості підприємства в умовах нестабільного середовища. *Інвестиції: практика та досвід*. Київ, 2016. № 19. С. 42–44.
30. Николишин С.Є. Прибуток підприємства та особливості управління ним *Молодий вчений*. 2017. Вип. № 2. С. 299–303.
31. Жигалкевич Ж.М. Система управління прибутком як умова ефективного функціонування підприємства. *Економіка і суспільство*. 2016. № 4. С.145–148.
32. Романова Т.В. Чинники, що впливають на збільшення прибутку підприємств України в сучасних умовах. *Ефективна економіка*. 2015. № 4. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3976> (дата звернення : 24.05.2025 р.).
33. Офіційний сайт VARUS : веб – сайт. URL: <https://varus.ua/finansova-zvitnist?srsId=AfmBOoqEQC80JacOMP9JB8UKH0Wi-z9d4dsRNM1-UN7MKZ1spbmUnJr7> (дата звернення : 24.05.2025 р.).
34. Рибалко М. В., Астаф'єва К. О. Інтегральний показник рентабельності торговельного підприємства. *Формування сучасної науки: методика та практика*. VII Всеукраїнської студентської наукової конференції, м. Київ, 23 травня, 2025 рік

Вінниця: ТОВ «УКРЛОГОСГруп», 2025. С.61-62.
<https://archive.liga.science/index.php/conference-proceedings/issue/view/ukr-23.05.2025/134> (дата звернення : 24.05.2025 р.).

35. Рузанова А. О., Астаф'єва К. О. Характеристика рентабельності виробництва молочної продукції в Україні. Theoretical and practical aspects of modern scientific research. III International Scientific and Practical Conference 24 November. 2023. Seoul, South Korea. 2023. P.34-36. URL: <https://archive.logos-science.com/index.php/conference-proceedings/issue/view/17/17> (дата звернення : 24.05.2025 р.).

36. Фінансова звітність ТОВ «ОМЕГА». Офіційний сайт VARUS. веб-сайт : <https://varus.ua/finansova-zvitnist> (дата звернення : 24.05.2025 р.).

ДОДАТКИ

ДОДАТОК А

Товариство з обмеженою відповідальністю «ОМЕГА»
 Фінансова звітність станом на та рік, що закінчився 31 грудня 2023 року
 Звіт про фінансовий стан на 31 грудня 2023 року

(у тисячах гривень)	Примітки	31 грудня 2023 р.	31 грудня 2022 р.
Активи			
Необоротні активи			
Основні засоби	5	2,504,291	2,763,331
Нематеріальні активи	6	41,824	34,417
Передоплата за основні засоби		46,113	59,308
		<u>2,592,228</u>	<u>2,856,456</u>
Оборотні активи			
Запаси	7	1,848,522	2,496,942
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	8	198,880	342,184
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	9	366,374	264,330
Грошові кошти та їх еквіваленти	10	1,443,397	683,309
		<u>3,857,173</u>	<u>3,786,765</u>
Усього активів		<u>6,449,401</u>	<u>6,643,221</u>

Звіт про фінансовий стан слід читати разом з примітками, викладеними на сторінках 9 – 48, які є складовою частиною фінансової звітності.

*Товариство з обмеженою відповідальністю «ОМЕГА»
Фінансова звітність станом на та за рік, що закінчився 31 грудня 2023 року
Звіт про фінансовий стан на 31 грудня 2023 року
(продовження)*

<i>(у тисячах гривень)</i>	Примітки	31 грудня 2023 р.	31 грудня 2022 р.
Пасиви			
Власний капітал та зобов'язання			
Власний капітал			
Статутний капітал	11(а)	111,149	111,149
Додатковий капітал	11(б)	35,290	31,996
Резерв переоцінки	11(в)	484,386	439,492
Нерозподілений прибуток (накопичений збиток)	11(г)	135,963	(19,886)
Усього власного капіталу		766,788	562,751
Зобов'язання			
Довгострокові зобов'язання			
Відстрочені податкові зобов'язання	18	12,487	22,629
Кредити та позики	12	45,769	44,066
Видані довгострокові векселі		1,166	-
Зобов'язання з оренди	19	1,779,767	2,037,951
		1,839,189	2,103,786
Короткострокові зобов'язання			
Кредити та позики	12	1,027,993	597,079
Векселі видані		18,036	23,195
Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	13	2,377,132	2,939,762
Зобов'язання з оренди	19	307,216	281,196
Заборгованість з податку на прибуток		15,277	17,153
Розрахунки з бюджетом, крім податку на прибуток		97,770	68,259
		3,843,424	3,976,684
Усього зобов'язань		5,682,613	6,080,470
Усього власного капіталу та зобов'язань		6,449,401	6,643,221

Звіт про фінансовий стан слід читати разом з примітками, викладеними на сторінках 9 – 48, які є складовою частиною фінансової звітності.

Прод.додат А

Товариство з обмеженою відповідальністю «ОМЕГА»
Фінансова звітність станом на та за рік, що закінчився 31 грудня 2023 року
Звіт про прибутки та збитки та інший сукупний дохід за рік, що закінчився 31 грудня 2023 року

(у тисячах гривень)	Примітки	2023 рік	2022 рік
Виручка від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	14	17,514,375	14,578,554
Собівартість реалізованої продукції		(14,581,189)	(11,572,600)
Інш. операційні доходи		89,716	107,712
Витрати на збут	15	(2,069,900)	(1,931,123)
Загальногосподарські адміністративні витрати	16	(418,374)	(286,581)
Інш. операційні витрати		(40,291)	(53,381)
Доходи/(збиток) від знецінення дебіторської заборгованості		2,853	(25,225)
Прибуток від операційної діяльності		497,190	417,356
Фінансові доходи	17	206,754	85,643
Фінансові витрати	17	(420,826)	(427,480)
Чистий (збиток) / прибуток від курсових різниць		(54,259)	(92,402)
Інш. витрати		(37,548)	(17,341)
Прибуток / (збиток) до оподаткування		191,311	(34,824)
(Витрати) / вигода з податку на прибуток	18	(48,867)	2,752
Прибуток / (збиток) за звітний рік		142,444	(32,072)
Інший сукупний дохід		-	-
Статті, що не будуть перекласифіковані у прибуток або збиток		-	-
Переоцінка основних засобів	5	11,096	194,619
Відповідний податок на прибуток	18	(12,797)	(35,031)
Інший сукупний дохід за вирахуванням податку на прибуток		58,299	159,588
Загальний сукупний дохід за рік		200,743	127,516

Звіт про прибутки та збитки та інший сукупний дохід слід читати разом з примітками, викладеними на сторінках 9 – 48, які є складовою частиною фінансової звітності.

Товариство з обмеженою відповідальністю «ОМЕТА»
Фінансова звітність станом на кінець року за рік, що закінчився 31 грудня 2023 року
Звіт про рух грошових коштів за рік, що закінчився 31 грудня 2023 року

(у тисячах гривень)	Примітки	2023 рік	2022 рік
Рух коштів у результаті операційної діяльності			
Прибуток (збиток) від звичайної діяльності		142,444	(32,072)
<i>Коригування на:</i>			
Знос необоротних активів	5, 6	599,980	559,821
Збиток/(дохід) від знецінення дебіторської заборгованості		(2,853)	25,225
Зменшення корисності поточних активів		5,123	31,664
Резерв невикористаних відпусток		476	7,285
Процентні витрати	17	116,698	128,205
Фінансові витрати по орендним зобов'язанням	17	364,128	299,275
Витрати (вигода) з податку на прибуток	18	48,867	(2,752)
Знецінення основних засобів	5, 15	3,917	99,685
Збиток від курсових різниць		54,259	92,402
Інші операційні доходи/(витрати)		(16,649)	27,477
Грошові кошти від операційної діяльності до змін в оборотному капіталі		1,256,390	1,235,615
Зміна запасів		575,717	(811,964)
Зміна дебіторської заборгованості		141,482	190,825
Зміна зобов'язань з податку на додану вартість		(102,044)	(16,876)
Зміна кредиторської заборгованості та зобов'язань з інших податків		(592,985)	468,358
Грошові кошти від операційної діяльності		1,278,560	1,365,958
Виплачені проценти за кредитами	19(а)	(86,640)	(102,526)
Оренди, платежі по нарахованим фінансовим витратам	19(а)	(251,379)	(235,513)
Сплачений податок на прибуток		(73,722)	(29,550)
Чистий рух грошових коштів від операційної діяльності		866,819	698,369
Рух коштів у результаті інвестиційної діяльності			
Придбання основних засобів і нематеріальних активів		(292,023)	(219,741)
Надання фінансової допомоги та позик та інші зміни		(103,390)	(86,994)
Повернення наданої фінансової допомоги та позик		89,243	96,335
Чистий рух грошових коштів від інвестиційної діяльності		(306,169)	(210,400)

Звіт про рух грошових коштів слід читати разом з примітками, викладеними на сторінках 9–48, які є складовою частиною фінансової звітності.

ДОДАТОК Б

МАТЕРІАЛИ

VII ВСЕУКРАЇНСЬКОЇ СТУДЕНТСЬКОЇ НАУКОВОЇ

КОНФЕРЕНЦІЇ

23 ТРАВНЯ 2025 РІК • М. КИЇВ, УКРАЇНА

ФОРМУВАННЯ СУЧАСНОЇ
НАУКИ: МЕТОДИКА
ТА ПРАКТИКА

ISBN 978-617-8312-57-2
DOI 10.62732/liga-ukr-23.05.2025



МОЛОДІЖНА
НАУКОВА
ЛІГА

МАТЕРІАЛИ КОНФЕРЕНЦІЇ

VII ВСЕУКРАЇНСЬКА СТУДЕНТСЬКА НАУКОВА КОНФЕРЕНЦІЯ

ФОРМУВАННЯ СУЧАСНОЇ
НАУКИ: МЕТОДИКА
ТА ПРАКТИКА

📅 **23 ТРАВНЯ 2025 РІК**
📍 **м. КИЇВ, УКРАЇНА**

Вінниця, Україна
«UKRLOGOS Group»
2025

УДК 082:001

Ф 79

Голова оргкомітету: Коренюк І.О.

Верстка: Гарасимів М.В.

Дизайн: Бондаренко І.В.

Рекомендовано до видання Вченою Радою Інституту науково-технічної інтеграції та співпраці. Протокол № 20 від 22.05.2025 року.



Конференцію зареєстровано Державною науковою установою «УкрІНТЕІ» в базі даних науково-технічних заходів України та інформаційному бюлетені «План проведення наукових, науково-технічних заходів в Україні» (Посвідчення № 77 від 06.01.2025).

Матеріали конференції знаходяться у відкритому доступі на умовах ліцензії CC BY-SA 4.0 International.

Ф 79 **Формування сучасної науки: методика та практика:** матеріали VII Всеукраїнської студентської наукової конференції, м. Київ, 23 травня, 2025 рік / ГО «Молодіжна наукова ліга». — Вінниця: ТОВ «УКРЛОГОС Груп», 2025. — 906 с.

ISBN 978-617-8312-57-2

DOI 10.62732/liga-ukr-23.05.2025

Викладено матеріали учасників VII Всеукраїнської мультидисциплінарної студентської наукової конференції «Формування сучасної науки: методика та практика», яка відбулася 23 травня 2025 року у місті Київ, Україна.

УДК 082:001

ISBN 978-617-8312-57-2

© Колектив учасників конференції, 2025

© ГО «Молодіжна наукова ліга», 2025

© ТОВ «УКРЛОГОС Груп», 2025

ІНТЕГРАЛЬНИЙ ПОКАЗНИК РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА Рибалко М.В., Науковий керівник: Астаф'єва К.О.	62
КОНЦЕПЦІЯ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ БЕЗПЕКОЮ ПІДПРИЄМСТВА Гуржій К.О., Науковий керівник: Яковенко О.І.	64
РОЗВИТОК ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ СУБ'ЄКТІВ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ Семеренський О.В., Науковий керівник: Тимошенко К.В.	68
СТВОРЕННЯ ІНТЕРНЕТ-МАГАЗИНУ ДЛЯ ТОРГІВЛІ ТОВАРАМИ Білієнко Д.С., Науковий керівник: Тимошенко К.В.	72
ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ БІЗНЕСУ ТА УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ Соболь П.Ю., Науковий керівник: Тимошенко К.В.	75
ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ПРОЄКТУВАННЯ СИСТЕМИ МОТИВАЦІЇ ТА СТИМУЛЮВАННЯ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА Узун С.В., Науковий керівник: Яковенко О.І.	78
ЦИФРОВА ТРАНСФОРМАЦІЯ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ ЧЕРЕЗ ІНТЕГРАЦІЮ ЕЛЕКТРОННИХ ТЕХНОЛОГІЙ Федосов Роман О., Науковий керівник: Тимошенко К.В.	82

СЕКЦІЯ 3.

ФІНАНСИ ТА БАНКІВСЬКА СПРАВА; ОПОДАТКУВАННЯ, ОБЛІК І АУДИТ

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК ВИТРАТ НА ІНФЛЮЕНСЕР-МАРКЕТИНГ Душко А.В., Науковий керівник: Прокопова О.М.	84
ВПЛИВ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА НА ПОКАЗНИКИ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ Бухарєва А.О., Науковий керівник: Кузьменко О.П.	87
ІНВЕСТИЦІЙНІ СТРАТЕГІЇ НАЙБІЛЬШИХ ТЕХНОЛОГІЧНИХ КОРПОРАЦІЙ ЩОДО СТОРЕННЯ ТА РОЗВИТКУ ШТУЧНОГО ІНТЕЛЕКТУ Згура Я.А., Науковий керівник: Кушнарєнко Н.П.	89
КАПІТАЛЬНІ ВИТРАТИ ЯК ЕКОНОМІЧНА КАТЕГОРІЯ Мильо В.А., Науковий керівник: Шаповалова А.П.	92
ОБЛІГАЦІЇ ТА ДЕПОЗИТИ: РЕАЛІЇ ВОЄННОГО ЧАСУ Лиманський В.	95
ОЛІМПІЙСЬКИЙ РУХ Гаймер Р.В., Науковий керівник: Лозінський С.В.	97

Рибалко Микола Вікторович, здобувач вищої освіти факультету економіки та управління бізнесом

Криворізький національний університет, Україна

Науковий керівник: Астаф'єва Катерина Олександрівна, канд. екон. наук,

доцент, доцент кафедри, організації та управління підприємствами

Криворізький національний університет, Україна

ІНТЕГРАЛЬНИЙ ПОКАЗНИК РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Протягом останніх років в Україні відбувається скорочення ефективності діяльності і у тому числі і торговельної. Останнє пов'язано із зниженням купівельної спроможності населення під впливом інфляційних процесів та втрати звичних логістичних шляхів поставок товарів. Отже необхідно слідкувати за показниками рентабельності та намагатися упередити негативний вплив її зниження.

Для цього пропонуємо проводити оцінку рентабельності діяльності торговельного підприємства за умови використання інтегрального показнику. Останній пропонуємо визначати, як суму добутків коефіцієнтів рентабельності (продажу, сукупного капіталу, оборотного, власного і позикового капіталу) з відповідними ваговими коефіцієнтами (1).

$$I_{np} = P_{\text{реал}} \times k1 + P_{\text{одооп}} \times k2 + P_{\text{скЧФР}} \times k3 + P_{\text{ок}} \times k4 + P_{\text{вк}} \times k5 + P_{\text{пз}} \times k6 \quad (1)$$

де I_{np} – інтегральний показник оцінювання рентабельності торговельного підприємства, част.од.;

$P_{\text{реал}}$ – коефіцієнт рентабельності продажу, част.од.;

$P_{\text{одооп}}$ – коефіцієнт рентабельності основної діяльності, част.од.;

$P_{\text{скЧФР}}$ – коефіцієнт рентабельності сукупного капіталу, част.од.;

$P_{\text{ок}}$ – коефіцієнт рентабельності оборотного капіталу, част.од.;

$P_{\text{вк}}$ – коефіцієнт рентабельності власного капіталу, част.од.;

$P_{\text{пз}}$ – коефіцієнт рентабельності позикового капіталу, част.од.;

$k1, k2, k3, k4, k5, k6$ – відповідні коефіцієнти вагомості показників рентабельності.

Для визначення коефіцієнтів вагомості коефіцієнтів рентабельності торговельного підприємства було використано експертний метод. Результати проведено опитування експертів показало, що за умови саме торговельної діяльності коефіцієнти вагомості доцільно розподілити таким чином: $k1$ – коефіцієнт вагомості коефіцієнту рентабельності продажів – 0,25 част. од; $k2$ – коефіцієнт вагомості коефіцієнту рентабельності основної діяльності за операційним прибутком – 0,075 част.од; $k3$ – коефіцієнт вагомості коефіцієнту рентабельності сукупного капіталу до оподаткування за чистим фінансовим результатом – 0,075 част.од; $k4$ – коефіцієнт вагомості коефіцієнту рентабельності оборотного капіталу за чистим фінансовим результатом – 0,2 част.од.; $k5$ – коефіцієнт вагомості коефіцієнту рентабельності власного капіталу – 0,2 част.од; $k6$ – коефіцієнт вагомості коефіцієнту рентабельності позикового капіталу – 0,2 част.од.

Наступним кроком було запропоновано шкалу оцінювання рівня рентабельності торговельного підприємства на базі зміни інтегрального показника оцінювання рентабельності торговельного підприємства. Окреслена шкала представлена у табл. 1

Таблиця 1.

Шкала визначення рівня рентабельності торговельного підприємства

Діапазон зміни інтегрального показника	Рівень рентабельності
$I_{\text{пр}} = 1$	«високий»
$0,8 \leq I_{\text{пр}} < 1$	«достатній»
$0,6 \leq I_{\text{пр}} < 0,8$	«допустимий»
$0,4 \leq I_{\text{пр}} < 0,6$	«недостатній»
$0,2 \leq I_{\text{пр}} < 0,4$	«недопустимий»
$I_{\text{пр}} < 0,2$	«низький»

У табл. 1 представлено рівні рентабельності торговельного підприємства, які визначаються на основі змін інтегрального показника. Якщо рентабельність оцінюється як «висока», інтегральний показник дорівнює 1, що свідчить про майже ідеальний стан прибутковості підприємства.

При «допустимому» рівні рентабельності, коли значення показника знаходиться в межах від 0,8 до 0,6 част. од., рекомендується впроваджувати заходи для збереження досягнутого рівня, водночас враховуючи ризики погіршення фінансових результатів.

У випадку, коли рентабельність набуває «недопустимого» значення, необхідно провести детальний аналіз коефіцієнтів рентабельності з метою виявлення резервів для її зростання. На рівнях «недопустимий» і «низький» слід активно впроваджувати дії, спрямовані на підвищення ефективності роботи підприємства, зокрема за рахунок скорочення витрат або збільшення доходів.

Узагальнюючи викладене, можна стверджувати, що аналіз прибутковості є вкрай важливим і має розпочинатися з глибокого вивчення процесу формування товарообороту та валового прибутку. У цьому контексті було запропоновано інтегральний показник для оцінки прибутковості на основі рентабельності, а також розроблено шкалу оцінювання з шістьма рівнями: «високий», «достатній», «допустимий», «недостатній», «недопустимий» і «низький». У наступному розділі буде здійснено практичну перевірку ефективності застосування цього показника.

Список використаних джерел:

1. Семенова Т. В. Економіка та організація торгівлі : навч. посіб. Дніпро, 2024. 113 с

НАУКОВЕ ВИДАННЯ

МАТЕРІАЛИ VII ВСЕУКРАЇНСЬКОЇ
СТУДЕНТСЬКОЇ НАУКОВОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

**«ФОРМУВАННЯ СУЧАСНОЇ НАУКИ:
МЕТОДИКА ТА ПРАКТИКА»**

23 травня 2025 рік • м. Київ, Україна

Українською та англійською мовами

*Всі матеріали пройшли перевірку на плагіат та експертизу за формальними ознаками
(форматування, стиль мови, оформлення цитувань та списку використаних джерел).
За точність викладеного матеріалу відповідальність несуть автори та їх наукові керівники.
Організаційний комітет не завжди поділяє позицію авторів.*

Підписано до друку 23.05.2025.
Папір офсетний. Цифровий друк. Формат 60×84/16.
Гарнітура Times New Roman, Poiret One та Arial.
Умовно-друк. арк. 52,66. Замовлення № 25/005.
Тираж: 50 екземплярів. Віддруковано з готового оригінал-макету.

Контактна інформація організаційного комітету:

Громадська організація «Молодіжна наукова ліга»
21005, Україна, м. Вінниця, вул. Зодчих, 40, офіс 103
Телефони: +38 098 1948380; +38 098 1526044
E-mail: info@liga.science | URL: www.liga.science

Видавець: ТОВ «УКРЛОГОС Груп».
21005, Україна, м. Вінниця, вул. Зодчих, 18, офіс 81. E-mail: info@ukrlogos.in.ua
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи: ДК № 7860 від 22.06.2023.