

**НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ УКРАЇНИ  
«КИЇВСЬКИЙ ПОЛІТЕХНІЧНИЙ ІНСТИТУТ  
імені ІГОРЯ СІКОРСЬКОГО»  
НМК „Інститут післядипломної освіти”  
Кафедра економіки і підприємництва**

До захисту допущено:

Завідувач кафедри

\_\_\_\_\_ Петро КРУШ

«\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_ р.

**Дипломна робота  
на здобуття ступеня бакалавра  
за освітньо-професійною програмою «Економіка бізнес-підприємства»  
спеціальності 051 «Економіка»  
на тему: «Ефективність обґрунтування напрямків зростання  
прибутковості «ТОВ Гармонія краси»**

Виконала:

слухачка IV курсу, групи ЗЕП-зп81

Козлов Вадим Владиславович \_\_\_\_\_

Керівник:

завідувач кафедри, професор, к.е.н.,

Круш Петро Васильович \_\_\_\_\_

Консультант з економіко-математичного

розділу:

Доцент, к.е.н. Кузьмінська Наталія Леонідівна \_\_\_\_\_

Рецензент:

Доцент, к.е.н. Черненко Наталя Олександрівна \_\_\_\_\_

Засвідчую, що у цій дипломній роботі  
немає запозичень з праць інших авторів  
без відповідних посилань.

Слухач (-ка) \_\_\_\_\_

Київ – 2020 року

**Міністерство освіти і науки України**  
**Національний технічний університет України**  
**«Київський політехнічний інститут ім. Ігоря Сікорського»**

Факультет (інститут) \_\_\_\_\_ НМК „Інститут післядипломної освіти” \_\_\_\_\_  
(повна назва)

Кафедра \_\_\_\_\_ економіки і підприємництва \_\_\_\_\_  
(повна назва)

Освітній ступінь \_\_\_\_\_ бакалавр \_\_\_\_\_  
(назва ос)

Спеціальність \_\_\_\_\_ 051 „Економіка” \_\_\_\_\_  
(код і назва)

Спеціалізація \_\_\_\_\_ Економіка бізнес-підприємства \_\_\_\_\_

ЗАТВЕРДЖУЮ  
Завідувач кафедри

\_\_\_\_\_  
(підпис) (ініціали, прізвище)

«\_\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_ р.

**ЗАВДАННЯ**

**на дипломну роботу студенту**

Козлов Вадим Владиславович

1. Тема роботи Ефективність обґрунтування напрямків зростання прибутковості «ТОВ Гармонія краси»  
керівник роботи завідувач кафедри, професор, к.е.н., Круш Петро Васильович  
затверджені наказом по університету від «17»\_квітня\_ 2020 р. №1022-с

2. Строк подання студентом роботи 03.06.2020

3. Вихідні дані до роботи Форма №1 «Баланса», Форма №2 «Звіт про фінансовий результат», статистичні данні звітності за 2016-2018рр., законодавчі та нормативні акти України

4. Зміст розрахунково-пояснювальної записки (перелік завдань, які потрібно розробити)

**РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ (ОСНОВИ) ПРИБУТКОВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА**

1.1. Сутність прибутковості підприємства

1.2. Фактори прибутковості підприємства

1.3. Методичні підходи до оцінки прибутковості підприємства

**РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ СТАНУ ПРИБУТКОВОСТІ ТОВ «ГАРМОНІЯ КРАСИ»**

2.1. Характеристика діяльності (організаційна, господарська, фінансова)  
ТОВ «Гармонія краси»

2.2. Дослідження прибутковості ТОВ «Гармонія краси»

2.3. Фактори впливу на прибутковість ТОВ «Гармонія краси»

**РОЗДІЛ 3. НАПРЯМКИ ЗРОСТАННЯ ПРИБУТКОВОСТІ**

- 3.1. Обґрунтування підходів до підвищення прибутковості  
 3.2. Пропозиції до підвищення прибутковості ТОВ «Гармонія краси»\_  
 3.3 Результативність впровадження рекомендацій по підвищенню прибутковості ТОВ «Гармонія краси»

5. Перелік графічного матеріалу (з точним зазначенням обов'язкових креслень) презентація дипломної роботи

6. Консультанти розділів роботи

| Розділ           | Прізвище, ініціали та посада консультанта | Підпис, дата           |                          |
|------------------|-------------------------------------------|------------------------|--------------------------|
|                  |                                           | завдання<br>я<br>видав | завдання<br>я<br>прийняв |
| Розділ 2, п. 2.4 | Доцент, к.е.н. Кузьмінська Н.Л.           |                        |                          |
| Нормоконтроль    | Доцент, к.е.н. Кривда О.В.                |                        |                          |

7. Дата видачі завдання 20.12.2019

#### Календарний план

| № з/п | Назва етапів та питань, які мають бути розроблені відповідно до дипломної роботи | Термін виконання     | Позначки керівника про виконання завдань |
|-------|----------------------------------------------------------------------------------|----------------------|------------------------------------------|
| 1.    | Затвердження теми науковим керівником                                            | 20.12.2019 р.        |                                          |
| 2.    | 1-й розділ написання д/р                                                         | 31.01.2020 р.        |                                          |
| 3.    | 2-й розділ написання д/р                                                         | 13.03.2020 р.        |                                          |
| 4.    | 3-й розділ написання д/р                                                         | 15.05.2020 р.        |                                          |
| 5.    | Попередній захист д/р                                                            | 22.05.2020 р.        |                                          |
| 6.    | Строк подання дипломної роботи на кафедру                                        | 03.06.2020 р.        |                                          |
| 7.    | Захист дипломної роботи                                                          | 15.06.-17.06.2020 р. |                                          |

Студент

\_\_\_\_\_

(підпис)

Козлов В.В.

\_\_\_\_\_

(ініціали, прізвище)

Керівник роботи

\_\_\_\_\_

Круш П.В.

## РЕФЕРАТ

Дипломна робота Козлова Вадима Владиславовича на тему «Ефективність обґрунтування напрямків зростання прибутковості «ТОВ Гармонія краси», напрям підготовки «Економіка і підприємництво», КПІ, 2019, Київ.

Дипломна робота виконана в обсязі 91 сторінки, містить 24 таблиці, 12 рисунків, 2 додатки.

Мета роботи полягає в обґрунтуванні напрямків зростання прибутковості «ТОВ Гармонія краси», вивченні факторів та методичних підходів до оцінки прибутковості підприємства, розробці напрямків зростання прибутковості.

Для аналітичного дослідження та обґрунтуванні напрямків зростання прибутковості в роботі було використано комплексний метод оцінки прибутковості та кореляційно-регресійний аналіз.

В роботі запропоновано збільшення до 50% питому вагу супутніх товарів в загальному обсязі товарообігу, оптимізація асортиментної політики та впровадження програмного комплексу «IBS Аптека Express». Запропоновані заходи допомогли підприємству збільшити прибуток на 813,67 тис.грн., а також підвищити рівень рентабельності продаж на 85,2 в.п.

Об'єктом дослідження є система показників прибутковості сучасного підприємства.

Предметом роботи виступає методика аналізу показників прибутковості підприємства.

Ключові слова: підприємство, прибуток, прибутковість, витрати, рентабельність, заходи, фактори, асортимент, оптимізація, впровадження, ефективність.

## ABSTRACT

The topic of Kozlov's V. diploma work "The effectiveness of the rationale for the growth of profitability "LLC Beauty Harmony ", a specialty "Economics and business", KPI, 2019, Kiev.

Thesis is executed in volume of 91 pages, contains 24 tables, 12 figures, 2 applications.

The purpose of the work is to substantiate the directions of growth of profitability of LLC "Harmony of Beauty", to study the factors and methodological approaches to assessing the profitability of an enterprise, to develop directions of growth of profitability.

For analytical research and substantiation of directions of growth of profitability in work the complex method of estimation of profitability and the correlation-regression analysis were used.

The diploma is proposed an increase of up to 50% in the share of related goods in the total turnover, optimization of the assortment policy and implementation of the software package "IBS Pharmacy Express". The proposed measures helped the company to increase profits by 813.67 thousand UAH, as well as increase.

Object of research is a system of indicators of profitability of a modern enterprise.

Subject –the methodology of analyzing profitability indicators of an enterprise.

Keywords: enterprise, profit, profitability, expenses, profitability, measures, factors, assortment, optimization, implementation, efficiency.

## ЗМІСТ

|                                                                                                       |             |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------|
| <b>ВСТУП .....</b>                                                                                    | <b>8</b>    |
| <b>РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ (ОСНОВИ) ПРИБУТКОВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА .....</b>                          | <b>11</b>   |
| 1.1. Сутність прибутковості підприємства .....                                                        | 11          |
| 1.2. Фактори прибутковості підприємства.....                                                          | 20          |
| 1.3. Методичні підходи до оцінки прибутковості підприємства .....                                     | 277         |
| Висновок до розділу 1 .....                                                                           | 34          |
| <b>РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ СТАНУ ПРИБУТКОВОСТІ ТОВ «ГАРМОНІЯ КРАСИ» .....</b>                                | <b>35</b>   |
| 2.1. Характеристика діяльності (організаційна, господарська, фінансова) ТОВ «Гармонія краси».....     | 35          |
| 2.2. Дослідження прибутковості ТОВ «Гармонія краси» .....                                             | 49          |
| 2.3. Фактори впливу на прибутковість ТОВ «Гармонія краси».....                                        | 53          |
| 2.4 Кореляційно-регресивний аналіз прибуткової діяльності ТОВ «Гармонія краси».....                   | 59          |
| Висновок до розділу 2.....                                                                            | 633         |
| <b>РОЗДІЛ 3. НАПРЯМКИ ЗРОСТАННЯ ПРИБУТКОВОСТІ ТОВ «ГАРМОНІЯ КРАСИ».....</b>                           | <b>655</b>  |
| 3.1. Обґрунтування підходів до підвищення прибутковості.....                                          | 655         |
| 3.2. Пропозиції до підвищення прибутковості ТОВ «Гармонія краси» ....                                 | 688         |
| 3.3 Результативність впровадження рекомендацій по підвищенню прибутковості ТОВ «Гармонія краси» ..... | 7171        |
| Висновок до розділу 3 .....                                                                           | 765         |
| <b>ВИСНОВКИ .....</b>                                                                                 | <b>787</b>  |
| <b>ВИКОРИСТАНА ЛІТЕРАТУРА.....</b>                                                                    | <b>8281</b> |
| <b>ДОДАТКИ .....</b>                                                                                  | <b>887</b>  |

## ПЕРЕЛІК УМОВНИХ СКОРОЧЕНЬ

$pq'$  – розбіжність у виручці в силу зміни випуску, реалізованого за фактичними цінами,

$p'q$  – розбіжність у виручці завдяки різниці цін, за якими продається фактичний випуск,

$p'q'$  – розбіжність в доходах у зв'язку з різницею у випуску і цінах,

ТОВ – товариство з обмеженою відповідальністю,

ГЛЗ готових лікарських форм (відділ),

$P_0$  – валовий прибуток попереднього періоду,

$C_1$  – собівартість звітнього періоду,

$C_0$  – собівартість попереднього періоду,

$P_C$  – зміна собівартості,

ЧП – чистий прибуток,

ВК – середньорічні залишки власного капіталу,

$K_{обА}$  – коефіцієнт оборотності активів,

$M_k$  – мультиплікатор власного капіталу,

$P_{чиста}$  – чиста рентабельність.

в.п. – відсоткових пунктів

## ВСТУП

Для об'єктивної оцінки ефективності роботи підприємства недостатньо знати лише абсолютну величину отриманого прибутку. Необхідно володіти інформацією щодо його прибутковості, тобто вивчати відносні показники ефективності діяльності. Для цього слід отримані прибутки порівняти із вкладеним капіталом, ресурсами, понесеними витратами.

У системі ринкового механізму господарювання показнику прибутковості належить одне з центральних місць. Дослідження теорій прибутковості підприємства свідчить про багатоплановий характер і множинність факторів, що впливають на масу і норму прибутку. Прибуток підприємства проявляється в різноманітних формах, іноді надзвичайно складних, які визначаються тими або іншими соціально-економічними і політичними умовами. Головне полягає в тому, що прибутковість підприємства виконує фундаментальну економічну функцію у створенні підприємницького середовища і розвитку прогресивної економіки; прибутковість через авансований капітал та нагромадження стимулює ефективність і розвиток виробництва. Особливістю даної економічної категорії є комплексний характер, різноманітність виконуваних функцій. Відповідно, аналіз прибутковості та причини її зміни мають важливе значення для виявлення резервів підвищення ефективності роботи підприємства.

Дослідженню прибутковості підприємства присвячені праці таких вітчизняних науковців, як Агапова М.В., Амельченко Т.В., Гущина І.І., Марцин В. С. та інших. Вагомий внесок у розвиток теорії та практики аналізу рентабельності зробили такі вчені, як: Алексєєв І.В., Бланк І.А., Гриньова О.М., Кірейцев Г.Г., Мороз А.С., Поддєрьогін А.М., Покропивний С.Ф., Савицька Г.В. Проте слід зазначити, що, незважаючи на численні публікації, єдина точка зору щодо методичних підходів до аналізу прибутковості в сучасних умовах є відсутня, що свідчить про необхідність продовження

наукових досліджень у цьому напрямку.

Як вже було зазначено, рівень прибутковості має велике значення в системі економічних показників, що характеризують наслідки господарської діяльності окремих підприємств і галузей. Саме тому, **метою** бакалаврської роботи є обґрунтування напрямків зростання прибутковості «ТОВ Гармонія краси».

У відповідності до означеної мети були поставлені наступні **завдання** дослідження:

- охарактеризувати сутність прибутковості підприємства;
- дослідити фактори прибутковості підприємства;
- розглянути методичні підходи до оцінки прибутковості підприємства;
- надати характеристику діяльності організаційно-господарської діяльності ТОВ «Гармонія краси»;
- провести дослідження прибутковості ТОВ «Гармонія краси»;
- зробити кореляційно-регресивний аналіз впливу фактору на ефективність діяльності ТОВ «Гармонія краси»;
- обґрунтувати підходи до підвищення прибутковості;
- внести пропозиції до підвищення прибутковості ТОВ «Гармонія краси»;
- оцінити результативність впровадження рекомендацій по підвищенню прибутковості ТОВ «Гармонія краси».

**Об'єктом** дослідження є система показників прибутковості сучасного підприємства.

**Предметом** роботи виступає методика аналізу показників прибутковості підприємства.

**Методологічною основою** дослідження є фундаментальні основи економічної теорії, законодавчі та нормативні акти України з питань оцінки фінансової діяльності підприємств, теоретичні та науково-практичні дослідження вітчизняних і зарубіжних науковців із проблем теорії та практики управління прибутковістю підприємств.

**Методи дослідження.** У процесі дослідження використано монографічний, абстрактно-логічний підхід до вивчення теоретичних і практичних проблем аналізу фінансового стану підприємств та формування понятійного змісту категорії прибутковості, методи аналізу та синтезу – при вивченні думок вчених стосовно визначення цього формулювання; фінансового аналізу, групування та порівняння – для визначення фінансових показників, які необхідні для діагностики прибутковості підприємств; діалектичний – при узагальненні матеріалів та обґрунтуванні теоретичних результатів.

**Практичне значення** дослідження полягає у можливості використання його результатів у практичній діяльності сучасних підприємств з метою покращенням фінансових результатів та підвищення рівня прибутковості.

## **РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ (ОСНОВИ) ПРИБУТКОВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА**

### **1.1. Сутність прибутковості підприємства**

Діяльність суб'єктів господарювання у сфері суспільного виробництва, спрямована на виготовлення та реалізацію продукції, яка має цінність і цінову визначеність, є господарською. Господарська діяльність, що здійснюється для досягнення економічних і соціальних результатів та з метою одержання прибутку є підприємництвом, а суб'єкти підприємництва – підприємцями [12]. Під підприємництвом розуміється також ініціативна самостійна діяльність громадян, направлена на отримання прибутку або особистого доходу, яка здійснюється від свого імені, під свою майнову відповідальність або від імені і під юридичну відповідальність юридичної особи. Отже, підприємництво та одержання маси прибутку його суб'єктами є взаємозалежними і невіддільними одне від одного [1].

Прибуток є результатом виконання цих функцій з урахуванням трьох особливостей:

а) організація виробництва. Поєднання окремих чинників виробництва, їх комбінування, інтеграція, а діяльність підприємства має бути постійною і послідовною. Підприємництво є завжди довгостроковим задумом;

б) здійснення влади. Без згуртованості і відповідальності немає підприємства. Воно розпадається, якщо ті, хто в ньому співпрацюють, приймають суперечливі один одному плани, якщо немає цілісної загальнофірмової стратегії і влади [17, с.125];

в) динамічна діяльність, заснована на передбаченні. Прибутки є результатом поведження підприємця, який дивиться далеко вперед і будує свою діяльність на передбаченні. Вони можуть бути результатом нововведень, результатом практики монополії (монопсонії) або результатом зміни цін. Функція підприємця полягає саме в тому, щоб спробувати передбачити ці

зміни і спрямовувати діяльність підприємства так, щоб забезпечити його прибутковість. Остання особливо важлива, коли економіка знаходиться в розвитку, з'являються «неліквіди», але вони перетворюються тим або іншим шляхом у прибутки фірми лише через посередництво підприємця.

У тлумачному словнику В.І. Даля наведено, що «прибутковий – той, що дає прибуток, вигідний». Великий тлумачний словник сучасної української мови пояснює: по-перше, прибутковість як абстрактне слово, іменник до прибутковий. 1. Прибутковість підприємства; по-друге, прибутковий. 1. Який дає прибуток // Який є прибутком. 2. Пов'язаний з надходженням і записом прибутків; протилежне видатковий [16, с. 925]. Отже, прибутковість підприємства і прибуткова діяльність підприємця є рівнозначними (тотожними) поняттями. Таким чином, прибутковість функціонально пов'язана з діяльністю підприємства, яке, у свою чергу, включене в логіку ринкової економіки. Прибутковість породжується з діалектичної взаємодії підприємця і середовища та є ознакою успіху в організації, управлінні і передбаченні [19, с. 525].

Прибуток є не тільки винагородою за підприємницьку діяльність і стимулом підприємництва; він грає й іншу важливу роль, виступаючи стимулом заощаджень і нагромаджень. Саме ті, хто формують прибуток, спрямовують свої заощадження на продуктивне використання. Прибуток індивідуального підприємця, прибутки акціонерів, нерозподілені прибутки слугують для оновлення, поліпшення і зростання капіталу підприємства, а також для покриття витрат на інновації.

Вирішуючи завдання винагороди за ефективну підприємницьку діяльність і будучи важливим джерелом формування капіталу, прибуток виконує подвійну функцію, необхідну для економічного зростання. При виконанні прибутком його економічної функції він має тенденцію знижувати витрати і ціни. Прибуток як кінцевий результат обумовлений самою логікою динамічної децентралізованої економіки. Функція винагороди перетворює

його в необхідне економічне явище, а не в штучно створений елемент. Прибуток виконує економічну функцію, яка не може бути усунута, тому що її основа не є ні соціальною, ні інституційною.

І.М. Бойчик відносить прибутковість до одного із головних принципів підприємництва, що полягає в отриманні доходів, які не тільки покривають проведені витрати, і мають сформувати прибуток.

Отже, прибутковість підприємства як результат асоціюється з масою і нормою прибутку підприємства, а як процес – підприємницьке середовище авансованої вартості капіталу, в якому затрати підприємства покриваються його доходами, а отриманий ним прибуток характеризує ступінь вигідності роботи підприємства, величину самозростання цього капіталу як результату бізнес-процесу [11, с.100].

Зобразимо взаємозв'язок факторів виробництва і процесу прибутковості підприємства на рис. 1.1.

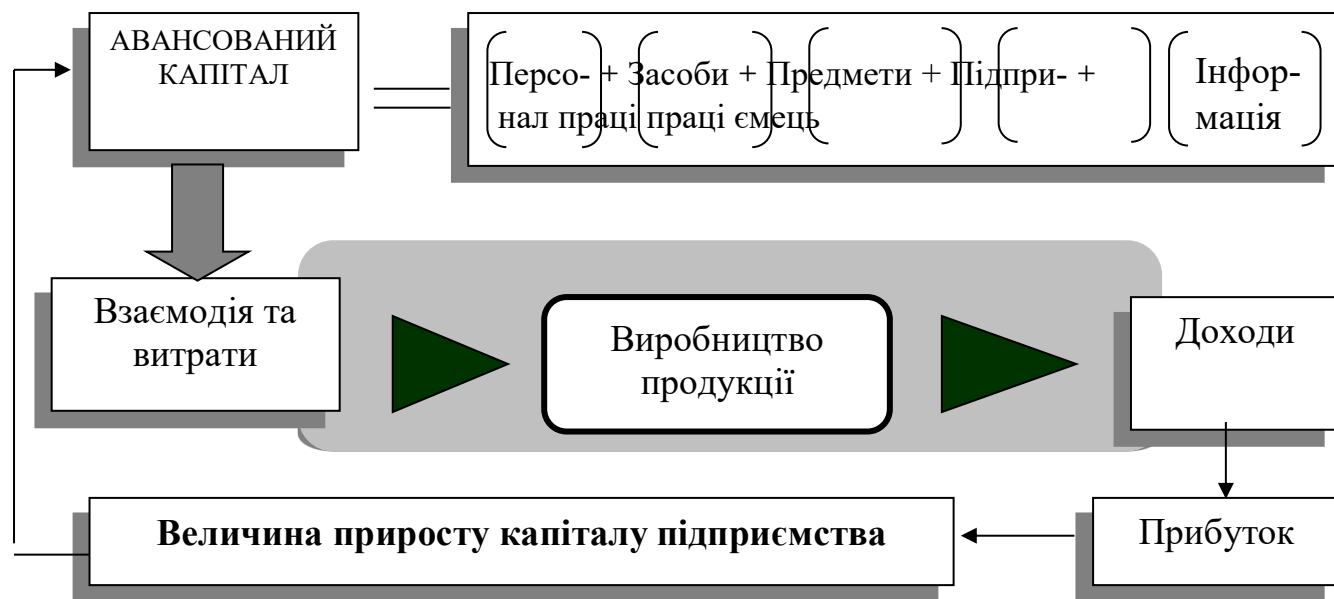


Рисунок 1.1 – Взаємозв'язок факторів виробництва і процесу прибутковості підприємства

*Джерело: складено автором*

В ринкових умовах основою виживання, зростання і розвитку підприємства є його прибутковість для збільшення вартості фірми. Цим

проблемам приділяються значна увага економістів-практиків і науковців. Однак, ще й досі вчені чітко не визначились із науковим тлумаченням терміна «прибутковість підприємства». Така невизначеність, зрозуміло, стає на заваді об'єктивному аналізу як фінансового стану підприємства, так і результатів його виробничо-господарської, інноваційно-інвестиційної та фінансової діяльності. Наведу визначення терміна «прибутковість», які найчастіше використовуються в науковій літературі.

Ію Бернар І. та Ж.-К. Коллі пояснюють прибутковість: «від фран. *beneficiaire* – це сукупність ознак, які дозволяють в той чи інший момент спрогнозувати рівень прибутку підприємства; від англ. *profitability* – це здатність підприємства створювати прибуток» [7, с. 145,408]. І.О. Бланк зазначає, що «прибутковість (від англ. *profitability*) – це здатність підприємства генерувати прибуток і здійснювати рентабельну діяльність» [9, с. 519].

В перекладі з англійської мови: *profitability*, *profitableness* – прибутковість, вигідність, дохідність, рентабельність; *profitable* – прибутковий, вигідний, дохідний, рентабельний; *rentable* – може приносити дохід у вигляді ренти; *beneficiary* – той, хто отримує економічну вигоду [4, с.82, 524, 568]. Отже, дуже часто поняття «прибутковість» використовують як синонім понять «рентабельність», «вигідність», «дохідність». Хоча усі ці поняття є різні за своєю економічною сутністю.

Так в сучасному економічному словнику зазначається: «рентабельність – ефективність, прибутковість, дохідність підприємства або підприємницької діяльності; ефективність – відносний ефект, результативність процесу, операції, проекту, які визначаються як відношення ефекту, результату до затрат, витрат, що обумовили, забезпечили його отримання; вигідність – доцільність, дохідність, прибутковість справи, отримання вигоди» [48, с. 56, 290, 404].

Великий економічний словник А.Н. Азріліяна свідчить: «прибутковість – одержання доходу від інвестування коштів; дохідність – здатність приносити

доходи; рента – певний дохід з капіталу, майна або земельної ділянки, котрий не вимагає від своїх отримувачів підприємницької діяльності; рентабельність (від нім. *rentabel* – доходний) – один із основних вартісних якісних показників ефективності виробництва на підприємстві, об'єднанні, галузі у цілому, який характеризує рівень віддачі затрат і ступінь використання засобів у процесі виробництва та реалізації продукції» [12, с. 230, 748, 848, 849].

А.П. Наливайко зазначає, що «... прибутковість в явній чи неявній формі обов'язково є мотивом підприємницької діяльності і повинна займати відповідне місце серед стратегічних цілей. Але поряд з цією ціллю, на нашу думку, обов'язково повинні бути представлені ще дві цілі: стратегічно важливі шляхи, форми та засоби, що забезпечують прибутковість, а також стратегічно значущі напрямки використання прибутку. Таким чином, на принциповому рівні стратегічна ціль (цілі) підприємства завжди є трихотомічною: спосіб отримання прибутку – прибутковість – напрямки використання прибутку» [43, с. 25].

Отже, відомо, що відмінності між прибутковістю і дохідністю підприємства такі: 1) прибутковість, за своєю суттю – процес, який передбачає управління авансованим (ужитим в своєму бізнесі) капіталом задля отримання підприємцем доходу, від розподілу якого прибуток нагромаджує капітал, тобто інвестується (капіталізується) прибуток у розвиток підприємницької діяльності; 2) дохідність є здатністю будь-якої особи (зокрема підприємства) приносити доходи, які можуть включати заробітну плату, процент, прибуток і ренту, котрі відповідно за джерелами походження бути від своєї праці, капіталу і майна (зокрема землі); 3) дохідність, з одного боку підпорядкована, є основною складовою прибутковості, а з іншого – з доходу впливає прибуток як головна складова приросту капіталу. Кругообіг капіталу на практиці відбувається водночас і паралельно на всіх стадіях; матеріальне втілення дохідність і прибутковість підприємства знаходять у коштах і цінностях, тому розмежувати їх можливо лише суто теоретично [23, с. 45].

Словник політичної економії відносить показник рентабельності до «одного із показників ефективності роботи основних госпрозрахункових ланок соціалістичного суспільного виробництва» [29, с.391]. Ми не поділяємо думку професора В. Г. Андрійчука, який вважає рентабельність і прибутковість тотожними поняттями з однаковим змістовим навантаженням [5, с. 48]. На нашу думку, рентабельність є головним якісним показником ефективності роботи, насамперед публічної (державної) власності, що характеризує для власника рівень доходу від використання його капіталу (майна або земельної ділянки) та не вимагає від нього прямої чи непрямої участі в підприємницькій діяльності, тобто за своєю суттю і етимологічним значенням визначає і характеризує рівень доходу у вигляді ренти чи процента, а не прибутку, який отримує підприємець від управління капіталом [5, с. 49].

Як зазначає Є.Ф. Брігхем «прибутковість є загальним результатом поєднання засобів проведення курсу компанії і відповідних рішень» [13, с. 119]. Основи економічної теорії, за редакцією професорів Г.Н. Климка та В.П. Нестеренка, виділяють прибутковість усього підприємства та прибутковість виробів конкретної партії продукції, а також загальну прибутковість підприємства – «норму прибутку як відсоткове відношення прибутку до авансованого капіталу» [46, с.233]. Так, А.З. Зазимко стверджує, що «прибутковість підприємства визначається як абсолютно (у грошовому виразі), так і відносно – у нормі прибутку» [30, С. 150].

Отже, ми поділяємо думку, Г.Н. Климка, В.П. Нестеренка, А.З. Зазимка та Є.Ф. Брігхема щодо прибутковості підприємства, яка за економічною сутністю пов'язана з виробництвом прибутку, а не з одержанням пасивних доходів (наприклад, ренти, процента). Прибутковість підприємства як результат характеризується нормою і масою прибутку, які є головними орієнтирами і водночас показниками стану підприємства, критерієм ефективності виробництва. Маса прибутку виражає собою абсолютну

величину прибутку в грошових одиницях і є приростом авансованої вартості, тобто відображає процес створення нової добавленої вартості. Прибутковість підприємства є результатом дії багатьох факторів сфери виробництва, розподілу і обігу [13, с. 42].

На нашу думку, прибутковість підприємства слід розуміти як відносний показник економічної ефективності підприємства, який комплексно відображає ступінь ефективності використання матеріальних, трудових і грошових ресурсів. У загальному сенсі прибутковість підприємства припускає, що реалізація і виробництво продукції або послуг приносить підприємству прибуток.

Будь-який підприємець зацікавлений в тому, щоб кожна одиниця витрат приносила йому все більшу масу і норму прибутку. Перевищення виручки від реалізації продукції над витратами виробництва і одержання маси прибутку виражає суть прибуткового господарювання. Прибутковість свідчить про наявність умов для здійснення ефективного процесу відтворення виробництва, самоокупності та самофінансування підприємства. Таким чином, прибутковість підприємства як процес полягає в отриманні маси прибутку від авансованого капіталу у середньостроковому і довгостроковому періоді [28, с.114].

Стрижнем процесу прибутковості підприємства є формування достатнього власного капіталу з метою забезпечення відтворення виробництва. Недостатність капіталу веде до падіння обсягів виробництва, а відсутність його оновлення – до зупинення виробництва. Наявність достатніх доходів створює передумови для нормального ходу відтворювального процесу, але ще не гарантує його, оскільки все залежить від їх раціонального розподілу й ефективного використання. Саме це і є основним завданням процесу прибутковості підприємства [43, с. 23].

Метою діяльності підприємств є отримання прибутку. А.П. Наливайко стверджує: «Безсумнівно, прибутковість діяльності

підприємницької структури є ознакою нормально функціонуючого й економічно здорового суб'єкта господарювання. Безглуздом для бізнесової діяльності буде відмовитись від прибутку та свідомо передбачати (в довгостроковому періоді) збитки» [43, с. 24].

Основою високоефективного функціонування підприємств в умовах ринкової економіки є здійснення прибутковості (прибуткової діяльності) на засадах підприємництва, процеси якої організовуються за схемою рис. 1.2. Визначальну роль у формуванні капіталу відіграють власні кошти і майно, котрі покривають значну частину витрат та є забезпеченням отриманих кредитів. Адже, збалансування потреб у капіталі здійснюється за допомогою кредиту.

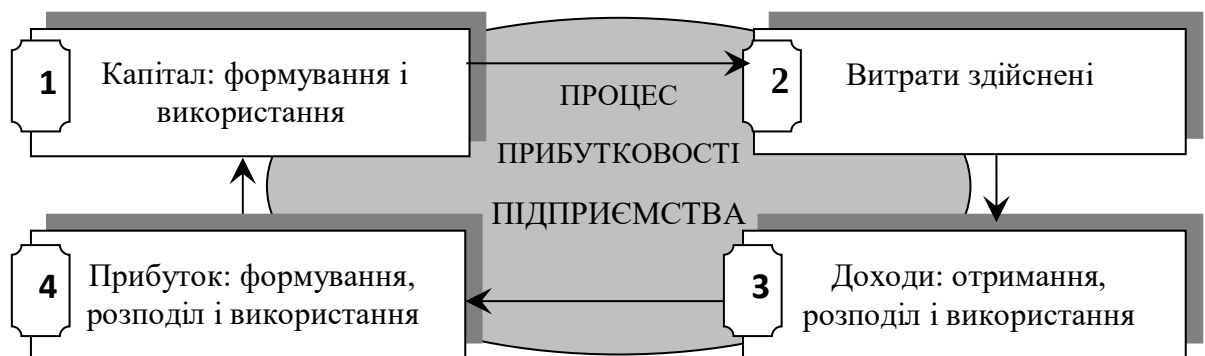


Рисунок 1.2 – Процес прибутковості підприємства та його складові

*Джерело: складено автором*

Підприємництво є раціональним і високоефективним способом прибуткової діяльності, що спонукає підприємство до пошуку достатнього і дешевого капіталу, раціонального його розміщення, мінімізації витрат і максимізації доходів та прибутку. Водночас, саме підприємництво, а не ринкові відносини самі по собі, сприяє високоефективному прибутковому господарюванню.

Підприємництво ґрунтується на повній господарській і юридичній відокремленості, самоокупності, прибутковості як результаті, самофінансуванні, фінансовій відповідальності, які між собою тісно

взаємозв'язані й становлять єдине ціле [56, с.28]. Недотримання хоча б одного з них зводить нанівець ефективність підприємництва. Повна відокремленість необхідна для чіткої визначеності прав власності на капітал і кінцевий результат діяльності, повноважень у визначенні оптимальних напрямів його розміщення та відповідальності за використання залученого капіталу, самостійного прийняття рішень з питань виробничо-фінансової діяльності. Самоокупність має покрити затрати на просте відтворення виробництва за рахунок отриманих доходів і ґрунтується на такому вкладенні капіталу, який обов'язково має повернутись, тобто забезпечується стабільний кругообіг капіталу. Повна самоокупність означає повне покриття затрат за рахунок отриманих доходів, а часткова – отримані доходи покривають лише частину здійснених затрат. Часткова самоокупність може бути як непередбаченим наслідком зміни кон'юнктури ринку і зниження рівня цін на певну продукцію, так і запланованим явищем, коли свідомо підтримується невисокий рівень цін на окрему продукцію. Непередбачена часткова самоокупність веде до збитків, запланована – потребує встановлення відповідних джерел відшкодування втрат доходів [56, с.28].

Прибутковість як результат є логічним продовженням принципу самоокупності і означає, що маса прибутку підприємства формується як перевищення отриманих доходів над проведеними витратами. Прибуток відіграє надзвичайно важливу роль – мета підприємницької діяльності, чистий дохід власників підприємства; критерій ефективності діяльності підприємства у якому відображаються всі позитивні й негативні фактори його роботи; основне джерело нарощування капіталу і розширення виробництва. В ринкових умовах виживають ті підприємства, які постійно розвиваються, а можливості їх розвитку безпосередньо залежать від маси отриманого прибутку.

## 1.2. Фактори прибутковості підприємства

Формування системи прибутковості спрямоване на забезпечення отримання прибутку та його оптимальний розподіл і продуктивне використання, а за наявності збитків – на встановлення причин їх виникнення та джерел покриття. Досягнення збалансованого з потребами фінансового результату забезпечується цілеспрямованим управлінням процесом прибутковості на основі комплексного врахування всіх екзогенних та ендогенних чинників, що впливають на виробництво та реалізацію продукції. Адже, передумови формування прибутковості інтегровано відображають кількісні й якісні чинники діяльності підприємств. Управління формуванням і розподілом маси прибутку ґрунтується на впливі на нього через фактори, що визначають прибутковість. На прибутковість як інтегрований показник впливають усі фактори діяльності сучасних підприємств. Залежно від рівня їх дії вони поділяються на макроекономічні і мікроекономічні.

До макроекономічних факторів формування прибутковості належать ті, що характеризують ситуацію на ринку, тобто збалансованість попиту і пропозиції. Діяльність підприємства починається з маркетингових досліджень для визначення його місця на ринку, прогнозування відповідних заходів. Підприємство не може безпосередньо впливати на ці фактори, однак він мусить максимально їх враховувати. Зміна ситуації на ринку (поява нових виробників і товарів, зміна попиту) може істотно вплинути на рівновагу попиту та пропозиції, що відіб'ється на обсязі продажу і цінах, а в підсумку – на прибутковості [51, с.94].

Мікроекономічні фактори формування прибутковості відображають діяльність самого підприємства і поділяються на дві групи: техніко-економічні та комплексні. Система техніко-економічних факторів визначається характером і умовами формування прибутку. На прибутковість підприємств впливають такі фактори як: збільшення обсягу виробництва і реалізації

продукції; збільшення ціни одиниці продукції; скорочення затрат на виробництво і реалізацію одиниці продукції [54, с.52]. Отже, виділяються три узагальнюючі фактори: обсяговий, ціновий і витратний. Обсяг продажу і ціна діють прямо пропорційно, собівартість – обернено пропорційно. Ці фактори впливають на прибутковість як кожен окремо, так і сукупно. Їх сукупна дія відображається в інтегрованих факторах асортименту та структури продукції підприємства.

Вплив фактора асортименту проявляється в установленні певного набору продукції з різними цінами і собівартістю. Зрозуміло, що заміна одного товару на інший (з іншою нормою прибутку) веде до збільшення чи зменшення загальної маси прибутку. Звичайно, сучасні підприємства намагаються випускати найбільш прибуткову продукцію з метою максимізації маси прибутку. Однак, необхідність утримувати певну нішу на ринку обумовлює випуск і менш прибуткової продукції.

Дія фактора структури за своїм характером подібна до впливу асортименту. Однак у даному разі змінюється не номенклатура продукції, а частка окремих з них у загальному випуску. Збільшення частки більш прибуткової продукції за рахунок менш прибуткової веде до збільшення загальної маси прибутку, і навпаки. Водночас можливості підприємства впливати на прибуток через даний фактор досить обмежені, оскільки структура випуску продукції визначається потребами конкретного ринку.

Обсяговий, ціновий та витратний фактори за характером дії є узагальнюючими. В них у кінцевому підсумку відображаються показники виробництва і реалізації продукції. У свою чергу, на них впливає безліч передумов (первинних факторів). Цей вплив має системний характер, пов'язаний з підпорядкованістю факторів між собою. Система передумов формування прибутковості зображена на рис. 1.3. Маса прибутку підприємства за економічним змістом містить прибуток від різних видів діяльності.

Переважну частку становить прибуток від операційної діяльності, який формується від реалізації продукції і залежить від двох чинників: маси прибутку у виробленій продукції і зміни частки прибутку у залишках нереалізованої продукції. Маса прибутку у виробленій продукції визначається трьома узагальнюючими показниками: продуктивність виробництва, ціна і витрати.

*Продуктивність виробництва* залежить від факторів, які характеризують складові елементи виробничого процесу, а саме: використання основного капіталу, трудових і матеріальних ресурсів. З кожного напрямку виокремлюються два види факторів – екстенсивні та інтенсивні. Екстенсивними факторами є фондозабезпеченість і матеріалозабезпеченість, чисельність працюючих, а інтенсивними – фондо- і матеріаловіддача, продуктивність праці [61, с.77].

Фондозабезпеченість відображає достатність або недостачу фондів для ведення виробничого процесу. Вона характеризується рухом фондів, тобто введенням у дію нових потужностей і заміною зношених та застарілих фондів. Фондовіддача залежить від технічного стану основних фондів, який характеризується рівнем фізичного і морального зносу, та від ефективності використання фондів, що визначається коефіцієнтом змінності та відсутністю втрат від неповного використання основних засобів [61, с.78].



Рисунок 1.3 – Система передумов формування прибутковості підприємств

Джерело: складено автором

Вплив трудових чинників визначається забезпеченістю персоналом і рівнем продуктивності праці. Кадрова забезпеченість характеризується чисельністю персоналу, яка залежить від його руху та структури працюючих. Продуктивність праці залежить від рівня кваліфікації, виробітку на одного працівника та використання робочого часу. Використання матеріальних ресурсів залежить від матеріалозабезпеченості (визначається налагодженістю поставок матеріальних ресурсів і наявністю достатніх для їх придбання оборотних коштів та залучених підприємством кредитів) та матеріаловіддачі (визначається раціональним використанням матеріальних ресурсів, тобто виходом готової продукції) [26, с.1 67].

*Ціна* є визначальним фактором формування прибутковості і залежить від: а) ендогенних чинників – собівартість одиниці продукції та норми прибутку. Підприємства спрямовують свої зусилля на мінімізацію собівартості й оптимізацію норми прибутку. Зниження рівня собівартості є завжди доцільним і не повинно досягатися за рахунок зниження якості, бо це може призвести до зменшення обсягу продажу. Оптимізація норми прибутку має забезпечити підприємство достатнім власним капіталом і не вести до значного зростання ціни, що негативно відіб'ється на реалізації продукції; б) екзогенних чинників – попит і пропозиція. Управління ціною полягає в узгодженні ендогенних чинників із екзогенними. Мінімізація ціни прямує до такого рівня собівартості, щоб навіть при непередбаченому падінні цін підприємство мало прибуток, а при значному зниженні збитки були б мінімальними [21, с.137].

На *витрати* впливають структурні й відповідні техніко-економічні фактори. Структурні фактори відображають складові елементи собівартості: вартість сировини, матеріалів, напівфабрикатів; палива та енергії; заробітна плата та нарахування на неї; вартість утримання й експлуатації обладнання; накладні та інші витрати. Техніко-економічні фактори, які характеризують формування витрат з кожного елемента, включають місткість витрат

(матеріаломісткість, енергомісткість, трудомісткість тощо) та їх вартість (ціни на матеріали, сировину, енергоносії, заробітна плата тощо) [35, с.97].

Місткість характеризується обсягом використання сировини, енергії, заробітної плати та інших елементів на виробництво одиниці відповідних товарів, робіт, послуг. Зменшення місткості витрат є основним чинником зниження собівартості, оскільки вартісний фактор є екзогенним, хоча, звісна річ, підприємство обирає найвигідніші умови поставок [35, с.98].

*Комплексні* фактори відображають вплив певних тенденцій розвитку економіки на прибутковість. Вони діють не самі по собі, а через окремі техніко-економічні фактори. Причому цей вплив може здійснюватись одночасно через кілька техніко-економічних факторів і мати комплексний характер. До комплексних факторів, які впливають на прибуток, належать: технічне вдосконалення виробництва, підвищення його ефективності, поліпшення якості продукції [55, с.226].

Вплив технічного вдосконалення виробництва на прибуток доволі складний. Розроблення і впровадження нової техніки та сучасних технологій потребують значних коштів, що відображається в зростанні затрат. Головним при цьому є маса прибутку, тобто зростання доходів від продуктивнішого обладнання має випереджати зростання витрат. Безпосередній вплив технічного вдосконалення виробництва на прибутковість відбувається через узагальнюючі техніко-економічні фактори: зростання обсягу виробництва, певне зростання цін. Рівень собівартості може як зростати, так і зменшуватись. При цьому зростання рівня собівартості має обов'язково супроводжуватись поліпшенням якісних характеристик продукції [55, с.228].

Підвищення прибутковості виробництва може досягатись як через його технічне вдосконалення, так і на основі раціональнішого використання наявного виробничого потенціалу. Це забезпечується за рахунок удосконалення насамперед системи управління виробничим процесом. У результаті підвищуються матеріаловіддача і фондівіддача, продуктивність

праці, що сприяє зростанню обсягів виробництва і зниженню собівартості продукції [63, с.187].

Підвищення якості продукції є доволі складним комплексним фактором, що потребує додаткових затрат, тобто можуть зростати як витрати, так і ціни. Однак, цей фактор сприяє зростанню обсягу продажів, адже в сучасних умовах насиченого ринку саме якість є основним чинником успіху в реалізації продукції [63, с.187].

Отже, система передумов формування прибутковості визначається широким колом факторів, які відбивають усі аспекти фінансово-господарської діяльності підприємства. При цьому недоцільно і неможливо поділяти ці фактори на основні та другорядні. Кожен з них може як забезпечити високий рівень прибутку так і спричинити істотні збитки.

Кардинальні зміни умов діяльності підприємств, викликані високими темпами науково-технічного прогресу, надають їм нові можливості для досягнення конкурентних переваг. Однак, вони ж створюють і певні труднощі, оскільки сучасні рішення потребують організаційно-економічних підходів для своєї реалізації. Тому, сьогоденні проблеми підприємств пов'язані з науково-технічним розвитком і організаційним вдосконаленням мають розглядатися одночасно. Важливу роль в цьому відіграє комплексна система управління прибутковістю підприємств, спрямована на розробку нових організаційно-економічних рішень, які дозволять йому своєчасно реагувати на мінливі виклики конкурентного середовища.

Між процесами поточного функціонування (виживання, зростання) і розвитку підприємства є істотні відмінності, але організаційно-економічне забезпечення прибутковості обумовлює необхідність застосування різних підходів до інтеграції цього процесу в єдину систему. І чим вище динаміка змін зовнішнього середовища, тим більше досягнення підприємством успіху на ринку визначається його конкурентоспроможністю і здатністю до розвитку, що має першочерговість.

### 1.3. Методичні підходи до оцінки прибутковості підприємства

Показники прибутковості можна вважати основними характеристиками ефективності фінансово-господарської діяльності підприємства, адже вони розраховуються як відносні показники фінансових результатів, отриманих підприємством за звітний період. Під час оцінки прибутковості підприємства досліджується їх динаміка, визначається система факторів, що впливають на їх зміну.

В даний час існують різні методичні підходи до оцінки прибутковості підприємства (рис.1.4).

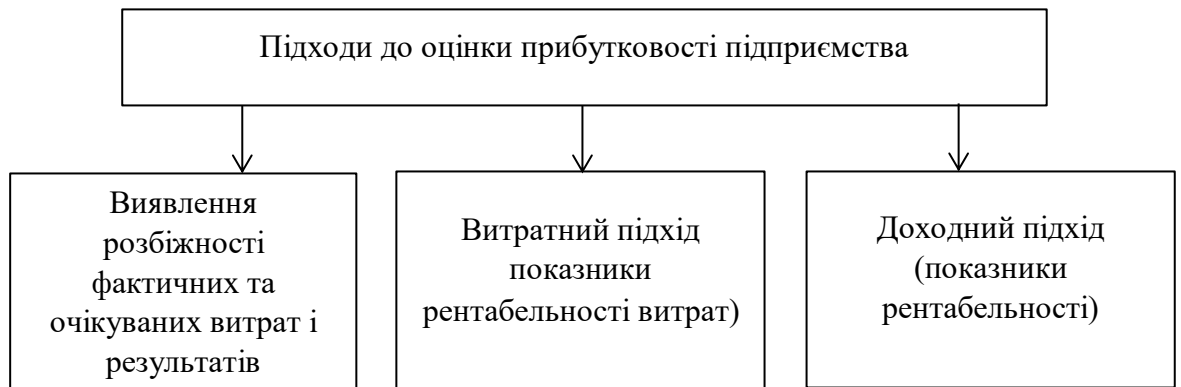


Рисунок 1.4 – Методичні підходи до оцінки прибутковості підприємства

*Джерело: складено автором*

Для оцінки прибуткової діяльності підприємства використовується категорія розбіжності результатів *ex post* і *ex ante*. Розбіжність очікуваних і фактичних результатів розраховується так: якщо позначити через  $P$  очікувану ціну одиниці продукції,  $p$  – дійсну ціну одиниці продукції,  $Q$  – очікувана кількість товару,  $q$  – дійсна кількість товарної продукції, то розбіжність (різниця) у цінах може бути визначена як  $P-p=p'$ , а розбіжність (різниця) у розмірі випуску – як:

$$Q-q=q'. \quad (1.1)$$

Тоді сукупна розбіжність може бути виражена так:

$$R=RQ-pq, \quad (1.2)$$

або, якщо  $P=p+p'$  і  $Q=q+q'$ , то

$$R=(p+p')(q+q')-pq, \text{ або } R=pq'+p'q+p'q'. \quad (1.3)$$

Тому, сукупна розбіжність складається з трьох елементів: 1)  $pq'$  – розбіжність у виручці в силу зміни випуску, реалізованого за фактичними цінами; 2)  $p'q$  – розбіжність у виручці завдяки різниці цін, за якими продається фактичний випуск; 3)  $p'q'$  – розбіжність в доходах у зв'язку з різницею у випуску і цінах [59, с.307].

Отже, підприємства аналізують прибуток і витрати не тільки на основі фактичних показників, але й на базі розрахункових. Порівняння фактичних поточних економічних критеріїв із плановими дозволяє підприємству виявити тенденції в динаміці витрат і доходів й визначити шляхи максимізації прибутку. Так, розбіжність фактичних та очікуваних витрат і результатів свідчить про зміни в умовах ринку або виробництва. Встановлюючи розбіжності між результатами *ex post* і *ex ante*, підприємство з'ясовує причини виниклих зсувів і перспективи одержання прибутку. Цей метод оцінки діяльності підприємства спрямований на обґрунтування економічної політики і розробку заходів підвищення прибутковості [44, с.122].

На рахунках підприємств маса прибутку обчислюється двома основними методами – метод балансу та рахунки прибутків і збитків, які доповнюють один одного і будуються на принципах подвійного запису (активи – пасиви, доходи – витрати). Перший метод передбачає врахування економічної ситуації підприємства з погляду руху доходів. За балансовим методом прибуток визначається як різниця між вартістю чистих активів на початок і кінець фінансового періоду. Чистий актив підприємства є різницею вартості між його майном і зобов'язаннями, активами і пасивами. За методом рахунків прибутків і збитків величина прибутку визначається як різниця між доходами і витратами звітного періоду. Отже, звітні бухгалтерські документи відбивають поняття бухгалтерського прибутку. Бухгалтери розрізняють

загальний і чистий прибуток підприємства, водночас як економісти – нормальний (середній) і надлишковий (чистий) прибуток. Включення економістами нормального прибутку у валові витрати означає, що їх визначення відрізняється від визначення валових витрат у бухгалтерському обліку.

Таким чином, чіткість класифікації витрат і доходів є базою обґрунтованого визначення чистого результату діяльності за певний період. Для оподаткування прибутку мають бути чітко регламентовані валові доходи і валові витрати з метою визначення об'єкта оподаткування [45, с.42]. Мета такого регламентування полягає у розмежуванні здійснених витрат між валовими витратами (собівартістю) і прибутком, адже так чи інакше всі отримані доходи будуть витрачені. Якщо не обмежувати віднесення витрат на собівартість, то прибуток, як облікова величина, може взагалі зникнути. Така класифікація потрібна для: поділу виробничої собівартості продукції і невиробничих витрат, у тому числі витрат з управління і реалізації, а також витрат з фінансової діяльності; поділу постійних і змінних витрат з метою операційного аналізу; визначення джерела отримання основної частини доходів і прибутку звітного періоду.

Витрати підприємства мають ознаки напрямів і джерел фінансування, характеру списання. За напрямками фінансування виділяють витрати на: виробництво і реалізацію продукції; відтворення основного капіталу; операційні заходи; соціальні цілі. За джерелами фінансування витрати поділяються на: забезпечені власними коштами; покриті залученими позиковими коштами; здійснені за рахунок наданих коштів. За характером списання розрізняють витрати, що відшкодовуються за рахунок валових витрат (собівартості) чи прибутку. До валових витрат належать ті витрати підприємства, без яких процес виробництва і реалізації просто неможливий або дуже ускладнений. Тоді як, за рахунок прибутку здійснюються витрати, які сприяють зростанню й розвитку підприємства [42, с.188].

Поділ на виробничу собівартість, загальногосподарські витрати і витрати із збуту потрібен, щоб оцінити вплив на кінцеві результати виробничої, адміністративної і позавиробничої діяльності підприємства. Так, невисоке значення показника «Валовий прибуток від реалізації продукції» свідчить про те, що підприємству потрібно внести зміни у виробничий процес із метою підвищення його ефективності. Невисоке значення показника «Прибуток від основної діяльності» (операційний прибуток) при достатньому рівні валового прибутку від реалізації відбиває проблеми підприємства в системі загальногосподарського управління виробничим процесом і збутом [42, с.189].

Поділ постійних і змінних витрат є важливим для визначення фактичних змін їх часток до запланованих темпів зростання обсягу реалізованої продукції, щоб надалі врахувати тільки зміни змінних витрат пропорційно зростанню обсягу виробництва і реалізації. Основними показниками витрат підприємства є: виробнича собівартість продукції, яка включає тільки виробничі витрати підприємства на реалізовану продукцію – витрати на матеріали, заробітну плату і виробничі накладні витрати; загальногосподарські і комерційні витрати; витрати з фінансової діяльності, які потрібно розрахувати, щоб показати частку витрат, що припадає на обслуговування боргу та оцінки життєздатності підприємства, адже їх висока питома вага може призвести підприємство до банкрутства; надзвичайні витрати.

Доходи є об'єктом розподільних відносин. Формування доходів відбувається на основі двосторонніх відносин між різними суб'єктами, які характеризують рух грошових потоків від одного з них до іншого. Для визначення джерел одержання доходів уся діяльність підприємства поділяється на: основну діяльність (виробництво і реалізація продукції підприємства); фінансову діяльність (одержання кредитів і видача їх іншим підприємствам; участь підприємства в діяльності інших компаній; операції

підприємства на фінансових ринках і валютні операції); надзвичайну діяльність (операції, що нетрадиційні для діяльності підприємства). Такий поділ дозволяє визначити частку доходів, отриманих як від основної діяльності підприємства, так і з інших джерел, що не є характерними для даного підприємства і не можуть розглядатися як постійне джерело його доходів.

Фінансова діяльність опосередковано впливає на формування прибутку підприємства, бо негативний грошовий потік від цієї діяльності завжди перевищує позитивний, а пряме формування прибутку відсутнє. Водночас, залучення додаткового обсягу зовнішнього капіталу збільшує суму операційних доходів підприємства, а зниження вартості залучення цього капіталу дозволяє йому знижувати рівень операційних витрат. Отже, формування прибутку підприємства в процесі його фінансової діяльності опосередковується додатковим формуванням його операційного прибутку. Рівень додатково сформованого операційного прибутку характеризується різницею між рівнем прибутковості операційних активів і рівнем вартості додатково залученого капіталу із зовнішніх джерел. Цей показник є найважливішим критерієм оцінки результату фінансової діяльності підприємства [38, с.117].

Основними показниками доходів і прибутку є:

а) чиста виручка від реалізації продукції – це валова виручка від реалізації за мінусом податку на додану вартість, акцизів, повернутих товарів і цінових знижок. Саме цей показник є реальною базою для наступного розрахунку показників маси прибутку й оцінки прибутковості підприємства;

б) валовий прибуток від реалізації – чиста виручка від реалізації за вирахуванням виробничих витрат на реалізовану продукцію. Цей показник дозволяє аналізувати ефективність виробничої діяльності підприємства;

в) прибуток (збиток) від основної діяльності (операційний прибуток або операційний збиток) – валовий прибуток від реалізації за вирахуванням

адміністративних витрат і витрат із збуту. Цей показник відбиває вплив витрат з управління і збуту на фінансовий результат від реалізації;

г) прибуток від фінансової діяльності – сальдо доходів і витрат з фінансової діяльності. Цей показник виокремлює прибуток від виробничо-господарської діяльності підприємства від таких джерел прибутку, як одержання процентів і дивідендів підприємством, операції в іноземній валюті тощо;

д) прибуток від звичайної господарської діяльності – сума прибутків від основної господарської діяльності і прибутків від фінансової діяльності;

е) надзвичайні прибутки;

ж) прибуток (збиток) до сплати податку є перехідним від бухгалтерського прибутку до оподаткованого прибутку. Основна мета визначення бухгалтерського прибутку – показати ефективність діяльності підприємства за звітний період. Бухгалтерський облік для того й існує, щоб зібрати й опрацювати інформацію про доходи і витрати підприємства, а також про чистий результат його діяльності для прийняття управлінських рішень на майбутні періоди. Після того, як ця мета досягнута, отриманий результат (прибуток до сплати податку) має коригуватися відповідно до податкового законодавства країни. Адже, оподатковуваний прибуток є бухгалтерським прибутком, обчисленим відповідно до податкових вимог;

з) чистий прибуток (чистий збиток) – прибуток після сплати податку. Від його динаміки залежить існування самого підприємства, робочих місць для його працівників, виплати дивідендів акціонерам [24, с.95].

Оскільки прибутковість підприємства як процес є генеруванням прибутку в процесі виробництва протягом тривалого часу і нарощенні власного капіталу, а не тільки отримання певної маси прибутку як результату. Отже, методи планування прибутку, які розраховані на короткостроковий період і не враховують структурних змін випуску продукції, цін її реалізації та витрат на виробництво, не відповідають принципу адекватності екзогенним

умовам господарювання, особливостям різних етапів процесу розвитку ринкових відносин. Тому, для практичного планування прибутку підприємства на тривалий період необхідна методика, яка активно використовує можливості точки беззбитковості. Така методика має врахувати:

- можливість зміни ціни реалізації продукції, як в один так і інший бік. Адже, стратегії маркетингу можуть бути достатньо різноманітними і передбачати, наприклад, при низьких цінах виробництво і реалізацію великого обсягу продукції, або, навпаки, при високих цінах продаж меншої кількості продукції;

- можливість модернізації виробництва, його розвиток, розширення та вдосконалення, що досягається за рахунок реконструкції підприємства, технічного переозброєння, яке впливає на зміну його виробничої потужності [26, с.72];

- зміну прямих змінних витрат підприємства, як результат дії різноманітних чинників, а саме – зміна цін на сировину, матеріали, комплектуючі, паливо й енергію тощо. А також під впливом науково-технічного прогресу, коли відбувається зміна витрат усіх видів ресурсів на одиницю виробленої продукції;

- можливі структурні зміни виробництва продукції, тобто зняття з виробництва застарілої, безперспективної продукції, яка не користується попитом на ринку і впровадження й освоєння нових, прогресивних її моделей, зразків, видів;

- не тільки можливі зміни виробничої програми, а й оцінювати ці зміни з урахуванням обмежень, які існують на виробництві, зокрема – граничне значення рівня відносної беззбитковості виробництва, можливий рівень ризику;

- існуючу дискретність виробництва, його багатомономенклатурний та багатоасортиментний характер. Усі зміни, які були розглянуті вище, стосуються, звичайно, не всієї продукції взагалі, а лише окремих її видів та

моделей [22, с.137].

Таким чином, прибутковість підприємства як процес полягає у раціональному розподілі і ефективному використанню доходів на створення інвестиційного та інноваційного середовища для виробництва і формування прибутку, розподілу отриманого прибутку та його капіталізації – самозростання капіталу. При цьому, зовнішні інвестиції здійснюються лише в тому випадку, якщо прибуток від них досягає заздалегідь визначеного мінімуму.

### **Висновок до 1 розділу**

Таким чином, у процесі вивчення теоретичних засад (основ) прибутковості підприємства біло з'ясовано, що прибутковість підприємства як результат характеризується нормою і масою прибутку, які є головними орієнтирами і водночас показниками стану підприємства, критерієм ефективності виробництва. Прибутковість підприємства є результатом дії багатьох факторів сфери виробництва, розподілу і обігу. Прибутковість підприємства слід розуміти як відносний показник економічної ефективності підприємства. На прибутковість сучасної організації можуть впливати як макроекономічні (збалансованість попиту і пропозиції), так і мікроекономічні (техніко-економічні та комплексні) фактори. Основними методичними підходами до оцінки прибутковості підприємства є виявлення розбіжності фактичних та очікуваних витрат і результатів, витратний підхід (показники витрат) та доходний підхід (показники рентабельності). Отже, прибутковість підприємства як процес буде функцією поточних інвестицій та інвестицій недалекого минулого; або прибутки йдуть вслід за інвестиціями.

## **РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ СТАНУ ПРИБУТКОВОСТІ ТОВ «ГАРМОНІЯ КРАСИ»**

### **2.1. Характеристика діяльності (організаційна, господарська, фінансова) ТОВ «Гармонія краси»**

Засновниками ТОВ «Гармонія краси» є українські громадяни Козлов Вадим Владиславович та Завороцька Наталія Олександрівна. ТОВ «Гармонія краси» створено на засадах приватної власності на майно у 2014 році.

ТОВ «Гармонія краси» зареєстрована в Єдиному державному реєстрі про проведення державної реєстрації юридичної особи Дарницької районної в місті Києві державною адміністрацією 14.02.2013 за номером запису: 1 065 102 0000 016870.

Місцезнаходження підприємства: 02081, м. Київ, ВУЛИЦЯ ОЛЕНИ ПЧІЛКИ, будинок 4, офіс 12. ТОВ «Гармонія краси» є юридичною особою, має круглу печатку, штамп, рахунок в банку, майно і автотранспорт, веде облікову і звітну документацію встановленого зразка.

Основний вид діяльності відповідно КВЕД:

21.20 – Виробництво фармацевтичних препаратів і матеріалів

46.46 – Оптова торгівля фармацевтичними товарами

86.22 – Спеціалізована медична практика

47.73 – Роздрібна торгівля фармацевтичними товарами в спеціалізованих магазинах

47.74 – Роздрібна торгівля медичними й ортопедичними товарами в спеціалізованих магазинах.

ТОВ «Гармонія краси» забезпечує постачання і продаж усього спектру медичних препаратів, лікарських засобів і інших товарів і послуг, як в роздрібному продажі, так і для корпоративного ринку. ТОВ «Гармонія краси» напряду співпрацює з багатьма вітчизняними виробниками, які впроваджують в своїх підприємствах найновіші технології виробництва, що дозволяє

забезпечити стабільність поставок високоякісної продукції по доступним цінам. Основні вітчизняні постачальники: Корпорація «Артеріум» м. Київ., Фармак ВАТ м.Київ, Борщагівський ХФЗ ЗАТ НВЦ м. Київ Україна, Дарниця ФФ ЗАТ м.Київ Україна тощо. Крім вітчизняних виробників присутні препарати закордонних виробників які поставляються прямими дистриб'юторами (Оптіма-Фарм ЛТД СП ТОВ м. Київ, Вента ЛТД ТОВ Дніпропетровськ, Бізнес Центр Фармація ТОВ м. Київ, Фармако ТОВ м. Київ).

ТОВ «Гармонія краси» оснащена сучасним обладнанням, укомплектована професійними фахівцями зі значним досвідом роботи в системі контролю якості, розміщена в ізольованому приміщенні 65 м<sup>2</sup> з окремим входом та включає всі приміщення, які необхідні для здійснення діяльності з роздрібною торгівлі ЛЗ, приміщення для виготовлення лікарських засобів, зал обслуговування населення, який оснащений обладнанням для забезпечення належного зберігання лікарських засобів під час реалізації, а також пристроями для захисту працівників від прямої крапельної інфекції, приміщення для прийняття товарів аптечного асортименту, приміщення для зберігання різних груп ЛЗ, службово-побутові приміщення та приміщення для персоналу.

Основою системи управління підприємством є організаційна структура, яка побудована за лінійно-функціональною структурою управління та спрямована на встановлення чітких взаємозв'язків між окремими відділами ТОВ «Гармонія краси» та розподілу між ними прав та обов'язків.

За організаційною структурою ТОВ «Гармонія краси» має 3 відділи:

рецептурно-виробничий відділ;

відділ готових лікарських форм;

відділ без рецептурного продажу;

Рецептурно-виробничий відділ займається виготовленням ліків за індивідуальними прописами, контролем їх якості, відпусткою ЛЗ за рецептами лікарів.

Відділ ГЛЗ – здійснює відпуск за рецептами населенню готових лікарських засобів заводського виробництва і виготовлених в аптеці.

Відділ без рецептурного відпуску проводить реалізацію населенню ГЛЗ, дозволених до відпуску без рецепта лікаря, предметів санітарії та гігієни, засобів по догляду за хворими, лікарських рослин і перев'язувального матеріалу.

Організаційна структура управління ТОВ «Гармонія краси» подана на рис. 2.1.

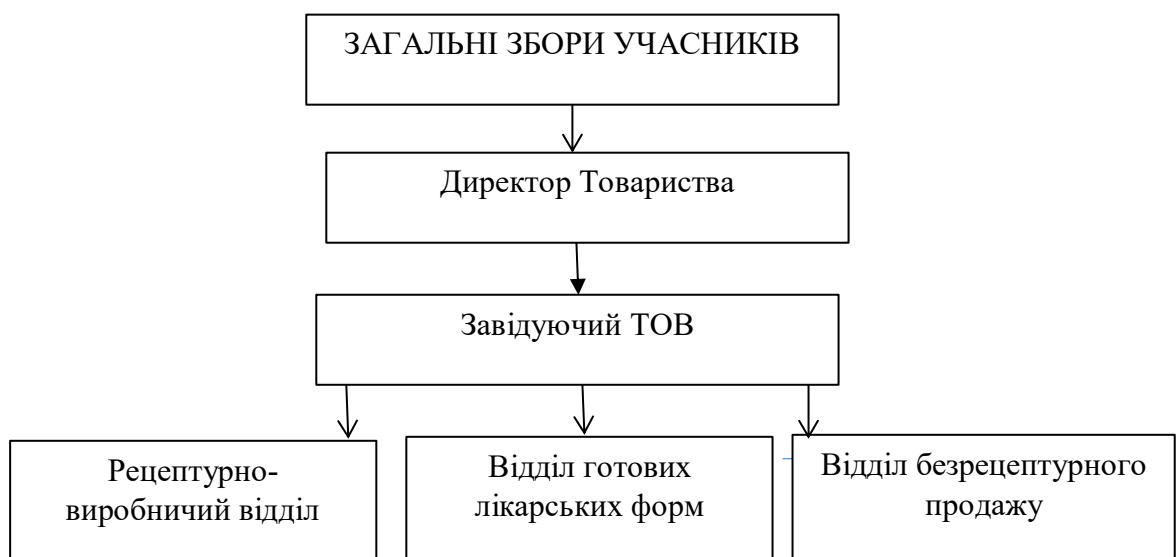


Рисунок 2.1 – Організаційна структура ТОВ «Гармонія краси»

*Джерело: складено автором*

Розподіл відповідальності і функцій в аптеці відбувається за допомогою посадових інструкцій.

На посаду завідуючої ТОВ «Гармонія краси» призначається особа, що має вищу фармацевтичну освіту і стаж роботи за фахом не менше 5 років.

Завідувач ТОВ «Гармонія краси» бере участь в рішенні завдань, що виникають в процесі діяльності ТОВ, в області організації лікарського забезпечення населення; здійснює раціональне використання трудових, фінансових і матеріальних ресурсів підприємства; організовує роботу по кадровому плануванню, раціональному розставлянню, використанню,

навчанню і оцінці кваліфікації середніх фармацевтичних кадрів; контролює якість виконання роботи підпорядкованими співробітниками і дотримання ними правил внутрішнього трудового розпорядку.

Основним завданням провізора (фармацевта) є виконання роботи по організації роботи в торговому залі відповідно до встановлених в аптеці стандартів, процедур і нормативних документів.

Штат ТОВ «Гармонія краси» характеризується постійним складом, за аналізований період на підприємстві працює 15 осіб.

Діяльність ТОВ «Гармонія краси» поділяється на виробничу, торговельну. Виробнича функція полягає у виготовленні лікарських засобів за рецептами лікарів на замовлення, фасуванні та їх маркуванні. Торговельна або комерційна функція включає в себе закупівлю та приймання лікарських засобів та виробів медичного призначення, їх вхідний контроль; розміщення та зберігання лікарських засобів; реалізацію ліків та виробів медичного призначення населенню за готівку та лікувально-профілактичним закладам за безготівковими розрахунками.

Для своєї виробничої діяльності ТОВ має у своєму розпорядженні виробничі фонди. Оцінимо рівень виробничого потенціалу ТОВ «Гармонія краси» щодо забезпеченості виробничого процесу засобами виробництва за даними фінансового звіту.

Таблиця 2.1 – Вартість основних та оборотних засобів у майні ТОВ «Гармонія краси» за 2016-2018 рр., тис. грн.

| Показники                         | 2016р. | 2017р. | 2018р. | Відхилення 2018/2016 |       |
|-----------------------------------|--------|--------|--------|----------------------|-------|
|                                   |        |        |        | тис. грн             | %     |
| Майно підприємства                | 2031,6 | 2466,8 | 2656,6 | 625,0                | 130,7 |
| Основні засоби:                   |        |        |        |                      |       |
| Залишкова вартість                | 218,1  | 212,4  | 306,4  | 88,3                 | 140,5 |
| Питома вага у майні               | 10,7   | 8,6    | 11,5   | 0,8                  | x     |
| Запаси                            | 1290,4 | 1494,4 | 1440,8 | 150,4                | 111,7 |
| Питома вага у майні               | 63,5   | 60,6   | 54,2   | -9,3                 | x     |
| Усього основні та оборотні засоби | 1508,5 | 1706,8 | 1747,2 | 238,7                | 115,8 |
| У відсотках до майна              | 74,2   | 69,2   | 65,7   | -8,5                 | x     |

*Джерело: складено автором на основі розрахунків*

За наведеними даними табл.2.1 основні та оборотні засоби ТОВ «Гармонія краси» за аналізований період зростають на 238,7 тис. грн, або на 15,8%. За аналізований період спостерігається тенденція зростання як основних засобів (на 88,3 тис. грн) так і запасів (на 150,4 тис. грн). Питома вага основних засобів у загальній структурі майна зростає на 0,8 %, а питома вага запасів знижується на 9,3%.

В цілому вартість основних та оборотних засобів ТОВ «Гармонія краси» у майні за аналізований період знижується з 74,2% у 2016 році до 65,7% у 2018 році , або на 8,5%, що може вказувати на деякі ускладнення у господарській діяльності підприємства.

Далі у табл. 2.2 розглянемо докладніше структуру та динаміку основних і оборотних активів ТОВ «Гармонія краси».

Таблиця 2.2 – Аналіз стану, структури та динаміки основних і оборотних активів ТОВ «Гармонія краси» за 2016-2018 рр.

| Актив                           | 2016р.    |                | 2017р.    |                | 2018 р    |                | Зміна 2018до 2016, у |       |                 |
|---------------------------------|-----------|----------------|-----------|----------------|-----------|----------------|----------------------|-------|-----------------|
|                                 | тис. грн. | питома вага, % | тис. грн. | питома вага, % | тис. грн. | питома вага, % | тис. грн.            | %     | питомій вазі, % |
| 1. Необоротні активи            | 218,1     | 10,7           | 212,4     | 8,6            | 306,4     | 11,5           | 88,3                 | 140,5 | 0,8             |
| 1.1. Основні засоби             | 218,1     | 10,7           | 212,4     | 8,6            | 306,4     | 11,5           | 88,3                 | 140,5 | 0,8             |
| 2. Оборотні активи              | 1813,5    | 89,3           | 2254,4    | 91,4           | 2350,2    | 88,5           | 536,7                | 129,6 | -0,8            |
| 2.1. Запаси                     | 1290,4    | 63,5           | 1494,4    | 60,6           | 1440,8    | 54,3           | 150,4                | 111,7 | -9,2            |
| 2.2. Дебіторська заборгованість | 379,3     | 18,7           | 455,7     | 18,5           | 462,8     | 17,4           | 83,5                 | 122,0 | -1,3            |
| 2.3. Гроші та їх еквіваленти    | 143,8     | 7,1            | 304,3     | 12,3           | 446,6     | 16,8           | 302,8                | 310,6 | 9,7             |
| Усього майно                    | 2031,6    | 100,0          | 2466,8    | 100,0          | 2656,6    | 100,0          | 625,0                | 130,8 | x               |

*Джерело: складено автором на основі розрахунків*

За наведеними даними табл.2.2 простежується динаміка зростання майна ТОВ «Гармонія краси». Майно підприємства складають необоротні активи та оборотні активи, які зросли відповідно на 88,3 тис. грн та на 536,7 тис. грн. У складі необоротних активів обліковуються лише основні засоби. Оборотні активи ТОВ «Гармонія краси» зросли за всіма статтями. Так, запаси за аналізований період зросли на 150,4 тис. грн, дебіторська заборгованість на 83,5 тис. грн, гроші та їх еквіваленти відповідно на 302,8 тис. грн.

У структурі майна найбільшу питому вагу займають оборотні активи, але за досліджуваний період їх частка зменшилася на 0,8 %, за рахунок зниження питомої ваги запасів та дебіторської заборгованості.

Необоротні активи зростають відповідно на 0,8 % у структурі майна.

Для дослідження стану та ефективності використання активів ТОВ «Гармонія краси» у таблиці 2.3-2,4 проведемо коефіцієнтний аналіз використання активів підприємства.

Таблиця 2.3 – Аналіз стану та ефективності використання основних засобів ТОВ «Гармонія краси» за 2016-2018 рр

| Показники                                             | 2016 р. | 2017 р. | 2018р. | Відхилення |       |
|-------------------------------------------------------|---------|---------|--------|------------|-------|
|                                                       |         |         |        | +, -       | %     |
| 1. Товарообіг, тис. грн                               | 5186,8  | 6947,2  | 8839,3 | 3652,5     | 171,5 |
| 2. Середньорічна вартість основних засобів, тис.грн   | 207,5   | 215,3   | 259,4  | 51,9       | 125,0 |
| 3. Середньоспискова чисельність працівників, чол.     | 15      | 15      | 15     | +0         | 100   |
| 4. Первісна вартість основних засобів, тис. грн       | 363,8   | 413,8   | 527,5  | 163,7      | 145,0 |
| надійшло в звітному періоді основних засобів, тис.грн | 75,3    | 153,4   | 27,3   | -48        | 36,3  |
| вибуло в звітному періоді основних засобів, тис.грн   | 25,3    | 39,7    | 12,4   | -12,9      | 49,0  |
| 5. Сума зносу, тис. грн                               | 145,7   | 201,4   | 221,1  | 75,4       | 151,7 |
| 6. Коефіцієнт відновлення, %                          | 20,7    | 37,1    | 5,2    | -15,5      | 25,1  |
| 7. Коефіцієнт вибуття, %                              | 6,9     | 9,6     | 2,4    | -4,5       | 34,8  |
| 8. Коефіцієнт зносу, %                                | 40,0    | 48,7    | 41,9   | 1,9        | 104,7 |
| 9. Фондовіддача, грн (р.1/р.2)                        | 25,0    | 32,3    | 34,1   | 9,1        | 136,4 |
| 10. Фондомісткість, грн (р.2/р.1)                     | 0,040   | 0,031   | 0,029  | -0,011     | 72,5  |
| 11. Фондоозброєність, тис.грн/ос. (р.2/р.3)           | 13,8    | 14,4    | 17,3   | 3,5        | 125,3 |

*Джерело: складено автором на основі розрахунків*

За наведеними даними табл.2.3 стан основних засобів в аналізованому періоді погіршується, оскільки коефіцієнт відновлення та коефіцієнт вибуття мають тенденцію до зниження. Напроти, коефіцієнт зносу за аналізований період зростає на 1,9%, зниження коефіцієнту зносу у 2018 році проти 2017 року сталося за рахунок введення у 2017 році нового обладнання для виготовлення лікарських засобів за рецептами лікарів та нового обладнання – стелажів у загальному залі ТОВ «Гармонія краси».

Фондовіддача основних засобів зростає в аналізованому періоді, відповідно фондомісткість знижується, що в цілому характеризує ефективність використання основних засобів та є позитивним явищем в господарській діяльності ТОВ «Гармонія краси».

Рівень забезпеченості основними засобами персоналу ТОВ «Гармонія краси» також має тенденцію до зростання, що також є позитивним явищем.

Оцінку ефективності використання оборотних активів наведемо у табл.2.4.

Таблиця 2.4 – Аналіз ефективності використання оборотних активів ТОВ «Гармонія краси» за 2016-2018 рр.

| Показники                                             | 2016 р. | 2017 р. | 2018р. | Відхилення |       |
|-------------------------------------------------------|---------|---------|--------|------------|-------|
|                                                       |         |         |        | +, -       | %     |
| 1. Товарообіг, тис. грн                               | 5186,8  | 6947,2  | 8839,3 | 3652,5     | 171,5 |
| 2. Середньорічна вартість активів, тис.грн            | 1964,6  | 2249,2  | 2561,7 | 597,1      | 130,4 |
| 3. Коефіцієнт оборотності активів                     | 2,640   | 3,087   | 3,451  | 0,811      | 130,7 |
| 4. Коефіцієнт оборотності запасів                     | 4,34    | 4,99    | 6,02   | 1,68       | 138,8 |
| 5. Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості | 27,3    | 16,6    | 19,2   | -8,1       | 70,3  |
| Тривалість одного обороту, днів                       |         |         |        |            |       |
| - активів                                             | 137     | 117     | 104    | -33        | 75,9  |
| -дебіторської заборгованості                          | 13      | 22      | 19     | 6          | 146,2 |
| -запасів                                              | 83      | 72      | 60     | -23        | 72,3  |

*Джерело: складено автором на основі розрахунків*

За наведеними даними табл. 2.4 за аналізований період коефіцієнт оборотності активів та коефіцієнт оборотності запасів мають тенденцію до зростання, що є позитивною тенденцією. Відповідно тривалість одного обороту активів та запасів зменшився відповідно на 33 дні та на 23 дні.

Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості за аналізований період зменшується, що свідчить про погіршення розрахунків з дебіторами, відповідно період погашення дебіторської заборгованості зростає на 6 днів, що є негативною тенденцією у зростанні показника.

Основним видом діяльності ТОВ «Гармонія краси» є продаж фармацевтичної продукції, у таблиці 2.5 наведемо динаміку і склад товарообігу підприємства за 2016-2018 рр.

Таблиця 2.5 – Товарообіг ТОВ «Гармонія краси» за 2016-2018 рр.

| Показники                             | 2016 р      |                  | 2017 р.     |                  | 2018 р      |                  | Темп<br>росту,%<br>2018/2016 |
|---------------------------------------|-------------|------------------|-------------|------------------|-------------|------------------|------------------------------|
|                                       | тис.<br>грн | питома<br>вага,% | тис.<br>грн | питома<br>вага,% | тис.<br>грн | питома<br>вага,% |                              |
| Чистий дохід від реалізації всього    | 5186,8      | 100              | 6947,2      | 100              | 8839,3      | 100              | 170,4                        |
| в т.ч. по групах товару               |             |                  |             |                  |             |                  |                              |
| - ліки                                | 1711,1      | 32,99            | 2945,6      | 42,4             | 3862,8      | 43,7             | 225,7                        |
| - діабетичні продукти                 | 140,6       | 2,71             | 257,7       | 3,71             | 371,3       | 4,2              | 264,1                        |
| - вітаміни                            | 934,7       | 18,02            | 1417,2      | 20,4             | 2041,9      | 23,1             | 218,5                        |
| - предмети і засоби особистої гігієни | 349,6       | 6,74             | 393,9       | 5,67             | 521,5       | 5,9              | 149,2                        |
| - медична техніка                     | 1698,1      | 32,74            | 1575,6      | 22,68            | 1732,5      | 19,6             | 102                          |
| - інші товари                         | 352,7       | 6,8              | 357,2       | 5,14             | 309,3       | 3,5              | 87,7                         |

*Джерело: складено автором на основі розрахунків*

За наведеними даними табл. 2.5 за аналізований період найбільше зростання товарообігу спостерігається за групою ліки на 225,7%, діабетичними продуктами на 261,1% та вітамінними продуктами на 218,5%.

У структурі товарообігу найбільшу частку становлять ліки, їх питома вага збільшується з 32,99% у 2016 році до 43,7% у 2018 році. Також зростає питома вага вітамінної продукції та діабетичної продукції.

Така група товарів як предмети і засоби особистої гігієни, медична техніка та інші товари зменшили питому вагу у загальній структурі товарообігу ТОВ «Гармонія краси». Найбільші темпи зниження спостерігаються за іншими товарами з 6,8 % у 2016 р. до 3,5% у 2018 р. Медична техніка в абсолютному виразі має зростання з 1698,1 тис. грн. у 2016 році до 1732,5 тис. грн у 2018 р., але у загальній структурі питома вага медичної техніки зменшилася з 32,74% у 2016 р. до 19,6% у 2018 році.

На рисунку 2.2 наведемо структуру товарообігу по групах товару за 2016- 2018 роки



Рисунок 2.2 – Структура товарообігу по групах товару за 2016- 2018 роки

*Джерело: складено автором*

На рис.2.2 видно, що на товаристві протягом аналізованого періоду найбільшу ритому вагу у структурі товарообігу займають група ліки, яка зростає з 33% до 44%, медична техніка питома вага якої у структурі товарообігу зменшилася з 33% у 2016 році до 20% у 2018 році та група-вітаміни , питома вага групи зростає у аналізованому періоді з 18% до 23%.

Наступним проаналізуємо фінансовий стан ТОВ «Гармонія краси». Для оцінювання ліквідності та проведення зовнішнього аналізу платоспроможності підприємства розраховуємо відносні показники: коефіцієнт абсолютної ліквідності ( $K_{a. л.}$ )

$$K_{a. л.} = \frac{(p. 1160 + p. 1165) \phi. 1 - м}{p. 1695 \phi. 1 - м}$$

коефіцієнт швидкої ліквідності ( $K_{ш. л.}$ )

$$K_{ш. л.} = \frac{(p. 1195 - p. 1100 - p. 1110) \phi. 1 - м}{p. 1695 \phi. 1 - м}$$

коефіцієнт поточної ліквідності ( $K_{п. л.}$ ).

$$K_{п. л.} = \frac{p. 1195 \phi. 1 - м}{p. 1695 \phi. 1 - м}$$

Розрахунок показників наведені у табл. 2.6.

Таблиця 2.6 – Аналіз ліквідності ТОВ «Гармонія Краси» за 2016-2018

pp

| Показники                         | 2016 р. | 2017 р. | 2018 р. | Норматив   |
|-----------------------------------|---------|---------|---------|------------|
| Коефіцієнт поточної ліквідності   | 3,295   | 3,324   | 3,295   | більше 1,0 |
| Коефіцієнт абсолютної ліквідності | 0,261   | 0,449   | 0,626   | більше 0,7 |
| Коефіцієнт швидкої ліквідності    | 0,951   | 1,121   | 1,275   | 0,5-1      |

*Джерело: складено автором на основі розрахунків*

Як свідчать наведені дані табл.2,6 коефіцієнт поточної ліквідності за аналізований період більший за нормативу, що може свідчити про здатність ТОВ «Гармонія краси», щодо погашення своїх поточних зобов'язань. Коефіцієнт абсолютної ліквідності зростає з 0,261 у 2016 році до 0,626 у 2018 році, але він менший за нормативний і свідчить про те, що лише 62,6 % боргів у 2018 році ТОВ «Гармонія краси» може сплатити негайно. Коефіцієнт швидкої ліквідності більший за нормативний, на кожну гривню поточних зобов'язань припадає у 2016 році – 0,951 гривень, у 2017 році 1,121 гривень високоліквідних оборотних активів, у 2018 році – 1,275 гривень. Для наочності наведемо на рис.2.3 динаміку ліквідності ТОВ «Гармонія краси».

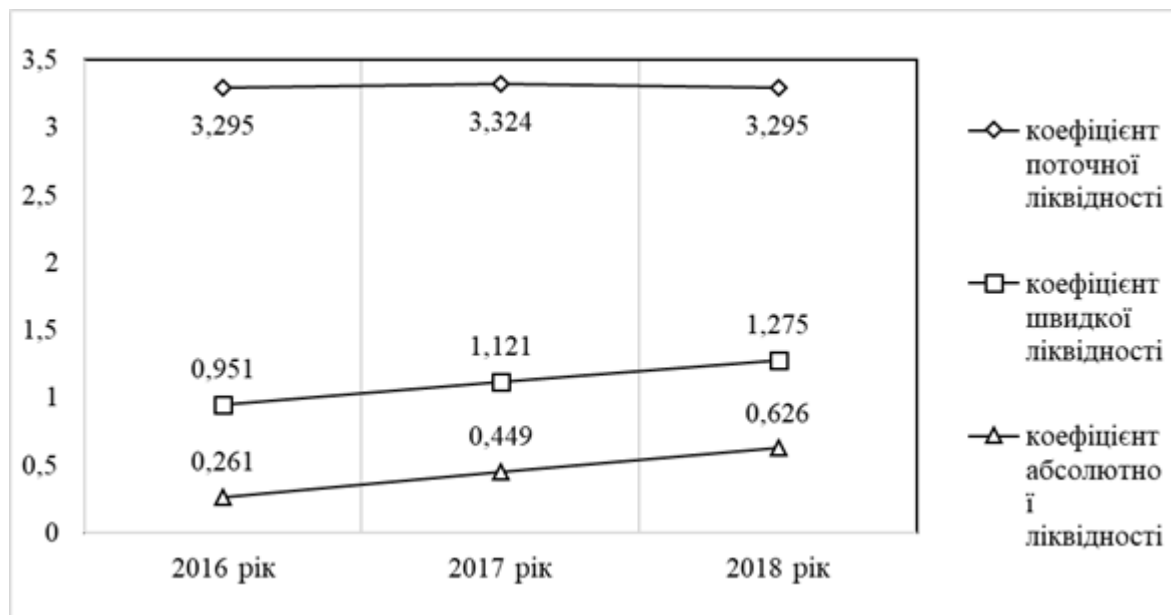


Рисунок 2.3 – Динаміка показників ліквідності ТОВ «Гармонія краси» за 2016-2018 pp.

*Джерело: складено автором*

Оцінимо діяльність ТОВ «Гармонія краси» та його фінансово-економічне благополуччя з точки зору фінансової стійкості підприємства. Проаналізуємо показники фінансової стійкості у таблиці 2.7:

$$\text{Коефіцієнт автономії } K_a = \frac{p.1495 \text{ ф.1-м}}{p.1900 \text{ ф.1-м}}$$

$$\text{Коефіцієнт фінансової стабільності } \frac{(p.1495+p.1595-p.1095)\text{ф.1-м}}{(p.1595+p.1695)\text{ф.1-м}}$$

$$\text{Коефіцієнт маневрування власних коштів } \frac{(p.1495+p.1595-p.1095)\text{ф.1-м}}{p.1195 \text{ ф.1-м}}$$

Таблиця 2.7 – Показники фінансової стійкості ТОВ «Гармонія краси» за 2016-2018 рр.

| Найменування показника                 | 2016 р. | 2017 р. | 2018 р. | Норматив   |
|----------------------------------------|---------|---------|---------|------------|
| Коефіцієнт автономії                   | 0,729   | 0,725   | 0,731   | $\geq 0,5$ |
| Коефіцієнт фінансової стабільності     | 2,692   | 2,637   | 2,724   | 0,8 – 0,9  |
| Коефіцієнт маневрування власних коштів | 0,817   | 0,793   | 0,827   | $\geq 0,1$ |

*Джерело: складено автором на основі розрахунків*

За наведеними даними табл. 2.7 за аналізований період коефіцієнт автономії має тенденцію до зростання, більший за нормативне значення, що свідчить про те, що ТОВ «Гармонія краси» може всі свої зобов'язання покрити за рахунок власних джерел.

Коефіцієнт маневрування власного капіталу має незначне зниження у 2017 році, та зростає у 2018 році до 0,827, тобто 82,7% власного капіталу ТОВ «Гармонія краси» перебуває в мобільній формі і направлені на фінансування своєї поточної діяльності.

Коефіцієнт фінансової стабільності зростає, значення показника більші за нормативні, що характеризує забезпеченість заборгованості власними коштами.

Наступним проаналізуємо динаміку рентабельності ТОВ «Гармонія краси» за даними таблиці 2.8.

Таблиця 2.8 – Динаміка рентабельності ТОВ «Гармонія краси» за 2016-2018рр.

| Показник                                               | 2016р. | 2017р. | 2018р. | Відхилення, +/-, 2018/2017 |
|--------------------------------------------------------|--------|--------|--------|----------------------------|
| 1. Чистий прибуток, тис. грн                           | 253,8  | 561,1  | 715,8  | 462,0                      |
| 2. Собівартість реалізованої продукції, тис. грн       | 3291,5 | 4697,2 | 5648,7 | 2357,2                     |
| 3. Середньорічна вартість виробничих фондів, тис. грн. | 207,5  | 215,3  | 259,4  | 51,9                       |
| 4. Чистий дохід від реалізації, тис. грн               | 5186,8 | 6947,2 | 8839,3 | 3652,5                     |
| 5. Рентабельність підприємства, %<br>(р.1 :р.2)        | 7,7    | 11,9   | 12,7   | 5,0                        |
| 6. Рентабельність виробничих фондів, %<br>(р.4:р.3)    | 122,3  | 260,6  | 275,9  | 153,6                      |
| 7. Рентабельність реалізації (продаж), %<br>(р1:р4)    | 4,89   | 8,08   | 8,10   | 3,21                       |

Джерело: складено автором на основі розрахунків

Найбільш узагальнюючим показником є рентабельність підприємства оскільки у ньому відображається вплив усіх факторів виробництва, реалізації, а також ефективність використання оборотних коштів. За аналізований період рентабельність підприємства зросла на 5,0%.

Рентабельність виробничих фондів за аналізуємий період зростає на 153,6%. Рентабельність реалізації (продаж) зростає у динаміці на 3,21 %.

Отже, ТОВ «Гармонія краси» є рентабельним підприємством, доходи від реалізації фармацевтичної продукції покривають витрати та забезпечують суму прибутку, достатню для нормального функціонування підприємства.

Аналіз ділової активності ТОВ «Гармонія краси» за 2016-2018 рр. наведемо в таблиці 2.9

Показники ділової активності розраховані на підставі даних Фінансового звіту товариства ф.1-м і ф.2-м Звіту про фінансові результати:

$$\text{Коефіцієнт оборотності активів } K_{об.а} = \frac{p.2000 \text{ ф.2-м}}{p.1300 (гр3+гр4)/2 \text{ ф.1-м}}$$

Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості

$$K_{об.кз} = \frac{p.2000 \text{ ф.2-м}}{p.1695 (гр3+гр4)/2 \text{ ф.1-м}}$$

Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості

$$\frac{p. 2000 \text{ ф. 2} - m}{p. 1125 \div p. 1155 (\text{гр. 3} + \text{гр. 4}) / 2 \text{ ф. 1} - m}$$

Строк погашення  $T = \frac{360}{K_{об}}$

Коефіцієнт оборотності власного капіталу

$$K_{об\text{ вк}} = \frac{p. 2000 \text{ ф. 2} - m}{p. 1495 (\text{гр. 3} + \text{гр. 4}) / 2 \text{ ф. 2} - m}$$

Таблиця 2.9

Аналіз ділової активності ТОВ «Гармонія краси» за 2016-2018 рр.

| Показник                                            | 2016р. | 2017р. | 2018р. | Абсолютне відхилення, +/- 2018/2016 |
|-----------------------------------------------------|--------|--------|--------|-------------------------------------|
| 1                                                   | 2      | 3      | 4      | 5                                   |
| Коефіцієнт оборотності активів                      | 2,62   | 3,09   | 3,45   | 0,83                                |
| Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості | 11,22  | 12,38  | 13,53  | 2,31                                |
| Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості  | 15,02  | 16,64  | 19,25  | 4,23                                |
| Строк погашення дебіторської заборгованості, дні    | 24     | 22     | 19     | -5                                  |
| Строк погашення кредиторської заборгованості, дні   | 32     | 29     | 27     | -5                                  |
| Коефіцієнт оборотності власного капіталу            | 3,60   | 4,25   | 4,74   | 1,14                                |

*Джерело: складено автором на основі розрахунків*

Аналіз ділової активності ТОВ «Гармонія краси» показав наступне:

коефіцієнт оборотності активів зростає з 2,62 у 2016 році до 3,45 у 2018 році, що може свідчити про ефективне використання активів ТОВ «Гармонія краси».

коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості зростає з 11,22 у 2016 році до 13,53 у 2018 році, строк погашення кредиторської заборгованості знижується на п'ять днів.

коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості в динаміці зростає із 15,02 у 2016 році до 19,25 у 2018 році, строк погашення дебіторської заборгованості зменшується на п'ять днів відповідно.

коефіцієнт оборотності власного капіталу зростає у динаміці з 3,60 у 2016 році до 4,74 у 2018 році, що свідчить про підвищення оборотності власного капіталу та зростання ділової активності підприємства.

Отже, в цілому можна відзначити, що фінансовий стан ТОВ «Гармонія краси» за аналізований період покращився, товариство має прибуток, господарська діяльність є рентабельною.

## **2.2. Дослідження прибутковості ТОВ «Гармонія краси»**

Прибутковість є одним з найважливіших показників, який характеризує успішність функціонування підприємства. Саме цей показник є вирішальним при аналізі та оцінці ефективності фінансово-виробничої діяльності ТОВ «Гармонія краси». Прибуток ТОВ «Гармонія краси» є одним з основних показників підприємства в ринкових умовах господарювання та виступає стратегічною метою товариства, реалізація якої є обов'язковою для забезпечення нормальних умов функціонування підприємства.

Досягнення певної величини прибутку на підприємстві дає можливість вирішувати завдання, забезпечувати фінансову стійкість та платоспроможність підприємства, та бути конкурентоздатним для ринку.

Дослідимо формування чистого прибутку ТОВ «Гармонія краси» за балансовим методом. Це дослідження дає змогу проаналізувати, які фактори вплинули в аналізованому періоді на прибуток ТОВ «Гармонія краси».

Аналіз формування прибутку ТОВ «Гармонія краси» подано у вигляді таблиці 2.10.

Таблиця 2.10 – Аналіз показників формування прибутку ТОВ «Гармонія краси» за 2016 – 2018 рр.

| Показник                                                      | 2016р. | 2017р. | 2018р  | Відхилення    |               |
|---------------------------------------------------------------|--------|--------|--------|---------------|---------------|
|                                                               |        |        |        | 2017/<br>2016 | 2018/<br>2017 |
| 1                                                             | 2      | 3      | 4      | 5             | 6             |
| 1. Чистий дохід від надання послуг, тис. грн.                 | 5186,8 | 6947,2 | 8839,3 | 1760,4        | 1892,1        |
| 2. Інші операційні доходи                                     | 15,4   | 123,3  | 0,5    | 107,9         | -122,8        |
| 3. Інші доходи, тис. грн                                      | 135,7  | 285,7  | 512,4  | 150           | 226,7         |
| 4. Собівартість реалізованої продукції, тис.грн               | 3291,5 | 4697,2 | 5648,7 | 1405,7        | 951,5         |
| 5. Інші операційні витрати, тис. грн                          | 1792,6 | 2097,9 | 2987,7 | 305,3         | 889,8         |
| 6. Співвідношення витрати/доходи, % (ряд. 2 / ряд. 1 x 100 %) | 95,2   | 92,4   | 92,3   | -2,8          | - -0,1        |
| 7. Фінансові результати до оподаткування                      | 253,8  | 561,1  | 715,8  | 307,3         | 154,7         |
| 8. Чистий:                                                    |        |        |        |               |               |
| - прибуток, тис. грн                                          | 253,8  | 561,1  | 715,8  | 307,3         | 154,7         |
| 9. Коефіцієнт чистого прибутку р.8/р.1                        | 0,049  | 0,081  | 0,081  | 0,032         | + -0          |

*Джерело: складено автором на основі розрахунків*

Співвідношення між нарахованими витратами та доходами показує, що протягом 2016-2018 рр. доходи від господарської діяльності ТОВ «Гармонія краси» та відповідно витрати суттєво впливали на прибуток, отриманий від діяльності підприємства. Динаміка витрат за аналізований період, свідчить про їх високу частку у доходах ТОВ «Гармонія краси».

За аналізований період по ТОВ «Гармонія краси» простежується тенденція зростання чистого прибутку з 253,8 тис. грн до 715,8 тис. грн у 2018 році, за рахунок зростання:

доходу від реалізації фармацевтичної продукції та супутніх товарів, який за аналізований період зростає з 5186,8 тис. грн у 2016 році до 8839,3 тис. грн у 2018 році;

інших доходів, які зросли у аналізованому періоді з 135,7 тис. грн у 2016 році до 512,4 тис. грн у 2018 році.

На зниження чистого прибутку ТОВ «Гармонія краси» вплинуло зростання:

собівартості реалізованої продукції з 3291,5 тис. грн у 2016 році до 5648,7 тис. грн у 2018 році;

інших операційних витрат з 1792,6 тис. грн у 2016 році до 2987,7 тис. грн у 2018 році.

Коефіцієнт чистого прибутку, який характеризує діяльність ТОВ «Гармонія краси» щодо ефективного управління своїми ресурсами зростає з 0,049 у 2016 році та є незмінним у 2017-2018 рр. та становить 0,081, що може свідчити про зростання привабливості підприємства для інвесторів.

Для наочності відобразимо динаміку прибутку по аптеці «Гармонія краси» за 2016-2018 рр. (рис.2.4):

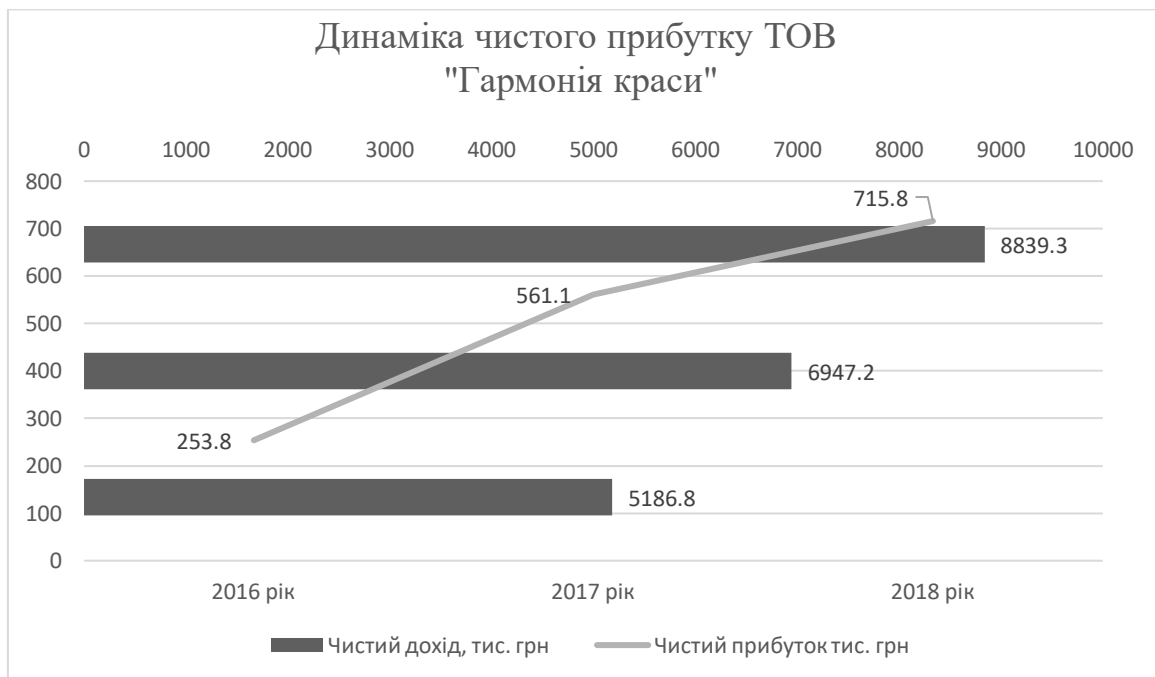


Рисунок 2.4 – Динаміка чистого прибутку ТОВ «Гармонія краси»

*Джерело: складено автором*

Наведена динаміка чистого прибутку показує тенденцію зростання у аналізованому періоді як чистого доходу так і чистого прибутку ТОВ «Гармонія краси».

Проаналізуємо структуру формування чистого прибутку ТОВ «Гармонія краси» у таблиці 2.11.

Таблиця 2.11 – Аналіз структурних складових прибутку ТОВ «Гармонія краси» за 2016-2018 рр.

| Показник                                        | 2016р. | 2017р. | 2018р  | Відхилення, + - |               |
|-------------------------------------------------|--------|--------|--------|-----------------|---------------|
|                                                 |        |        |        | 2017/<br>2016   | 2018/<br>2017 |
| 1                                               | 2      | 3      | 4      | 5               | 6             |
| 1. Чистий дохід тис. грн.                       | 5186,8 | 6947,2 | 8839,3 | 1760,4          | 1892,1        |
| 2. Собівартість продукції, тис. грн             | 3291,5 | 4697,2 | 5648,7 | 1405,7          | 951,5         |
| 3. Валовий прибуток, тис. грн                   | 1895,3 | 2250,0 | 3190,6 | 354,7           | 940,6         |
| 4. Прибуток від операційної діяльності, тис.грн | 118,1  | 275,4  | 203,4  | 157,3           | -72,0         |
| 5. Прибуток до оподаткування, тис.грн           | 253,8  | 561,1  | 715,8  | 307,3           | 154,7         |
| 6. Чистий прибуток, тис. грн                    | 253,8  | 561,1  | 715,8  | 307,3           | 154,7         |
| 7. % чистого прибутку у чистому доході          | 4,9    | 8,1    | 8,1    | 2,88            | 0,02          |

*Джерело: складено автором на основі розрахунків*

Аналіз структурних складових формування прибутку свідчить, що чистий дохід зростає у 2017 році на 1760,4 тис. грн, у 2018 році на 1892,1 тис. грн.

Витрати ТОВ «Гармонія краси» зростають відповідно у 2017 році на 1405,7 тис. грн, та на 951,5 тис. грн у 2018 році. Доходи ТОВ «Гармонія краси» зростали більшими темпами ніж зростали витрати, у результаті ТОВ «Гармонія краси» був отриманий валовий прибуток, який зростає у 2017 році на 354,7 тис. грн та на 940,6 тис. грн у 2018 році.

За рахунок перевищення операційних витрат над операційними доходами прибуток від операційної діяльності у 2016 році становив 118,1 тис. грн, у 2017 році відповідно 275,4 тис. грн, у 2018 році 203,4 тис. грн, та має зменшення проти 2017 року на 72,0 тис. грн.

За рахунок інших доходів підприємства чистий прибуток зростає у 2017 році на 307,3 тис. грн, у 2018 році на 154,7 тис. грн.

Питома вага чистого прибутку у доходах ТОВ «Гармонія краси» зростає з 4,9% у 2016 році до 8,1%, та має однакову частку у 2017 так і у 2018 роках.

Отже, основним фактором зниження чистого прибутку ТОВ «Гармонія краси» є зростання собівартості продукції та інших операційних витрат.

Чистий нерозподілений прибуток приєднується до власного капіталу підприємства та спрямовується безпосередньо на фінансування витрат.

### **2.3. Фактори впливу на прибутковість ТОВ «Гармонія краси»**

Одержана за підсумками фінансового року інформація про фінансові результати показує керівництву підприємства про необхідність впровадження заходів щодо підвищення прибутковості ТОВ «Гармонія краси». Прибуток ТОВ «Гармонія краси» залежить від безлічі факторів як внутрішнього, так і зовнішнього середовища – податкової, цінової, інвестиційної, грошово-кредитної, політики органів законодавчої та виконавчої влади тощо, що представляють собою організаційно-економічні умови та стан господарської діяльності, при яких ТОВ «Гармонія краси» може отримувати прибуток або, навпаки, збиток.

Отже фактори, що впливають на прибутковість можна поділити на дві основні групи:

#### **1. Залежні від діяльності ТОВ «Гармонія краси» (внутрішні чинники)**

- обсяг реалізації. Цей фактор має найбільший вплив, зростання обсягу реалізації призводить до збільшення прибутку;

- види реалізації. Різні види реалізації мають різний рівень ємкості. Найбільший рівень витрат обігу припадає на одиницю продажу лікарських засобів населенню, менший – на одиницю дрібнооптової реалізації, ще менший – на одиницю оптового товарообігу.

- структура реалізації товарів за групами. Найбільш витратними є лікарські засоби, виготовлені за індивідуальними рецептами.

- швидкість обігу товарів. Чим більший період обігу товарних запасів у днях, тим відповідно вищий рівень витрат зі зберігання товарів, їх втрат від природного убутку.

- рівень продуктивності праці працівників. Чим вище обсяг реалізації, що припадає на одного працівника, тим відповідно нижче рівень витрат з оплати праці та інших витрат з утримання персоналу на одиницю товарообігу.

- стан використовуваних основних фондів. Чим вище ступінь їх зносу, тим більше витрат несе ТОВ «Гармонія краси» на їх ремонт.

- забезпеченість власними оборотними активами. Чим вище цей показник, тим меншим обсягом позикових фінансових коштів користується ТОВ «Гармонія краси» в процесі здійснення своєї діяльності, а відповідно тим нижче сума і рівень відсотків за кредит.

## 2. Не залежні від діяльності ТОВ «Гармонія краси» (зовнішні фактори):

- темпи інфляції в країні. Чим вище цей показник, тим швидше зростає сума витрат обігу з оплати праці персоналу; обслуговування позикових фінансових коштів; оплати послуг транспортним, ремонтним та іншим стороннім підприємствам; відрахуванням на соціальні заходи.

- рівень розвитку окремих сегментів споживчого ринка. В умовах «ринку продавця» рівень витратоємності реалізації окремих груп товарів значно нижче, ніж в умовах «ринку покупця». Це пов'язано з відмінностями в швидкості обігу товарних запасів, в рівні витрат на рекламу і т. п.

- зміна видів і ставок податкових платежів, що входять до складу витрат обігу. Значна частина податкових платежів здійснюється за рахунок витрат обігу.

Внутрішні чинники знаходяться повністю у розпорядженні ТОВ «Гармонія краси» і його керівництво має вміло ними оперувати. На зовнішні фактори керівництво ТОВ «Гармонія краси» вплинути не може, але мають можливість пристосуватися до них для максимально ефективного функціонування свого підприємства.

Проведений аналіз показав, що основним джерелом для отримання прибутку ТОВ «Гармонія краси» є валовий дохід. Валовий дохід ТОВ «Гармонія краси» утворюється в основному за рахунок торгових надбавок, які

встановлюються в % до відпускних цін виробника або організації оптової торгівлі. Збільшення (зменшення) обсягу реалізації фармацевтичної продукції викликає підвищення (зниження) розміру валового прибутку. При зростанні в обсягах реалізації питомої ваги низько прибуткової продукції зменшується загальна сума прибутку і, навпаки. Збільшення собівартості товарів знижує суму валового прибутку і, навпаки зменшення собівартості збільшує валовий прибуток. Зростання (зниження) ціни відповідно підвищує (зменшує) суму прибутку ТОВ «Гармонія краси».

Виходячи з вищенаведеного на наш погляд, на величину валового прибутку ТОВ «Гармонія краси» найбільше впливають наступні фактори:

- ціни на реалізовану продукцію (товари);
- обсяги реалізованої продукції (товарів);
- собівартість реалізованої продукції (товарів);
- структура і асортимент реалізованої продукції (товарів)

Для визначення чинників, які сприяли зростанню прибутку, проведемо факторний аналіз прибутку від реалізації продукції. Оскільки ТОВ «Гармонія краси» не перераховує показники обсягу реалізації продукції звітного року за собівартістю в цінах попереднього року, факторний аналіз валового прибутку здійснюємо в такій послідовності:

1. Вплив зміни обсягу реалізації продукції на суму валового прибутку визначаємо по формулі:

$$\Delta P_p = P_0 \cdot \left( \frac{C_1}{C_0} - 1 \right), \quad (2.1)$$

де  $P_0$  – валовий прибуток попереднього періоду;

$C_1$  – собівартість звітного періоду;

$C_0$  – собівартість попереднього періоду;

$$\Delta P_p = 2250 \cdot \left( \frac{5648,7}{4697,2} - 1 \right) = 455,8 \text{ тис. грн}$$

2. Вплив зміни собівартості реалізованої продукції на валовий прибуток визначаємо по формулі:

$$\Delta\Pi_c = -[B_1 \cdot \left(\frac{C_1}{B_1} - \frac{C_0}{B_0}\right)], \quad (2.2)$$

де  $\Pi_c$  – зміна собівартості;

$B_1, B_0$  – чиста виручка від реалізації звітнього і попереднього періоду

$$\Delta\Pi_c = -[8839,3 \cdot \left(\frac{5647,7}{8839,3} - \frac{4697,2}{6947,2}\right)] = 327,8 \text{ тис. грн}$$

3. Вплив змін у структурі й асортименті продукції на прибуток визначаємо по формулі:

$$\Delta\Pi_{\text{стр}} = \Pi_0 \cdot \left(\frac{B_1}{B_0} - \frac{C_1}{C_0}\right) \quad (2.3)$$

$$\Delta\Pi_{\text{стр}} = 2250 \cdot \left(\frac{8839,3}{6947,2} - \frac{5648,7}{4697,2}\right) = 157,0 \text{ тис. грн}$$

Дія всіх факторів на валовий прибуток :  $\Delta\Pi = \Delta\Pi_p + \Delta\Pi_c + \Delta\Pi_{\text{стр}}$  (2.4)

$$\Delta\Pi = 455,8 + 327,8 + 157,0 = 940,6 \text{ тис. грн}$$

Отже, дія всіх факторів в цілому збільшила валовий прибуток на 940,6 тис. грн. Узагальнення впливу факторів на валовий прибуток товариства наведено у таблиці 2.12

Таблиця 2.12 – Узагальнення впливу факторів на валовий прибуток товариства

| Фактори                                                                | Суми впливу, тис. грн |
|------------------------------------------------------------------------|-----------------------|
| 1                                                                      | 2                     |
| 1.Зміна обсягу реалізації продукції, $\Delta\Pi_p$                     | 455,8                 |
| 2. Зміна собівартості реалізованої продукції, $\Delta\Pi_c$            | 327,8                 |
| 3. Зміна у структурі й асортименті продукції, $\Delta\Pi_{\text{стр}}$ | 157,0                 |
| Усього                                                                 | 940,6                 |

*Джерело: складено автором на основі розрахунків*

Встановимо фактори які мають позитивний або негативний вплив на формування результативного показника господарської діяльності ТОВ «Гармонія краси», а саме – чистого прибутку, на підставі 4-факторної мультиплікативної моделі.

Для побудови цієї моделі використовуємо наступні показники: власний капітал підприємства; коефіцієнт оборотності активів; мультиплікатор власного капіталу; чиста рентабельність.

Відповідно до даної моделі залежність чистого прибутку від наведених вище факторів має такий вигляд: [29,с.35]

$$\text{ЧП} = \text{ВК} \cdot \text{К}_{\text{обА}} \cdot \text{М}_{\text{к}} \cdot \text{Р}_{\text{чиста}}, \quad (2.4)$$

де ЧП – чистий прибуток;

ВК – середньорічні залишки власного капіталу;

$\text{К}_{\text{обА}}$  – коефіцієнт оборотності активів;

$\text{М}_{\text{к}}$  – мультиплікатор власного капіталу;

$\text{Р}_{\text{чиста}}$  – чиста рентабельність.

Усі показники, необхідні для проведення факторного аналізу чистого прибутку, узагальнимо в таблиці 2.13.

Таблиця 2.13 – Вихідні дані для проведення факторного аналізу чистого прибутку ТОВ «Гармонія краси»

| Показник                                                                      | Значення           |                 | Зміна значень |
|-------------------------------------------------------------------------------|--------------------|-----------------|---------------|
|                                                                               | Попередній рік (п) | Звітний рік (з) |               |
| 1                                                                             | 2                  | 3               | 4             |
| 1.Чистий прибуток (ЧП), тис. грн                                              | 561,1              | 715,8           | 154,7         |
| 2.Чистий дохід від реалізації продукції (ЧД), тис. грн                        | 6947,2             | 8839,2          | 1892,0        |
| 3.Середньорічні залишки активів (А), тис. грн                                 | 2249,2             | 2561,7          | 312,5         |
| 4.Середньорічні залишки власного капіталу (ВК), тис. грн                      | 1634,95            | 1865,95         | 231           |
| 5.Оборотність активів ( $\text{К}_{\text{обА}}$ ), оборотів (ряд. 2 / ряд. 3) | 3,09               | 3,45            | 0,36          |
| 6. Мультиплікатор капіталу ( $\text{М}_{\text{к}}$ ) (ряд. 3 / ряд. 4)        | 1,376              | 1,373           | -0,003        |
| 7. Чиста рентабельність ( $\text{Р}_{\text{чиста}}$ ) (ряд. 1 / ряд. 2)       | 0,0808             | 0,0810          | 0,0002        |

*Джерело: складено автором на основі розрахунків*

Використовуючи модель (2.4) оцінимо поетапно кількісний вплив кожного із чинників на зміну чистого прибутку за допомогою методу ланцюгових підстановок.

1. Визначимо зміну чистого прибутку в результаті зміни величини власного капіталу:

$$\Delta \text{ЧП}_{\text{ВК}} = (\text{ВК}_{\text{з}} - \text{ВК}_{\text{п}}) \cdot \text{К}_{\text{обА п}} \cdot \text{М}_{\text{кп}} \cdot \text{Р}_{\text{чиста п}} \quad (2.5)$$

$$\Delta \text{ЧП}_{\text{ВК}} = (1865,95 - 1634,95) \cdot 3,09 \cdot 1,376 \cdot 0,0808 = 79,6 \text{ тис. грн}$$

2. Визначимо зміну чистого прибутку в результаті зміни оборотності активів:

$$\Delta \text{ЧП}_{\text{КобА}} = \text{ВК}_3 \cdot (\text{К}_{\text{обАз}} - \text{К}_{\text{обАп}}) \cdot \text{М}_{\text{кп}} \cdot \text{Р}_{\text{чиста п}} \quad (2.6)$$

$$\Delta \text{ЧП}_{\text{КобА}} = 1865,95 \cdot (3,45 - 3,09) \cdot 1,376 \cdot 0,0808 = 74,8 \text{ тис. грн}$$

3. Визначимо зміну чистого прибутку в результаті зміни величини мультиплікатора власного капіталу:

$$\Delta \text{ЧП}_{\text{МК}} = \text{ВК}_3 \cdot \text{К}_{\text{обАз}} \cdot (\text{М}_{\text{Кз}} - \text{М}_{\text{кп}}) \cdot \text{Р}_{\text{чиста п}} \quad (2.7)$$

$$\Delta \text{ЧП}_{\text{МК}} = 1865,95 \cdot 3,45 \cdot (1,373 - 1,376) \cdot 0,0808 = -1,5 \text{ тис. грн}$$

4. Визначимо зміну чистого прибутку в результаті зміни величини чистої рентабельності:

$$\Delta \text{ЧП}_{\text{Р чиста}} = \text{ВК}_3 \cdot \text{К}_{\text{обАз}} \cdot \text{М}_{\text{Кз}} \cdot (\text{Р}_{\text{чиста з}} - \text{Р}_{\text{чиста п}}) \quad (2.8)$$

$$\Delta \text{ЧП}_{\text{Р чиста}} = 1865,9 \cdot 3,45 \cdot 1,373 \cdot (0,0810 - 0,0808) = 1,8 \text{ тис. грн}$$

Оцінимо сукупний вплив чинників на зміну чистого прибутку в звітному періоді:

$$\Delta \text{ЧП} = \Delta \text{ЧП}_{\text{ВК}} + \Delta \text{ЧП}_{\text{КобА}} + \Delta \text{ЧП}_{\text{МК}} + \Delta \text{ЧП}_{\text{Р чиста}} \quad (2.9)$$

$$\Delta \text{ЧП} = 79,6 + 74,8 - 1,5 + 1,8 = 154,7 \text{ тис. грн}$$

Результати факторного аналізу чистого прибутку узагальнимо у таблиці 2.14.

Таблиця 2.14 – Узагальнення впливу факторів на валовий прибуток товариства

| Фактори                                             | Суми впливу, тис. грн |
|-----------------------------------------------------|-----------------------|
| 1                                                   | 2                     |
| 1. Зміна величини власного капіталу                 | 79,6                  |
| 2. Зміна оборотності активів                        | 74,8                  |
| 3. Зміна величини чистої рентабельності             | 1,8                   |
| 4. Зміна величини мультиплікатора власного капіталу | -1,5                  |
| Усього                                              | 154,7                 |

*Джерело: складено автором на основі розрахунків*

Отже, загальна зміна величини чистого прибутку в звітному році порівняно із попереднім становить 154,7 тис. грн. Застосовуючи 4-факторну мультиплікативну модель, визначено фактори, що привели до збільшення величини прибутку, найбільший вплив з них спричинили зміна величини

власного капіталу та зміна оборотності активів. На зменшення чистого прибутку спричинила зміна величини мультиплікатора власного капіталу.

## **2.4 Кореляційно-регресивний аналіз прибуткової діяльності ТОВ «Гармонія краси»**

Одним з методів оцінки взаємозв'язку між обраним результативним показником та факторним значенням є кореляційно-регресивний аналіз. Основне завдання кореляційного і регресійного методів аналізу – виявлення, за обраними статистичними даними, математичної залежності між досліджуваними ознаками і встановлення за допомогою коефіцієнтів кореляції порівняльної оцінки щільності взаємозв'язку, який має певний числовий вираз.

Кореляційно-регресійний аналіз (КРА) складається з наступних етапів:

- 1) вибору форми регресії;
- 2) визначення параметрів;
- 3) оцінки тісноти зв'язку;
- 4) перевірки адекватності моделі рівняння.

Для побудови моделі та одержання показників, які дають змогу оцінити зв'язок і якість моделі, використовуємо пакет «Аналіз даних» – Інструмент аналізу – «Регресія».

Для проведення кореляційно-регресійного аналізу та виявлення залежності між результативним і факторними ознаками обрані показники чистого доходу ТОВ «Гармонія краси», оплата праці одного працівника та фондоозброєність праці.

Припустимо, що зв'язок між результативною і факторними ознаками описується лінійним рівнянням регресії:

$$y = a_0 + a_1x_1 + a_2x_2 \quad (2.10)$$

де  $y$  – чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (тис. грн);

$x_1$  – оплата праці одного працівника (тис. грн/ос);

$x_2$  – фондоозброєність праці (тис. грн/ос.);

$a_0$  – вільний член рівняння регресії.

Вхідні дані для проведення кореляційно-регресійного аналізу представлено у таблиці 2.15

Таблиця 2.15 – Вхідні дані для проведення кореляційно-регресійного аналізу

| Період   | Фактори                  |                                               |                                         |
|----------|--------------------------|-----------------------------------------------|-----------------------------------------|
|          | Чистий дохід,<br>тис.грн | Оплата праці одного<br>працівника, тис.грн/ос | фондоозброєність<br>праці тис. грн/ ос. |
| 2015 рік | 4277                     | 61,5                                          | 12,7                                    |
| 2016 рік | 5186,8                   | 80,9                                          | 13,8                                    |
| 2017 рік | 6947,2                   | 114,4                                         | 14,4                                    |
| 2018 рік | 8839,3                   | 129,2                                         | 17,3                                    |

*Джерело: складено автором на основі розрахунків*

Кореляційний аналіз проводимо використовуючи MS Excel – надбудова «Аналіз даних – Кореляція», результати отриманих даних наведені у таблиці 2.16.

Таблиця 2.16 – Результати кореляційного аналізу прибутковості ТОВ «Гармонія краси»

|                                   | Чистий дохід | Оплата праці<br>одного працівника | Фондоозброєність<br>праці |
|-----------------------------------|--------------|-----------------------------------|---------------------------|
| Чистий дохід                      | 1            |                                   |                           |
| Оплата праці одного<br>працівника | 0,978980856  | 1                                 |                           |
| Фондоозброєність<br>праці         | 0,964947638  | 0,900160182                       | 1                         |

*Джерело: складено автором на основі розрахунків*

Використовуючи шкалу Чеддока оцінимо тісноту зв'язку між досліджуваними ознаками, їх характеристика наведена у таблиці 2.16.

Таблиця 2.16 = Характеристика тісноти зв'язку чистого доходу із факторними ознаками

| Показник | Оплата праці одного<br>працівника | Фондоозброєність праці |
|----------|-----------------------------------|------------------------|
|----------|-----------------------------------|------------------------|

|              |             |             |
|--------------|-------------|-------------|
| Чистий дохід | Дуже тісний | Дуже тісний |
|--------------|-------------|-------------|

*Джерело: складено автором*

За результатами кореляційного аналізу можна зробити висновок що між чистим доходом, оплатою праці одного працівника та фондоозброєністю праці простежується дуже тісний зв'язок.

Результати кореляційного аналізу свідчать, що між факторами ( $x_1, x_2$ )  $|r| > 0,7$ , наявна мультиколінеарність факторів, але помірна ( $r_{ij} < r_{yx1max}, i \neq j$ ).

На підставі регресійного аналізу встановимо форми зв'язку між досліджуваними ознаками. Регресійний аналіз проводимо використовуючи MS Excel (надбудова «Аналіз даних/Регресія»), результати проведеного аналізу представлені у таблицях 2.17 – 2.18.

Таблиця 2.17 – Регресійна статистика

| Показник              | Значення    |
|-----------------------|-------------|
| 1                     | 2           |
| Множинний R           | 0,997666637 |
| R – квадрат           | 0,995338719 |
| Нормований R- квадрат | 0,986016156 |
| Стандартна помилка    | 238,4500332 |

*Джерело: складено автором на основі розрахунків*

Скорегований коефіцієнт детермінації  $R^2 \approx 0,9953$  (таблиця 2.17), свідчить, що зміна результативної ознаки на 99,53% % спричинена зміною факторних.

Таблиця 2.18 – Результати дисперсійного аналізу

| Показник | df | SS          | MS          | F           | Значимість F |
|----------|----|-------------|-------------|-------------|--------------|
| Регресія | 2  | 12141164,63 | 6070582,315 | 106,7666405 | 0,068273578  |
| Залишок  | 1  | 56858,41835 | 56858,41835 |             |              |
| Всього   | 3  | 12198023,05 |             |             |              |

*Джерело: складено автором на основі розрахунків*

Результати дисперсійного аналізу вказують на надійність отриманої моделі: за критерієм Фішера  $f^* = 106,7666 > f_{\text{табл.}} = 0,0683$ , де

$f_{\text{табл.}} = F(1 - 0,95; m; n - m - 1)$ , тобто рівняння регресії (його коефіцієнти) значиме (на 95 %), отже вплив випадкових факторів відсутній.

У таблиці 2.19 наведемо результати регресійного аналізу .

Таблиця 2.19 – Результати регресійного аналізу

| <i>Показник</i>                | <i>Стандартна помилка</i> | <i>t-статистика</i> | <i>P-значення</i> | <i>Нижні 95%</i> | <i>Верхні 95%</i> |
|--------------------------------|---------------------------|---------------------|-------------------|------------------|-------------------|
| Чистий дохід                   | 1519,376644               | -2,59790158         | 0,233922399       | -23252,702       | 15358,31979       |
| Оплата праці одного працівника | 10,24034809               | 3,711631218         | 0,167541937       | -92,107564       | 168,1243551       |
| Фондоозброєність праці         | 160,9473058               | 2,814929862         | 0,217305698       | -1591,9740       | 2498,084796       |

*Джерело: складено автором на основі розрахунків*

За результатами регресійного аналізу Р-значення для усіх показників менше 0,5, то коефіцієнти можна вважати ненульовими, отже, факторні ознаки впливають на результативну.

З метою розширення можливостей змістовного аналізу моделі регресії розраховуємо коефіцієнти еластичності, які визначаються за формулою:

$$E_i = a_i \cdot \frac{\bar{x}_i}{\bar{y}} \quad (2.11)$$

$$E_1 = 38.008 \cdot \frac{96.5}{6312.58} = 0.581$$

коефіцієнт еластичності  $|E_1| < 1$ , отже його вплив на результативну ознаку у незначний.

$$E_2 = 453.055 \cdot \frac{14.55}{6312.58} = 1.044$$

коефіцієнт еластичності  $|E_2| > 1$ , отже його вплив на результативну ознаку у є дуже істотним.

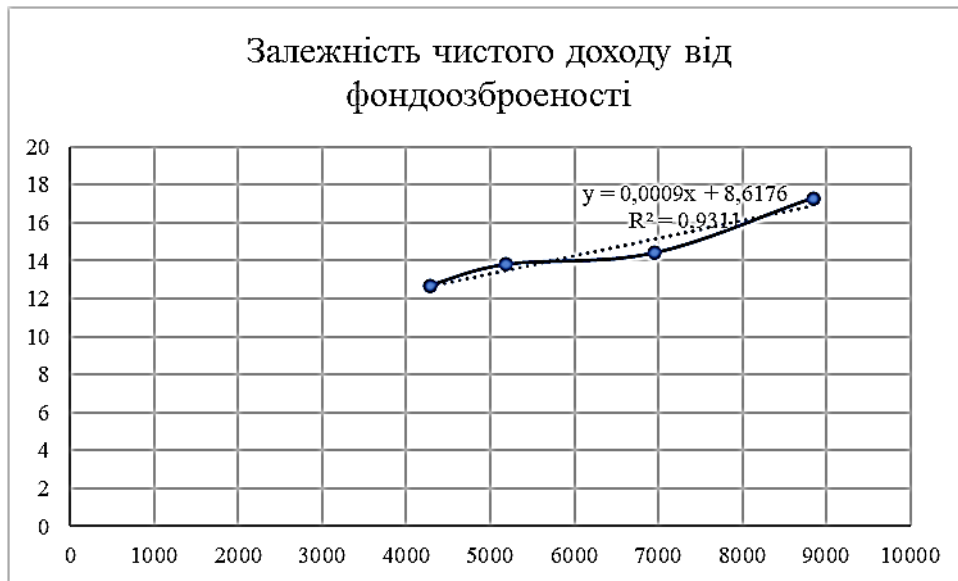


Рисунок 2.5 – Залежність чистого доходу від основних засобів

*Джерело: складено автором*

В результаті розрахунків було отримано рівняння множинної регресії:

$$Y = -3947,1909 + 38,0084x_1 + 453,0554x_2.$$

Збільшення  $X_1$  на 1 од.вим. призводить до збільшення  $Y$  в середньому на 38,008 од. вим.; збільшення  $X_2$  на 1 од. вим. призводить до збільшення  $Y$  в середньому на 453,055 од. вим. За максимальним коефіцієнтом еластичності  $E_2=1,044$  робимо висновок, що найбільший вплив на результат  $Y$  надає фактор  $X_2$ . Отже, якщо оплата праці одного працівника зросте на 1 %, то чистий дохід зросте на 0,581%; якщо фондоозброєність праці зросте на 1 %, то чистий дохід збільшиться на 1,044 %.

## Висновок до розділу 2

На основі проведеного дослідження за 2016-2018 роки проаналізована фінансово-господарська діяльність ТОВ «Гармонія краси».

Проведений аналіз показав, що у товаристві простежується тенденція зростання як чистого доходу від реалізації продукції так і собівартості реалізованої продукції, причому динаміка витрат за аналізований період, свідчить про їх високу частку у доходах ТОВ «Гармонія краси».

За аналізований період по ТОВ «Гармонія краси» чистий прибуток зростає з 253,8 тис. грн до 715,8 тис. грн у 2018 році, було визначено, що зростання собівартості продукції та інших операційних витрат суттєво вплинули на прибуток, отриманий від діяльності підприємства.

Проведений аналіз показав, що основним джерелом для отримання прибутку ТОВ «Гармонія краси» є валовий дохід.

Визначено, що прибуток ТОВ «Гармонія краси» залежить від безлічі факторів як внутрішнього, так і зовнішнього середовища, серед яких найбільший вплив мають наступні фактори:

- ціни на реалізовану продукцію (товари);
- обсяги реалізованої продукції (товарів);
- собівартість реалізованої продукції (товарів);
- структура і асортимент реалізованої продукції (товарів)

Проведений факторний аналіз прибутку від реалізації продукції та чистого прибутку показав, що основними факторами, що вплинули на рівень прибутку товариства є зміни обсягу реалізації продукції та зміни у структурі й асортименті продукції.

Отже, підвищення прибутковості ТОВ «Гармонія краси» можна отримати за рахунок зміни обсягів реалізації продукції, оптимізації асортиментної політики та зниження витрат.

Проведений кореляційно-регресійний аналіз показав, що найбільший вплив на чистий дохід має фондоозброєність праці, зростання якої на 1 %, збільшить чистий дохід на 1,044 %.

## РОЗДІЛ 3. НАПРЯМКИ ЗРОСТАННЯ ПРИБУТКОВОСТІ ТОВ «ГАРМОНІЯ КРАСИ»

### 3.1. Обґрунтування підходів до підвищення прибутковості

В господарській діяльності ТОВ «Гармонія краси» прибуток є одним з показників, що характеризує ефективність виробничої діяльності підприємства та визначає основну мету його створення, тому кінцевою метою будь-яких господарських рішень є підвищення ефективності діяльності товариства, збільшення його ринкової вартості та забезпечення зростання прибутку. Основні напрямки підвищення прибутковості ТОВ «Гармонія краси» представлена на рис.3.1:

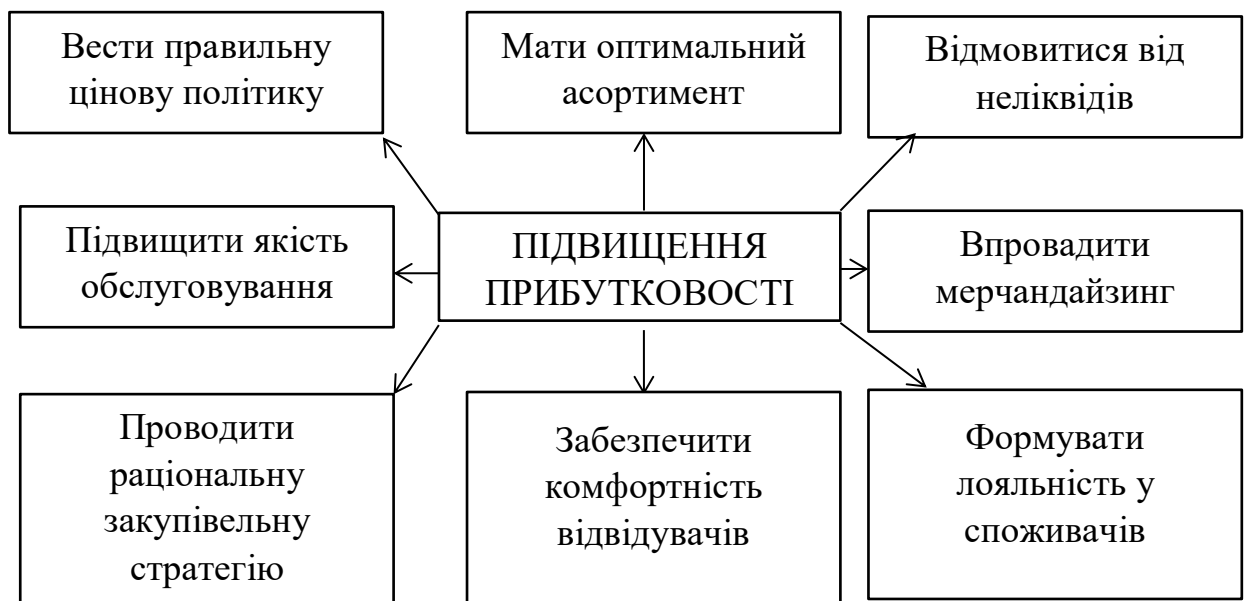


Рисунок 3.1 – Основні напрямки підвищення прибутковості ТОВ  
«Гармонія краси»

*Джерело: складено автором*

Отже, щоб залишатися конкурентоспроможним підприємством та мати прибуток необхідно:

1. Вести правильну цінову політику, тобто ту максимальну ціну, яку можна запросити за свій товар, що зазвичай визначає попит. Необхідно враховувати наявність як покупців з низькими доходами, до яких частіше

відносяться люди старшого віку так і покупців, що можуть не відчувати труднощів з придбанням ліків за завищеними цінами та в силу фінансової забезпеченості просто не будуть звертати уваги на вартість медикаментів. Крім того при формуванні ціни, на наш погляд, необхідно для збільшення прибутку ділити асортимент на маркерні і немаркерні позиції. До маркерних позицій відносяться ті, які 1) купуються часто (Ергоферон, Хілак, Лінекс), 2) використовуються для лікування хронічних захворювань 3) є дорогими, 4) купуються людьми, схильними до економії (Цитрамон, Корвалол). Для маркерних позицій характерний еластичний попит-пряма залежність обсягу продажів від рівня ціни, цей список підлягає періодичному перегляду. До немаркерних позицій відносяться препарати, за якими приходять рідко, ціна яких не настільки важлива для покупця. Якщо правильно і своєчасно виявити маркерні позиції, це дозволить за рахунок цього отримувати додатковий прибуток, підтримуючи ціни вище, ніж у конкурентів.

2. Мати оптимальний асортимент – низькі ціни на ліки не підкріплені належним асортиментом, будуть змушувати місцеве населення, і особливо пенсіонерів, до пошуку більш далекоглядних конкуруючих аптек. Хоча і великий асортимент не завжди виправданий економічно з його зростанням в геометричній прогресії збільшуються витрати на підтримку товарних запасів.

3. Відмовитися від неліквідів, тобто виключити втрати в прибутковості оскільки грамотне формування і управління асортиментом націлене також на зниження фінансових витрат і ризиків фінансових втрат, пов'язаних з дефектурою і затоварюванням. Необхідно регулярно стежити за залишками неліквідного товару, які не повинні перевищувати 10-15% від усього товарного запасу, який не може бути вище місячного обороту товариства. Товарні залишки також потрібно аналізувати окремо по всіх позиціях, після чого скласти список ліків, які продаються рідко, тобто не частіше однієї одиниці в кілька місяців. Товари, що потрапили в цей список, необхідно

виключити з асортименту, незалежно від бажання залишити їх про всяк випадок, так як вони негативно позначаються в цілому на прибутковості.

4. Проводити раціональну закупівельну стратегію, якщо придбання фармацевтичної продукції проводити за передоплатою або проводити оплату за фактом поставки медикаментів, то ціни будуть прийнятними. І навпаки, якщо закуповувати фармпрепарати на умовах відстрочки платежу, дистриб'ютор змушений збільшувати їх відпускну ціну, закладаючи туди свої ризики, відповідно, виростає і кінцева вартість в роздрібному продажі. В даному випадку можна і не піднімати автоматично ціни, але в разі зменшення торгової націнки товариству не вдасться компенсувати всі свої витрати, а це, якщо і не збиток, то недоотриманий прибуток, що абсолютно очевидно.

5. Впровадити мерчандайзинг, що є одним з найбільш дієвих прийомів підвищення обсягу продажів, і відповідно зростання прибутку. Основне завдання мерчандайзингу – забезпечення легкого знаходження препарату при запланованій покупці. При частково запланованій-спонукати покупця до вибору конкретного медикаменту, а в разі незапланованої покупки – спровокувати бажання споживача придбати даний товар. В останньому випадку це може представляти особливий інтерес для товариства, оскільки в силу особливостей споживчої поведінки близько двох третин відвідувачів схильні до додаткових імпульсних покупок в торговому залі і тільки одна третина приходить з конкретними намірами і не відволікається на невмотивовані стимули.

6. Підвищити якість обслуговування – це не тільки компетентність, але ще і вміння встановити довірчі відносини з кожним покупцем, бути терплячим і тактовним, а також завжди залишатися привітним. Неприйнятна вимушена недоступність фармацевта, коли він розмовляє по телефону або уткнувся в комп'ютер, або переставляє упаковки. Поспішаючий покупець просто не стане чекати, коли на нього звернуть увагу, а товариство втратить потенційного

покупця та частину прибутку. Можна додатково відкрити необхідну кількість віконць в торговому залі з метою недопущення черг у «час пік».

7. Забезпечити загальну комфортність відвідувачів, тобто графік роботи повинен бути складений з урахуванням ділових та інших ритмів активності населення, тобто бути зручним не тільки для пенсіонерів, а для всіх потенційних клієнтів за місцезнаходженням товариства. Товари повинні бути правильно розставлені на полицях і вітринах, а супутня інформація (назви, ціnnики та ін.) зручно розміщена. Зокрема, етикетки не повинні бути дуже дрібними або нерозбірливими (з виправленнями, перекресленими, заклеєними тощо).

8. Формувати лояльність у споживачів, тобто позитивне ставлення покупця до підприємства, яке у нього зберігається незважаючи на існування фінансово більш вигідних пропозицій на ринку. Лояльний клієнт буде поблажливим і до більш високих цін і з розумінням поставиться до окремих похибок в обслуговуванні. Але не слід його розчаровувати. По суті, лояльність-це передбачувана і закономірна реакція, зумівши завоювати клієнта, необхідно постійно розвиватися, щоб залишатися для нього привабливою. В іншому випадку утримати все більш вимогливого покупця не вдасться – його перехопить більш заповзятлива конкуруюча фірма.

### **3.2. Пропозиції до підвищення прибутковості ТОВ «Гармонія краси»**

Основну частину прибутку товариство одержує від реалізації фармацевтичної продукції: лікарських засобів, медичної техніки, діабетичної продукції, вітамінної продукції тощо. На суму прибутку обсяг реалізації лікарських засобів може впливати як позитивно так і негативно. Збільшення обсягу продажів найбільш затребуваних лікарських засобів, медичної техніки, діабетичної продукції приводить до пропорційного збільшення прибутку. Якщо ж є неліквідні «залежалі» товари, то при збільшенні обсягу реалізації

відбувається зменшення суми прибутку, отриманого від реалізації найбільш затребуваної продукції. Якщо збільшиться частка найбільш затребуваних лікарських засобів в загальному обсязі її реалізації, то сума прибутку зросте, і навпаки, при збільшенні частки збиткової продукції загальна сума прибутку зменшиться.

Пропонується:

1. Збільшити до 50% питому вагу супутніх товарів в загальному обсязі товарообігу, за рахунок перерозподілу бюджету товариства на придбання фармацевтичної продукції.

2. Оптимізувати асортиментну політику ТОВ «Гармонія краси» за рахунок видалення із асортиментного переліку групи лікарські засоби неліквідних товарів.

3. Для автоматизації бізнес-процесів товариства впровадити програмний комплекс «IBS Аптека Express».

Основні переваги впровадження даного програмного комплексу представлені на рис.3.2:

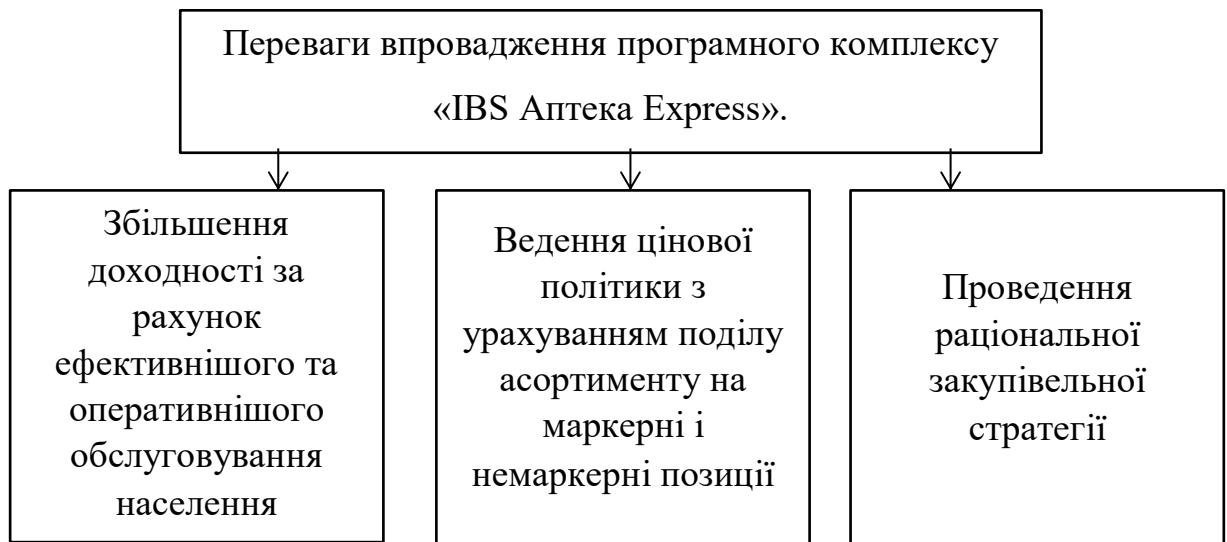


Рисунок 3.2 – Основні переваги впровадження програмного комплексу  
«IBS Аптека Express»

*Джерело: складено автором*

Програма включає три робочих місця: фармацевт-касир, оператор (провізор) і завідувач та підтримує практично будь-які сучасні фіскальні реєстратори і сканери штрих-кодів.

Основні можливості програми:

вбудована система замовлення постачальникам;

облік медикаментів за серіями з контролем термінів придатності та залишками;

торгівля за найменуваннями, штрих-кодами або внутрішніми кодами;

автоматична націнка парафій з контролем регульованих цін;

друк чеків на фіскальний реєстратор або принтер;

повна або вибіркова інвентаризація аптеки тощо.

При цьому, не обов'язково мати спеціальну освіту для освоєння програми, адже її інтерфейс досить простий. Швидкий старт забезпечується імпортом наявного товару до бази даних. В подальшому, можна буде заносити новий товар до бази вручну, оновлювати дані або видаляти застарілу інформацію.

Отже, впровадження програмного комплексу «IBS Аптека Express» забезпечить пришвидшення діяльності товариства. Володіючи великим набором інструментів та широким функціоналом, електронна система підійме рівень товариства, робочий процес буде відбуватися ефективніше та оперативніше, обслуговування населення – якісніше, що, звичайно ж, підвищить імідж аптеки. Перевага для покупця, - не треба стояти в черзі, в той час коли фармацевт шукає ліки, які планує купити покупець, у базі даних. При великих обсягах інформації в базі даних, за лічені секунди можна знайти необхідне найменування товару, за допомогою введення її у пошукову систему. Програма відображає наступну інформацію: наявність, термін придатності, кількість препарату, а також аналогічні засоби, у випадку відсутності лікарського препарату.

Встановлена програма для аптеки покращить роботу в усіх сферах діяльності товариства, полегшить роботу керівника. Допоможе не лише здійснювати облік медикаментів, але й контролювати роботу персоналу, забезпечуючи виконання усіх поточних завдань. Систему можна налаштувати саме за потребами та побажаннями клієнта. Наявна можливість роботи як одного користувача, так і кількох. Кожен співробітник, що працює з програмою, отримує індивідуальні права доступу та може входити до системи тільки з допомогою особистого логіну та паролю. Використовуючи дане програмне забезпечення, фінансові операції проводяться автоматично. Автоматично аналізуються витрати та прибуток наприкінці кожного звітного періоду.

### **3.3 Результативність впровадження рекомендацій по підвищенню прибутковості ТОВ «Гармонія краси»**

Визначимо результативність впровадження рекомендацій по підвищенню прибутковості аптеки «Гармонія краси».

1. Збільшити до 50% питому ваги супутніх товарів в загальному обсязі товарообігу, за рахунок перерозподілу бюджету ТОВ «Гармонія краси» на придбання фармацевтичної продукції, це дозволить збільшити обсяг товарообігу в цілому по товариству.

Таблиця 3.1 – Товарообіг ТОВ «Гармонія краси» за 2016-2018 рр.

| Показники               | фактично. |               | проект   |               | Ефективність,<br>тис. грн |
|-------------------------|-----------|---------------|----------|---------------|---------------------------|
|                         | тис. грн  | питома вага,% | тис. грн | питома вага,% |                           |
| Товарообіг              | 8839,3    | 100           | 10164,8  | 100           | 1325,5                    |
| в т.ч. по групам товару |           |               |          |               |                           |
| - лікарські засоби      | 6276,0    | 71,0          | 5184,1   | 51,0          | -1091,9                   |
| - супутні товари        | 2563,3    | 29,0          | 4980,7   | 50,0          | 2417,4                    |

Джерело: складено автором на основі розрахунків

За рахунок зростання питомої ваги супутніх товарів у загальному обсязі до 50%, товарообіг зросте на 1325,5 тис. грн, або на 15%.

2. Оптимізація асортиментної політики ТОВ «Гармонія краси» за рахунок видалення із асортиментного переліку групи неліквідних товарів.

Будь-який медикамент, який знаходився в товарному запасі і не був проданий 2-3 місяці, завдає збитків товариству у вигляді упущеної вигоди. У таблиці 3.1 наведемо розрахунок упущеної вигоди для товариства.

Таблиця 3.2 – Розрахунок упущеної вигоди для ТОВ «Гармонія краси»

| Показник                                          | Значення   |                     |
|---------------------------------------------------|------------|---------------------|
|                                                   | У % річних | У % в місяць        |
| 1                                                 | 2          | 3                   |
| 1. Прибуток від обігового капіталу                | *100%      | *8,3%               |
| 2. Середня роздрібна націнка                      | 20-30 25%  |                     |
| 3. Упущена вигода від НЕ участі грошей в обороті: |            |                     |
| - за один місяць                                  | 25%        | 25%-8,3% = 16,7%    |
| - за два місяці                                   | 25%        | 16,7% – 8,3% = 8,4% |
| - за три місяці                                   | 25%        | 8,4%- 8,3% = 0,1%   |
| - за чотири місяці                                | 25%        | збиток              |

Джерело: складено автором на основі розрахунків

\*100% – За даними бухгалтерії товариства обіговий капітал приносить до 100% річних прибутку.

\*8,3% = 100%: 12

Отже, якщо медикамент пролежав на полиці в аптеці товариства 1 місяць, то упущена вигода від НЕ участі грошей в обороті = 16,7%, 2 місяці – 8,4%, три місяці то прибуток усього 0,1%.

Таким чином, при прибутку від обороту капіталу в 100% річних і роздрібній надбавці в 25 % з четвертого місяця зберігання упущена вигода від не участі капіталу в обороті починає перевищувати роздрібну націнку і фактично бізнес зазнає збитків. Для простоти розрахунку не були враховані інші витрати, які можна врахувати, наприклад, охорона, робота холодильника тощо. Отже, для збільшення прибутковості всі медикаменти, які запитують рідше, ніж раз на 2 (або 3) місяці треба продати і більше не закуповувати. За рідко запитуваними медикаментами можна відправляти покупця в центральні аптеки або пропонувати можливість замовити медикамент з покупкою скажімо через добу.

3. Для автоматизації бізнес-процесів товариства впровадити програмний комплекс «IBS Аптека Express». Для впровадження програмного комплексу «IBS Аптека Express» додаткового обладнання не потрібно оскільки Товариство повністю укомплектовано комп'ютерною технікою.

1. Розраховуємо одноразові витрати у таблиці 3.3

Таблиця 3.3 – Одноразові витрати по автоматизації бізнес-процесів ТОВ «Гармонія краси»

| Статті витрат                                               | Сума, грн |
|-------------------------------------------------------------|-----------|
| Програма для аптеки – «IBS Аптека Express»                  | 8500      |
| Встановлення та налаштування програми, навчання та супровід | 9500      |
| Техпідтримка на місяць                                      | 450       |
| Разом витрати                                               | 18450     |

*Джерело: складено автором*

2. Розраховуємо економію фонду заробітної плати після впровадження програмного забезпечення:

Економія від зменшення ФОП та нарахувань на з/плату в місяць  
 $(16000 * 1) + (16000 * 22\%) = 19520$  грн/міс.

3. Економічна ефективність від впровадження «IBS Аптека Express»  
 $19520 - 18450 = 1070$  грн.

Результативність впроваджених рекомендацій по підвищенню прибутковості ТОВ «Гармонія краси» наведено у таблиці 3.4.



Таблиця 3.4 – Результативність впроваджених рекомендацій

| Найменування заходу                                                                                                   | Витрати товариства, тис. грн | Можливий прибуток від пропозиції, тис. грн | Економічний ефект, тис. грн |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------|--------------------------------------------|-----------------------------|
| 1. Збільшення до 50% питомої ваги супутніх товарів в загальному обсязі реалізації.<br>- збільшення обсягу товарообігу | -                            | 1325,5                                     | 1325,5                      |
| 2.Впровадження ПК «IBS Аптека Express»                                                                                | 18,45                        | 19,52                                      | 1,07                        |
| Разом                                                                                                                 | 18,45                        | 1345,02                                    | 1326,57                     |

*Джерело: складено автором на основі розрахунків*

Визначимо вплив запропонованих заходів на прибутковість та основні показники ТОВ «Гармонія краси» у табл.3.5:

Таблиця 3.5 – Вплив запропонованих заходів на прибутковість та основні показники ТОВ «Гармонія краси»

| № з/п | Показники                              | Од. вим.    | До впровадження | Після впровадження | Відхилення |           |
|-------|----------------------------------------|-------------|-----------------|--------------------|------------|-----------|
|       |                                        |             |                 |                    | Відносне   | Абсолютне |
| 1     | Чистий дохід від реалізації продукції  | тис. грн    | 8839,3          | 10164,8            | 15,0       | 1325,5    |
| 2     | Собівартість реалізованої продукції    | тис. грн    | 5648,7          | 5647,63            | -0,02      | -1,07     |
| 3     | Інші операційні витрати                | тис. грн    | 2987,7          | 2987,7             | -          | +0        |
| 4     | Чистий прибуток                        | тис. грн    | 715,8           | 1529,47            | 113,7      | 813,67    |
| 5     | Середньооблікова чисельність працюючих | осіб        | 15              | 14                 | -6,7       | -1        |
| 6     | Продуктивність праці                   | тис. грн/ос | 589,3           | 726,1              | 23,2       | 136,8     |
| 7     | Рентабельність продажі,% (р.4/р.1)     | %           | 8,1             | 15,0               | 85,2       | 6,9       |

*Джерело: складено автором на основі розрахунків*

Наведемо наочно вплив запропонованих заходів на прибутковість ТОВ «Гармонія краси» (рис.3.3):

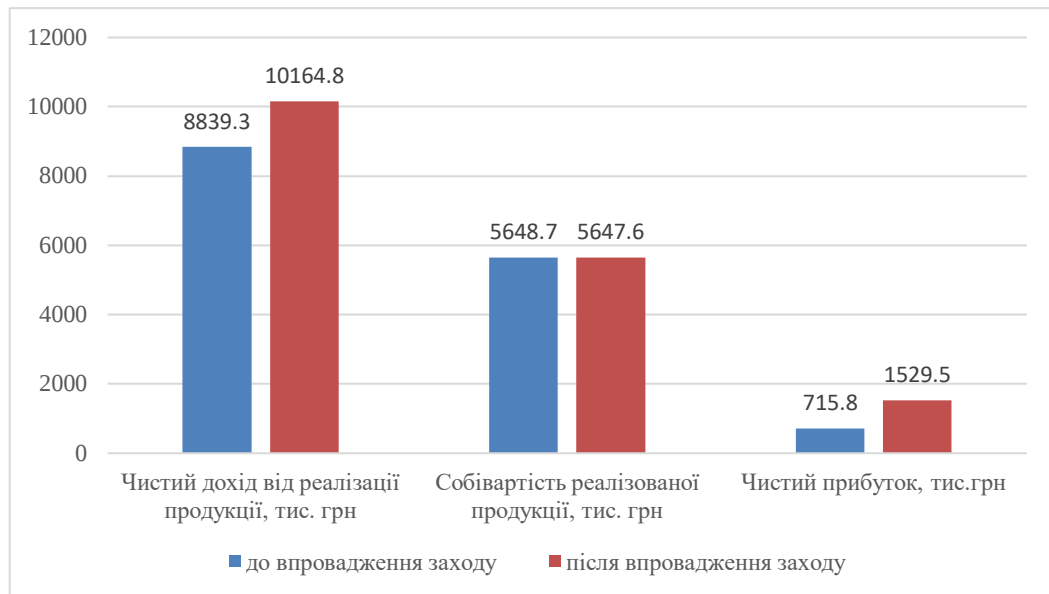


Рисунок 3.3 – Вплив запропонованих заходів на прибутковість

*Джерело: складено автором*

Отже, запропоновані заходи збільшать дохід товариства на 1325,5 тис. грн, зменшать витрати на 1,07 тис. грн, та збільшить прибуток на 813,67 тис.грн.

Крім того, впровадження заходів призведе до зростання продуктивності праці на 23,2 % та рентабельності продажів на 85,2 в.п.

Таким чином, в третьому розділі розглянуті та визначені основні напрямки зростання прибутковості та обґрунтовані підходи до підвищення прибутковості для ТОВ «Гармонія краси». Було визначено, що основними факторами зростання прибутку є обсяг реалізації фармацевтичної продукції.

### Висновок до 3 розділу

Визначено, що основну частину прибутку товариство одержує від реалізації фармацевтичної продукції, обсяг реалізації якої може впливати на прибутковість як позитивно так і негативно. Відповідно до цього основними заходами підвищення прибутковості товариства обрано оптимізацію асортиментного складу, оскільки зростання частки найбільш затребуваної

продукції в загальному обсязі її реалізації веде до зростання прибутку і навпаки, при збільшенні частки збиткової продукції загальна сума прибутку зменшується.

Для зростання обсягів реалізації продукції товариства, і як результат підвищення його прибутковості, запропоновано збільшити до 50% питому вагу супутніх товарів. Впровадження цього заходу збільшить товарообіг товариства на 15%.

В якості заходу підвищення прибутковості товариства через покращення и контроль за асортиментом рекомендовано до впровадження програмний комплекс «IBS Аптека Express». Даний програмний комплекс забезпечує автоматизацію фінансових операцій, надання звітів з продаж та отриманих прибутків витрат, показують найбільш затребувану продукцію тощо.

В цілому запропоновані заходи дозволять товариству збільшити дохід на 1325,5 тис. грн, зменшити витрати на 1,07 тис. грн, та збільшити прибуток на 813,67 тис.грн.

## ВИСНОВКИ

Таким чином, у процесі дослідження була досягнута його головна мета, а саме обґрунтовані напрямки зростання прибутковості «ТОВ Гармонія краси» та вирішені основні завдання, які були поставлені на початку роботи.

1. Охарактеризовано сутність прибутковості підприємства. Зазначається, узагальнюючим показником фінансового результату є прибуток, який в свою чергу синтезує в собі усі найважливіші сторони діяльності підприємства. У загальному сенсі прибутковість підприємства припускає, що реалізація і виробництво продукції або послуг приносить підприємству прибуток. Прибутковість підприємства слід розуміти як відносний показник економічної ефективності підприємства, який комплексно відображає ступінь ефективності використання матеріальних, трудових і грошових ресурсів.

2. Досліджено фактори прибутковості підприємства. Виявлено, що на прибутковість як інтегрований показник впливають усі фактори діяльності сучасних підприємств. Залежно від рівня їх дії вони поділяються на макроекономічні і мікроекономічні. До макроекономічних факторів формування прибутковості належать ті, що характеризують ситуацію на ринку, тобто збалансованість попиту і пропозиції. Мікроекономічні фактори формування прибутковості відображають діяльність самого підприємства і поділяються на дві групи: техніко-економічні та комплексні.

3. Розглянуто методичні підходи до оцінки прибутковості підприємства. Під час оцінки показників прибутковості підприємства оцінюється передусім їх динаміка, визначається система факторів, що впливають на їх зміну. При цьому основними показниками доходів і прибутку є: чиста виручка від реалізації продукції; валовий прибуток від реалізації; прибуток (збиток) від основної діяльності (операційний прибуток або операційний збиток); прибуток від фінансової діяльності; прибуток від звичайної господарської діяльності; надзвичайні прибутки; прибуток (збиток) до сплати податку є

перехідним від бухгалтерського прибутку до оподаткованого прибутку; чистий прибуток (чистий збиток).

4. Надано характеристику діяльності організаційно-господарської діяльності ТОВ «Гармонія краси». ТОВ «Гармонія краси» працює на медичному ринку та займається продажем фармацевтичної продукції. Проведений фінансовий аналіз діяльності ТОВ «Гармонія краси» у досліджуваному періоді показав, що підприємство працює ефективно та поступово нарощує обсяги діяльності, про що свідчить динаміка зростання основних та оборотних засобів та товарообігу. Коефіцієнти, які характеризують платоспроможність, фінансову стійкість та ділову активність знаходяться на високому рівні та мають тенденцію до зростання.

5. Проведено дослідження прибутковості ТОВ «Гармонія краси». Проведений аналіз показав, що у товаристві простежується тенденція зростання як чистого доходу від реалізації продукції так і собівартості реалізованої продукції, причому динаміка витрат за аналізований період, свідчить про їх високу частку у доходах ТОВ «Гармонія краси», чистий прибуток зростає з 253,8 тис. грн до 715,8 тис. грн у 2018 році, але зростання собівартості продукції та інших операційних витрат суттєво вплинули на прибуток, отриманий від діяльності підприємства.

6. Зроблено кореляційно-регресивний аналіз впливу фактору на ефективність діяльності ТОВ «Гармонія краси». На підставі проведеного факторного аналізу визначено, що основними факторами, які мають найбільший вплив є обсяги реалізованої продукції, їх собівартість та структура і асортимент реалізованої продукції.

Проведений кореляційно-регресійний аналіз показав, що найбільший вплив на чистий дохід має фондоозброєність праці, зростання якої на 1 %, збільшить чистий дохід на 1,044 %.

7. Обґрунтовані підходи до підвищення прибутковості. Для того, щоб залишатися конкурентоспроможним підприємством та мати прибуток ТОВ

«Гармонія краси» необхідно: вести правильну цінову політику, мати оптимальний асортимент, відмовитися від неліквідів, тобто виключити втрати в прибутковості, проводити раціональну закупівельну стратегію, впровадити мерчандайзинг, підвищити якість обслуговування, забезпечити загальну комфортність відвідувачів, формувати лояльність у споживачів.

8. Внесено пропозиції до підвищення прибутковості ТОВ «Гармонія краси». Було визначено, що основними факторами зростання прибутку є обсяг реалізації фармацевтичної продукції. Визначено, що на рівень прибутковості впливає асортиментна політика: зростання частки найбільш затребуваних лікарських засобів в загальному обсязі її реалізації веде до зростання прибутку і навпаки, при збільшенні частки збиткової продукції загальна сума прибутку зменшується.

Для зростання обсягів реалізації продукції товариства, і як результат підвищення його прибутковості, запропоновано збільшити до 50% питому вагу супутніх товарів. Впровадження цього заходу збільшить товарообіг товариства на 15%.

В якості заходу підвищення прибутковості товариства через покращення і контроль за асортиментом рекомендовано до впровадження програмний комплекс «IBS Аптека Express». Даний програмний комплекс забезпечує автоматизацію фінансових операцій, надання звітів з продаж та отриманих прибутків витрат, показують найбільш затребувану продукцію тощо.

9. Оцінено результативність впровадження рекомендацій по підвищенню прибутковості ТОВ «Гармонія краси». З цією метою розраховано товарообіг та упущену вигоду, а також одноразові витрати по автоматизації бізнес-процесів ТОВ «Гармонія краси» та економію фонду заробітної плати після впровадження програмного забезпечення. Проведені розрахунки показали, що в цілому запропоновані заходи дозволять товариству збільшити дохід на 1325,5 тис. грн, зменшити витрати на 1,07 тис. грн, та збільшити прибуток на 813,67 тис.грн.



## ВИКОРИСТАНА ЛІТЕРАТУРА

1. Господарський Кодекс України від 16.01.2003 № 436-IV. [Електронний ресурс]. URL: [http://search.ligazakon.ua/l\\_doc2.nsf/link1/T030436.html](http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/T030436.html)
2. Акимов Г.В. Проблемы увеличения прибыльности малых предприятий *Экономика и управление: анализ тенденций и перспектив развития*. 2016. № 30. С. 187-193.
3. Амельченко Т. Прибутковість як один із найважливіших показників ефективності діяльності підприємства *Економика Крима*. 2012. № 2(31). С. 158-160.
4. Англо-русский экономический словарь: Ок. 70 000 терминов / Под ред. А.В. Аникина. М.: Рус. яз., 2019. 792 с.
5. Андрійчук В.Г. Ефективність діяльності аграрних підприємств: теорія, методика, аналіз: Монографія. К.: КНЕУ, 2012. 292 с.
6. Баліцька В. Доходи та рентабельність діяльності підприємств України: макроекономічна оцінка *Формування ринкових відносин в Україні*. 2015. № 9. С. 62-63.
7. Бернар И., Колли Ж.-К. Толковый экономический и финансовый словарь. Французская, русская, английская, немецкая, испанская терминология: В 2-х тт. Пер. с фр. М.: Международные отношения, 2014. 784 с.
8. Білик М.Д. Фінансовий аналіз: навч. посібник. К.: КНЕУ, 2014. 592 с.
9. Бланк И.А. Управление прибылью. 2-е изд., расш. и доп. К.: Ника-Центр, Эльга, 2012. 752 с.
10. Бланк И.А. Финансовый менеджмент: Учебный курс. К.: Ника-Центр, Эльга, 2011. 528 с.

11. Бойчик І.М. Економіка підприємства: Навч. посіб. К.: Атіка, 2014. 480 с.
12. Большой экономический словарь / Под ред. А. Н. Азрилияна. 4-е изд. доп. и перераб. М.: Институт новой экономики, 2009. 1248 с.
13. Брігхем Є. Ф. Основи фінансового менеджменту / Пер. з англ. К.: Молодь, 2016. 1000 с.
14. Бутинець Ф.Ф. Економічний аналіз : практикум : навч. посіб. Житомир : ЖІТІ, 2015. 416 с.
15. Васильєв В.В. Шляхи підвищення результативності українських підприємств. *Фондовий ринок*. 2018. № 12. С. 11-14.
16. Великий тлумачний словник сучасної української мови / Уклад. і голов. ред. В. Т. Бусел. К.: Ірпінь, ВТФ «Перун», 2014. 1440 с.
17. Гончаров А.Б. Фінансовий менеджмент [Текст] : навч. посібник. Х. : ІНЖЕК, 2016. 237 с.
18. Гущина И. Финансовый анализ деятельности предприятия. *Бухгалтерский вестник*. 2017. № 4. С. 3-12.
19. Даль В.И. Толковый словарь русского языка. Современная версия. М.: Изд-во Эксмо, 2012. 736 с.
20. Дементьев М.Ю. Перспективные направления повышения уровня прибыльности предприятия *Исследование, систематизация, кооперация, развитие, анализ социально-экономических систем в области экономики и управления (ИСКРА 2018)*. 2018. С. 70-73.
21. Дзюбенко Л.М. Методологічні особливості планування прибутковості підприємства *Проблеми формування ринкової економіки: Міжвідомчий науковий збірник*. К.: КНЕУ, 2014. С. 135-139.
22. Дзюбенко Л.М. Оцінка прибутковості підприємства. *Проблеми формування ринкової економіки: Міжвідомчий науковий збірник*. К.: КНЕУ, 2014. С. 110-115.

23. Дієсперов В. Рентабельність і дохідність. *Економіка АПК*. 2016. № 6. С. 57-61.
24. Довбня С.Б. Методичні особливості показників рентабельності та розробка їх класифікації. *Молодий вчений*. 2014. № 5 (08). С.94-97.
25. Дуброва Н.П. Зміцнення фінансової стійкості підприємства шляхом підвищення прибутковості. *Міжнародний науковий журнал Інтернаука*. 2017. Т. 2. № 2. С. 89-92.
26. Економіка підприємства: Підручник / За заг. ред. С.Ф. Покропивного. Вид. 2-ге, перероб. та доп. К.: КНЕУ, 2010. 528 с.
27. Економіка підприємства: Структурно-логічний навч. посібник / За заг. ред. проф. С. Ф. Покропивного. К.: КНЕУ, 2007. 457 с.
28. Ермолаева Ю.В. Оценка прибыльности промышленного предприятия. *Международный журнал гуманитарных и естественных наук*. 2017. № 5. С. 113-116.
29. Єпіфанова І.Ю. Фінансовий аналіз та звітність : практикум. Вінниця : ВНТУ, 2017. 143 с.
30. Завадський Й.С. Економічний словник. Київ: Кондор, 2014. 356 с.
31. Зазимко А.З. Політична економія: Структурно-логічний навч. посіб. К.: КНЕУ, 2015. 358 с.
32. Каранаева Б.П. Прибыльность предприятия и пути ее повышения *Стратегия и тактика управления предприятием в переходной экономике*. 2017. С. 66-67.
33. Коваль О.А. Рентабельність як показник економічної ефективності діяльності сільськогосподарських підприємств. *Економіка. Управління. Інновації*. 2014. № 1. URL: [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/eui\\_2014\\_1\\_50.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/eui_2014_1_50.pdf)
34. Ковальов В.В. Фінансовий аналіз: Керування капіталом. Вибір інвестицій. Аналіз звітності. К. : Вид-во «Фінанси і статистика», 2013. 708 с.

35. Кодацкий В. Проблемы формирования прибыли. *Экономист*. 2016. № 3. С. 49-60.
36. Кожанова Є.П. Економічний аналіз : навч. посібн. [для студ. ВНЗ]. Харків : Вид. дім «ІНЖЕК», 2012. 208 с.
37. Коробов М.Я. Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємства : навч. посібник. К. : Либідь, 2015. 285 с.
38. Костецький Я.І. Рентабельність як показник ефективності сільськогосподарського виробництва *Всеукраїнський науково-виробничий журнал: Інноваційна економіка*. 2018. № 2[28]. С. 98-100.
39. Крейнина М. Н. Финансовый менеджмент. Москва : Дело и Сервис, 2016. 304 с.
40. Липатова И.В. Анализ доходности / И.В. Липатова // Финансы. 2017. № 2. С.17-19.
41. Лобанов И.С. Прогнозирование себестоимости продаж в зависимости от выручки от реализации в целях обеспечения прибыльности предприятия *Достижения вузовской науки сборник материалов XXXI Международной научно-практической конференции*. 2017. С. 57-65.
42. Міщенко К.В. Прибутковість підприємства та шляхи її підвищення *Міжнародний науковий журнал Інтернаука*. 2017. Т. 2. № 2. С. 105-107.
43. Москаленко В. П. Комплексна оцінка фінансового стану підприємства як основа для діагностики його банкрутства. *Актуальні проблеми економіки*. 2018. № 6. С. 181-191.
44. Наливайко А.П. Теорія стратегії підприємства. Сучасний стан та напрямки розвитку: Монографія. К.: КНЕУ, 2011. 227 с.
45. Несвіт В. Організаційно-економічне управління прибутковістю підприємства. *Схід*. 2017. № 8. С. 73-77.
46. Николаева А.Р. Проблемы прибыльности предприятия и пути их решения. *Современный научный вестник*. 2016. Т. 20. № 1 (267). С. 40-44.

47. Основи економічної теорії: політекономічний аспект: Підручник К.: Вища шк. Знання, 2017. 743 с.
48. Полянская А.А. Анализ динамики показателей прибыльности предприятий в современных условиях. *Проблемы и перспективы экономического развития регионов: сборник статей Всероссийской научно-практической конференции, посвященной 45-летию образования Института экономики и финансов*. 2017. С. 121-127.
49. Райзберг Б.А. Современный экономический словарь / Б.А Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева. М.: ИНФРА М, 2015. 496 с.
50. Руденко М.І. Рентабельність як складова оцінки діяльності підприємства. *Молода наука України. Перспективи та пріоритети розвитку*. 2016. №3. С. 68-71.
51. Савицкая Г. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. 4-е изд., перераб. и доп. Мн.: ООО «Новое знание», 2015. 688 с.
52. Свірідова С.С. Оцінка факторів впливу на прибутковість підприємства. *Молодий вчений*. 2017. № 11(14). С. 93-96
53. Серова Е.Г. Исследование взаимосвязи финансовой структуры капитала, риска, прибыльности и стоимости предприятия. *Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права*. 2017. № 2 (63). С. 157-166.
54. Синева Е.В. Инновационная деятельность как ресурс повышения экономической прибыльности предприятия. *Интернаука*. 2018. № 44-1 (78). С. 79-81.
55. Трухинцова Е.И. Теоретические аспекты повышения прибыльности коммерческого предприятия. *Управление социально-экономическими системами: теория, методология, практика сборник статей V Международной научно-практической конференции*. 2018. С. 51-53.
56. Финансовый менеджмент; под общ. ред. Е.С. Стояновой. 5-е изд., перераб. и доп. М.: Перспектива, 2016. 542 с.

57. Финансовый менеджмент. Теория и практика / И. Т. Балабанов, Е. В. Быкова, и др. М.: Наука, 2013. 574 с.
58. Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємства: [підручник]. К. 2016. 380 с.
59. Цал-Цалко Ю.С. Фінансова звітність підприємства та її аналіз: Навч. посібник. 2-ге вид., перероб. і доп. Київ: ЦУЛ, 2014. 360 с.
60. Черниш С.С. Організаційно-методичні аспекти аналізу прибутковості. *Інноваційна економіка: Всеукраїнський науково-виробничий журнал*. 2017. №6 (44). С. 305-309.
61. Чигріна К.О. Рентабельність підприємства та шляхи її підвищення. *Науковий огляд*. 2015. №12. URL: <http://oaji.net/articles/2015/797-1426331955.pdf>.
62. Швиданенко Г.О. Сучасна технологія діагностики фінансово-економічної діяльності підприємства: Монографія. К.: КНЕУ, 2012. 192 с.
63. Шеремет О.О. Фінансовий аналіз: [навч. посібник]. К.: Кондор, 2014. 458 с.
64. Якимчук Т.В. Соціально-економічна ефективність підприємства та її значення в сучасних умовах. *Вісник ЖДТУ*. 2017. № 2 (56). С.184-189.
65. Яцишин Н. Методика аналізу фінансового стану підприємства. *Економічний аналіз: зб. наук. Праць. Тернопільський національний економічний університет*, 2018. Вип. 10. Ч. 4. С. 439-445.

# ДОДАТКИ

**Додаток А**

**ФІНАНСОВИЙ ЗВІТ**

**суб'єкта малого підприємництва**

|                                                                         |                           |                |
|-------------------------------------------------------------------------|---------------------------|----------------|
|                                                                         | Дата (рік, місяць, число) | КОДИ           |
| Підприємство <u>ТОВ "ГАРМОНІЯ КРАСИ"</u>                                | за ЄДРПОУ                 | 2018   01   01 |
| Територія _____                                                         | за КОАТУУ                 | 38611580       |
| Організаційно-правова форма господарювання <u>приватне підприємство</u> | за КОПФГ                  | 8036300000     |
| Виробництво фармацевтичних препаратів і матеріалів                      | за КВЕД                   | 120            |
| Середня кількість працівників, осіб _____                               |                           | 21.20          |
| Одиниця виміру: тис. грн. з одним десятковим знаком                     |                           |                |
| Адреса, телефон _____                                                   |                           |                |

1. Баланс      Форма N 1-м      Код за ДКУД      1801006

на 31.12. 20 17 р.

| Актив                                                                   | Код рядка   | На початок звітного року | На кінець звітного періоду |
|-------------------------------------------------------------------------|-------------|--------------------------|----------------------------|
| 1                                                                       | 2           | 3                        | 4                          |
| <b>I. Необоротні активи</b>                                             |             |                          |                            |
| Незавершені капітальні інвестиції                                       | 1005        | -                        | -                          |
| Основні засоби:                                                         | 1010        | 218,1                    | 212,4                      |
| первісна вартість                                                       | 1011        | 363,8                    | 413,8                      |
| знос                                                                    | 1012        | ( 145,7 )                | ( 201,4 )                  |
| Довгострокові біологічні активи                                         | 1020        | -                        | -                          |
| Довгострокові фінансові інвестиції                                      | 1030        | -                        | -                          |
| Інші необоротні активи                                                  | 1090        | -                        | -                          |
| <b>Усього за розділом I</b>                                             | <b>1095</b> | 218,1                    | 212,4                      |
| <b>II. Оборотні активи</b>                                              |             |                          |                            |
| Запаси:                                                                 | 1100        | 1290,4                   | 1494,4                     |
| у тому числі готова продукція                                           | 1103        | 1244,9                   | 1044,9                     |
| Поточні біологічні активи                                               | 1110        | -                        | -                          |
| Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги                   | 1125        | 285                      | 328                        |
| Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом                   | 1135        | -                        | -                          |
| у тому числі з податку на прибуток                                      | 1136        | -                        | -                          |
| Інша поточна дебіторська заборгованість                                 | 1155        | 94,3                     | 127,7                      |
| Поточні фінансові інвестиції                                            | 1160        | -                        | -                          |
| Гроші та їх еквіваленти                                                 | 1165        | 143,8                    | 304,3                      |
| Витрати майбутніх періодів                                              | 1170        | -                        | -                          |
| Інші оборотні активи                                                    | 1190        | -                        | -                          |
| <b>Усього за розділом II</b>                                            | <b>1195</b> | 1813,5                   | 2254,4                     |
| <b>III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття</b> | <b>1200</b> | -                        | -                          |
| <b>Баланс</b>                                                           | <b>1300</b> | 2031,6                   | 2466,8                     |

| Пасив                                                                                                    | Код<br>рядка | На початок звітнього<br>року | На кінець звітнього<br>періоду |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------|------------------------------|--------------------------------|
| 1                                                                                                        | 2            | 3                            | 4                              |
| <b>I. Власний капітал</b>                                                                                |              |                              |                                |
| Зареєстрований (пайовий) капітал                                                                         | 1400         | 2                            | 2                              |
| Додатковий капітал                                                                                       | 1410         | 25,5                         | 25,5                           |
| Резервний капітал                                                                                        | 1415         | 1200                         | 1200                           |
| Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)                                                              | 1420         | 253,8                        | 561,1                          |
| Неоплачений капітал                                                                                      | 1425         | ( - )                        | ( - )                          |
| <b>Усього за розділом I</b>                                                                              | <b>1495</b>  | 1481,3                       | 1788,6                         |
| <b>II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення</b>                              | <b>1595</b>  | -                            | -                              |
| <b>III. Поточні зобов'язання</b>                                                                         |              |                              |                                |
| Короткострокові кредити банків                                                                           | 1600         | -                            | -                              |
| Поточна кредиторська заборгованість за:                                                                  |              |                              |                                |
| довгостроковими зобов'язаннями                                                                           | 1610         | -                            | -                              |
| товари, роботи, послуги                                                                                  | 1615         | 441,8                        | 578,1                          |
| розрахунками з бюджетом                                                                                  | 1620         | 28                           | 32,6                           |
| у тому числі з податку на прибуток                                                                       | 1621         | -                            | -                              |
| розрахунками зі страхування                                                                              | 1625         | -                            | -                              |
| розрахунками з оплати праці                                                                              | 1630         | 21,9                         | 19,5                           |
| Доходи майбутніх періодів                                                                                | 1665         | -                            | -                              |
| Інші поточні зобов'язання                                                                                | 1690         | 58,6                         | 48                             |
| <b>Усього за розділом III</b>                                                                            | <b>1695</b>  | 550,3                        | 678,2                          |
| <b>IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття</b> | <b>1700</b>  | -                            | -                              |
| <b>Баланс</b>                                                                                            | <b>1900</b>  | 2031,6                       | 2466,8                         |

## 2. Звіт про фінансові результати

за 2017 20 р.

Форма N 2-м

Код за ДКУД

1801007

| Стаття                                                         | Код<br>рядка | За звітний період | За аналогічний<br>період<br>попереднього року |
|----------------------------------------------------------------|--------------|-------------------|-----------------------------------------------|
| 1                                                              | 2            | 3                 | 4                                             |
| Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) | 2000         | 6947,2            | 5186,8                                        |
| Інші операційні доходи                                         | 2120         | 123,3             | 15,4                                          |
| Інші доходи                                                    | 2240         | 285,7             | 135,7                                         |
| <b>Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)</b>                       | <b>2280</b>  | 7356,2            | 5337,9                                        |
| Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)   | 2050         | ( 4697,2 )        | ( 3291,5 )                                    |
| Інші операційні витрати                                        | 2180         | ( 2097,9 )        | ( 1792,6 )                                    |
| Інші витрати                                                   | 2270         | ( - )             | ( - )                                         |
| <b>Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)</b>                      | <b>2285</b>  | ( 6795,1 )        | ( 5084,1 )                                    |
| Фінансовий результат до оподаткування (2280 - 2285)            | 2290         | 561,1             | 253,8                                         |
| Податок на прибуток                                            | 2300         | ( - )             | ( - )                                         |
| <b>Чистий прибуток (збиток) (2290 - 2300)</b>                  | <b>2350</b>  | 561,1             | 253,8                                         |

Керівник

(підпис)

(ініціали, прізвище)

Головний бухгалтер

(підпис)

(ініціали, прізвище)

## Додаток Б

Додаток 1  
до Положення (стандарту) бухгалтерського обліку  
25 "Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва"

**ФІНАНСОВИЙ ЗВІТ**  
**суб'єкта малого підприємництва**

|                                                                                      |  |                      |       |
|--------------------------------------------------------------------------------------|--|----------------------|-------|
|                                                                                      |  | КОДИ                 |       |
|                                                                                      |  | 2019                 | 01 01 |
| Підприємство <u>ТОВ "ГАРМОНІЯ КРАСИ"</u>                                             |  | за ЄДРПОУ 38611580   |       |
| Територія _____                                                                      |  | за КОАТУУ 8036300000 |       |
| Організаційно-правова форма господарювання <u>приватне підприємство</u>              |  | за КОПФГ 120         |       |
| Вид економічної діяльності <u>Виробництво фармацевтичних препаратів і матеріалів</u> |  | за КВЕД 21.20        |       |
| Середня кількість працівників, осіб _____                                            |  |                      |       |
| Одиниця виміру: тис. грн. з одним десятковим знаком                                  |  |                      |       |
| Адреса, телефон 02081, м.Київ, ВУЛИЦЯ ОЛЕНИ ПЧІЛКИ, будинок 4, офіс 12               |  |                      |       |

на 31.12 20 18 р. **1. Баланс** Форма N 1-м Код за ДКУД 1801006

| Актив                                                                   | Код рядка   | На початок звітного року | На кінець звітного періоду |
|-------------------------------------------------------------------------|-------------|--------------------------|----------------------------|
| 1                                                                       | 2           | 3                        | 4                          |
| <b>I. Необоротні активи</b>                                             |             |                          |                            |
| Незавершені капітальні інвестиції                                       | 1005        | -                        | -                          |
| Основні засоби:                                                         | 1010        | 212,4                    | 306,4                      |
| первісна вартість                                                       | 1011        | 413,8                    | 527,5                      |
| знос                                                                    | 1012        | ( 201,4 )                | ( 221,1 )                  |
| Довгострокові біологічні активи                                         | 1020        | -                        | -                          |
| Довгострокові фінансові інвестиції                                      | 1030        | -                        | -                          |
| Інші необоротні активи                                                  | 1090        | -                        | -                          |
| <b>Усього за розділом I</b>                                             | <b>1095</b> | 212,4                    | 306,4                      |
| <b>II. Оборотні активи</b>                                              |             |                          |                            |
| Запаси:                                                                 | 1100        | 1494,4                   | 1440,8                     |
| у тому числі готова продукція                                           | 1103        | 1044,9                   | 1412,9                     |
| Поточні біологічні активи                                               | 1110        | -                        | -                          |
| Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги                   | 1125        | 328                      | 427                        |
| Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом                   | 1135        | -                        | -                          |
| у тому числі з податку на прибуток                                      | 1136        | -                        | -                          |
| Інша поточна дебіторська заборгованість                                 | 1155        | 127,7                    | 35,8                       |
| Поточні фінансові інвестиції                                            | 1160        | -                        | -                          |
| Гроші та їх еквіваленти                                                 | 1165        | 304,3                    | 446,6                      |
| Витрати майбутніх періодів                                              | 1170        | -                        | -                          |
| Інші оборотні активи                                                    | 1190        | -                        | -                          |
| <b>Усього за розділом II</b>                                            | <b>1195</b> | 2254,4                   | 2350,2                     |
| <b>III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття</b> | <b>1200</b> | -                        | -                          |
| <b>Баланс</b>                                                           | <b>1300</b> | 2466,8                   | 2656,6                     |

| Пасив                                                                                                    | Код рядка   | На початок звітнього року | На кінець звітнього періоду |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------|---------------------------|-----------------------------|
| 1                                                                                                        | 2           | 3                         | 4                           |
| <b>I. Власний капітал</b>                                                                                |             |                           |                             |
| Зареєстрований (пайовий) капітал                                                                         | 1400        | 2                         | 2                           |
| Додатковий капітал                                                                                       | 1410        | 25,5                      | 25,5                        |
| Резервний капітал                                                                                        | 1415        | 1200                      | 1200                        |
| Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)                                                              | 1420        | 561,1                     | 715,8                       |
| Неоплачений капітал                                                                                      | 1425        | ( - )                     | ( - )                       |
| <b>Усього за розділом I</b>                                                                              | <b>1495</b> | <b>1788,6</b>             | <b>1943,3</b>               |
| <b>II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення</b>                              | <b>1595</b> | <b>-</b>                  | <b>-</b>                    |
| <b>III. Поточні зобов'язання</b>                                                                         |             |                           |                             |
| Короткострокові кредити банків                                                                           | 1600        | -                         | -                           |
| Поточна кредиторська заборгованість за:                                                                  |             |                           |                             |
| довгостроковими зобов'язаннями                                                                           | 1610        | -                         | -                           |
| товари, роботи, послуги                                                                                  | 1615        | 578,1                     | 608,3                       |
| розрахунками з бюджетом                                                                                  | 1620        | 32,6                      | 33,2                        |
| у тому числі з податку на прибуток                                                                       | 1621        | -                         | -                           |
| розрахунками зі страхування                                                                              | 1625        | -                         | -                           |
| розрахунками з оплати праці                                                                              | 1630        | 19,5                      | 35,1                        |
| Доходи майбутніх періодів                                                                                | 1665        | -                         | -                           |
| Інші поточні зобов'язання                                                                                | 1690        | 48                        | 36,7                        |
| <b>Усього за розділом III</b>                                                                            | <b>1695</b> | <b>678,2</b>              | <b>713,3</b>                |
| <b>IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття</b> | <b>1700</b> | <b>-</b>                  | <b>-</b>                    |
| <b>Баланс</b>                                                                                            | <b>1900</b> | <b>2466,8</b>             | <b>2656,6</b>               |

## 2. Звіт про фінансові результати

за 2018 20 р.

Форма N 2-м

Код за ДКУД

1801007

| Стаття                                                         | Код рядка   | За звітний період | За аналогічний період попереднього року |
|----------------------------------------------------------------|-------------|-------------------|-----------------------------------------|
| 1                                                              | 2           | 3                 | 4                                       |
| Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) | 2000        | 8839,3            | 6947,2                                  |
| Інші операційні доходи                                         | 2120        | 0,5               | 123,3                                   |
| Інші доходи                                                    | 2240        | 512,4             | 285,7                                   |
| <b>Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)</b>                       | <b>2280</b> | <b>9352,2</b>     | <b>7356,2</b>                           |
| Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)   | 2050        | ( 5648,7 )        | ( 4697,2 )                              |
| Інші операційні витрати                                        | 2180        | ( 2987,7 )        | ( 2097,9 )                              |
| Інші витрати                                                   | 2270        | ( - )             | ( - )                                   |
| <b>Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)</b>                      | <b>2285</b> | <b>( 8636,4 )</b> | <b>( 6795,1 )</b>                       |
| Фінансовий результат до оподаткування (2280 - 2285)            | 2290        | 715,8             | 561,1                                   |
| Податок на прибуток                                            | 2300        | ( - )             | ( - )                                   |
| <b>Чистий прибуток (збиток) (2290 - 2300)</b>                  | <b>2350</b> | <b>715,8</b>      | <b>561,1</b>                            |

Керівник

(підпис)

(ініціали, прізвище)

Головний бухгалтер

(підпис)

(ініціали, прізвище)