

**НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ УКРАЇНИ  
«КИЇВСЬКИЙ ПОЛІТЕХНІЧНИЙ ІНСТИТУТ  
імені ІГОРЯ СІКОРСЬКОГО»**

**Факультет менеджменту та маркетингу  
Кафедра економіки і підприємництва**

«На правах рукопису»  
УДК \_\_\_\_\_

До захисту допущено:

Завідувач кафедри

\_\_\_\_\_ Світлана ТУЛЬЧИНСЬКА

«\_\_\_\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_ р.

**Магістерська дисертація**

**на здобуття ступеня магістра**

**за освітньо-професійною програмою «Економіка бізнес-підприємства»**

**зі спеціальності 051 «Економіка»**

**на тему: «Управління формуванням прибутковості підприємства ТОВ  
«СВРОТРЕЙДИНГ-УКРАЇНА»**

Виконав:

студент II курсу, групи УЕ-01мп

Голуб Микита Олексійович \_\_\_\_\_

Керівник:

к.е.н., проф.

Круш Петро Васильович \_\_\_\_\_

Консультант з економіко-математичного  
розділу:

к.е.н., доцент

Кузьмінська Наталія Леонідівна \_\_\_\_\_

Рецензент:

д.е.н., професор

Семенченко Наталія Віталіївна \_\_\_\_\_

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

Студент \_\_\_\_\_

Київ – 2021 року

**Національний технічний університет України**  
**«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»**

Факультет менеджменту та маркетингу

Кафедра економіки і підприємництва

Рівень вищої освіти – другий (магістерський) за освітньо-професійною програмою «Економіка бізнес-підприємства»

Спеціальність – 051 «Економіка»

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри

\_\_\_\_\_ Світлана ТУЛЬЧИНСЬКА

«\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_ р.

**ЗАВДАННЯ**

**на магістерську дисертацію студенту**

**Голубу Микиті Олексійовичу**

1. Тема дисертації «Управління формуванням прибутковості підприємства ТОВ «ЄВРОТРЕЙДИНГ-УКРАЇНА», науковий керівник дисертації Круш Петро Васильович, к.е.н., професор затверджені наказом по університету від «10» листопада 2021 р. №3710-с
2. Строк подання студентом дисертації \_\_\_\_\_
3. Об'єкт дослідження: процес управління формуванням прибутковості.
4. Предмет дослідження: сукупність теоретичних, методичних та практичних підходів до вдосконалення процесу управління формуванням прибутковості ТОВ «ЄВРОТРЕЙДИНГ-УКРАЇНА».
5. Перелік завдань, які потрібно розробити:
  - розглянути теоретико-методологічні основи та надано сутнісну характеристику управління формуванням прибутковості підприємств;
  - ідентифікувати ключові чинники впливу на управління формуванням прибутковості діяльності підприємств;

- обґрунтувати систему показників оцінки управління процесом формування прибутковості діяльності підприємств;
- розглянути ключові господарсько-правових засади функціонування підприємства ТОВ «ЄВРОТРЕЙДИНГ-УКРАЇНА» та сформувати його загальну характеристику;
- здійснити аналіз основних економічних показників діяльності ТОВ «ЄВРОТРЕЙДИНГ-УКРАЇНА»;
- здійснити процес оцінювання ефективності управління процесом формування прибутковості ТОВ «ЄВРОТРЕЙДИНГ-УКРАЇНА»;
- побудувати математичну модель оцінки впливу чинників на формування ефективності управління формуванням прибутковості ТОВ «ЄВРОТРЕЙДИНГ-УКРАЇНА»;
- провести аналіз основних проблем забезпечення прибутковості досліджуваного підприємства у сучасних умовах та окреслити перелік потенційних напрямків їх вирішення;
- сформувати перелік рекомендаційних заходів щодо підвищення рівня прибутковості ТОВ «ЄВРОТРЕЙДИНГ-УКРАЇНА» та надати їх ґрунтовне економічне обґрунтування;
- здійснити оцінювання впливу авторських пропозицій на показники прибутковості ТОВ «ЄВРОТРЕЙДИНГ-УКРАЇНА».

6. Орієнтовний перелік ілюстративного матеріалу: 38 таблиць, 16 рисунків.

7. Орієнтовний перелік публікацій:

1. Погребняк А.Ю., Голуб М.О. Якісний аналіз впливу пандемії COVID-19 в контексті забезпечення прибутковості підприємств. Сучасні проблеми економіки та підприємництва. № 22.

2. Погребняк А.Ю., Голуб М.О. Аналіз вітчизняного ринку пива за критерієм доходності. Розвиток підприємництва як фактор росту національної економіки: матеріали ХІХ Міжнародної науково-практичної конференції. (м. Київ, 25 листопада 2020 року), 2020. С. 135.

3. Тульчинська С. О., Голуб М. О. Управління прибутковістю підприємства в умовах соціальної орієнтованості процесів розвитку бізнес-структур. Інфраструктура ринку. 2021. №61.

4. Голуб М.О. Особливості управління формуванням прибутковості в постпандемічних умовах функціонування економіки. Розвиток підприємництва як фактор росту національної економіки: матеріали XX Міжнародної науково-практичної конференції. (м. Київ, 17 листопада 2021 року), 2021. С. 30.

#### 8. Консультанти розділів дисертації

Розділ	Прізвище, ініціали та посада консультанта	Підпис, дата	
		завдання видав	завдання прийняв
Консультант з економіко - математичного розділу	Доц., к.е.н. Кузьмінська Н.Л., доцент кафедри економіки і підприємництва КПІ ім. Ігоря Сікорського		
Нормоконтроль	Доц., к.е.н. Кривда О.В., доцент кафедри економіки і підприємництва КПІ ім. Ігоря Сікорського		

9. Дата видачі завдання \_\_\_\_\_

#### 10. Календарний план-графік виконання магістерської дисертації

№ з/п	Назва етапів виконання дипломної роботи	Термін виконання етапів роботи	Примітка
1	Затвердження теми науковим керівником	21.09.2020 р.	
2	1-й розділ написання магістерської дисертації	22.03.2021 р.	
3	2-й розділ написання магістерської дисертації	06.09.2021 р.	
4	3-й розділ написання магістерської дисертації	02.11.2021 р.	
5	Попередній захист магістерської дисертації	16.11. – 17.11.2021 р.	
6	Строк подання магістерської дисертації на кафедру ЕіП	01.12.2021 р.	
7	Захист магістерської дисертації	20.12.2021 р. – 22.12.2021 р.	

Студент

Микита ГОЛУБ

Науковий керівник дисертації

Петро КРУШ

## РЕФЕРАТ

Магістерська дисертація Голуба Микити Олексійовича на тему «Управління формуванням прибутковості підприємства ТОВ «ЄВРОТРЕЙДИНГ-УКРАЇНА» зі спеціальності 051 «Економіка», спеціалізації «Економіка бізнес-підприємства», КПІ, 2021, Київ.

Магістерська дисертація складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел, висновків, додатків. Робота виконана в обсязі 92 сторінок друкованого тексту, 15 рисунків, 32 таблиці.

Метою магістерської дисертації є обґрунтування теоретичних та методичних аспектів здійснення процесу оцінювання та розробка конкретних пропозицій щодо вдосконалення процесу управління формуванням прибутковості ТОВ «ЄВРОТРЕЙДИНГ-УКРАЇНА».

У якості методологічного апарату здійснення дослідження було застосовано наступні методи: метод індукції та дедукції, методи аналізу та синтезу, методи вертикального та горизонтального аналізу, графічний, індексний, коефіцієнтний та табличний методи, методи порівняння та методи економіко-математичного аналізу.

В роботі сформовано перелік рекомендаційних заходів щодо підвищення рівня прибутковості ТОВ «ЄВРОТРЕЙДИНГ-УКРАЇНА», а саме диверсифікація виробництва шляхом введення в асортимент двох видів продукції – виробів із бетону, що використовуються при прокладанні водопровідних комунікацій. Оцінювання впливу авторських пропозицій продемонстрували зростання показника чистого доходу від реалізації на 2 274 624,00 грн на рік, та збільшення чистого прибутку на 469 997,29 грн в рік.

Об'єктом дослідження є процес управління формуванням прибутковості.

Предметом дослідження є сукупність теоретичних, методичних та практичних підходів до вдосконалення процесу управління формуванням прибутковості ТОВ «ЄВРОТРЕЙДИНГ-УКРАЇНА».

Ключові слова: прибутковість, управління формуванням прибутковості, ефективність управління, оцінка ефективності управління.

## **ABSTRACT**

Master's thesis of Nikita Golub on the topic "Management of profitability of the company LLC" EUROTRADING-UKRAINE "in specialty 051" Economics ", specialization" Economics of Business Enterprise ", KPI, 2021, Kyiv.

The master's dissertation consists of an introduction, three chapters, conclusions, a list of used sources, conclusions, appendices. The work is performed in the amount of 92 pages of printed text, 15 figures, 32 tables.

The purpose of the master's dissertation is to substantiate the theoretical and methodological aspects of the evaluation process and develop specific proposals for improving the management process of profitability of LLC "EUROTRADING-UKRAINE".

The following methods were used as the methodological apparatus of the research: method of induction and deduction, methods of analysis and synthesis, methods of vertical and horizontal analysis, graphical, index, coefficient and tabular methods, methods of comparison and methods of economic and mathematical analysis.

The paper contains a list of recommended measures to increase the level of profitability of LLC "EUROTRADING-UKRAINE", namely the diversification of production by introducing two types of products - concrete products used in the construction of water supply. Assessments of the impact of the author's proposals showed an increase in net income by UAH 2,274,624.00 per year, and an increase in net profit by UAH 469,997.29 per year.

The object of research is the process of profitability management.

The subject of the study is a set of theoretical, methodological and practical approaches to improving the process of managing the formation of profitability of LLC "EUROTRADING-UKRAINE".

Key words: profitability, management of profitability formation, management efficiency, management efficiency assessment.

## ЗМІСТ

ВСТУП .....	9
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ФОРМУВАННЯМ ПРИБУТКОВОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ .....	13
1.1. Сутнісна характеристика прибутковості як об'єкту управління .....	13
1.2. Чинники впливу та резерви підвищення прибутковості діяльності підприємства.....	23
1.3. Методичні підходи до оцінки процесу управління формуванням прибутковості діяльності підприємств .....	28
Висновки до розділу 1 .....	28
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ДОХОДНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ НА ПРИКЛАДІ ТОВ «ЄВРОТРЕЙДИНГ-УКРАЇНА» .....	37
2.1. Господарсько-правові засади функціонування та загальна характеристика ТОВ «ЄВРОТРЕЙДИНГ-УКРАЇНА» .....	37
2.2. Аналіз основних економічних показників діяльності ТОВ «ЄВРОТРЕЙДИНГ-УКРАЇНА» .....	41
2.3. Оцінювання ефективності управління формуванням прибутковості на ТОВ «Євротрейдинг-Україна».....	53
2.4. Оцінка ефективності управління формуванням прибутковістю ТОВ «Євротрейдинг-Україна» на основі проведення таксономічного аналізу.....	57
Висновки до розділу 2 .....	65
РОЗДІЛ 3. ОБҐРУНТУВАННЯ НАПРЯМІВ УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ФОРМУВАННЯМ ПРИБУТКОВІСТЮ НА ТОВ «ЄВРОТРЕЙДИНГ-УКРАЇНА» .....	66
3.1. Проблеми ефективної реалізації управлінням прибутковістю ТОВ «Євротрейдинг-Україна» та шляхи їх вирішення.....	66

3.2. Обґрунтування економічної ефективності виробництва залізобетонних виробів з метою удосконалення прибутковості ТОВ «Євротрейдинг-Україна»	70
3.3. Вплив запропонованих заходів на економічну ефективність формування прибутковості ТОВ «Євротрейдинг-Україна» .....	76
Висновки до розділу 3 .....	79
ЗАГАЛЬНІ ВИСНОВКИ .....	80
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	83
ДОДАТКИ.....	83



## ВСТУП

**Актуальність дослідження.** Сучасні умови функціонування господарюючих суб'єктів відзначаються інтенсифікацією впливів кризових явищ та істотним загостренням конкурентної боротьби, що лише поглиблює проблематику не лише підтримки стабільного розвитку вітчизняних підприємств, але й забезпечення достатніх рівнів прибутковості діяльності як ключового чинника в системі господарського механізму функціонування підприємства. Прибуток є кінцевою метою функціонування підприємства, саме тому, ґрунтовне дослідження порядку та специфічних чинників впливу на його формування є визначальним у забезпеченні успішного функціонування підприємства. Беручи до уваги, активні процеси розвитку кризових явищ та деструктивного впливу пандемічних реалій на діяльність вітчизняних підприємств, на сьогодні набуває актуальності дослідження проблематики формування та забезпечення прибутковості господарських одиниць, особливо в контексті здійснення прикладного аналізу ефективності їх діяльності та розробці відповідних оптимізаційних пропозицій.

**Ступінь розробки наукової проблеми.** Здійснення теоретичних досліджень у напрямку визначення ключових складових понятійно-категоріального апарату прибутковості, відповідних дефініцій, функцій, класифікацій, інструментів та методів забезпечення представляє собою потужний пласт наукового матеріалу, сформованого протягом століть як вітчизняними, так і зарубіжними дослідниками, починаючи з меркантилістів, фізіократів та класиків, закінчуючи сучасними монетарними теоріями. Серед вітчизняних науковців найбільш вагомі праці, які дозволили закріпити та осучаснити теоретико-методичні підходи до розуміння процесу управління та складу відповідного інструментарію процесу формування прибутковості, можна виокремити роботи таких вчених як М.Т. Білуха, М.І. Горбатюк, В.М. Гриньова, Л. І. Данилова, А.Г. Загородній, І.В. Зятковський, О.Р. Квасовський, О.Р. Кривицька, М.І. Крупка, Л.Ю. Кучер, С.В. Мочерний, В.М. Опарін, С.Ф.

Покропивний, Г.В., Савицька, Н.М. Цал-Цалко. Проте, попри наявність широкого кола наукових праць та потужного прошарку академічних робіт у сфері прибутковості, більш ґрунтового дослідження та опрацювання вимагають проблеми забезпечення та формування прибутковості вітчизняних підприємств в умовах трансформаційних змін, що супроводжуються деструктивними процесами в економіці.

***Зв'язок роботи з науково-дослідними темами.*** Наукова робота була виконана відповідно до сформованих планів науково-дослідницьких робіт кафедри економіки та підприємництва Національного технічного університету України "Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського" за темою: «Сучасні проблеми економіки та управління підприємствами і шляхи їх вирішення» (НДР № 0116U004579), у рамках якого автором було досліджено теоретичні та прикладні аспекти формування та забезпечення ефективного процесу управління прибутковості підприємства, а також на базі цього, сформовано низку конкретних пропозицій щодо підвищення наявного рівня прибутковості ТОВ «ЄВРОТРЕЙДИНГ-УКРАЇНА».

***Метою дипломної роботи*** є обґрунтування теоретичних та методичних аспектів здійснення процесу оцінювання та розробка конкретних пропозицій щодо вдосконалення процесу управління формуванням прибутковості ТОВ «ЄВРОТРЕЙДИНГ-УКРАЇНА».

У межах сформованої мети було поставлено та виконано наступні ***завдання дипломної роботи:***

- розглянуто теоретико-методологічні основи та надано сутнісну характеристику управління формуванням прибутковості підприємств;
- ідентифіковано ключові чинники впливу на управління формуванням прибутковості діяльності підприємств;
- розглянуто ключові господарсько-правових засади функціонування підприємства ТОВ «ЄВРОТРЕЙДИНГ-УКРАЇНА» та сформовано його загальна характеристика;

- обґрунтовано систему показників оцінки управління процесом формування прибутковості діяльності підприємств;
- здійснено аналіз основних економічних показників діяльності ТОВ «ЄВРОТРЕЙДИНГ-УКРАЇНА»;
- здійснено процес оцінювання ефективності управління процесом формування прибутковості ТОВ «ЄВРОТРЕЙДИНГ-УКРАЇНА»;
- побудовано математичну модель оцінки впливу чинників на формування ефективності управління формуванням прибутковості ТОВ «ЄВРОТРЕЙДИНГ-УКРАЇНА»;
- проведено аналіз основних проблем забезпечення прибутковості досліджуваного підприємства у сучасних умовах та окреслено перелік потенційних напрямків їх вирішення;
- сформовано перелік рекомендаційних заходів щодо підвищення рівня прибутковості ТОВ «ЄВРОТРЕЙДИНГ-УКРАЇНА» та надано їх ґрунтовне економічне обґрунтування;
- здійснено оцінювання впливу авторських пропозицій на показники прибутковості ТОВ «ЄВРОТРЕЙДИНГ-УКРАЇНА».

**Об’єктом дослідження** є процес управління формуванням прибутковості.

**Предметом дослідження** є множина теоретичних та практичних підходів покращення процесу управління формуванням прибутковості ТОВ «ЄВРОТРЕЙДИНГ-УКРАЇНА».

**Методи дослідження.** Під час дослідження було використано широкий спектр як загальнонаукових, так і специфічних методів наукового дослідження, зокрема, в процесі теоретичного опрацювання тематики роботи було застосовано методи індукції, дедукції, аналізу, синтезу, систематизації та узагальнення; у ході написання практичної частини роботи, було залучено здебільшого статистичні методи, а саме метод коефіцієнтів та метод таксономічного аналізу (математична модель). Додатково, з метою більш якісного представлення результатів також залучалися табличний та графічний методи візуального представлення інформації.

**Практичне значення отриманих результатів.** Отримані у ході написання роботи результати, як у аналітичному розділі, так і у розділі обґрунтуванням авторських пропозицій, володіють високим рівнем теоретичної та практичної цінності в контексті забезпечення ефективності процесу управління формуванням прибутковості ТОВ «ЄВРОТРЕЙДИНГ-УКРАЇНА», що підтверджується відповідним актом впровадження.

**Апробація.** Отримані результати набули свого публічного представлення у ході виступів на науково-практичних конференціях та публікації відповідних наукових статей, зокрема:

1. Погребняк А.Ю., Голуб М.О. Якісний аналіз впливу пандемії COVID-19 в контексті забезпечення прибутковості підприємств. Сучасні проблеми економіки та підприємництва. № 22.

2. Погребняк А.Ю., Голуб М.О. Аналіз вітчизняного ринку пива за критерієм доходності. Розвиток підприємництва як фактор росту національної економіки: матеріали XIX Міжнародної науково-практичної конференції. (м. Київ, 25 листопада 2020 року), 2020. С. 135.

3. Тульчинська С. О., Голуб М. О. Управління прибутковістю підприємства в умовах соціальної орієнтованості процесів розвитку бізнес-структур. Інфраструктура ринку. 2021. №61.

4. Голуб М.О. Особливості управління формуванням прибутковості в постпандемічних умовах функціонування економіки. Розвиток підприємництва як фактор росту національної економіки: матеріали XX Міжнародної науково-практичної конференції. (м. Київ, 17 листопада 2021 року), 2021. С. 30.

## **РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ФОРМУВАННЯМ ПРИБУТКОВОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ**

### **1.1. Сутнісна характеристика прибутковості як об'єкту управління**

Однією з визначних категорій економічної науки, яка лежить в основі дослідження ринкової економіки, є «прибуток». Дана категорія є визначною в рамках будь-яких форм підприємницької діяльності, оскільки слугує як її ціллю, так причиною соціально-економічного розвитку систем всіх рівнів. Високого теоретичного та практичного значення прибуток набуває за умов його визначного впливу на функціонування ринкових форм економічних відносин, адже дана категорія виступає в ролі однієї з найважливіших та головних рушійних сил ринкової економіки.

Як головна мета та фінальний результат господарської діяльності підприємств прибуток також відіграє роль індикативного показника, демонструючи системні зв'язки в бізнес-процесах та забезпечує сталий розвиток суб'єкту господарювання. До того ж, прибуток безпосередньо відображає фінансові результати діяльності.

Загалом, до фінансових результатів підприємства можна віднести прибутковість в цілому. Прибутковість може бути відображена двоїсто: як абсолютний показник – саме прибуток, та відносний – в я кості показників рентабельності [1]. Далі більш детально розглянемо сутність поняття прибутку.

Прибуток є однією з базових економічних категорій, яка відображає сутність відносин обміну, притаманних суспільству починаючи з часів неолітичної революції, тобто починаючи з первинного розшарування суспільства на різні соціально-економічні класи, появи перших держав та закріплення права власності.

Беручи до уваги історичну роль прибутку доцільним буде розглянути розвиток наукових теорій та концепцій на різних етапах становлення економічних відносин та суспільства загалом. Такий історичний підхід до

економічної категорії дозволить сформуванню цілісного уявлення про природу прибутку.

Найпершими спробами наукового осмислення економічних процесів та явищ, в тому числі їх невід'ємної складової – прибутку є роботи мислителів та філософів Стародавнього Китаю, які відносяться до IV - III століття до н.е. В цих працях вперше було приведено визначення прибутку, як наслідку нерівноцінного обміну товарами/послугами. Аналогічні міркування можна віднайти й у праці філософів Стародавньої Індії, в яких аналізується спекулятивний характер прибутку у сфері обігу, в якості різниці, яка утворюється внаслідок перепродажу товару за вищою ціною, при чому, окрім виробничих витрат, визнаються й збутові. Особливої уваги заслуговує значний вклад у розвиток поняття прибутку, який зроблений філософами Древньої Греції. Наприклад, Аристотель у своїх роботах розділяв природну та неприродну сфери отримання багатства, до першої відноситься економіка з виробничою, а до другої – хремастика, тобто сфера обігу. Хремастику філософ називає мистецтвом наживати багатство за допомогою торгових угод з перепродажу та лихварства[2].

З розвитком суспільних відносин відбувається і зміна науково-технічних та технологічних парадигм, що також вплинула і на розвиток товарно-грошових відносин. Такі зміни не могли не відобразитися в наукових працях початку XV століття та появи нових підходів та напрямів розуміння передумов та причин виникнення та накопичення багатства. Нижче розглянуто головні теоретичні напрямки, в рамках яких, була здійснена спроба дослідження економічної сутності прибутку [2, 3, 4, 5, 6].

**Меркантилістська теорія.** Визначала базовим джерелом формування прибутку сферу обігу, а джерелом багатства – зовнішні торгівельні операції. Прибутком визначалася різниця закупівельних цін та кінцевих цін реалізації товарів. Представники: Ж. Кольбер, Т. Мен, Д. Юм.

**Фізіократична теорія.** Визначала базовим джерелом формування прибутку земельну ренту, а джерелом багатства сільськогосподарську

діяльність. Рента виступає базою формою доданої вартості, створеною за рахунок трудової діяльності робітника. Представники: А. Тюрго, Ф. Кене.

**Теорія праці.** Визначала базовим джерелом формування прибутку працю, водночас осередком виникнення багатства як суспільного, так і приватного вважалася виробнича сфера на противагу сфері обігу, хоча важливість зовнішньої торгівлі визнавалася. Представники: У. Петті, Д. Локк.

**Теорія трудової вартості.** Єдиними джерелами формування прибутку визнавалася виробництво та праця. При цьому, величина прибутку ставилася у пряму залежність з сумою заробітної платні, а прибуток вважався обсягом привласненої доданої вартості. Представники: А. Сміт, Д. Рікардо.

**Теорія трьох факторів.** Прибуток вважався платою підприємцю за використання його управлінських навичок та можливостей гармонійного поєднання 3 основних факторів виробництва. Прибуток виступав у ролі виразника продуктивності капіталу. Представники: Ж.Б. Сей.

**Теорія кембриджської школи.** Заклала основи диференційованого підходу у трактуванні прибутку, розрізняючи економічний та бухгалтерський прибуток, який враховує витратні аспекти діяльності підприємця альтернативного характеру. Представники: А. Маршалл.

**Теорія лозаннської школи.** На основі сформульованого «закону природного порядку» трактували прибуток як показник в якому пропорційно представлена продуктивність кожного залученого фактору, тобто гранична корисність його продукту. Представники: Л. Вальрас, Дж.Б. Кларк.

**Марксистська теорія.** Визначає прибуток як трансформовану форму доданої вартості, привласненої підприємцем внаслідок застосування останнім примусу до понаднормової праці, більшої за обсяг необхідний для підтримки відтворення робочої сили. Представники: К. Маркс, Ф. Енгельс.

**Теорія очікування.** Розглядає особливості формування прибутку на капітал, при цьому, наголошуючи на важливості врахуванні часового фактору, яким обумовлюється природа прибутку на капітал, за рахунок зміни ціни засобів та кінцевого продукту. Представники: О. Бем-Баверк.

**Теорія економічної гармонії.** Повністю виключає «прибуток» як економічну категорію, використовуючи поняття доходу, якими визнаються надходження у вигляді проценту від користування капіталом та земельної ренти. Представники: Ф. Бастіа.

**Теорія стриманості.** Прибуток визнається як винагорода підприємця за зусилля, пов'язані з обмеженням потреб власного споживання задля залучення власних грошових ресурсів в організацію виробничого процесу. Представники: Н. Сеніор.

**Теорія прибутку Ф. Візера.** Наполягає на важливості капіталу у його фізичному розумінні, його переважанні над іншими факторами. Прибутком визначається вартість виробленої продукції понад обсяг витрат пов'язаних із залученням необхідного капіталу. Представники: Ф. Візер.

**Теорія економічного розвитку.** Визначає прибуток винагородою за використання підприємцем свої здібностей, що виявляють себе у застосуванні новаторських форм господарської поведінки, так званих «базисних інновацій». Представники: Й. Шумпетер.

**Теорія монопольного капіталу.** Прибуток трактується з позицій поняття монопольного доходу, у вигляді перевищення встановленої монопольної ціни над ринковою. Джерелом виникнення прибутку визнаються науково-технічне новаторство. Представники: Е. Чемберлен.

**Теорія ризику.** Прибуток трактується як винагорода підприємця, яку він отримує унаслідок прийняття рішень в умовах невизначеності середовища та взяття на себе ризику як суб'єктивного прояву об'єктивних умов такої невизначеності. Представники: П. Хейне, Ф. Найт, І. Фішер.

**Психологічна теорія.** Частково інтегрує у собі положення попередніх теорій трактуючи прибуток як результат взаємодії факторів виробництва, а також винагороди за підприємницькі здібності та відповідні проваджені форми новаторства. Представники: П. Самуельсон.

**Індивідуальна теорія.** Прибуток розглядається у якості максимізованої різниці граничних значень показників доходів та витрат, отриманих



підприємцем протягом певного часового проміжку. Уникається оцінка відносності та альтернативності. Представники: Дж. Хікс.

**Теорія революції в доходах.** Полягає у встановленні у якості ключового драйвера прибутку – розвиток та суспільні потреби, що б забезпечило вирівнювання доходною диференціації та гармонізацію суспільних та комерційних інтересів в цілому. Представники: Д. Голбрейс, Е. Хансен.

**Теорія прибутку А. Бабо.** Виділяє три ключові види прибутку, зокрема, прибуток отриманий внаслідок інноваційної ініціації, використання кон'юнктурних чинників, а також прибуток, отримання якого було обумовлене інституційними факторами. Представники: А. Бабо.

**Теорія прибутку Д. Харвея.** Виділяє чотири види прибутку, зокрема, прибуток як бухгалтерська категорія (різниця доходів та витрат), прибуток отриманий в умовах досконало конкурентного ринку, монопольного ринку, а також понаднормовий прибуток Представники: Д. Харвей.

На даний момент, не зважаючи на те, що прибуток є поняттям, яке достатньо часто попадає до поля зору дослідників, не існує консенсусу щодо однозначної точки зору на економічну суть прибутку. З точки зору класичного визначення прибуток – це показник, який формується як різниця між доходами підприємства (в якості показника виступає виручка від реалізації товарів, робіт, послуг) та його витратами (собівартістю) [7].

Наразі існують підходи, які трактують прибуток як форму доходу від конкретної діяльності. Проблема даного визначення полягає в його неповноті, а подекуди й хибності, адже в деяких випадках, таких як лобізм, благодійність або некомерційна діяльність підприємств, отримання економічних вигод в формі доходів не є метою такої діяльності.

Зважаючи на зазначені недоліки такого підходу, з метою звуження наведеного визначення прибутку можна зазначити, що прибуток є формою доходу, якщо метою діяльності підприємства є отримання економічних вигод, а необхідною умовою їх отримання є вкладення підприємцем капіталу. Проте

такий підхід також має суттєвий недолік, а саме співвідношення понять «прибуток» та «дохід».

Категорія прибутку означає не весь сукупний дохід, який отримано в процесі діяльності суб'єкта господарювання, а лише характеризує ту частку доходу, яка позбавлена понесених витрат на здійснення такої підприємницької діяльності. У кількісному вираженні прибуток є залишковим показником, що є різницею між сукупним доходом і сукупними витратами в процесі здійснення підприємницької діяльності [1].

Отже, прибуток є вартісним показником, який виражений у грошовій формі. Таке визначення прибутку пов'язане з практикою узагальненого вартісного обліку всіх пов'язаних з ним основних показників – вкладеного капіталу, отриманого доходу, понесених витрат тощо, а також з чинним порядком податкового регулювання [8].

Прибуток є комплексним поняттям, що виражає велику кількість як внутрішніх процесів конкретного суб'єкту, так і загальних тенденцій розвитку економіки, а тому, нижче здійснено аналіз економічної ролі прибутку.

1. Прибуток є вираженням інтересів суб'єктів господарювання, оскільки є безпосереднім об'єктом інтересу з боку держави, підприємств, працівників, власників підприємств та суспільства в цілому. Інтерес держави полягає насамперед у розумінні прибутку як об'єкта оподаткування, тобто потенційного джерела надходжень для бюджетів різних рівнів, а отже, і фінансового забезпечення покладених на державу функцій. Інтерес підприємства насамперед реалізується як джерело організаційного, виробничого та соціального розвитку. Зацікавленість працівника обумовлена взаємозв'язком між розміром прибутку та його матеріальним станом, що виражається як у можливості отримання додаткових переваг у вигляді заохочень або системи розподілу прибутку, так і скорочення штату працівників внаслідок збитковості діяльності підприємства. Зацікавленість власників підприємства полягає в тому, що прибуток пов'язаний насамперед із зв'язком їхнього індивідуального добробуту з прибутковим чи збитковим станом окремого підприємства. Суспільні інтереси виражаються

через комплексний вплив прибуткової діяльності великої кількості організацій на зовнішньоекономічне середовище.

2. Прибуток є ключовим показником ефективності як окремої бізнес-структури, так і цілих галузей економіки. На мікро рівні це проявляється в тому, що наявність прибутку в процесі діяльності підприємства сигналізує про високий рівень професійної компетентності керівництва і виробничо-технічного персоналу підприємства. Про мезоекономічний рівень цієї ролі прибутку свідчить той факт, що рівень середньої рентабельності галузі виступає як індикатор економічної привабливості та є одним із основних факторів міжгалузевого руху капіталу. Саме з цієї причини основна маса аналітичних підходів і методів, що використовуються для визначення ефективності окремих суб'єктів або всієї галузі, відносяться до оцінки кількісних показників прибутку.

3. Прибуток є рушієм поступального розвитку суспільства і, завдяки еволюційно набутим механізмам мислення людини, прагненню до постійного поліпшення умов навколишнього середовища, як стратегії до адаптації виду, прибуток у сучасному його розумінні є всезагальним засобом задоволення власних потреб на будь-якому рівні. За цієї причини, матеріальні потреби спонукають суб'єкти господарювання до перманентної оптимізації бізнес-процесів та забезпечення власного розвитку, що виражається в кількісному та якісному покращенні прибутковості і, як наслідок, стає результатом задоволення потреб суспільства в цілому.

4. Прибуток виступає основою внутрішнього розвитку суб'єкту підприємницької діяльності. По-перше, всередині підприємства він відіграє роль стабілізатора, що забезпечує просте відтворення, в рамках якого задовольняються потреби у фінансових ресурсах, необхідних для нормального функціонування підприємства. По-друге, дана категорія є запорукою економічного аспекту безпеки, адже розподіл фінансового результату підприємництва дозволяє поповнити фонди споживання та нагромадження, що формує резерв фінансової безпеки у вигляді нерозподіленого прибутку. По-третє, прибуткова діяльність підприємства є економічною основою зростання

його ринкової вартості, оскільки частка прибутку підлягає капіталізації, що збільшує рівень ринкової вартості підприємства за рахунок росту активів. По-четверте, поєднання вищезгаданих аспектів разом дозволяє покращити конкурентні позиції підприємства, зміцнити поточні позиції та створити передумови для майбутньої ринкової експансії.

Враховуючи зазначені економічні ролі прибутку та підходи до трактування прибутку його поняття приведемо наступне визначення, яке найбільш повно відображає його суть: «Прибуток - це чистий дохід підприємця на інвестований капітал, що характеризує його винагороду за ризик ведення бізнесу, і є різницею між сукупним доходом і загальними витратами в процесі здійснення цієї діяльності» [9].

Як вже зазначалось, прибуток підприємств є головною метою діяльності в ринковій економічній системі, для якої характерним є наявність високого ступеня економічного ризику та невизначеності. За таких умов ключовим питанням забезпечення ефективності діяльності суб'єктів господарювання є ефективне управління прибутком підприємств.

Управління прибутком – це процес, який інтегрує в собі управління формуванням, розподілом та використанням прибутку, та виступає в якості необхідної умови забезпечення конкурентних переваг на ринку [10].

Предметом управління можуть виступати різні види прибутку, для яких характерні наступні класифікаційні ознаки:

За джерелами формування	<ul style="list-style-type: none"> <li>•прибуток від реалізації продукції</li> <li>•прибуток від реалізації майна</li> <li>•прибуток від позареалізаційних операцій</li> </ul>
За складом елементів, що формують прибуток	<ul style="list-style-type: none"> <li>•маржинальний</li> <li>•валовий</li> <li>•балансовий</li> <li>•чистий</li> </ul>
За характером оподаткування	<ul style="list-style-type: none"> <li>•оподатковувана частка прибутку</li> <li>•неоподатковувана частка прибутку</li> </ul>
За періодом формування	<ul style="list-style-type: none"> <li>•попереднього періоду</li> <li>•звітного періоду</li> <li>•планового періоду</li> </ul>
За регулярністю формування	<ul style="list-style-type: none"> <li>•регулярний</li> <li>•одноразовий</li> </ul>
За значенням підсумку	<ul style="list-style-type: none"> <li>•власне прибуток</li> <li>•збиток</li> </ul>

Рисунок 1.1 – Класифікація прибутку

*Джерело: складено автором на основі [11].*

До завдань управління відносяться, забезпечення якості прибутку, доходу на вкладений капітал, капіталізація прибутку.

Під забезпеченням якості слід розуміти, що першочергово було використано резерви збільшення прибутку за рахунок операційної діяльності і інвестицій в капітал, що має забезпечити матеріальний базис зростання, на відміну від фінансових інвестицій, які мають на меті забезпечення реального товарообміну [12].

За суб'єктним складом управління прибутком, джерела впливів розподіляють на:

- екзогенне управління (зовнішнє);
- ендогенне управління (внутрішнє).

До зовнішніх чинників відносять державне регулювання та ринкові механізми впливу. Заходами державного регулювання можуть виступати податкова політика щодо податку на прибуток, встановлення порядку

нарахування амортизації та створення резервних фондів на підприємстві, антимонопольна політика держави тощо.

В свою чергу ринковими чинниками є співвідношення попиту та пропозиції на товарних ринках та ринках активів, цінові флуктуації як на продукцію, так і на ресурси, стан ринку праці та кредитного ринку, розвиток товарних та фінансових бірж, рівень конкуренції і так далі [13].

До чинників внутрішнього середовища можна віднести політику підприємства, що прописана в установчих документах або є результатами ціленаправлених дій менеджменту, а саме: політика ціноутворення, конкурентні стратегії, система мотивації праці, політика розподілення прибутку за фондами тощо.

Загалом, управління прибутком і прибутковістю концентрується на двох проблемах:

- здійснення безпосереднього впливу на чинники, які є контрольованими;
- провадження діяльності та оптимізація процесів за умов впливу неконтрольованих чинників.

Задля підвищення ефективності управління прибутковістю підприємства необхідно встановити перелік ключових вимог до його забезпечення (рис. 1.2):



## Рисунок 1.2 – Вимоги до процесу управління прибутком

*Джерело: складено автором на основі [14].*

Підсумовуючи, слід зазначити наступне: прибуток є показником, що виступає в якості індикатора діяльності суб'єкта господарювання. Дія ринкових механізмів економіки визначила позицію прибутковості як надзвичайно важливої умови ефективної діяльності підприємств, що зумовлює необхідність управління прибутком на підприємстві.

### **1.2. Чинники впливу та резерви підвищення прибутковості діяльності підприємства**

Одним із найголовніших аспектів в управлінні прибутковістю суб'єкта господарювання виступає не тільки розуміння основних теоретичних аспектів такої категорії як прибуток, але аналіз її з точки зору взаємодії з іншими процесами та явищами, оскільки, категорія прибутку не може існувати окремо від внутрішніх та зовнішніх процесів економічного розвитку. Особливого значення дана теза набуває за теперішніх умов глобалізації та глибокої взаємодії більшості світових економік та в той же час наявності ключових індикативних показників кризового становища в розвинутих країнах, що посилює необхідність в розумінні ступеня та характеру впливу будь-якого з чинників на стан та перспективи розвитку підприємств, їх резерви та можливості нівелювати небажані впливи.

Слід відзначити, що встановлення моделі світового економічного розвитку в рамках глобалізації мало і позитивні наслідки для суб'єктів економіки на різних рівнях. Так, наприклад, підприємства, які змогли інтегруватися до нової моделі, змогли розширити свої можливості кадрової політики шляхом пошуку та залучення компетентних працівників за межами національного ринку праці; отримали нові можливості в сфері міжнародного руху капіталу та участі в глобальних фінансових ринках; лібералізація економічної взаємодії між країнами та регіонами світу дозволили долучитися до міжнародної кооперації

між підприємствами, зумовила активізацію обміну науково-технічними напрацюваннями та стимулювала торгівлю.

Не меншим впливом володіють тенденції, що відбуваються на рівні галузей економіки. Найпомітнішими на даний момент є тенденції до постійного ускладнення внутрішньогалузевих конкурентних взаємодій; загострення проблем диференціації населення за доходами, що також виступає фактором впливу на структуру показників прибутковості підприємства; має місце розбалансованість розвитку економіки країни, що скорочує можливості гармонійного розвитку як виробничої, так і невиробничої галузей. Як наслідок, зазначимо, що зовнішні фактори впливу на прибутковість грають не меншу роль за фактори внутрішнього впливу, що вимагає їх ґрунтовного розгляду у розрізі впливу на управління прибутковістю підприємства.

Перш за все здійснимо розподіл чинників впливу відносно до джерела виникнення, насамперед на чинники екзогенного та ендогенного впливу (зовнішнього або внутрішнього відповідно).

Пропонуємо розглянути ендогенні, іншими словами – внутрішні чинники впливу на кількісний обсяг прибутку підприємства у розрізі ключових функціональних складових підприємницької діяльності (виробничої, фінансової, маркетингової, інвестиційної, соціальної та екологічної). На рисунку 1.3 надано стислу характеристику зазначених чинників ендогенного впливу.

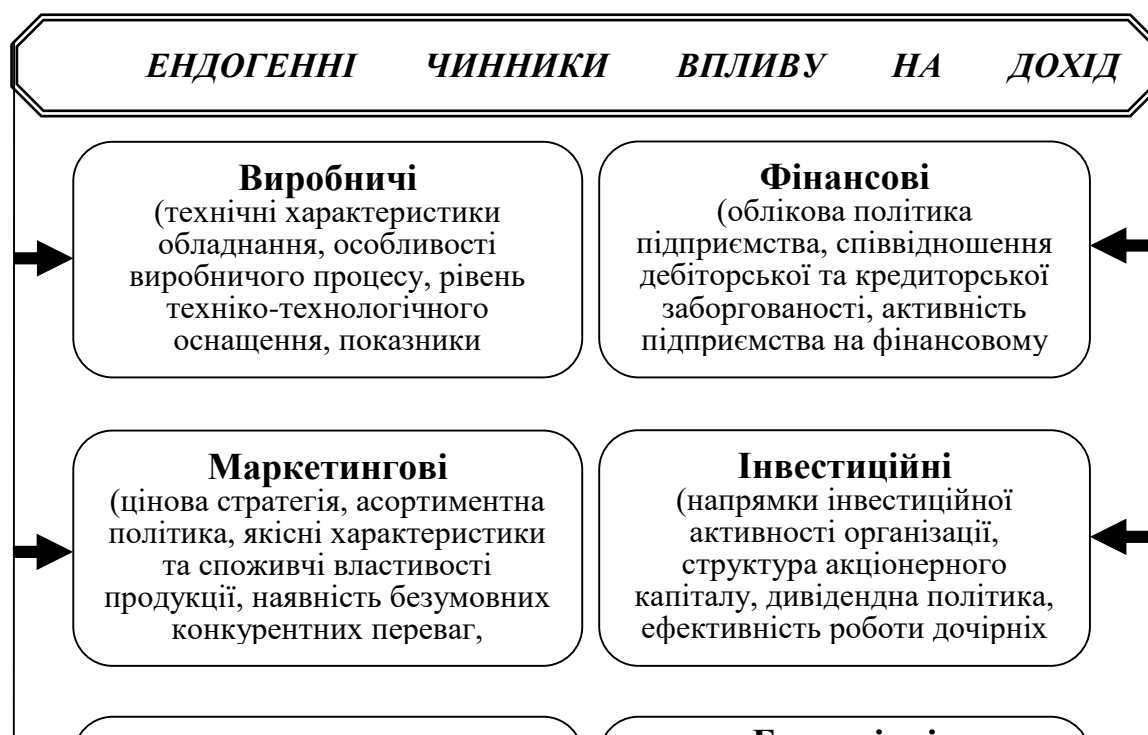




Рисунок 1.3 – Ендогенні чинники впливу на дохід підприємства

*Джерело: авторська розробка*

Наступним кроком проаналізуємо сукупність зовнішніх, або екзогенних чинників впливу на прибуток від діяльності підприємства. Зазначені чинники стоять окремо від попередньої групи перш за все через неможливість підприємства впливати на наявність або відсутність цих чинників. Через вказані причини аналіз зазначених чинників має місце для покращення можливостей адаптації підприємства до умов зовнішнього середовища з ціллю забезпечення планового рівня прибутковості. Базові екзогенні чинники та їх зміст наповнення наведено у таблиці 1.1.

Таблиця 1.1 – Екзогенні чинники впливу на прибутковість підприємства

Група чинників	Зміст
Економічні	Рівень платоспроможного попиту населення
	Динаміка інфляційних процесів
	Рівень макроекономічної стабільності
	Стан регіональних та галузевих економічних систем, тенденції їх розвитку
	Інвестиційна активність іноземного та національного капіталу
	Характер державної політики у сфері податкового та митного регулювання
	Наявність державних програм підтримки підприємницької активності
Політичні	Рівень політичної стабільності ключових інститутів державності
	Прийнятий напрямок економічної політики
	Рівень правового забезпечення функціонування бізнесу
	Становище інституту права та приватної власності в країні
	Рівень впливу неформальних інститутів на процеси державного розвитку

	Сформованість та ефективність роботи національної правової інфраструктури
Демографічні	Динаміка базових показників чисельності та структури населення
	Інтенсифікація міграційних процесів
	Збалансованість попиту та пропозиції на національному ринку праці
	Прогресивність норм трудового законодавства
Соціокультурні	Рівень освіченості населення
	Ефективність роботи культурно-освітніх установ
	Рівень правової, фінансової, екологічної свідомості населення
	Сучасні тенденції масової культури
	Культурні та мовні особливості різних етнічних груп населення
Природно-екологічні	Кліматичні та географічні параметри території функціонування підприємства
	Суворість національного екологічного законодавства у його санкційній частині
	Ступінь забрудненості зони функціонування підприємства
	Рівень громадського еко-активізму
	Наявність прогресивних норм національного екологічного законодавства

*Джерело: авторська розробка*

Для цілей об'єктивного аналізу впливу чинників на формування прибутковості підприємства, слід також згадати, що існує група факторів опосередкованого впливу, що чинять непрямий вплив на управління прибутком підприємства і здебільшого упускається дослідниками в процесі його розгляду. До цих факторів можна віднести такі:

- стадія життєвого циклу підприємства та його видів продукції;
- наявність та рівень корпоративної культури підприємства;
- стан та рівень розвитку комунікації всередині організації;
- узгодженість складових загальної стратегії підприємства у частині маркетингу, інновацій та фінансів.

Наданий комплекс ключових форм та джерел впливу на рівень прибутковості підприємства дозволяє провести аналіз можливостей нарощення рівня прибутковості в рамках покращення управління ним, що власне слугує однією з основних цілей діяльності комерційних підприємств. вказані чинники, мають назву в економіці – резерв підвищення прибутку підприємств, що за своєю

суттю є невикористаними можливостями підприємства та є потенційними точками підвищення прибутковості.

Відповідно до здійсненого аналізу виділимо такі резерви збільшення прибутковості підприємства (рисунок 1.4).



Рисунок 1.4 – Резерви збільшення прибутковості підприємства

*Джерело: складено автором*

Таким чином, можна стверджувати, що забезпечення високого рівня управління прибутком компанії вимагає комплексного підходу до аналізу та пріоритезації впливу різноманітних чинників внутрішнього та зовнішнього

характеру, а також пошуку додаткових резервів нарощення поточного рівня прибутковості.

### **1.3. Методичні підходи до оцінки процесу управління формуванням прибутковості діяльності підприємств**

Проведений ґрунтовний аналіз теоретичних підвалин поняття прибутку та прибутковості як об'єкта управлінської діяльності підприємства у розрізі процесу ідентифікації ключових елементів понятійно-категоріального апарату, визначальних ознак, функціональних особливостей та резервів нарощення, дозволяє узагальнити результати здійсненого дослідження шляхом розгляду основоположних методичних аспектів проведення оцінювання ефективності управління прибутковістю підприємницької структури, оскільки саме обрання того чи іншого методичного інструментарію оцінювання дозволяє найбільш повно відобразити поточний стан досліджуваної сфери та визначити перспективні напрямки потенційних управлінських заходів до її вдосконалення.

До базових теоретичних підходів, використовуваних при здійсненні оцінювання ефективності управління прибутковістю варто віднести такі:

1. *Підходи вертикального аналізу* (базуються на формуванні динамічних рядів показників, що характеризують стан управлінської системи у розрізі показників прибутковості з метою порівняння рівнів таких показників на різних часових проміжках функціонування підприємницького утворення, виділення наявних трендів та причин їх виникнення).

2. *Підходи горизонтального аналізу* (базуються на здійсненні розрахунків структурних показників системи управління прибутковістю, тобто питомої ваги того чи іншого елемента різних управлінських структур, що визначає впливовість, керованість та вагу відповідного чинника в процесі управління).

3. *Підходи факторного аналізу* (базуються на формуванні системи чинників впливу на стан та динаміку показників управління прибутковістю, на основі аналізу яких в подальшому визначається кількісна міра впливу кожного з

факторів на результуючу змінну – ефективність управління прибутковістю, при цьому можуть застосовуватися як дескриптивні моделі (з чіткою математичною залежністю аналітичних ознак), так і стохастичні (з метою виявлення нелінійних зв'язків та групування показників із визначенням загальної міри їх впливовості)).

4. *Підходи порівняльного аналізу* (базою виступають методичні підходи здійснення бенчмаркінгу, тобто порівняльної оцінки показників ефективності управління прибутковістю досліджуваного господарського суб'єкта та аналогічних показників ключових конкурентних гравців з метою виявлення перспективних резервів, способів або заходів з вирішення наявних проблем).

Утім, незважаючи на те, що висвітлені методичні підходи знаходять своє широке застосування в процесі реалізації управлінських практик, пов'язаних з оцінюванням ефективності управління прибутковістю, вважаємо, що найбільшою широтою застосування та повнотою отриманих результатів володіють *підходи аналізу рентабельності*. Рентабельність як економічна категорія визначає віддачу різних груп аналізованих активів підприємства у її прибутковому вираженні, складаючи тим самим ключових цільових результативний показник діяльності підприємства та його управлінського механізму в контексті забезпечення прибуткового функціонування. Крім того, як було зазначено у розділі 1.1, рентабельність виступає в ролі відносного показника, що характеризує прибутковість підприємства загалом та за окремими напрямками.

Аналіз рентабельності ставить перед собою ціль надати інформацію про екзогенні (зовнішні) фактори впливу середовища та ендогенні (внутрішні), крім того такий аналіз дозволяє економічно обґрунтовувати прийняття управлінських рішень на кожному з етапів менеджменту.

Також аналіз рентабельності може бути використаний для таких цілей:

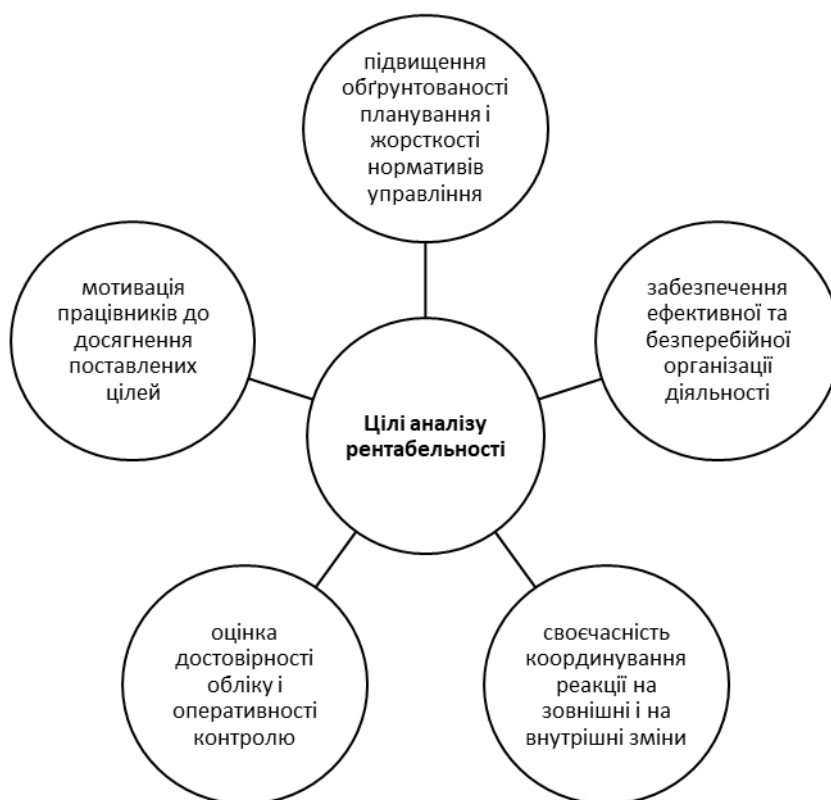


Рисунок 1.5 – Основні цілі аналізу рентабельності

Джерело: складено автором на основі [15].

Методичною основою здійснення аналізу рентабельності є обрання об'єкту оцінювання, розрахунок відносних показників співвідношення прибуткових надходжень та аналізованого об'єкта і проведення подальшого якісного аналізу, при цьому, вибір бази порівняння є методично гнучким і може бути адаптований відповідно до специфічних якостей досліджуваного підприємства. Основні показники аналізу рентабельності з відповідними розрахунковими формулами та тлумаченням економічного змісту представлені у табл. 1.2 нижче.

Таблиця 1.2 – Характеристика основних показників аналізу рентабельності підприємства

Назва показника	Формула розрахунку показника	Економічний зміст
Рентабельність сукупного капіталу	$Pa = \frac{\text{Прибуток до оподаткування}}{\text{Сукупний капітал}} = \frac{\text{ряд.2290ф.2}}{\text{ряд.1900ф.1}}$	Характеризує ефективність використовуваних підприємством активів, демонструючи обсяг прибутку в розрахунку на

Назва показника	Формула розрахунку показника	Економічний зміст
		гривню залучених активів
Рентабельність власного капіталу	$R_{вк} = \frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Власний капітал}} = \frac{\text{ряд.2350 ф.2}}{\text{ряд.1495 ф.1}}$	Слугує індикатором інвестиційної привабливості підприємства, характеризуючи ефективність використання власного капіталу
Валова рентабельність реалізованої продукції	$R_{врп} = \frac{\text{Валовий прибуток}}{\text{Чистий дохід від реалізації продукції}} = \frac{\text{ряд.2090 ф.2}}{\text{ряд.2000 ф.2}}$	Характеризує ефективність проваджуваної підприємством цінової політики та виробничої діяльності в цілому.
Операційна рентабельність реалізованої продукції	$R_{орп} = \frac{\text{Прибуток від операційної діяльності}}{\text{Чистий дохід від реалізації продукції}} = \frac{\text{ряд.2190 ф.2}}{\text{ряд.2000 ф.2}}$	Характеризує рентабельність підприємства без врахування впливу фактору адміністративних та збутових витрат
Чиста рентабельність реалізованої продукції	$R_{чрп} = \frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Чистий дохід від реалізації продукції}} = \frac{\text{ряд.2350 ф.2}}{\text{ряд.2000 ф.2}}$	Відображає рівень прибутку отриманого підприємством у розрахунку на гривню реалізованої продукції
Загальна рентабельність виробничих засобів	$R_{вз} = \frac{\text{Валовий прибуток}}{\text{Необоротні активи + Запаси}} = \frac{\text{ряд.2090 ф.2}}{\text{ряд.1095 ф.1} + 1100 \text{ ф.1}}$	Характеризує рівень прибутковості продуктивних активів, тобто таких, що безпосередньо задіяні у виробничому процесі
Загальна рентабельність підприємства	$R_{п.заг} = \frac{\text{Валовий прибуток}}{\text{Середньорічна вартість майна}} = \frac{\text{ряд. 2090 ф.2}}{(\text{ряд. 1900 гр.3} + \text{ряд. 1900 гр.4}) : 2}$	Характеризує загальний рівень прибутковості усього майна підприємства

Джерело: узагальнено автором на основі [16]

Принагідно зазначимо, що беззаперечною перевагою даного методичного підходу є його універсальність та уніфікований характер, утім в процесі його реалізації варто дотримуватися низки вимог. Особливе значення в ході аналізу

рентабельності підприємства займає проблематика оперативного обліку, що реалізує себе у наступних аспектах [17, с.157]:

- контролювання точності, повноти та відповідності первинних документів;

- моніторинг показників ефективності функціонування окремих структурних елементів управління шляхом залучення інструментів електронного управління, обліку та документообігу на підприємстві, з метою своєчасного відслідковування дотримання етапності та ефективності процесів господарського обігу;

- оперативне контролювання рівнів відповідності фактичних показників встановленим цільовим індикаторам планової документації, аналіз причин наявних відхилень та імплементація коригуючих заходів.

Варто зауважити, що у рамках сучасних досліджень проблематики управління прибутковістю підприємства науковцями було розроблено велика кількість аналітичних показників оцінки ефективності за даним напрямком, тому особливо важливим залишається питання належного підбору відповідного масиву показників, що має відповідати специфіці господарського утворення та поставленим цілям проведення того чи іншого дослідження.

Сформований вище перелік та викладена ґрунтовна характеристика актуальних методичних підходів до оцінювання ефективності управління прибутковістю підприємства, дозволяє не лише ідентифікувати та кількісно виміряти поточний прибутковий або неприбутковий стан організації, але й виявити спектр потенційних загроз та викликів, які обмежують ріст прибуткових показників підприємства, та встановити перспективні напрямки залучення прибуткових резервів, при цьому, останнє і є ключовою ціллю здійснення аналізу рентабельності, адже в першу чергу такий аналіз має розширити ступінь поінформованості та наявні можливості управлінського апарату, а не лише констатувати поточний стан.

Активні процеси дифузії ринкових практик управління та посилення конкурентності у всіх сферах економічної діяльності істотно ускладнюють



підприємницькі можливості до забезпечення прибуткового функціонування господарюючого утворення, саме тому, в процесі управління прибутковістю підприємства варто зважати на наступні аспекти:

- здійснення детального процесу споживчого та географічного сегментування з метою оптимізації параметрів розподілу продукції;
- аналіз цінової еластичності споживчого попиту з метою обґрунтування доступних зі споживчої точки зору цінових параметрів;
- збалансування ринкових процесів формування рівня цін та економічно обґрунтованих поточних витратних рівнів та планових значень прибутковості;
- залучення сучасних інформаційних систем та інших методичних інструментів проведення аналітичних досліджень, запобігання реалізації ситуативних підходів в процесі управління прибутковістю;
- застосування аналізу життєвого циклу згідно обраного об'єкту, проведення відповідної адаптації засадничих положень маркетингової діяльності.

Таким чином, представлені вище аспекти формують одну з першочергових ролей при досягненні високих значень прибуткових надходжень підприємства, беручи до уваги насамперед процеси розвитку кон'юнктурну динаміки, потенціал ринку до реалізації планових рівнів вироблених товарів, разом із встановленими ціновими параметрами, що мають безпосереднє значення для досягнення цільових рівнів рентабельності. Додамо, що висвітлені аспекти характеризують загальні положення, якими має керуватися управлінських персонал в процесі формування ефективних підходів до управління прибутковістю конкретного підприємства та формування відповідної комплексної системи, більш розгорнуте візуальне представлення якої подано нижче на рис. 1.6.

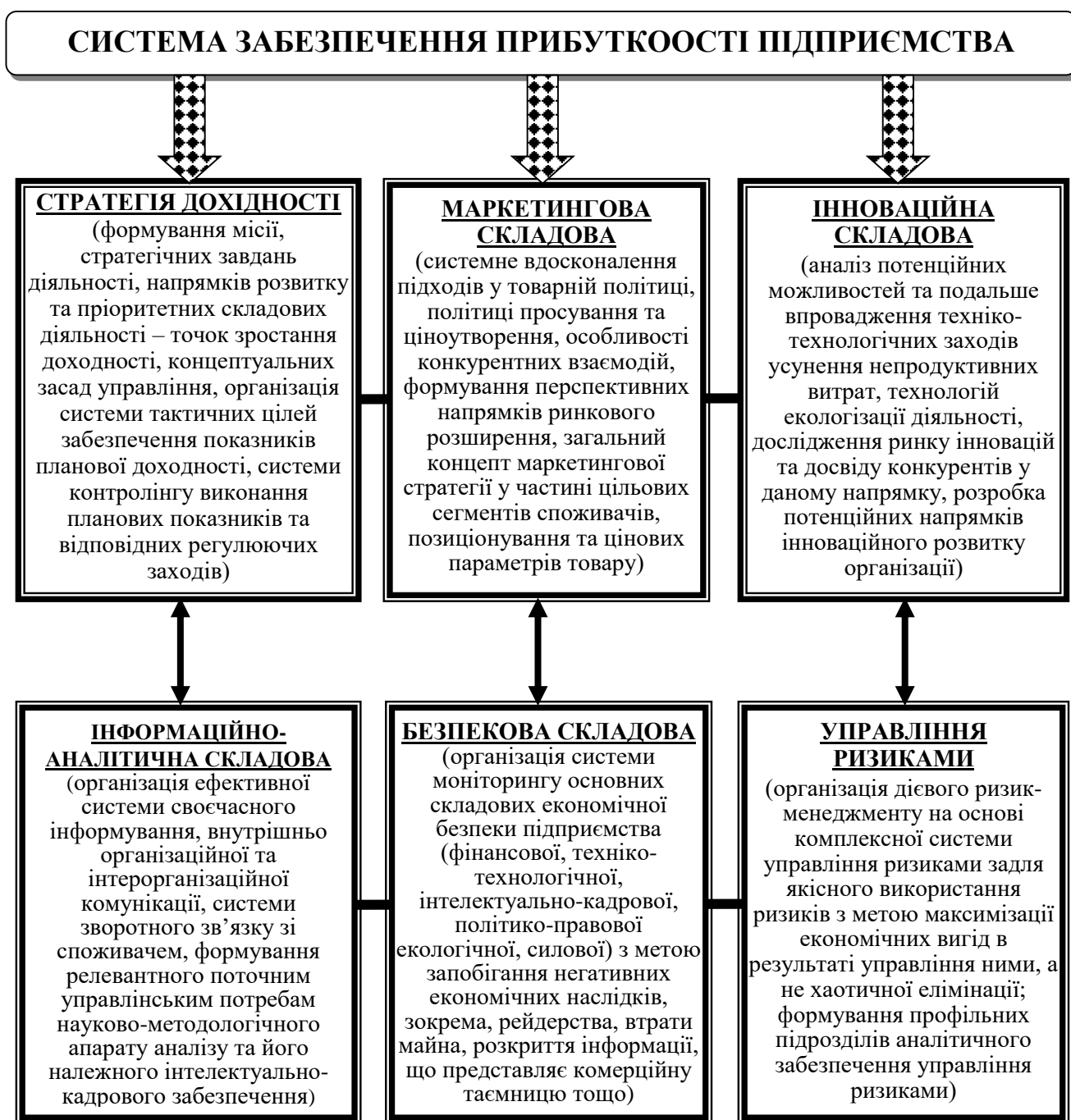


Рисунок 1.6 – Складові системи забезпечення прибутковості підприємства

*Джерело: авторська розробка*

Наведена вище комплексна система управління прибутковістю підприємницького утворення дозволяє підприємству ефективно об'єднати найбільш вагомі стратегічні складові поточного функціонування та перспективного розвитку, що у довгостроковому горизонті дозволить досягти високих показників керованості господарського механізму і як наслідок зростання прибуткових показників діяльності. Більш того, окреслений підхід

дозволяє забезпечити превенцію, своєчасне реагування, та оперативну нейтралізацію різних форм економічних загроз, підтримуючи цільові рівні прибуткових надходжень разом із ефективною протидією ризик-факторам.

Підсумовуючи викладений аналіз методичного забезпечення реалізації процесу оцінювання ефективності управління прибутковістю підприємства, можна стверджувати, що дані підходи складають потужний теоретичний та прикладний фундамент для аналізу прибутковості підприємницького утворення, розробки відповідних поліпшувальних заходів та подальшого формування комплексної системи управління прибутковістю на основі найбільш вагомих її складових, які гармонійно охоплюють як сферу функціонального управління, так і перспективного розвитку організації.

### **Висновки до розділу 1**

Отже, у першому розділі магістерської дисертації було висвітлено основні теоретико-методологічні основи управління прибутковістю підприємства, зокрема надано комплексну сутнісну характеристику «прибутку» та надано аналіз ключових чинників впливу, резервів підвищення та підходів до оцінки вказаного показника на підприємстві. В якості висновку, можна стверджувати, що прибуток підприємства є основоположною складовою його діяльності, а також виступає в якості кінцевої мети діяльності комерційних підприємств, адже він слугує джерелом розвитку та простого та розширеного відтворення на підприємстві.

В процесі дослідження середовищ функціонування підприємства було надано характеристику основним групам чинників впливу на формування прибутку відносно середовища їх виникнення: ендогенні (виробничі, фінансові, маркетингові, інвестиційні, соціальні, екологічні) та екзогенні (економічні, політичні, демографічні, соціокультурні, природно-екологічні); виділено ключові напрями використання резервів підвищення прибутковості підприємства.

В процесі виконання даної роботи було розглянуто та надано перелік теоретичних підходів щодо проведення оцінки ефективності управління прибутковістю, так, було проаналізовано структурний, факторний, динамічний та порівняльний підходи до оцінки; надано характеристику застосуванню аналізу ефективності управління прибутковістю та його ключових показників шляхом аналізу рентабельності підприємства та окремих напрямів його діяльності.

## РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ДОХОДНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ НА ПРИКЛАДІ ТОВ «ЄВРОТРЕЙДИНГ-УКРАЇНА»

### 2.1. Господарсько-правові засади функціонування та загальна характеристика ТОВ «ЄВРОТРЕЙДИНГ-УКРАЇНА»

Товариство з обмеженою відповідальністю «Євротрейдинг-Україна» розташоване в місті Києві за адресою: вул. Бориспільська, буд. 9. Дане підприємство є власником торгової марки «GIDROLICA» в Україні та спеціалізується на виробництві професійних систем поверхневого водовідведення, систем захисту від бруду та інших виробів для будівництва та благоустрою території. Також в асортименті ТОВ «Євротрейдинг-Україна» є конструкції з металу, вироби для ландшафтного дизайну і садово-паркового будівництва як власного виробництва, так і торгових марок кращих світових виробників. Товариство має територіальне представництво в таких містах як Одеса (Південна філія), Харків (Східна філія) та Львів (Західна філія).

В таблиці 2.1 наведено інформацію про підприємство, що досліджується.

Таблиця 2.1 – Інформація про ТОВ «Євротрейдинг-Україна»

Повна назва:	Товариство з обмеженою відповідальністю «Євротрейдинг-Україна»
Коротка назва:	ТОВ «Євротрейдинг-Україна»
ЄДРПОУ:	34475495
Дата реєстрації особи	17.07.2006 (15 років 2 місяці)
Юридична адреса:	Україна, 02099, місто Київ, вулиця Бориспільська, будинок 9
Керівник:	Шашин Олександр Юрійович
Телефон (головний офіс):	+38 (044) 465-57-05
Електронна адреса:	info@gidrolica.ua
Основний вид діяльності (за КВЕД)	46.73 Оптова торгівля деревиною, будівельними матеріалами та санітарно-технічним обладнанням
Додаткові види діяльності	22.23 Виробництво будівельних виробів із пластмас 23.61 Виготовлення виробів із бетону для будівництва 25.11 Виробництво будівельних металевих конструкцій і частин конструкцій 43.22 Монтаж водопровідних мереж, систем опалення та

	кондиціонування 43.39 Інші роботи із завершення будівництва 43.99 Інші спеціалізовані будівельні роботи
--	---

*Джерело: побудовано автором на основі даних підприємства*

Підприємство було зареєстровано у 2006 році. Основним напрямком діяльності був імпорт і дистрибуція будівельних матеріалів, в тому числі через національні торгові мережі такі як «Епіцентр» та інші. Передумовою початку виробничої діяльності стала імпорто-залежність при зростаючому ринку систем поверхневого водовідведення. Тоді ж був поданий на реєстрацію торговий знак «GIDROLICA».

На даний момент ТОВ «Євротрейдинг-Україна» спеціалізується на таких видах діяльності:

виробництво пластикових лотків, вловлювачів піску, дощоприймачів та їх комплектуючих до класу Е600 включно;

виробництво бетонних, полімербетонних і полімерпіщаних лотків і вловлювачів піску, що відрізняються високою міцністю, хімічною стійкістю до агресивних середовищ, дорожнім реагентів тощо;

виробництво зливових решіток з морозостійкого пластика, чавуну, оцинкованої нержавіючої сталі;

виробництво бетонних виробів для благоустрою територій та садово-паркових зон: тротуарна плитка, газонна решітка, паркувальні клумби, стовпчики і півсфери різних форм і розмірів;

виробництво газонних решіток;

виробництво придверних решіток.

Виробництво зазначеної продукції забезпечується потужностями підприємств-підрядників, тобто має місце так званий промисловий (виробничий) аутсорсинг. В широкому розумінні промисловий аутсорсинг – це делегування бізнес-процесів (облік, складування, ремонт і технічне обслуговування обладнання, логістика та ін.) сторонній організації. Нижче наведено принципову схему виробництва та збуту продукції ТОВ «Євротрейдинг-Україна» (рисунок 2.1).

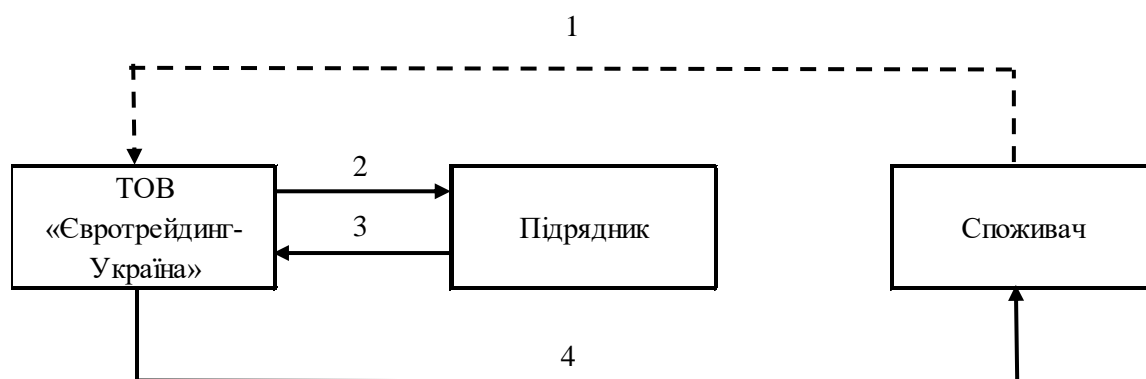


Рисунок 2.1 – Схема виробництва продукції ТОВ «Євротрейдинг-Україна»

Далі розкриємо сутність процесів, які позначені цифрами 1-4 на рисунку 2.1, з розподілом функцій між суб'єктами.

1 – на даному етапі ТОВ «Євротрейдинг-Україна» виходячи з рівня попиту на продукцію або приймаючи індивідуальне замовлення від споживача формує план виробництва продукції.

2 – відповідно до виробничого плану Товариство розраховує потреби в сировині та матеріалах, закуповує сировину, виробляє технологічне оснащення та розміщує замовлення на підприємствах, які здатні застосовувати оснащення для виробництва продукції на своєму обладнанні.

3 – компанія-підрядник виробляє продукцію з давальницької сировини відповідно до технологічного завдання та передає дану продукцію ТОВ «Євротрейдинг-Україна».

4 – ТОВ «Євротрейдинг-Україна» реалізує продукцію на користь кінцевих споживачів напряду або через торгові мережі.

Окрім виробництва продукції ТОВ «Євротрейдинг-Україна» в рамках своєї діяльності надає послуги як для індивідуальних клієнтів, так і для бізнесу. До таких послуг відноситься:

індивідуальний підбір систем поверхневого і точкового водовідведення для котеджу, приватного будинку, дачі;

гідравлічний розрахунок ділянки і складання ескізного проекту системи водовідведення;

рекомендації з монтажу системи водовідведення та надання повної технічної документації для виконання монтажних робіт;

індивідуальні рішення для ландшафтного дизайну, оформлення газонів, галявин, екопарковок;

пропозиція оптимальних комплектів захисту від бруду для будинку і господарських будівель;

доставка і монтаж продукції.

Управління в ТОВ «Євротрейдинг-Україна» здійснюється на основі лінійно-функціональної структури, тобто власник підприємства виконує роль керівника, при цьому прийняття управлінських рішень здійснюється на основі інформації, наданої функціональними службами. При цьому зберігається централізоване управління підприємством та вертикаль субординації.

Характер управління можна назвати жорстким, директор окрім контролю та планування бере на себе функції щодо роботи з аутсорсерами. Оскільки ТОВ «Євротрейдинг-Україна» є малим підприємством, зазначена структура менеджменту є актуальною та оптимальною, оскільки дозволяє компанії швидко адаптуватися до змін ринкової кон'юнктури завдяки одноосібному управлінню. Недоліками такої організації менеджменту можуть бути можливі тактичні та стратегічні помилки внаслідок неповноти інформації в розпорядженні у керівника, а також недостатня вмотивованість працівників, які відчужені від результатів власної праці та не мають можливості впливати на політику підприємства.

За даними, які надало підприємство, ТОВ «Євротрейдинг-Україна» займає близько 15% вітчизняного ринку систем поверхневого водовідводу. Відповідно до інформації підприємства продукції, яка придбавається індивідуальними замовниками, в місяць продається приблизно 2 тисяч одиниць кожного виду. Основними конкурентами ТОВ «Євротрейдинг-Україна» в даній галузі є:

- «Стандартпарк», Україна;
- «Екотек», Білорусь;
- «АКО», Німеччина;



- «Аквасток», Росія;
- «Макспол», Польща.

Ринкова стратегія ТОВ «Євротрейдинг-Україна» визначена як «ринкова експансія», тобто прагнення займати якомога найбільшу частку, збільшуючи при цьому дохід підприємства. За таких умов підприємство ставить перед собою наступні цілі:

розширення асортименту за рахунок нових позицій – продаж нової продукції в рамках напрямку систем поверхневого водовідводу;

перехід на повний цикл виробництва продукції, яка вже добре себе зарекомендувала – тобто відмова від роботи з промисловими аутсорсерами для найбільш популярних позицій;

охоплення нових ніш ринку – виробництво та продаж нової категорії промислової продукції.

## **2.2. Аналіз основних економічних показників діяльності ТОВ «ЄВРОТРЕЙДИНГ-УКРАЇНА»**

Дослідження проблеми управління формуванням прибутковості підприємства не може здійснюватися виключно в рамках дослідження науково-методичних підходів до визначення даної категорії та її економічної сутності, і в той же час неможливо обмежуватися лише прикладними методами оцінки цього показника. Саме тому формування дієвих рекомендацій щодо управління формуванням прибутковості підприємства, насамперед, потребує всебічного та багатогранного врахування всіх функціонально-економічних складових його діяльності, від основних засобів до рентабельності. Здійснення комплексного аналізу економічних показників ТОВ «ЄВРОТРЕЙДИНГ-УКРАЇНА» має на меті об'єктивну оцінку поточного стану досліджуваного підприємства, ступеня його відповідності наявному економічному потенціалу; визначення ключових «точок впливу» на поточний фінансово-економічний стан та рівень рентабельності підприємства; визначення резервів підвищення рівня рентабельності за поточних

економічних умов та потенційних «точок зростання» ТОВ «ЄВРОТРЕЙДИНГ-УКРАЇНА» у довгостроковій перспективі.

Аналіз економічних показників діяльності буде здійснено поетапно відповідно до основних складових даного аналізу, які представлені на рисунку 2.2 нижче.

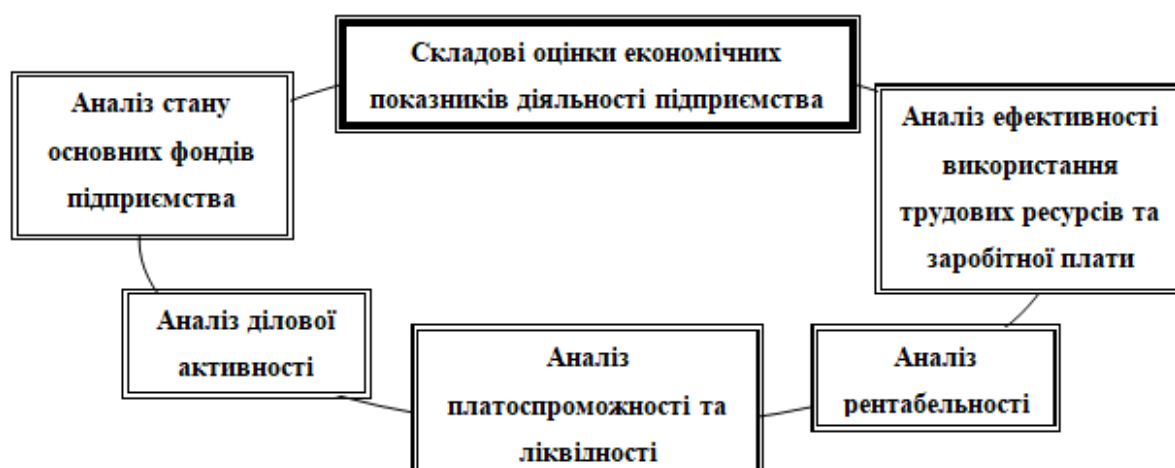


Рисунок 2.2 – Основні складові оцінки економічних показників діяльності підприємства

*Джерело: складено автором*

### ***Аналіз основних фондів та оборотних активів підприємства***

Для початку пропонуємо проаналізувати основні засоби ТОВ «Євротрейдинг-Україна». Слід зазначити, що ця група економічних показників, незалежно від галузі чи профілю діяльності, відіграє важливу роль у розвитку підприємства та можливості забезпечити їм належний рівень рентабельності, що зумовлює необхідність ретельного розгляду цього аспекту. Проведення цього виду аналізу включає розрахунок зносу, фондомісткості і фондомісткості обладнання, рівня їх рентабельності, реальної вартості основних засобів, що в сукупності дозволяє зрозуміти поточний стан та ефективність використання основних засобів. У таблиці 2.2 нижче наведено результати аналізу.

Таблиця 2.2 – Показники використання основних засобів

Показник	Формула розрахунку	Роки				
		2016	2017	2018	2019	2020
1. Фондомісткість	$\Phi_k/V_p$	0,0648	0,0834	0,1488	0,2080	0,1405
2. Фондоозброєність	$\Phi_k/\text{Ч}$	39,4233	75,9367	153,6133	189,8500	165,5100
3. Коефіцієнт реальної вартості основних засобів у майні підприємства	$\Phi_z/M$	0,1998	0,2523	0,3326	0,1555	0,1843
4. Коефіцієнт зносу ОЗ (Кз)	$З_о/\Phi_k$	0,6345	0,5928	0,4364	0,5799	0,6270
5. Коефіцієнт придатності основних засобів	$1-K_z$	0,3655	0,4072	0,5636	0,4201	0,3730
6. Фондовіддача	$V_p/\Phi_k$	15,4283	11,9971	6,7224	4,8067	7,1174
7. Рентабельність Озв	$П_б/\Phi_k \cdot 100\%$	39,77%	43,16%	16,40%	21,91%	33,85%

Джерело: побудовано автором на основі розрахунків

де:  $\Phi_k$  - балансова вартість основних виробничих засобів;

$V_p$  - вартість виробленої продукції;

$\Phi_z$  - залишкова вартість основних виробничих засобів;

$M$  - вартість майна підприємства;

$З_о$  - сума зносу основних виробничих засобів;

$\text{Ч}$  - середньооблікова чисельність працівників;

$K_z$  - коефіцієнт зносу основних виробничих засобів;

$П_б$  - загальний прибуток підприємства.

Нижче в таблиці 2.3 представлено відхилення по даним показникам за роками.

Таблиця 2.3 – Відхилення показників використання основних засобів впродовж 2016-2020 років

Показник	Відхилення: +, - :			
	2017 до 2016	2018 до 2017	2019 до 2018	2020 до 2019
1. Фондомісткість	0,0185	0,0654	0,0593	-0,0675
2. Фондоозброєність	36,5133	77,6767	36,2367	-24,3400
3. Коефіцієнт реальної вартості основних засобів у майні підприємства	0,0524	0,0803	-0,1770	0,0288

Показник	Відхилення: +, - :			
	2017 до 2016	2018 до 2017	2019 до 2018	2020 до 2019
4. Коефіцієнт зносу ОЗ (Кз)	-0,0417	-0,1564	0,1435	0,0471
5. Коефіцієнт придатності основних засобів	0,0417	0,1564	-0,1435	-0,0471
6. Фондовіддача	-3,4312	-5,2747	-1,9157	2,3107
7. Рентабельність Озв	3,39%	-26,76%	5,50%	11,94%

*Джерело: побудовано автором на основі розрахунків*

Як видно з таблиці 2.3 збільшення показника фондомісткості сигналізує про зростання ролі основних засобів в виробничій діяльності підприємства, натомість скорочення показника фондовіддачі може свідчити про непропорційне зростання вартості виробленої продукції відносно нарощення вартості основних фондів. Звертаючи увагу на коефіцієнти зносу та придатності ОЗ, слід відмітити доволі високий ступінь зношеності основних фондів. Коефіцієнт зносу за аналізовані роки коливається в межах від 0,44 до 0,63, тобто основні засоби підприємства зношені більш ніж на половину. На це слід звернути особливу увагу, адже конкурентоспроможність продукції виробничого підприємства більшою мірою залежить від наявності сучасного устаткування.

Окремо відмітимо динаміку рентабельності основних засобів (рисунок). У 2018 році відбулось значне зменшення показника рентабельності на 26,76% (з 43,16% по 16,40%) на фоні скорочення показника чистого прибутку при зростанні вартості основних фондів. Вже в 2019 році знову з'явилась тенденція до зростання рентабельності основних фондів, проте навіть в 2020 році рентабельність не досягла показника 2016 року (33,85% та 39,77% відповідно). При чому, у 2019 році вдалося наростити показник чистого прибутку до рівня 624 тисяч гривень, що більше за аналогічний показник 2017 року. Дане порівняння також свідчить про випередження темпів зростання прибутку темпами нарощення основних фондів.

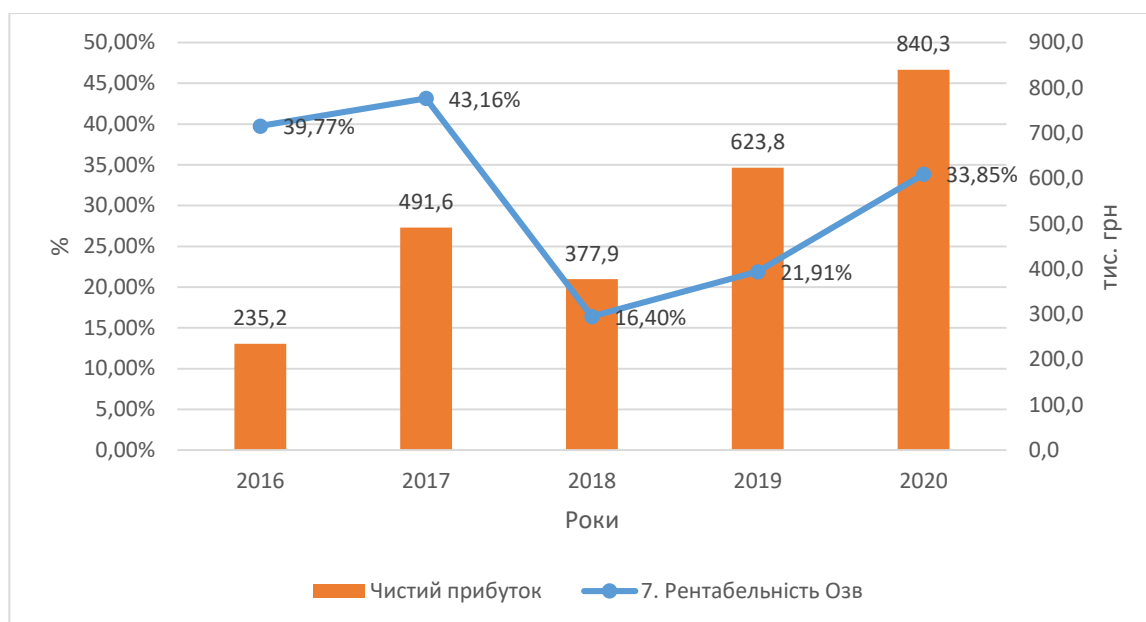


Рисунок 2.3 – Порівняння рентабельності основних фондів та показнику чистого прибутку впродовж 2016-2020 років

Далі більш детально розглянемо показники майнового стану підприємства впродовж 2016-2020 років.

Таблиця 2.4 – Показники майнового стану підприємства

Показник	Розрахунок	Роки				
		2016	2017	2018	2019	2020
Коефіцієнт зносу	Сума зносу ОЗ /Первісну вартість ОЗ на початок періоду	0,6345	0,5928	0,4364	0,5799	0,6270
Коефіцієнт оновлення ОЗ	Вартість введених ОЗ за звітний рік/ Загальну вартість ОВЗ на кінець року	0,3430	0,2340	0,4266	0,0035	0,1441
Коефіцієнт вибуття ОЗ	Вартість ОЗ які вибули/Вартість ОВЗ на початок періоду	0,9657	0,7738	0,7611	0,5819	0,7326

Джерело: побудовано автором на основі розрахунків

Як вже зазначалось вище, підприємство має незадовільний рівень зносу основних засобів, оскільки даний показник в усіх розглянутих роках, окрім 2018 року, перевищує нормативний, який прийнято на рівні 0,5. Натомість, найбільш негативною тенденцією в рамках аналізу майнового стану можна назвати перевищення темпів вибуття ОЗ над темпами оновлення. Незважаючи на те, що в абсолютних величинах залишкова вартість в цілому за період відзначається зростанням, порівняння коефіцієнту вибуття та оновлення свідчить про

прискорене застарівання основних засобів.

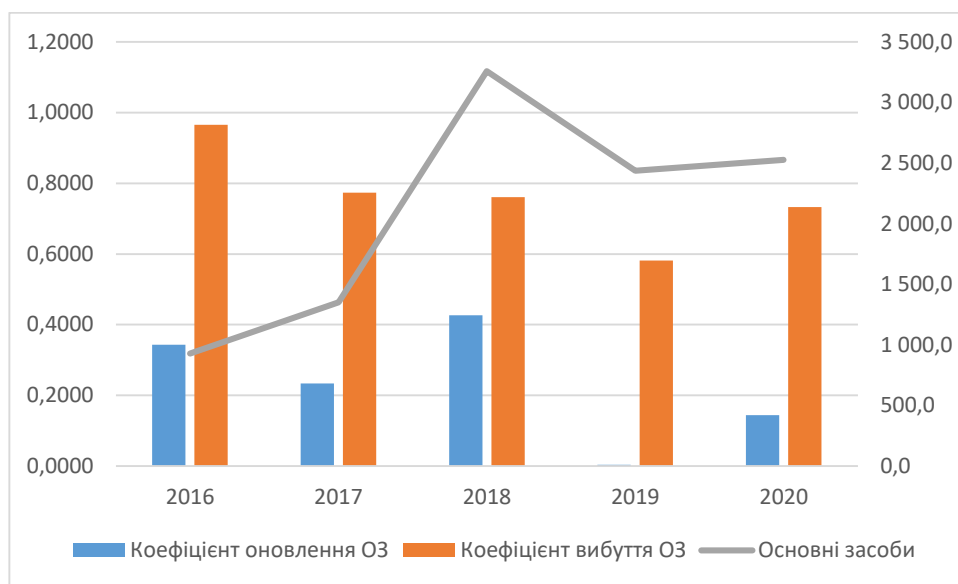


Рисунок 2.4 – Порівняння коефіцієнтів оновлення та вибуття ОЗ з залишковою вартістю ОЗ.

### ***Аналіз ділової активності ТОВ «ЄВРОТРЕЙДИНГ-УКРАЇНА»***

Наступним кроком проведемо аналіз ділової активності ТОВ «Євротрейдинг-Україна». Під поняттям ділової активності в розрізі підприємницької діяльності зазвичай розуміють швидкість і тривалість оборотності окремих активів підприємства, що дозволяє зробити важливі висновки про характер і тривалість окремих управлінських та економічних процесів в економічній системі. У цьому дослідженні ми зосередимося на коефіцієнтах оборотності, які традиційно використовуються для оцінки цієї складової. Результати проведених розрахунків показників оборотності ТОВ «Євротрейдинг-Україна» представлені у таблиці 2.5.

Таблиця 2.5 – Показники ділової активності підприємства

Показник	Формула розрахунку та рядки в балансі	Роки				
		2016	2017	2018	2019	2020
Коефіцієнт ділової активності (оборотності оборотних засобів)	Чиста виручка від реалізації / Середня вартість оборотних засобів	2,3651	3,5413	2,9390	1,3863	1,4494

Показник	Формула розрахунку та рядки в балансі	Роки				
		2016	2017	2018	2019	2020
Коефіцієнт оборотності запасів	Собівартість / Середньорічна вартість запасів	6,2475	12,1660	7,4990	2,5481	2,2813
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості.	Чиста виручка від реалізації товарів і послуг / Середня сума дебіторської заборгованості за товари і послуги	4,0251	5,8594	5,1214	3,1265	3,6176
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	Чиста виручка від реалізації товарів і послуг / Середня сума кредиторської заборгованості за товари і послуги	12,1695	19,5288	26,8245	4,7722	3,8908
Коефіцієнт тривалості одного обороту оборотних засобів	Кількість календарних днів звітного періоду(365)/ Коефіцієнт оборотності оборотних засобів	154,3274	103,0698	124,1911	263,2979	251,8228
Тривалість одного обороту дебіторської заборгованості	Кількість календарних днів звітного періоду(365) / Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	90,6809	62,2930	71,2702	116,7438	100,8960
Тривалість одного обороту кредиторської заборгованості	Кількість календарних днів звітного періоду(365) / Коефіцієнт оборотності кредиторської	29,9929	18,6903	13,6070	76,4849	93,8109

*Джерело: побудовано автором на основі розрахунків*

Аналізуючи показники ділової активності можна виділити тенденцію до зменшення коефіцієнтів оборотності починаючи з 2018 року. Така закономірність не виконується лише для коефіцієнту оборотності кредиторської заборгованості, який відзначився зростанням впродовж 2017-2018 років, проте у

2019 році відбулося значне падіння даного показника на 82%. В свою чергу у 2020 році коефіцієнти ділової активності та оборотності дебіторської заборгованості продемонстрували незначне збільшення, що не чинить суттєвий вплив на стан підприємства. Представлені розрахунки свідчать про значне сповільнення ділової активності підприємства, що виявляється у наявності тенденції до зниження коефіцієнту оборотності оборотних засобів, який протягом аналізованого періоду знизився з 2,37 до 1,45, що зумовлено нерівномірним ростом оборотних засобів компанії порівняно до росту рівня доходності, при чому, значний внесок у збільшення вартості оборотних активів зробило значне зростання дебіторської заборгованості у 2019 році.

Для більш наочного представлення отриманих розрахунків, динаміка окремих показників ділової активності ТОВ «Євротрейдинг-Україна» зображена на рисунку 2.5.

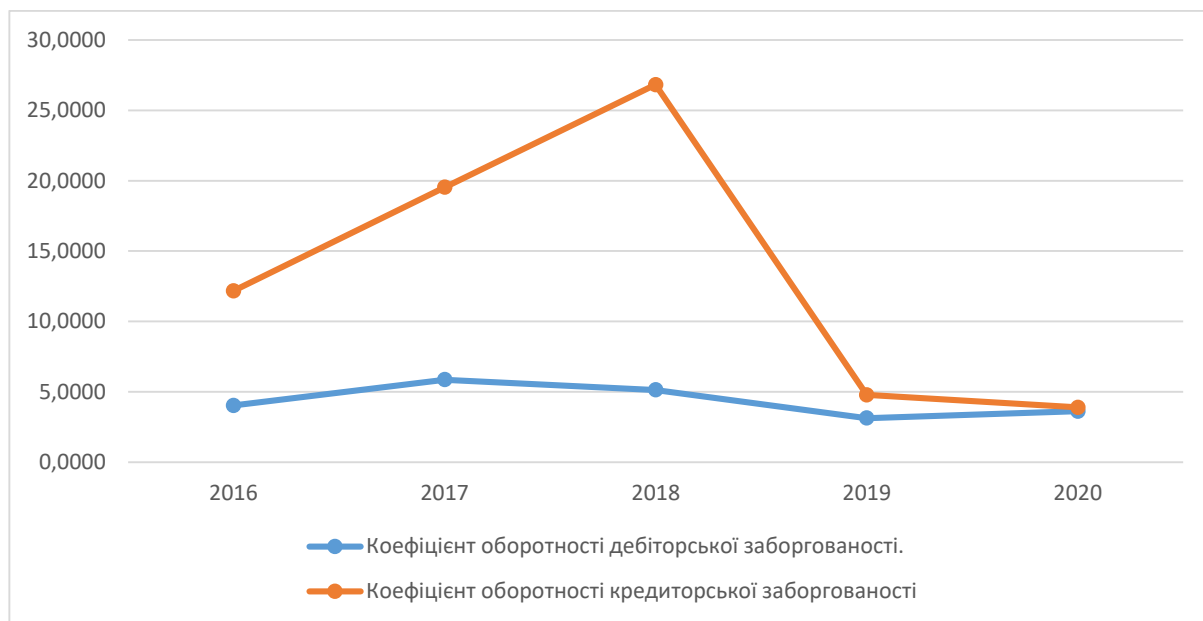


Рисунок 2.5 - Основні складові оцінки економічних показників діяльності підприємства

Представлений графік демонструє, що у 2018 році відбулося помітне зростання показника оборотності кредиторської заборгованості зі спаданням у наступному році. Водночас, в порівнянні з коефіцієнтом оборотності кредиторської заборгованості, дебіторська заборгованість залишається на низькому рівні. Однак, не зважаючи на це, тривалість обороту кредиторської та



дебіторської в аналізований період не перевищує 94 та 117 днів відповідно. Така ситуація свідчить про те, що попри зменшення ділової активності ТОВ «Євротрейдинг-Україна», підприємство не знаходиться в критичному стані, а потенційні загрози можуть бути швидко ліквідовані.

### ***Аналіз платоспроможності та ліквідності ТОВ «ЄВРОТРЕЙДИНГ-УКРАЇНА»***

Аналіз платоспроможності підприємства дозволяє адекватно оцінити ступінь його фінансово-економічної стійкості та незалежності щодо джерел фінансування ресурсного забезпечення підприємства. У рамках даного дослідження визначені раніше напрямки втілені в розрахунку таких показників, як коефіцієнт автономності, фінансової стійкості, фінансування, забезпеченості оборотними коштами, маневреності власного капіталу та фінансового левериджу. Розрахунок даних показників надано у таблиці 2.8.

Таблиця 2.8 – Аналіз платоспроможності ТОВ «Євротрейдинг-Україна»

Показник	Формула розрахунку та рядки в балансі	Роки					Нормативне значення
		2016	2017	2018	2019	2020	
Коефіцієнт автономії	власний капітал/підсумок балансу	0,724	0,796	0,764	0,518	0,652	>0,5
Коефіцієнт фінансування (фінансової стабільності)	власний капітал/позичковий капітал	2,618	3,905	3,237	1,073	1,875	1
Коефіцієнт фінансової стійкості	(власний капітал + довгострокові зобов'язання) / сума пасивів	0,726	0,798	0,886	0,546	0,652	0,7-0,9
Коефіцієнт забезпечення власними оборотними засобами	власні оборотні засоби/матеріальні оборотні активи	0,655	0,727	0,646	0,428	0,573	>0,1
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	власні оборотні кошти/власний капітал	0,724	0,683	0,565	0,697	0,716	>0,1
Коефіцієнт фінансового левериджу	довгострокові зобов'язання / власний капітал	0,003	0,003	0,160	0,054	-	<0,25

*Джерело: побудовано автором на основі розрахунків*

Проведені розрахунки свідчать про достатній рівень фінансової стійкості підприємства з частковим погіршенням загальної ситуації у 2019 році для більшості показників, які в свою чергу у 2020 році дещо покращилися. Так, необхідно відмітити, що значення коефіцієнта фінансування за аналізований період перевищує нормативне ( $>1$ ), однак це не є маркером незадовільного стану підприємства, а навпаки може сигналізувати про незалежність підприємства від позикового капіталу. Також слід звернути увагу на показник коефіцієнту фінансової стійкості, оскільки він у 2019-2020 роках є нижчим за нормативне значення на відміну від попередніх періодів. Така ситуація пов'язана з значним збільшенням поточних зобов'язань у 2019-2020 роках, а саме в статті поточної кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги.

В цілому, за даним напрямом аналізу можна стверджувати про високу ступінь платоспроможності ТОВ «Євротрейдинг-Україна» впродовж 2016-2020 років, незважаючи на незначні відхилення окремих показників.

### ***Аналіз ліквідності ТОВ «Євротрейдинг-Україна»***

Аналіз ліквідності підприємства дозволяє визначити структуру та оцінити безпеку підприємства з різними групами ліквідних активів і показує можливість швидкої конвертації різних груп активів у гроші у разі негайного погашення поточних зобов'язань.

Аналіз ліквідності включає розрахунок таких показників: коефіцієнт покриття ліквідності, коефіцієнт швидкої та абсолютної ліквідності, співвідношення кредиторської та дебіторської заборгованості.

Розрахунок перерахованих показників представлено у таблиці 2.9.

Таблиця 2.9 – Аналіз ліквідності ТОВ «Євротрейдинг-Україна»

Показник	Розрахунок	Роки					Нормативн е значення
		2016	2017	2018	2019	2020	
Коефіцієнт покриття ліквідності	Оборотні активи/ Поточні зобов'язання	2,921	3,707	5,877	1,855	2,342	$>1$
Коефіцієнт швидкої ліквідності	(Оборотні активи – Запаси)/Поточні зобов'язання	2,154	3,088	3,806	1,352	1,300	0,7-1,5

Показник	Розрахунок	Роки					Нормативн е значення
		2016	2017	2018	2019	2020	
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	Грошові активи/Поточні зобов'язання	0,000	0,000	0,000	0,007	0,008	>0,1
Співвідношення кредиторської та дебіторської заборгованості	Поточні зобов'язання/дебіторська заборгованість	0,403	0,263	0,203	1,029	0,917	1

*Джерело: побудовано автором на основі розрахунків*

Відповідно до проведених розрахунків можна відразу констатувати незадовільний стан коефіцієнта абсолютної ліквідності впродовж всього розглянутого періоду. В 2016-2018 роках на балансі підприємства на кінець року відсутні грошові кошти, а в 2019-2020 роках їх сума є незначною. Виявлена проблема ліквідності не є критичною, проте на неї слід звернути увагу, оскільки нестача грошових коштів може значною мірою вплинути на платоспроможність підприємства в разі банкрутства дебіторів та неможливості погасити свої зобов'язання перед Товариством.

Запобіжником втрати ліквідності можуть слугувати менш ліквідні активи підприємства, про що свідчать задовільні значення коефіцієнтів покриття та швидкої ліквідності. Однак, при аналізі структури оборотних активів виявляється, що дебіторська заборгованість за товари, роботи та послуги, дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом та інша поточна дебіторська заборгованість займають від 55% у 2020 році до 79% в 2017 році, в той час як запаси займають в структурі від 44% до 17% відповідно, а вартість готової продукції не перевищує в середньому 4% за 5 років. Значний рівень дебіторської заборгованості підприємства також демонструє співвідношення кредиторської та дебіторської заборгованості, яке коливається в межах норми (1) в 2019-2020 роках..

### ***Аналіз ефективності використання трудових ресурсів та зарплати ТОВ «ЄВРОТРЕЙДИНГ-УКРАЇНА»***

ТОВ «Євротрейдинг-Україна» є малим підприємством, штат працівників якого в аналізований період не перевищувало 15 осіб, включаючи директора.

Відповідно до представлених даних впродовж 5 років загальна структура організації праці та кількість працівників не змінювалась, а їх середня заробітна плата залишалась сталою. Більш детальна інформація про штат наведена в таблиці 2.10.

Таблиця 2.10 – Структура персоналу ТОВ «Євротрейдинг-Україна»

Посада	Штатних одиниць	Посадовий оклад, грн / міс.
<b>Адміністрація</b>		
Директор	1	40 000
<b>Бухгалтерія</b>		
Головний бухгалтер	1	30 000
Бухгалтер	1	20 000
<b>Відділ постачання</b>		
Менеджер з постачання	1	20 000
Логіст	1	20 000
Водій	1	15 000
<b>Відділ продажу</b>		
Менеджер з продажу	4	10 000
<b>Склад</b>		
Комірник	1	15 000
Працівник складу	4	12 000

Джерело: побудовано автором на основі даних підприємства

Місячний фонд оплати праці складає 248 тис. грн, а річний – 2 976 грн. Середня заробітна плата на одного працівника в місяць складає 16 533 грн, що є більшим за мінімально встановлений розмір оплати праці в Україні. Інформація про гендерну структуру працівників підприємства відсутня. Усі управлінці мають вищу технічну освіту, дані про рівень освіти та професійні дипломи інших працівників відсутні. В таблиці 2.11 наведено розрахунок показників ефективності управління трудовими ресурсами.

Таблиця 2.11 – Аналіз ефективності управління трудовими ресурсами ТОВ «Євротрейдинг-Україна»

Показник	Роки				
	2016	2017	2018	2019	2020
Фонд оплати праці	2 976 000,00	2 976 000,00	2 976 000,00	2 976 000,00	2 976 000,00
Середньооблікова чисельність працівників	15	15	15	15	15
Коефіцієнт обороту за наймом	0,33	0,33	0,33	0,33	0,33

Показник	Роки				
	2016	2017	2018	2019	2020
Коефіцієнт обороту за вибуттям	0,33	0,33	0,33	0,33	0,33
Коефіцієнт постійності кадрів	0,1333	0,1333	0,1333	0,1333	0,1333
Вартісний показник продуктивності	608 233,33	911 020,00	1 032 653,33	912 553,33	1 178 006,67

*Джерело: побудовано автором на основі даних підприємства*

Підсумовуючи вищевикладене, можна стверджувати, що ТОВ «ЄВРОТРЕЙДИНГ-УКРАЇНА» володіє достатньо стабільним рівнем економічного стану у розрізі майнового потенціалу, фінансової стійкості та ліквідності, ділової активності та рентабельності, однак, помітною проблемою видається надмірне використання компанією кредитних ресурсів, внаслідок чого порушується загальна стабільність фінансово-господарського стану підприємства та виникає загроза актуалізації потенційних загроз та їх руйнівного впливу на діяльність ТОВ «ЄВРОТРЕЙДИНГ-УКРАЇНА».

### 2.3. Оцінювання ефективності управління формуванням прибутковості на ТОВ «Євротрейдинг-Україна»

Для початку, пропонуємо розглянути ключові показники діяльності ТОВ «Євротрейдинг-Україна» протягом 2016-2020 рр. а також абсолютне та відносне відхилення показників, представлені нижче у таблиці 2.12 та 2.13 відповідно.

Таблиця 2.12 – Показники діяльності ТОВ «Євротрейдинг-Україна» за 2016-2020 рр.

Показник	Роки				
	2016	2017	2018	2019	2020
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	9 123,5	13 665,3	15 489,8	13 688,3	17 670,1
Інші операційні доходи	167,1	75,5	137,7	659,6	678,7
<b>Разом доходи</b>	<b>9 290,6</b>	<b>13 740,8</b>	<b>15 627,5</b>	<b>14 347,9</b>	<b>18 348,8</b>
Собівартість реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	6 659,8	10 004,7	11 149,2	7 504,7	9 759,2
Інші операційні витрати	2 283,5	3 125,9	3 846,2	5 774,8	7 377,4
Інші витрати	60,4	10,7	171,2	307,7	187,4

Показник	Роки				
	2016	2017	2018	2019	2020
<b>Разом витрати</b>	<b>9 003,7</b>	<b>13 141,3</b>	<b>15 166,6</b>	<b>13 587,2</b>	<b>17 324,0</b>
Фінансовий результат до оподаткування	286,9	599,5	460,9	760,7	1 024,8
<b>Чистий прибуток</b>	<b>235,2</b>	<b>491,6</b>	<b>377,9</b>	<b>623,8</b>	<b>840,3</b>

Джерело: побудовано автором на основі даних звітності підприємства

Таблиця 2.13 – Відхилення показників діяльності ТОВ «Євротрейдинг-Україна» за 2016-2020 рр.

Показник	Абсолютне відхилення, тис.грн.				Відносне відхилення, %			
	2017 до 2016	2018 до 2017	2019 до 2018	2020 до 2019	2017 до 2016	2018 до 2017	2019 до 2018	2020 до 2019
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	4 541,8	1 824,5	-1 801,5	3 981,8	49,78	13,35	-11,63	29,09
Інші операційні доходи	-91,6	62,2	521,9	19,1	-54,82	82,38	379,01	2,90
<b>Разом доходи</b>	<b>4 450,2</b>	<b>1 886,7</b>	<b>-1 279,6</b>	<b>4 000,9</b>	<b>47,90</b>	<b>13,73</b>	<b>-8,19</b>	<b>27,88</b>
Собівартість реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	3 344,9	1 144,5	-3 644,5	2 254,5	50,23	11,44	-32,69	30,04
Інші операційні витрати	842,4	720,3	1 928,6	1 602,6	36,89	23,04	50,14	27,75
Інші витрати	-49,7	160,5	136,5	-120,3	-82,28	1500,00	79,73	-39,10
<b>Разом витрати</b>	<b>4 137,6</b>	<b>2 025,3</b>	<b>-1 579,4</b>	<b>3 736,8</b>	<b>45,95</b>	<b>15,41</b>	<b>-10,41</b>	<b>27,50</b>
Фінансовий результат до оподаткування	312,6	-138,6	299,8	264,1	108,96	-23,12	65,05	34,72
<b>Чистий прибуток</b>	<b>256,4</b>	<b>-113,7</b>	<b>245,9</b>	<b>216,5</b>	<b>109,01</b>	<b>-23,13</b>	<b>65,07</b>	<b>34,71</b>

Джерело: побудовано автором на основі розрахунків

Розрахунки, представлені у таблиці 2.12 дають змогу стверджувати, що незважаючи на ріст абсолютних значень рівня чистого прибутку впродовж 2017, 2019 та 2020 років, спостерігається низхідна тенденція щодо темпів приросту. Так, розмір чистого прибутку протягом 2016-2017 рр. зріс на 109%, при тому, що аналогічний показник наступного періоду зменшився на 23,13% і продовжив зростати у 2019 році на 65% та на 34,7% у 2020 році.

Далі, розглянемо структуру чистого доходу від реалізації ТОВ «Євротрейдинг-Україна», графічно зображену, на рисунку 2.6.

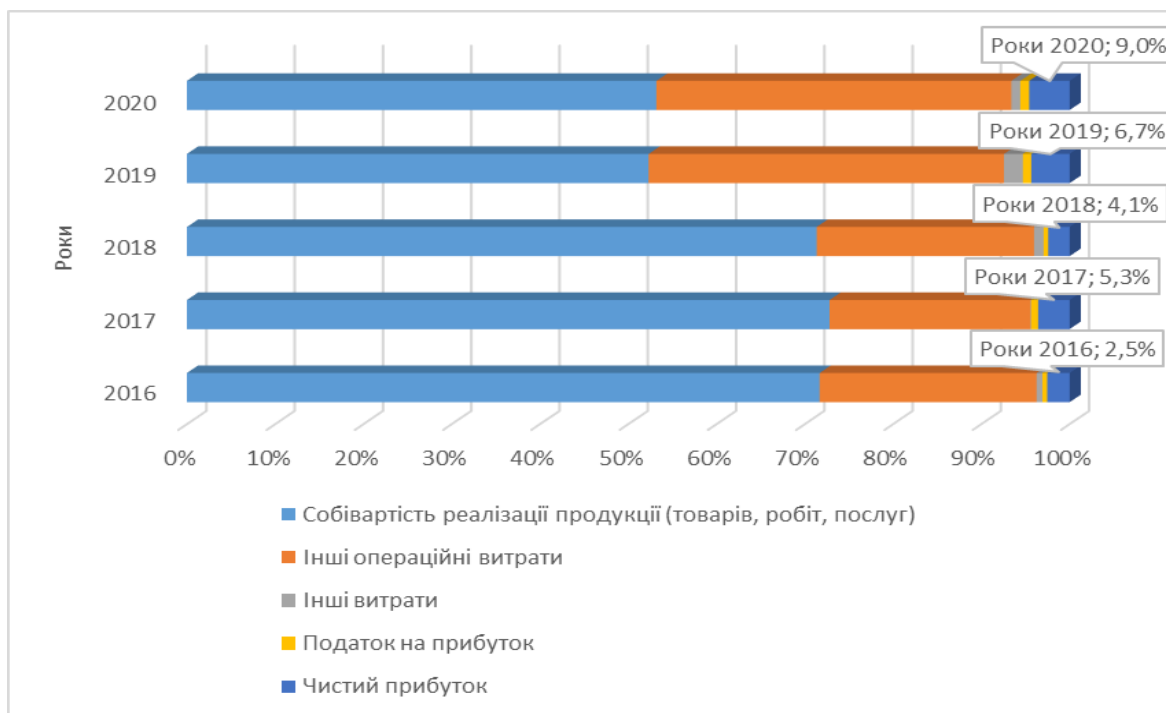


Рисунок 2.6 – Структура чистого доходу від реалізації ТОВ «Євротрейдинг-Україна» 2016-2020 рр.

Джерело: побудовано автором на основі таблиці 2.1

Відображена на рисунку 2.6 структура чистого доходу від реалізації ТОВ «Євротрейдинг-Україна» демонструє домінуючу частку у ній собівартості реалізації продукції, що має явну тенденцію до зменшення, та поступово зростаючу частку інших операційних витрат.

Наступним етапом аналізу економічного стану ТОВ «Євротрейдинг-Україна» є аналіз рентабельності, що дозволяє дати остаточну оцінку ефективності різних видів діяльності, основним критерієм якої є прибуток та розрахункові показники, що характеризують ефективність у розрізі різноманітних економічних елементів. Розрахунок основних показників прибутковості ТОВ «Євротрейдинг-Україна» наведено в таблиці 2.14 нижче.

Таблиця 2.14 – Аналіз рентабельності ТОВ «Євротрейдинг-Україна»

Показник	Формула розрахунку та рядки в балансі	Роки				
		2016	2017	2018	2019	2020
Коефіцієнт рентабельності активів	Чистий прибуток/Середньорічну вартість активів	0,053	0,098	0,050	0,049	0,057
Коефіцієнт рентабельності власного капіталу	Чистий прибуток/Власний капітал	0,073	0,129	0,064	0,080	0,099

Показник	Формула розрахунку та рядки в балансі	Роки				
		2016	2017	2018	2019	2020
Коефіцієнт рентабельності продукції	Прибуток від реалізації/ Витрати на виробництво продукції	0,035	0,049	0,034	0,083	0,086
Рентабельність продажу	Прибуток від реалізації продукції / Чиста виручка від реалізації продукції	0,026	0,036	0,024	0,046	0,048
Коефіцієнт рентабельності валового прибутку	Валовий прибуток/Чистий дохід	0,270	0,268	0,280	0,452	0,448

Джерело: побудовано автором на основі розрахунків

Графічне представлення аналізу рентабельності ТОВ «Євротрейдинг-Україна» та співвідношення даних показників із рівнем чистого прибутку надано на рисунку 2.7.

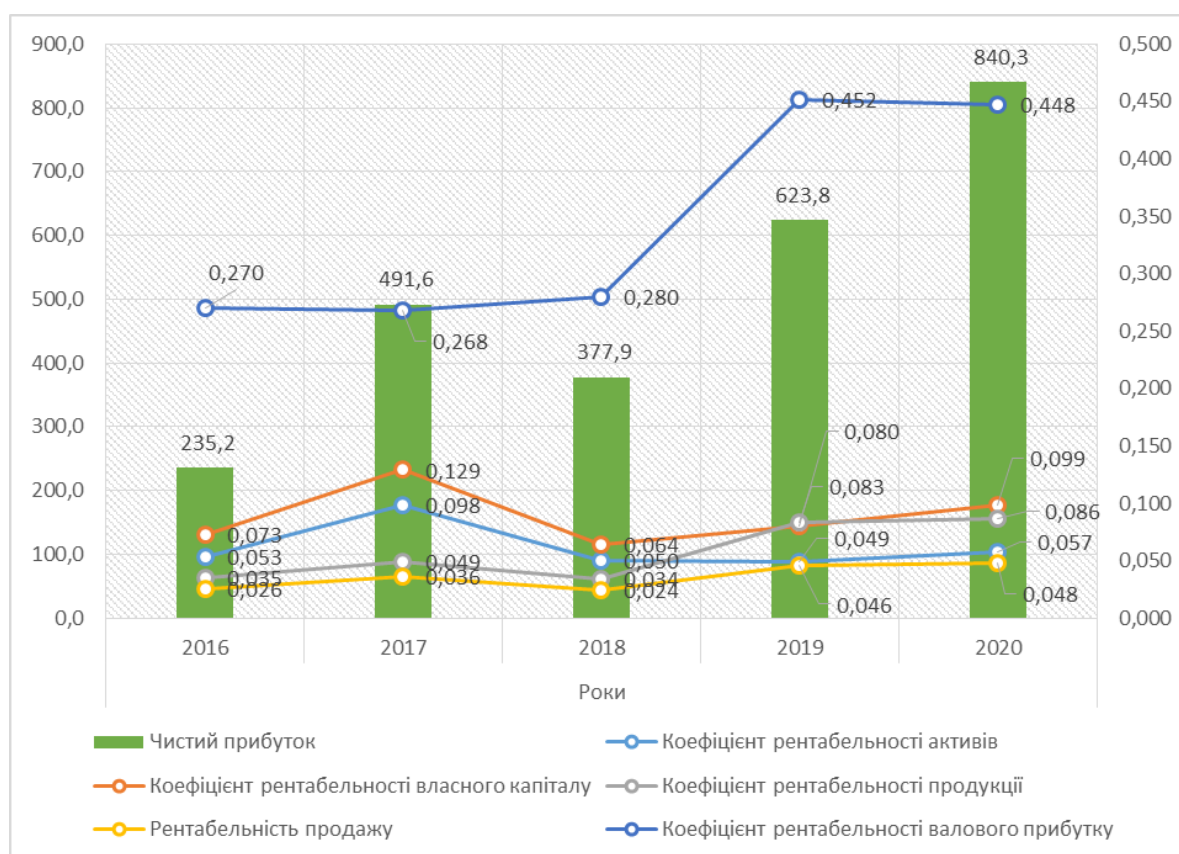


Рисунок 2.7 – Динаміка ключових показників рентабельності ТОВ «Євротрейдинг-Україна»

Джерело: побудовано автором на основі таблиці 2.14

Представлені у таблиці 2.14 та на рисунку 2.7 показники, свідчать про достатній рівень рентабельності ТОВ «Євротрейдинг-Україна», який, тим не менш, за окремими видами (рентабельність продажу) не досягає 5%.



Стабільними є рівень рентабельності валового прибутку, що протягом 2017-2019 років має тенденцію до зростання.

Отже, проведений аналіз та оцінка показників прибутковості ТОВ «Євротрейдинг-Україна» свідчить про те, що незважаючи на наявність незначних коливань показників чистого прибутку та рентабельності, дане підприємство має задовільний рівень прибутковості та в майбутньому не передбачаються загрози доходності діяльності ТОВ «Євротрейдинг-Україна».

#### **2.4. Оцінка ефективності управління формуванням прибутковістю ТОВ «Євротрейдинг-Україна» на основі проведення таксономічного аналізу**

За сучасних умов неповноти економічної інформації та невизначеності, притаманних капіталістичній системі організації національних господарств, одним з визначних факторів успішної діяльності суб'єктів господарювання є можливість прийняття оперативних та адекватних управлінських рішень, коригування стратегії підприємства відповідно до ринкових умов. Такі рішення приймаються в тому числі на основі даних про фінансовий стан підприємства, динаміку ключових показників, визначення основних тенденцій та залежностей, а також аналіз ступеню та характеру впливу складових діяльності підприємства на його ефективність. Відповідно до зазначених потреб щодо прийняття рішень існує необхідність в застосуванні відповідного інструменту фінансового аналізу. В рамках даної роботи таким інструментом обрано факторний аналіз.

Причиною вибору саме факторного аналізу є можливість визначення впливу окремих факторів на результуючий показник. Факторний аналіз є методом скорочення розмірності вибірки, який скорочує кількість відібраних ознак до декількох факторів. Здійснення оцінки ефективності управління прибутковістю ТОВ «Євротрейдинг-Україна» передбачає побудову багатofакторної залежності показників ділової активності, платоспроможності,

рентабельності, майнового стану, а також доходів та витрат, з подальшим аналізом та інтерпретацією результатів.

За потреби зменшення кількості факторних ознак застосуємо аналіз головних компонент в рамках факторного аналізу. Даний підхід дозволить знайти таке лінійне поєднання ознак, яке вилучить із них максимальну дисперсію.

Для цілей факторного аналізу в якості компонент використаємо результати аналізу фінансового стану та дані звітності ТОВ «Євротрейдинг-Україна» (табл. 2.15). Для виділення факторів застосуємо стандартний метод головних компонент в програмному середовищі SPSS; метод обертання - Varimax.

Таблиця 2.15 – Вихідні дані для побудови математичної моделі для оцінки управління формуванням прибутковості

Компонента	Досліджуваний показник	Рік				
		2016	2017	2018	2019	2020
V1	Коефіцієнт автономії	0,7236	0,7961	0,7640	0,5176	0,6521
V2	Коефіцієнт фінансування (фінансової стабільності)	2,6178	3,9049	3,2373	1,0729	1,8746
V3	Коефіцієнт фінансової стійкості	0,7261	0,7983	0,8864	0,5456	0,6521
V4	Коефіцієнт забезпечення власними оборотними засобами	0,6546	0,7273	0,6464	0,4278	0,5730
V5	Коефіцієнт маневреності власного капіталу	0,7238	0,6831	0,5647	0,6968	0,7157
V6	Коефіцієнт покриття ліквідності	2,9215	3,7070	5,8771	1,8553	2,3417
V7	Коефіцієнт швидкої ліквідності	2,1542	3,0875	3,8057	1,3517	1,3000
V8	Співвідношення кредиторської та дебіторської заборгованості	0,4025	0,2626	0,2034	1,0286	0,9167
V9	Коефіцієнт ділової активності (оборотності оборотних засобів)	2,3651	3,5413	2,9390	1,3863	1,4494

Компонента	Досліджуваний показник	Рік				
		2016	2017	2018	2019	2020
V10	Коефіцієнт оборотності запасів	6,2475	12,1660	7,4990	2,5481	2,2813
V11	Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості.	4,0251	5,8594	5,1214	3,1265	3,6176
V12	Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	12,1695	19,5288	26,8245	4,7722	3,8908
V13	Коефіцієнт тривалості одного обороту оборотних засобів	154,3274	103,0698	124,1911	263,2979	251,8228
V14	Коефіцієнт рентабельності активів	0,053	0,098	0,050	0,049	0,057
V15	Коефіцієнт рентабельності власного капіталу	0,073	0,129	0,064	0,080	0,099
V16	Коефіцієнт рентабельності продукції	0,035	0,049	0,034	0,083	0,086
V17	Рентабельність продажу	0,026	0,036	0,024	0,046	0,048
V18	Коефіцієнт рентабельності валового прибутку	0,270	0,268	0,280	0,452	0,448
V19	Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	9 123,5	13 665,3	15 489,8	13 688,3	17 670,1
V20	Інші операційні доходи	167,1	75,5	137,7	659,6	678,7
V21	Разом доходи	9 290,6	13 740,8	15 627,5	14 347,9	18 348,8
V22	Собівартість реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	6 659,8	10 004,7	11 149,2	7 504,7	9 759,2
V23	Інші операційні витрати	2 283,5	3 125,9	3 846,2	5 774,8	7 377,4
V24	Інші витрати	60,4	10,7	171,2	307,7	187,4
V25	Разом витрати	9 003,7	13 141,3	15 166,6	13 587,2	17 324,0
V26	Фінансовий результат до оподаткування	286,9	599,5	460,9	760,7	1 024,8
V27	Фондомісткість	0,0648	0,0834	0,1488	0,2080	0,1405
V28	Фондоозброєність	39,4233	75,9367	153,6133	189,8500	165,5100
V29	Коефіцієнт реальної вартості основних	0,1998	0,2523	0,3326	0,1555	0,1843

Компонента	Досліджуваний показник	Рік				
		2016	2017	2018	2019	2020
	засобів у майні підприємства					
V30	Коефіцієнт зносу ОЗ (Кз)	0,6345	0,5928	0,4364	0,5799	0,6270
V31	Коефіцієнт придатності основних засобів	0,3655	0,4072	0,5636	0,4201	0,3730
V32	Фондовіддача	15,4283	11,9971	6,7224	4,8067	7,1174
V33	Рентабельність ОЗВ	0,3977	0,4316	0,1640	0,2191	0,3385

Як було зазначено вище, на основі сформованого масиву даних здійснимо розрахунки в програмі SPSS. Результати розрахунків наведені в таблицях 2.16-2.17.

Таблиця 2.16 – Результати компонентного аналізу

Компонента	Начальные собственные значения			Суммы квадратов нагрузок извлечения			Суммы квадратов нагрузок вращения		
	Итого	% Дисперсии	Кумулятивный %	Итого	% Дисперсии	Кумулятивный %	Итого	% Дисперсии	Кумулятивный %
1	18,933	57,373	57,373	18,933	57,373	57,373	14,437	43,748	43,748
2	8,411	25,487	82,861	8,411	25,487	82,861	7,776	23,562	67,310
3	4,637	14,051	96,911	4,637	14,051	96,911	6,243	18,919	86,229
4	1,019	3,089	100,000	1,019	3,089	100,000	4,544	13,771	100,000
5	2,254E-15	6,832E-15	100,000						
6	7,454E-16	2,259E-15	100,000						
7	6,816E-16	2,066E-15	100,000						
8	6,006E-16	1,820E-15	100,000						
9	4,987E-16	1,511E-15	100,000						
10	4,353E-16	1,319E-15	100,000						
11	3,798E-16	1,151E-15	100,000						
12	3,122E-16	9,459E-16	100,000						
13	2,715E-16	8,227E-16	100,000						
14	2,001E-16	6,065E-16	100,000						
15	1,504E-16	4,558E-16	100,000						
16	8,020E-17	2,430E-16	100,000						
17	3,136E-17	9,504E-17	100,000						
18	-3,490E-17	-1,058E-16	100,000						
19	-1,025E-16	-3,107E-16	100,000						
20	-1,237E-16	-3,748E-16	100,000						
21	-1,519E-16	-4,602E-16	100,000						
22	-2,038E-16	-6,176E-16	100,000						
23	-3,078E-16	-9,327E-16	100,000						

Компонента	Начальные собственные значения			Суммы квадратов нагрузок извлечения			Суммы квадратов нагрузок вращения		
	Итого	% Дисперсии	Кумулятивный %	Итого	% Дисперсии	Кумулятивный %	Итого	% Дисперсии	Кумулятивный %
24	-3,303E-16	-1,001E-15	100,000						
25	-3,988E-16	-1,209E-15	100,000						
26	-4,499E-16	-1,363E-15	100,000						
27	-5,017E-16	-1,520E-15	100,000						
28	-6,596E-16	-1,999E-15	100,000						
29	-7,236E-16	-2,193E-15	100,000						
30	-1,031E-15	-3,125E-15	100,000						
31	-1,392E-15	-4,219E-15	100,000						
32	-2,373E-15	-7,190E-15	100,000						
33	-3,560E-15	-1,079E-14	100,000						

Таблица 2.17 – Обернена компонентна матриця

	Компонента			
	1	2	3	4
V1	,690	-,103	,652	,297
V2	,715	-,138	,488	,481
V3	,913	-,041	,394	,099
V4	,555	-,151	,729	,371
V5	-,926	-,178	,296	,150
V6	,994	,033	,091	-,055
V7	,964	-,143	,105	,199
V8	-,818	,345	-,407	-,212
V9	,736	-,267	,304	,543
V10	,602	-,301	,293	,679
V11	,746	-,048	,314	,586
V12	,968	-,164	,095	,163
V13	-,763	,363	-,386	-,370
V14	,107	,020	,306	,946
V15	-,224	,265	,277	,896
V16	-,734	,577	-,357	,038
V17	-,747	,559	-,287	,217
V18	-,684	,540	-,441	-,215
V19	,110	,981	-,160	,017
V20	-,719	,504	-,380	-,292
V21	,039	,981	-,188	-,011
V22	,691	,689	,054	,213
V23	-,475	,811	-,279	-,198
V24	-,283	,332	-,772	-,462
V25	,089	,978	-,185	-,022
V26	-,504	,837	-,179	,113
V27	-,140	,412	-,866	-,248
V28	-,088	,665	-,697	-,255
V29	,989	,078	,119	,036
V30	-,875	-,154	,415	,197
V31	,875	,154	-,415	-,197
V32	-,009	-,646	,739	,190
V33	-,385	-,237	,722	,524

Факторні навантаження представлені графічно у вигляді квадранту компонентів на рисунку 2.9.

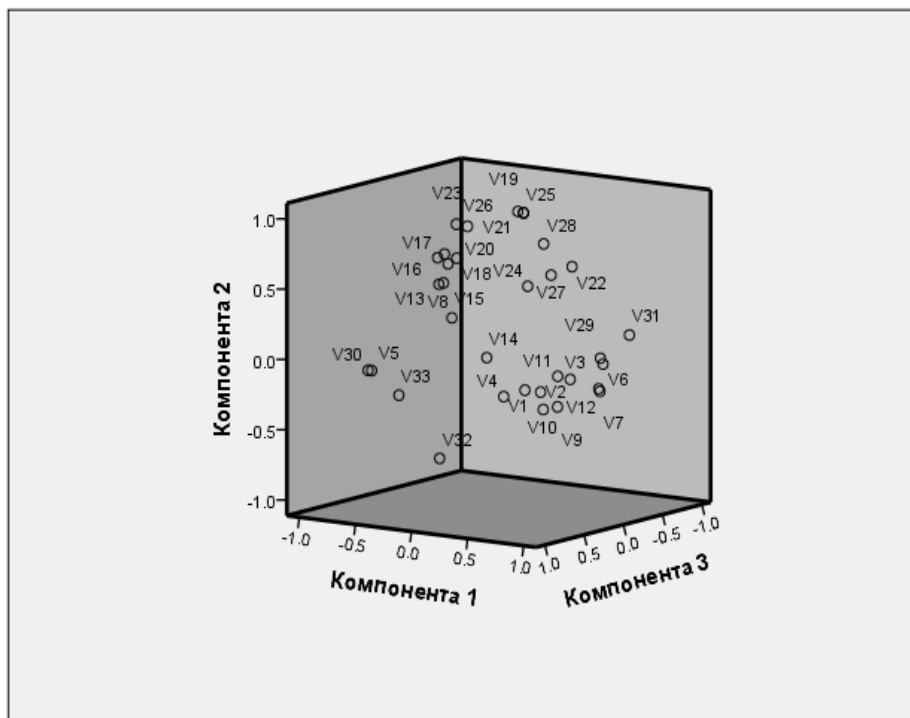


Рисунок 2.9 – Графік компонент в повернутому просторі

Відповідно до матриці повернених факторів (табл. 2.17) об'єднаємо кожен з них окремо в окремі моделі факторів Ф1, Ф2, Ф3 та Ф4:

$$1) \Phi 1 = 0,690v_1 + 0,715v_2 + 0,913v_3 - 0,926v_5 + 0,994v_6 + 0,964v_7 - 0,818v_8 + 0,736v_9 + 0,746v_{11} + 0,968v_{12} - 0,763v_{13} - 0,734v_{16} - 0,747v_{17} - 0,684v_{18} - 0,719v_{20} + 0,691v_{22} + 0,989v_{29} - 0,875v_{30} + 0,875v_{31};$$

$$2) \Phi 2 = 0,981v_{19} + 0,981v_{21} + 0,811v_{23} + 0,978v_{25} + 0,837v_{26};$$

$$3) \Phi 3 = 0,729v_4 - 0,772v_{24} - 0,866v_{27} - 0,697v_{28} + 0,739v_{32} + 0,722v_{33};$$

$$4) \Phi 4 = 0,679v_{10} + 0,946v_{14} + 0,896v_{15}.$$

Результати поділу показників, які були проаналізовані в процесі здійснення факторного аналізу на відповідні фактори наведені в таблиці 2.18.

Таблиця 2.18 – Факторний розподіл показників за 4 компонентами

Фактор 1	Фактор 2	Фактор 3	Фактор 4
Коефіцієнт автономії	Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	Коефіцієнт забезпечення власними оборотними засобами	Коефіцієнт оборотності запасів

Фактор 1	Фактор 2	Фактор 3	Фактор 4
Коефіцієнт фінансування (фінансової стабільності)	Разом доходи	Інші витрати	Коефіцієнт рентабельності активів
Коефіцієнт фінансової стійкості	Інші операційні витрати	Фондомісткість	Коефіцієнт рентабельності власного капіталу
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	Разом витрати	Фондоозбросність	
Коефіцієнт покриття ліквідності	Фінансовий результат до оподаткування	Фондовіддача	
Коефіцієнт швидкої ліквідності		Рентабельність Озв	
Співвідношення кредиторської та дебіторської заборгованості			
Коефіцієнт ділової активності (оборотності оборотних засобів)			
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості.			
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості			
Коефіцієнт тривалості одного обороту оборотних засобів			
Коефіцієнт рентабельності продукції			
Рентабельність продажу			
Коефіцієнт рентабельності валового прибутку			
Інші операційні доходи			
Собівартість реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)			
Коефіцієнт реальної вартості основних			

<b>Фактор 1</b>	<b>Фактор 2</b>	<b>Фактор 3</b>	<b>Фактор 4</b>
засобів у майні підприємства			
Коефіцієнт зносу ОЗ (Кз)			
Коефіцієнт придатності основних засобів			

В процесі здійснення факторного аналізу весь масив ознак, що досліджувалися, можна розподілити на 4 фактори, кумулятивний показник дисперсії яких становить 100%. При чому, на перший фактор припадає 57,4% дисперсії, на другий – 25,5% дисперсії, третій займає приблизно 14,1%, а четвертий – 3,1%. За такого розподілу можна зробити висновок, що найбільшу увагу під час дослідження ефективності діяльності ТОВ «Євротрейдинг-Україна» слід звертати перш за все на показники, що увійшли до складу факторів 1 та 2, що дозволить оптимізувати процес оцінки та прискорить процес прийняття управлінських рішень.



## Висновки до розділу 2

У рамках другого розділу магістерської дисертації було проаналізовано показники фінансово-економічного стану ТОВ «ЄВРОТРЕЙДИНГ-УКРАЇНА» та визначено, що на підприємстві встановлено достатній рівень фінансової стійкості паротягом протягом періоду, що розглядався, з частковим погіршенням загальної ситуації у 2019 році для більшості показників; на основі розрахунків оцінено рівень платоспроможності на високому рівні незважаючи на незначне погіршення показників в аналізованому періоді, виявлено проблеми в розрізі ліквідності активів підприємства, зокрема за показником абсолютної ліквідності.

Надано характеристику стратегічного менеджменту на підприємстві ТОВ «ЄВРОТРЕЙДИНГ-УКРАЇНА», зокрема визначено місію та цілі підприємства, наведено перелік основних конкурентів, зазначено ринкову частку підприємства та ринкову стратегію.

Здійснено процес оцінювання ефективності управління процесом формування прибутковості ТОВ «ЄВРОТРЕЙДИНГ-УКРАЇНА» на основі аналізу рентабельності діяльності та горизонтального аналізу балансу. Було визначено тренд до зростання рівня прибутковості підприємства за показниками чистого прибутку та рентабельності.

Побудовано математичну модель оцінки впливу чинників на формування ефективності управління формуванням прибутковості ТОВ «ЄВРОТРЕЙДИНГ-УКРАЇНА», в результаті дослідження якої можна зазначити, що найбільший вплив мають показники, віднесені до першого фактору з дисперсією 57,4%, до якого належать переважно коефіцієнти, що характеризують фінансову стійкість, ліквідність та ділову активність.

### **РОЗДІЛ 3. ОБҐРУНТУВАННЯ НАПРЯМІВ УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ФОРМУВАННЯМ ПРИБУТКОВІСТЮ НА ТОВ «ЄВРОТРЕЙДИНГ-УКРАЇНА»**

#### **3.1. Проблеми ефективної реалізації управління прибутковістю ТОВ «Євротрейдинг-Україна» та шляхи їх вирішення**

За теперішніх умов існування систем господарювання все більший вплив на динаміку, кількісні та якісні ознаки базових процесів їх вдосконалення надається конкурентним чинникам екзогенного середовища, що проявляється як на рівні глобальної економічної системи, так і на рівні окремих бізнес-структур або навіть їх структурних елементів. При чому, такі умови функціонування господарських систем спонукають підприємства до встановлення поняття ефективності в якості головної мети та орієнтиру для усієї системи управління підприємством, і, як наслідок, покращення кількісних показників ефективності діяльності стає визначною ціллю здійснення постійного покращення тих чи інших параметрів підприємства.

Сутність термінів «поліпшення» або «покращення» полягає у забезпеченні цілеспрямованого та систематичного впливу на певний елемент системи, що має на меті зміну кількісних та якісних характеристик стану даного елемента, кінцевою метою чого є досягнення узгодженості характеристик об'єкта та цілей суб'єкта системи. Порушуючи проблематику забезпечення ефективної діяльності підприємства а також її вдосконалення, слід мати на увазі той факт, що цей процес не може виступати як короткостроковий захід, а є ціленаправленою та узгодженою політикою суб'єкта господарювання, що направлена на перманентний нагляд за внутрішнім середовищем підприємства та його оцінку, яка націлена на вияв прихованих можливостей та загроз щодо поліпшення певних бізнес-процесів.

Можна зробити висновок, що вдосконалення рівня ефективності діяльності підприємства пропорційно залежить від якості проведення аналізу фінансового стану підприємства та можливостей виділення ключових тенденцій

розвитку, на основі чого мати змогу визначити напрямки покращення, які ефективно узгоджуються зі специфікою підприємства та його стратегією. Відповідно до вищезазначеного твердження пропонуємо розглянути основні напрямки та заходи зі поліпшення ефективності діяльності ТОВ «Євротрейдинг-Україна» в рамках основних функціональних складових діяльності підприємства, а саме виробничої, кадрової, маркетингової та фінансової складових.

Виробнича складова є одним із головних елементів будь-якого промислового підприємства, оскільки поєднує, з однієї сторони, управління техніко-технологічними питаннями виробництва, а з іншої, містить ресурсну складову логістики та матеріального забезпечення, а також визначення рівня ефективності використання ресурсів. Отже, потенційними напрямками зростання ефективності у межах виробничої складової ТОВ «Євротрейдинг-Україна» можуть бути наступні:

- організація системних процесів оновлення виробничого устаткування;
- використання систем без- й маловідходного менеджменту відходів, зменшення витрат енергії за рахунок більш досконалих зразків виробничого устаткування;
- впровадження ефективних систем управління ресурсами (TQM, кайдзен-менеджмент, lean-виробництво тощо);
- диверсифікація асортименту за рахунок виробництва товарних новинок у вигляді не типових для національного ринку видів продукції;

Значною вагою серед функціональних складових володіє кадрова складова підприємства, яка включає управління кадровою політикою та планування використання людських ресурсів. Проблема оцінки ефективності даної складової лежить в площині узгодження інтересів персоналу підприємства та його власників. Складність також може заключатися в тому, що зазвичай ринок праці є диспропорційним, а тому працівники не мають дієвого способу впливу на кадрову політику та діяльність підприємства в цілому. З точки зору власника

управління персоналом набуває вигляду матеріальної та нематеріальної мотивації праці. Ключовими напрямками підвищення ефективності діяльності ТОВ «Євротрейдинг-Україна» з точки зору кадрової складової можна виділити такі:

- впровадження прогресивних систем лояльності працівників компанії ТОВ «Євротрейдинг-Україна», як за рахунок застосування більш ефективних інструментів стосовно питань матеріального заохочення праці, так і за рахунок впровадження більш досконалих інструментів нематеріальної заходів (тімбілдинг, коучинг тощо);

- використання методів цифрового контролю та обліку продуктивності праці основного та допоміжного персоналу, для вдосконалення систем преміювання працівників та покращення умов праці, встановлення ефективних норм виробітку.

Фінансова складова претендує на особливе місце серед інших функціональних складових діяльності підприємства, оскільки першочерговою задачею в господарюванні підприємницьких структур є забезпечення будь-якої діяльності фінансовими ресурсами для досягнення як мінімум простого відтворення та управління борговими зобов'язаннями підприємства. Ефективне обслуговування фінансової складової визначає рівень одного з ключових індикаторів ефективності всього підприємства – прибутку. До базових напрямків підвищення ефективності фінансової складової ТОВ «Євротрейдинг-Україна», пропонуємо віднести такі:

- використання більш ефективних каналів та підходів до роботи з кредиторами та дебіторами, що виражається у співпраці з контрагентами та забезпеченні юридичного обслуговування судових справ, пов'язаних з виконанням власних зобов'язань;

- коригування стратегії та тактики взаємодії з кредиторами та запровадження ефективної політики управління борговими зобов'язаннями підприємства, що обумовлено наявністю негативних тенденцій, пов'язаними із

розбалансуванню пасивних статей балансу ТОВ «Євротрейдинг-Україна» та надмірній залежності підприємства від поточних зобов'язань;

— використання більш досконалого інструментарію щодо забезпечення платоспроможного стану ТОВ «Євротрейдинг-Україна» та нівелювання потенційних загроз платоспроможності підприємства за умов потенційного розвитку кризових явищ зовнішнього економічного середовища.

Беручи до уваги той акт, що поточне середовище ринкової економіки перш за все характеризується значним впливом конкуренції на діяльність окремих, маркетингова складова набуває все більшого значення в контексті забезпечення та управління ефективністю діяльністю бізнес-структур. Закони ринкового обміну спонукають підприємства шукати шляхи вдосконалення власної маркетингової складової, в рамках якої реалізується ефективне просування продукції, формування сильного бренду та залучення нових споживачів. Підвищення ефективності діяльності ТОВ «Євротрейдинг-Україна» засобами маркетингової складової, може бути здійснене у таких напрямках:

— забезпечення омніканальності збуту власної продукції за рахунок пошуку нових торгових площадок та способів взаємодії зі споживачем;

— розширення мережі філій та представництв в регіонах з найбільшим платоспроможним попитом на продукцію товариства;

— підвищення зацікавленості потенційних та постійних споживачів шляхом впровадження комплексної політики відносно збуту та реклами, впровадження акцій тощо.

Таким чином здійснення поліпшувальних заходів у одному з запропонованих заходів є вкрай перспективним у контексті зростання рівня ефективності діяльності ТОВ «Євротрейдинг-Україна» та покращення основних результативних показників його діяльності.

В якості заходів було вирішено запропонувати:

- 1) виробництво бетонних кілець для водопровідних комунікацій;
- 2) виробництво бетонних плит для водопровідних комунікацій.

### **3.2. Обґрунтування економічної ефективності виробництва залізобетонних виробів з метою удосконалення прибутковості ТОВ «Євротрейдинг-Україна»**

Одним з найбільш швидкозростаючих сфер діяльності в економіці останніми десятиліттями вважається ринок будівельних матеріалів, який відзначається збільшенням частки у структурі роздрібного та оптового товарообороту з року в рік як в світі взагалі, так і в Україні. Відповідно до оцінок дослідників, якщо в Європі ринок будівельних матеріалів має темпи зростання на рівні 2-3 % щорічно, то в Україні цей показник становить 12-15%. Тенденції в цьому сегменті впливають на інші ринки. Вартість будівельних матеріалів впливає на вартість будівництва; розвиток роздрібної торгівлі сприяє підвищенню доходів українських виробників в цій галузі, адже вона визнана однією з пріоритетних у контексті інтеграції країни до світового співтовариства [44].

Ринок будівельних матеріалів є одним з найважливіших сегментів будівельного комплексу, від кон'юнктури якого залежить правильність, ефективність та конкурентоспроможність такого сегменту економіки як будівництво загалом. Нестабільна ситуація в будівельному комплексі спричинила певний занепад у виробництві будівельних матеріалів. Якщо до 2008 року ринок будівельних матеріалів стабільно розвивався, то впродовж 2010 року зниження обсягів виробництва спостерігалось фактично за всіма видами будівельних матеріалів. У 2011-2013 рр. ситуація трохи стабілізувалася, але незабаром ринок знову зіткнувся з падінням. В останні роки в Україні спостерігається значне зростання грошових показників будівництва за рахунок стабілізації національної економіки та зниження курсу національної валюти. Також аналітики оцінюють, що «будівельний комплекс має вагомий ресурсний потенціал для швидкого економічного розвитку, але він повністю не використовується» [45].

Впровадження карантину, вмотивованого боротьбою з розповсюдженням інфекції COVID-19, завдало значного негативного впливу на всю сферу будівництва у 2020 році. Так, відповідно до даних Державної служби статистики України обсяги поточного будівництва в Україні скоротилися на 6% впродовж шести місяців 2020-го року порівнюючи з аналогічним періодом минулого року, при чому зазначається, що найбільш відчутний спад зареєстровано в сфері житлової нерухомості. Незважаючи на це, попит на вироби із залізобетону у 2020 році зріс, що пов'язують переважно з проголошенням та початком реалізації державної програми «Велике будівництво», яка має на меті будівництво та реконструкцію об'єктів інфраструктури, споруд, що несуть освітні, культурні, спортивні та оздоровчі функції. Як наслідок, державне замовлення на будівництво капітальних споруд мало позитивний вплив на розвиток національного ринку залізобетонних конструкцій [46].

В якості заходів, які направлені на підвищення ефективності формування прибутковості ТОВ «Євротрейдинг-Україна» було обрано диверсифікацію виробничої діяльності за рахунок виробництва та продажу залізобетонних виробів, а саме:

колодязних кілець трьох форм (КС 10-3, КС 15-6, КС 15-9);

бетонної плити-днища (ПН-10) та плити перекриття (ПП 10-2).

Дана продукція широко застосовується при індивідуальному та промисловому будівництві споруд або установки комунікацій. Призначення зазначених товарів може бути найрізноманітнішим, починаючи від водопровідних або каналізаційних систем, і закінчуючи газопровідними мережами. Було обрано залізобетонні вироби саме таких вказаних форм та конструкцій, адже вони є типовими та найбільш популярними для перерахованих вище цілей.

Враховуючи основну діяльність ТОВ «Євротрейдинг-Україна» - продаж систем водовідводу, виробництво залізобетонних виробів для прокладки водопровідних комунікацій (колодязі) дозволить розширити спектр власної

продукції, що має підвищити рівень конкурентоспроможності підприємства та забезпечити зростання прибутковості діяльності.

Беручи до уваги той факт, що ТОВ «Євротрейдинг-Україна» вже займається виробництвом бетонних виробів (водовідводних лотків, фундаментних блоків, клумб, паркувальних напівсфер, тротуарної плитки і т.д) виробництво кілець та плит до них не створить складнощів для персоналу підприємства щодо продажу даної продукції, що також підвищує економічну привабливість запропонованих заходів, крім того, такі заходи відповідають діяльності ТОВ «Євротрейдинг-Україна» за КВЕД (23.61 Виготовлення виробів із бетону для будівництва) [47].

Нижче наведено характеристики продукції, що запропонована до випуску ТОВ «Євротрейдинг-Україна» [48] .

Таблиця 3.1 – Технічні характеристики кілець КС 10-3, КС 15-6, КС 15-9

Показник	КС 10-3	КС 15-6	КС 15-9
D (діаметр):	1000 мм	1500 мм	1500 мм
H (висота / товщина):	290 мм	590 мм	890 мм
B (ширина):	80 мм	90 мм	90 мм
Клас бетону:	B15	B15	B15
Вага	200 кг	670 кг	1460 кг
Внутрішній об'єм кільця, куб. м:	0,23	1,04	1,57
ДСТУ / Серія:	Серія 3.900.1-14, випуск 1	Серія 3.900.1-14, випуск 1	Серія 3.900.1-14, випуск 1
Обсяг бетону у виробі, м. куб.:	0,08	0,268	0,4

*Джерело: побудовано автором на основі даних з відкритих джерел*

Таблиця 3.2 – Технічні характеристики виробів ПП 10-2, ПН-10

Показник	ПП 10-2	ПН-10
D (діаметр):	1190 мм	1500 мм
H (висота / товщина):	150 мм	110 мм
Клас бетону:	B15	B15
Вага	250 кг	450 кг
ДСТУ / Серія:	Серія 3.900.1-14, випуск 1	Серія 3.900.1-14, випуск 1
Обсяг бетону у виробі, м. куб.:	0,1	0,18

*Джерело: побудовано автором на основі даних з відкритих джерел*

Перейдемо до розрахунку витрат на налагодження та функціонування виробництва залізобетонної продукції. Розрахунок витрат на впровадження послуг з перевезення здійснено за елементами витрат:



матеріальні витрати;  
 витрати на оплату праці;  
 витрати на соціальні заходи;  
 амортизація.

Перш за все необхідно визначитися з місцем, де продукція буде вироблятися. Було вирішено взяти в оренду виробниче приміщення, головними вимогами до якого мають бути: розміщення на першому поверсі, можливість заїзду вантажних автомобілів та наявність крану-балки для підйому та переміщення готових виробів та форм. Проаналізувавши дошки оголошень про оренду приміщень у відкритих джерелах межі Інтернет прийнято рішення для встановлення ціни оренди цеху на місяць у 75 грн за кубічний метр.

Наступним етапом є придбання основного устаткування, а саме змішувача бетону, форм, вібропресів, вібростола та піддонів для зберігання продукції. Інформація про кількість та ціну устаткування наведено в таблицях 3.3 та 3.4 [52].

Таблиця 3.3 – Устаткування для виробництва виробів КС 10-3, КС 15-6, КС 15-9

Стаття витрат	Кількість, од.	Ціна одиниці, грн	Сума, грн
Вібропрес для кілець КС 10	1	42 000,00	42 000,00
Вібропрес для кілець КС 15	1	45 000,00	45 000,00
Змішувач бетону СБ-033	1	16 000,00	16 000,00
Піддон	50	1 308,30	65 415,00

*Джерело: побудовано автором на основі розрахунків*

Загальна сума на придбання устаткування для кілець становить 168 415 грн.

Таблиця 3.4 – Устаткування для виробництва виробів ПП 10-2, ПН-10

Стаття витрат	Кількість, од.	Ціна одиниці, грн	Сума, грн
Вібростіл для з/б виробів	1	42 000,00	42 000,00
Форма для плит ПН-10	1	8 000,00	8 000,00
Форма для плит ПП 10-2	1	8 000,00	8 000,00
Піддон	50	1 308,30	65 415,00

*Джерело: побудовано автором на основі розрахунків*

Загальна сума на придбання устаткування для виробництва плит становить

123 415 грн.

Розрахуємо амортизаційні відрахування окремо для кожного типу продукції. Як було сказано вище, виробниче приміщення та його інфраструктура є орендованими, тому амортизація здійснюється для обладнання. Для розрахунку амортизації був використаний прямолінійний метод, який передбачає перенесення вартості основних фондів на вартість продукції рівними частинами.

Таблиця 3.5 – Амортизація устаткування для виробництва кілець

Назва об'єкту основних фондів	Кількість одиниць	Вартість, грн	Термін корисного використання, років	Норма амортизації	Річна сума амортизації, грн
Вібропрес для кілець КС 10	1	42 000	10	0,1	4 200,00
Вібропрес для кілець КС 15	1	45 000	10	0,1	4 500,00
Змішувач бетону СБ-033	1	16 000	8	0,125	2 000,00
<b>Всього</b>					<b>10 700,00</b>

Джерело: побудовано автором на основі розрахунків

Таблиця 3.6 – Амортизація устаткування для виробництва плит

Назва об'єкту основних фондів	Кількість одиниць	Вартість, грн	Термін корисного використання, років	Норма амортизації	Річна сума амортизації, грн
Вібросіл для з/б виробів	1	42000	8	0,125	5 250,00
Форма для плит ПН-10	1	8000	5	0,2	1 600,00
Форма для плит ПП 10-2	1	8000	5	0,2	1 600,00
<b>Всього</b>					<b>8 450,00</b>

Джерело: побудовано автором на основі розрахунків

Розрахуємо потреби в сировині та матеріалах для виробництва кожного з видів продукції. Слід зазначити, що як плити, так і кільця виробляються з бетону однієї марки В15 (М200). Для виробництва одного кубічного метру бетону М200 необхідні цемент марки М500Д0, пісок, щебінь та вода (вартістю води можна знехтувати). Кількість та вартість сировини, яка необхідна для виробництва кубічного метру бетону наведено в таблиці 3.7. Вартість виробництва одного кубічного метру бетону марки М200 становить 1 573,10 грн.

Таблиця 3.7 – Потреби в сировині для виробництва бетону

Сировина	Ціна за 1 т, грн	Витрати сировини, тон	Вартість сировини, грн
Щебінь	440,0	1,750	770,00
Пісок	260,0	0,200	52,00
Цемент	2030,0	0,370	751,10

*Джерело: побудовано автором на основі розрахунків*

Для розрахунків витрат на виробництво кілець було прийнято взяти виробництво на рівні 2 штук кожного виду в день, що становить 528 кілець кожного виду в рік. Сума прямих матеріальних витрат на рік становить 621 286,41 грн.

Таблиця 3.8 – розрахунок прямих матеріальних витрат на виробництво кілець

Продукція	Витрати бетону, куб. м	Вартість бетону, грн / куб. м	Витрати на шт, грн	Кількість виробів в рік, шт	Витрати на рік
Кільце КС 10-3	0,080	1573,10	125,85	528	66 447,74
Кільце КС 15-6	0,268	1573,10	421,59	528	222 599,94
Кільце КС 15-9	0,400	1573,10	629,24	528	332 238,72

*Джерело: побудовано автором на основі розрахунків*

Аналогічний розрахунок проведемо для виробництва плит. Щоденне виробництво кожного виду становить одну штуку, що в рік становить 264 штуки. Загальна вартість прямих матеріальних витрат розрахована на рівні 116 283,55 грн.

Таблиця 3.9 – розрахунок прямих матеріальних витрат на виробництво плит

Продукція	Витрати бетону, куб. м	Вартість бетону, грн / куб. м	Витрати на шт, грн	Кількість виробів в рік, шт	Витрати на рік
Плита ПН-10	0,180	1573,10	283,16	264	74 753,71
Плита ПП 10-2	0,100	1573,10	157,31	264	41 529,84

*Джерело: побудовано автором на основі розрахунків*

Наступним етапом є розрахунок витрат на оплату праці та соціальні заходи. Було встановлено, що для забезпечення виробництва зазначеної кількості продукції необхідно 3 робітника-формуваньника. В таблиці 3.10 наведено розрахунок витрат на оплату праці. Річний фонд оплати праці (ФОП)

становить 288 000 грн, а витрати на соціальні заходи (ЄСВ) – 63 360 грн на рік. Дана стаття витрат є загальною для виробництва як плит, так і кілець.

Таблиця 3.10 – Фонд оплати праці

Посада	Кількість співробітників, осіб	Посадовий оклад, грн/міс	ФОП, грн/міс	ФОП, грн/рік
Формувальник	3	8 000	24 000,00	288 000,00

*Джерело: побудовано автором на основі розрахунків*

Нижче згруповано витрати за елементами відповідно до кожного виду продукції та розраховано річні витрати на їх виробництво. Для непрямих витрат було використано базу розподілу, а саме частку прямих матеріальних витрат.

Таблиця 3.11 – Собівартість залізобетонної продукції, розрахована на рік

Стаття витрат	Кільце КС 10-3	Кільце КС 15-6	Кільце КС 15-9	Плита ПН-10	Плита ПП 10-2
Сировина та матеріали	66 447,74	222 599,94	332 238,72	74 753,71	41 529,84
Оплата праці	25 945,95	86 918,92	129 729,73	24 406,78	13 559,32
ЄСВ	5 708,11	19 122,16	28 540,54	5 369,49	2 983,05
Амортизація основних фондів	1 144,39	3 833,69	5 721,93	5 432,14	3 017,86
Оренда приміщення	49 189,19	164 783,78	245 945,95	49 576,27	27 542,37
Інші витрати	3 498,13	11 718,73	17 490,64	21 026,25	11 681,25
<b>Всього</b>	<b>151 933,50</b>	<b>508 977,23</b>	<b>759 667,50</b>	<b>180 564,65</b>	<b>100 313,69</b>

*Джерело: побудовано автором на основі розрахунків*

Загальні річні витрати на виробництво залізобетонної продукції визначено на рівні 1 701 456,57 грн.

### 3.3. Вплив запропонованих заходів на економічну ефективність формування прибутковості ТОВ «Євротрейдинг-Україна»

На основі розрахунків витрат, які безпосередньо пов'язані з впровадженням виробництва залізобетонних виробів – кільця бетонні трьох видів та плити двох видів, необхідно здійснити оцінку ефективності впровадження цього заходу.

За основу для розрахунку доходу від продажу продукції було взято інформацію про ціну аналогічної продукції: кільце КС 10-3 – 485 грн, кільце КС

15-6 – 1375 грн, кільце КС 15-9 – 1485 грн, плита ПН-10 – 996 грн, плита ПП 10-2 – 930 грн. За відсутності актуальних та достовірних даних про ємність ринку залізобетонних виробів приймаємо обсяг виробництва за обсяг продажу. Загальний обсяг річної виручки за таких умов складає 2 274 624,00 грн. Для визначення інвестиційної ефективності даного заходу пропонуємо розрахувати наступні показники:

- чистий приведений дохід (NPV);
- період окупності;
- індекс доходності.

Зважаючи, що показник NPV є більшим за нуль, можна зробити висновок про прибутковість запропонованих заходів. Про це також свідчить такий показник як період окупності, який знаходиться на рівні 4 роки. Індекс доходності на рівні більшим від одиниці вказує на прибутковість проєкту.

Таблиця 3.12 – Розрахунок ефективності інвестицій

Показники	Значення по роках				
	1	2	3	4	5
Виручка від реалізації, грн	2 274 624,00	2 274 624,00	2 274 624,00	2 274 624,00	2 274 624,00
Матеріальні витрати, витрати на оплту праці (з відрахуваннями), інші операційні витрати, грн	1 682 306,57	1 682 306,57	1 682 306,57	1 682 306,57	1 682 306,57
Амортизація обладнання, грн	19 150,00	19 150,00	19 150,00	19 150,00	19 150,00
Фінансовий результат від операційної діяльності, грн	573 167,43	573 167,43	573 167,43	573 167,43	573 167,43
Прибуток до оподаткування, грн	573 167,43	573 167,43	573 167,43	573 167,43	573 167,43
Податок на прибуток, грн	103 170,14	103 170,14	103 170,14	103 170,14	103 170,14
Чистий прибуток, грн	469 997,29	469 997,29	469 997,29	469 997,29	469 997,29
Грошовий потік, грн	489 147,29	489 147,29	489 147,29	489 147,29	489 147,29
Ставка дисконту	6%	6%	6%	6%	6%
Дисконтований грошовий потік, грн	461 459,71	435 339,35	410 697,50	387 450,47	365 519,31
Чистий приведений дохід, грн	378 159,77				
Період окупності, років	4,1				
Індекс доходності	1,22				

Джерело: складено автором на основі розрахунків

### **Висновки до розділу 3**

Проведено аналіз основних проблем забезпечення прибутковості досліджуваного підприємства у сучасних умовах та окреслено перелік потенційних напрямків їх вирішення.

Сформовано перелік рекомендаційних заходів щодо підвищення рівня прибутковості ТОВ «ЄВРОТРЕЙДИНГ-УКРАЇНА», а саме диверсифікація виробництва шляхом введення в асортимент двох видів продукції – виробів із бетону, що використовуються при прокладанні водопровідних комунікацій. Та надано їх економічне обґрунтування;

Здійснено оцінювання впливу авторських пропозицій на показники прибутковості ТОВ «ЄВРОТРЕЙДИНГ-УКРАЇНА», а саме зростання показника чистого доходу від реалізації на 2 274 624,00 грн на рік, та збільшення чистого прибутку на 469 997,29 грн в рік.

## ЗАГАЛЬНІ ВИСНОВКИ

В процесі виконання даної роботи здійснено обґрунтування теоретичних та методичних аспектів процесу оцінювання та розробку конкретних пропозицій щодо вдосконалення процесу управління формуванням прибутковості ТОВ «ЄВРОТРЕЙДИНГ-УКРАЇНА».

Наголошено, що основним інструментом управління прибутковістю вважається аналіз рентабельності за даними звітності, який має на меті надання інформації як про зовнішнє оточення (про розвиток підприємства в галузі в минулому і майбутні перспективи в цілому), так і про внутрішні можливості підприємства, а також служить інструментом прийняття рішень в кожному блоці управління (планування, організація, координування, облік і контроль, мотивація).

У ході написання роботи було поставлено та реалізовано наступні завдання:

Надано стислу характеристику та проаналізовано ключові господарсько-правові засади функціонування ТОВ «ЄВРОТРЕЙДИНГ-УКРАЇНА», та в результаті визначено, що підприємство «Євротрейдинг-Україна» розташоване в місті Києві за адресою: вул. Бориспільська, буд. 9. Підприємство є власником торгової марки «GIDROLICA» в Україні та спеціалізується на виробництві професійних систем поверхневого водовідведення, систем захисту від бруду та інших виробів для будівництва та благоустрою території.

Здійснено аналіз ефективності використання основних фондів ТОВ «ЄВРОТРЕЙДИНГ-УКРАЇНА» та вказано на проблеми застарівання виробничого обладнання підприємства.

Здійснено аналіз ефективності використання оборотних засобів ТОВ «ЄВРОТРЕЙДИНГ-УКРАЇНА» та ідентифіковано проблему щодо роботи з дебіторами, що виражено у низьких показниках оборотності кредиторської заборгованості протягом аналізованого періоду.

Проведено оцінювання ефективності використання трудових ресурсів та



заробітної плати ТОВ «ЄВРОТРЕЙДИНГ-УКРАЇНА».

Проведено аналіз системи менеджменту ТОВ «ЄВРОТРЕЙДИНГ-УКРАЇНА», внаслідок чого встановлено, що на підприємстві функціонує лінійно-функціональна структура та одноосібне управління, що в масштабах малого підприємства є оптимальним способом організації менеджменту.

Проаналізовано показники фінансово-економічного стану ТОВ «ЄВРОТРЕЙДИНГ-УКРАЇНА» та визначено, що на підприємстві встановлено достатній рівень фінансової стійкості паротягом протягом періоду, що розглядався, з частковим погіршенням загальної ситуації у 2019 році для більшості показників; на основі розрахунків оцінено рівень платоспроможності на високому рівні незважаючи на незначне погіршення показників в аналізованому періоді, виявлено проблеми в розрізі ліквідності активів підприємства, зокрема за показником абсолютної ліквідності.

Надано характеристику стратегічного менеджменту на підприємстві ТОВ «ЄВРОТРЕЙДИНГ-УКРАЇНА», зокрема визначено місію та цілі підприємства, наведено перелік основних конкурентів, зазначено ринкову частку підприємства та ринкову стратегію.

Здійснено процес оцінювання ефективності управління процесом формування прибутковості ТОВ «ЄВРОТРЕЙДИНГ-УКРАЇНА» на основі аналізу рентабельності діяльності та горизонтального аналізу балансу. Було визначено тренд до зростання рівня прибутковості підприємства за показниками чистого прибутку та рентабельності.

Побудовано математичну модель оцінки впливу чинників на формування ефективності управління формуванням прибутковості ТОВ «ЄВРОТРЕЙДИНГ-УКРАЇНА», в результаті дослідження якої можна зазначити, що найбільший вплив мають показники, віднесені до першого фактору з дисперсією 57,4%, до якого належать переважно коефіцієнти, що характеризують фінансову стійкість, ліквідність та ділову активність.

Проведено аналіз основних проблем забезпечення прибутковості досліджуваного підприємства у сучасних умовах та окреслено перелік

потенційних напрямків їх вирішення.

Сформовано перелік рекомендаційних заходів щодо підвищення рівня прибутковості ТОВ «ЄВРОТРЕЙДИНГ-УКРАЇНА», а саме диверсифікація виробництва шляхом введення в асортимент двох видів продукції – виробів із бетону, що використовуються при прокладанні водопровідних комунікацій. Та надано їх економічне обґрунтування;

Здійснено оцінювання впливу авторських пропозицій на показники прибутковості ТОВ «ЄВРОТРЕЙДИНГ-УКРАЇНА», а саме зростання показника чистого доходу від реалізації на 2 274 624,00 грн на рік, та збільшення чистого прибутку на 469 997,29 грн в рік.

Підсумовуючи, можна дати ствердний висновок, щодо високого рівня економічної ефективності розроблених у рамках даної дипломної роботи заходів, практична імплементація яких дозволить підприємству наростити власні показники прибутковості та загальної економічної ефективності в рамках управління формуванням прибутковості підприємства.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Головніна О.Г. Основи соціальної економіки: підручник, 2013. К.: Центр учбової літератури. С. 153-157.
2. Скрипник М.І., Кострубіцька Н.С. Соціально-економічна сутність категорії прибуток підприємства. *Збірник наукових праць Державного економіко-технологічного університету транспорту*. 2013. №. 25. С. 287-296.
3. Кучер С.В. Еволюція поняття “прибуток” в загальній історії економічних учень. *Вісник Житомирського державного технологічного університету*. 2009. №. 4. С. 76-78.
4. Висока О.Є. Економічна сутність прибутку та концепції його формування. *Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету*. 2010. №. 17. С. 293-299.
5. Кривицька О.Р. Сутність прибутку як економічної категорії: еволюційний підхід і сучасне бачення. *Актуальні проблеми розвитку економіки регіону*. 2011. №. 7. С. 82-86.
6. Шаховалова Є.О Еволюція сутності прибутку, теорії і функції. *Вісник Донецького національного університету*. 2013. №. 1. С. 190-195.
7. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: наказ Міністерства фінансів України від 07 лютого 2013 р. № 73 (в редакції від 18 березня 2014 р.). URL : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>
8. Верхоглядова Н. І., Ільїна С. Б., Шило В. П. Зміст та значення прибутку як головної рушійної сили ринкової економіки. *Економічний простір*. 2008. № 18. С. 180-192.
9. Каминський П. Д. Прибуток та рентабельність як показники ефективності діяльності підприємства. *Вісник Донецького університету економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського*. 2016. №. 64. С. 160-167.
10. Бершадська І. І., Тульчинська С. О. Сучасний стан та перспективи оподаткування прибутку в Україні. *Розвиток підприємництва як фактор росту*

національної економіки: матеріали XVI Міжнародної науково-практичної конференції. (м. Київ 22 листопада 2017 р.), 2017.

11. Дженкова Г.К. Фактори зростання прибутку промислового підприємства. *Культура народів Причорномор'я*. 2008. № 126. С. 30 – 31.

12. Мазарчук А.Ю., Більовська Г. С. Моделювання прибутку виробничого підприємства на прикладі державного підприємства «Новатор». *Вісник Хмельницького національного університету*. 2014. №5.

13. Жигалкевич Ж.М., Фісенко Е. С. Система управління прибутком як умова ефективного функціонування підприємства. *Економіка і суспільство*. 2016. №4. С. 145-148.

14. Беляєв О. О. Економічна політика: навч. посіб., 2007. – К.: КНЕУ. – С. 38-40.

15. Максименко Л.С. Сущность экономической категории «доходы» и критерии их признания. Состояние и перспективы развитие бухгалтерского учета и контроля в современных концепциях управления. 2019. С. 74–76.

17. Михайловская А.В. Оценка рентабельности как основного показателя доходности. *Новая наука: финансово - экономические основы*. 2017. №3. С. 156-159.

18. Бершадська І.І., Тульчинська С. О. Прибутковість підприємства як основний показник ефективності його діяльності. «*Стратегії та інновації: актуальні управлінські практики*»: матеріали III Міжнародної науково-практичної конференції. (м. Кривий Ріг, 28 квітня 2018 р.), 2018.

19. Власенко Т.Ю., Стародубцева О.С. Прибутковість підприємства: сутність та ефективність управління. *Молодий вчений*. 2018. № 12 (64). С. 256-259.

20. Кривда О.В., Скорик А.Ю. Дослідження процесу управління формуванням прибутку підприємства. Модернізація економіки: сучасні реалії, прогностичні сценарії та перспективи розвитку : Матеріали III Міжнародної науково-практичної конференції, м. Херсон, 28-29 квітня 2021 року. С. 40-43.

21. Гавалешко С.В. Рентабельність підприємства та шляхи її підвищення. *Економікс*, 2012. № 10.

22. Єпіфанова І. Ю., Гуменюк В. С. Прибутковість підприємства: сучасні підходи до визначення сутності. *Економіка та суспільство*. 2016. Вип. 3. С. 189-192.

23. Кривда О.В., Братченко А.І. Управління формуванням прибутку в системі стратегічного управління підприємством. *Вісник Черкаського університету*. Серія: Економічні науки. №1. 2018. С. 48-53.

23. Денисенко Л. О., Кучерявенко Ю. О. Шляхи поліпшення процесу управління прибутком на підприємстві. *Вісник КНУТД*. 2014. №1. С. 145-151.

24. Кривов'язюк І. В. Економічна діагностика підприємства : теорія, методологія та практика застосування : монографія. Луцьк, 2014. 260 с.

25. Добровольська О. В., Терещенко В. О. Резерви підвищення прибутковості в умовах ринку. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету*. 2015. №13.

[http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvmgu\\_eim\\_2015\\_13\\_45](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvmgu_eim_2015_13_45)

26. Довбня С. Б., Пендик О. Г. Методичні особливості показників рентабельності та розробка їх класифікації. *Молодий вчений*. 2014. № 5. С. 94-97.

27. Яцух О. О., Захарова Н. Ю. Фінансовий стан підприємства та методика його оцінки. *Вчені записки ТНУ імені В. І. Вернадського. Серія : Економіка і управління*. 2018. Т. 29 (68). № 3. С. 173–180.

27. Звірько Г.П. Методичні підходи до аналізу прибутковості господарської діяльності господарського суб'єкта господарювання. *Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут»*. 2011. № 7. С. 28–36.

28. Фаріон В. Я. Аналітична оцінка ділової активності та рентабельності підприємств. *Інноваційна економіка*. 2013. №10. С. 27–33.

29. Михайловская А. В. Оценка рентабельности как основного показателя доходности. *Новая наука: финансово - экономические основы*. 2017. №3. С. 156–159.

30. Шмиголь Н.М. Класифікація і групування доходів підприємств з метою управління їх формуванням. *Науковий вісник Буковинської державної фінансової академії. Економічні науки*. 2009. №4. С. 144–150.
31. Круш П.В. Економіка підприємства: [навч. посіб.]. К.: Ельга-Н, КНТ. 2007.
32. Круш П.В. Основи економічної теорії: [навч. посіб.]. За заг. ред. П.В. Круша, В.І. Депутат, С.О. Тульчинської. К.: Каравела. 2008.
33. Круш П.В, Якименко Р.А. Методики оцінки фінансової діяльності підприємства. *Сучасні проблеми економіки і підприємництва*. 2015. С. 271-276
34. Круш П. В. Фінансово-економічні результати діяльності підприємства: собівартість, прибуток: [навч. посіб.]. Круш П.В., Клименко О.В., Подвігіна В.І. К.: НТУУ «КПІ». 2012.
35. Економічні ризики та методи їх вимірювання: навчально-методичний комплекс дисципліни [Електронний ресурс] : навч. посіб. для студ. спеціальності 051 «Економіка», освітньої програми «Економіка бізнес-підприємства» / КПІ ім. Ігоря Сікорського; уклад. О.В. Кривда. Київ : КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2019. 50 с. Доступ: <http://ela.kpi.ua/handle/123456789/29806>.
36. Коляденко І.І., Кавтиш О.П. Аналіз ділової активності підприємства як основа підвищення ефективності його діяльності. *Сучасні проблеми економіки і підприємництва*. №. 20. 2017. С. 248-256.
37. Хоменко Т.Ю., Погребняк А.Ю. Система показників оцінки платоспроможності підприємств. 2013.
38. Погребняк А.Ю., Кушик І.Л. Аналіз методик оцінки фінансової звітності. *Сучасні проблеми економіки і підприємництва*. №. 16. 2015. С. 129-136.
39. Круш П.В., Тульчинська С.О., Тульчинський Р.В. Внутрішній економічний механізм підприємства : [навч. посіб.]. К. : Центр учбової літератури, 2008. 206 с.
40. Николишин С.Є. Прибуток підприємства та особливості управління ним. *Young Scientist*, 2017. Вип. №2. С. 299-303.

41. Нікіфорова Є.В., Шнайдер О. В. Економічний потенціал як сукупність ресурсів фінансовогосподарської діяльності. *Азимут наукових досліджень: економіка та управління*. 2013. №1. С. 20-22.
42. Огійчук М.Ф. Суть прибутку та підходи до методики його визначення. *Економіка АПК*, 2009. № 6. С. 31–45.
43. Олійник О.В. Прибутковість різних видів економічної діяльності і тенденції їх розвитку. *Вісник ХНАУ. Серія: Економіка АПК і природокористування*, 2008. № 7. С. 3–11.
44. Отпущеннікова О.Н. Вибір методів управління прибутком. *Економіка. Менеджмент. Підприємництво. Зб. наук. праць Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля*, 2002. Вип. 9. Луганськ : СНУ ім. В. Даля. С. 37-43.
45. Кудирко О.М. Стан ринку будівельних матеріалів в Україні і місце залізобетонних виробів на ньому. *Вісник студентського наукового товариства «ВАТРА» Вінницького торговельно-економічного інституту КНТЕУ*. Вінниця: Редакційно-видавничий. С. 163.
46. Пинда Ю.В. Тенденції розвитку та структурних зрушень у будівельному комплексі Львівської області. *Регіональна економіка*. 2012. № 3. С. 167-174.
47. Дослідження ринку залізобетонних виробів в Україні. 2021 рік. URL: <https://pro-consulting.ua/ua/issledovanie-rynka/issledovanie-rynka-zhelezobetonnyh-izdelij-v-ukraine-2021-god>.
48. Hidrolica. Офіційний сайт компанії ТОВ «Євротрейдинг-Україна». URL: <https://gidrolica.ua/>
49. Киевстрой. Офіційний сайт компанії ТОВ «Євротрейдинг-Україна». URL: <https://kievstroy.org/articles/>
50. Всеукраїнська спілка виробників будівельних матеріалів. URL: <http://www.avbmvm.com.ua>.
51. Огляд розвитку будівельної галузі України. URL: <https://gazobeton.org/uk/node/561>.

52. Пасічник В. Маркетинг будівельних ринків України: поточний стан і перспективи. *Маркетинг в Україні*. 2016. № 4. С. 55-59.

53. Строительные Технологии. URL:  
<https://vibromaster.ru/rus/article/raschet-sebestoimosti-dlya-form-proizvodstva-kolodeznyh-kolec-vibromaster-kolco-ks-v/>

54. Тульчинська С. О., Солосіч О. С. Актуальні проблеми підвищення прибутковості комунальних підприємств як фактору економічної безпеки. *Агросвіт*. 2019. №. 22. С. 54-59.

55. Тульчинська С. О., Солосіч О. С., Чорній В. В. Вплив діджиталізації управлінських процесів на систему забезпечення економічної безпеки підприємства. *Інвестиції: практика та досвід*. 2021. №. 9. С. 54-58.

56. Тульчинська С. О., Солосіч О. С. Причини та потенційні наслідки виникнення ризиків діяльності комунальних підприємств. *Підприємництво та інновації*. 2019. №. 8. С. 76-80.

57. Тульчинська С. О., Солосіч О. С., Тульчинський Р. В. Дослідження напрямів мінімізації впливу ризик-факторів на діяльність комунальних підприємств соціальної сфери м. Києва на прикладі комунального підприємства "Промінь". *Агросвіт*. 2020. №. 5. С. 25-30.



**ДОДАТКИ**

## ДОДАТОК А

Таблиця А – Баланс станом на 2015-2020 роки

Актив	2015	2016	2017	2018	2019	2020
<b>I. Необоротні активи</b>						
Нематеріальні активи	-	-	-	-	21,8	14,3
первісна вартість	-	-	-	-	44,0	44,0
накопичена амортизація	-	-	-	-	-22,2	-29,7
Незавершені капітальні інвестиції	-	-	-	-	-	-
Основні засоби	254,6	928,1	1 350,0	3 258,4	2 437,1	2 528,2
первісна вартість	1 668,5	2 539,4	3 315,1	5 781,4	5 801,5	6 778,5
знос	-1 414,9	-1 611,3	-1 965,1	-2 523,0	-3 364,4	-4 250,3
Довгострокові біологічні активи	-	-	-	-	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції	-	-	-	-	-	-
Інші необоротні активи	-	-	-	-	-	-
<b>Усього за розділом I</b>	<b>254,6</b>	<b>928,1</b>	<b>1 350,0</b>	<b>3 258,4</b>	<b>2 458,9</b>	<b>2 542,5</b>
<b>II. Оборотні активи</b>						
Запаси	1 155,9	976,1	668,6	2 304,9	3 585,6	4 970,3
у т.ч. готова продукція	23,5	28,5	16,2	39,6	716,7	1 673,6
Поточні біологічні активи	-	-	-	-	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	2 400,3	2 133,0	2 531,4	3 517,7	5 238,6	4 530,4
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	0,1	93,3	1,1	0,1	0,1	0,1
у т.ч. з податку на прибуток	-	1,0	1,0	-	-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	345,5	465,2	625,0	683,6	4 200,5	1 560,1
Поточні фінансові активи	-	-	-	-	-	-
Гроші та їх евівалент	77,6	-	-	-	48,3	36,4
Витрати майбутніх періодів	-	-	-	-	-	-
Інші оборотні активи	19,3	48,8	175,2	33,2	135,9	75,8
<b>Усього за розділом II</b>	<b>3 998,7</b>	<b>3 716,4</b>	<b>4 001,3</b>	<b>6 539,5</b>	<b>13 209,0</b>	<b>11 173,1</b>
<b>III. Необоротні активи, утримувані для продажу та групи вибуття</b>						
	-	-	-	-	-	-
<b>Баланс</b>	<b>4 253,3</b>	<b>4 644,5</b>	<b>5 351,3</b>	<b>9 797,9</b>	<b>15 667,9</b>	<b>13 715,6</b>
Пасив		2016	2017	2018	2019	2020
<b>I. Власний капітал</b>						
Зареєстрований (пайовий) капітал	37,5	37,5	37,5	37,5	37,5	37,5
Додатковий капітал	-	-	-	-	-	-
Резервний капітал	-	-	-	-	-	-

Нерозподілений прибуток	3 036,3	3 323,2	4 222,8	7 448,1	8 072,0	8 906,8
Неоплачений капітал	-	-	-	-	-	-
<b>Усього за розділом I</b>	<b>3 073,8</b>	<b>3 360,7</b>	<b>4 260,3</b>	<b>7 485,6</b>	<b>8 109,5</b>	<b>8 944,3</b>
<b>II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення</b>	<b>2,5</b>	<b>11,7</b>	<b>11,6</b>	<b>1 199,6</b>	<b>438,7</b>	<b>-</b>
<b>III. Поточні зобов'язання</b>						
Короткострокові кредити банків	250,0	36,3	146,9	198,2	305,6	389,2
Поточна кредиторська заборгованість за:						
довгостроковими зобов'язаннями	-	-	-	-	-	-
товари, роботи, послуги	640,8	858,6	540,9	614,0	5 122,7	3 960,3
розрахунки з бюджетом	123,8	-	123,9	101,5	265,8	192,7
розрахунки зі страхування	-	-	-	-	-	-
розрахунки з оплати праці	-	-	-	-	-	-
Доходи майбутніх періодів	-	-	-	-	-	-
Інші поточні зобов'язання	162,4	377,2	267,7	199,0	1 425,6	229,1
<b>Усього за розділом III</b>	<b>1 177,0</b>	<b>1 272,1</b>	<b>1 079,4</b>	<b>1 112,7</b>	<b>7 119,7</b>	<b>4 771,3</b>
<b><u>Баланс</u></b>	<b><u>4 253,3</u></b>	<b><u>4 644,5</u></b>	<b><u>5 351,3</u></b>	<b><u>9 797,9</u></b>	<b><u>15 667,9</u></b>	<b><u>13 715,6</u></b>

## ДОДАТОК Б

Таблиця Б – Звіт про фінансові результати станом на 2015-2020 роки

Звіт про фінансові результати	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	8 519,1	9 123,5	13 665,3	15 489,8	13 688,3	17 670,1
Інші операційні доходи	512,4	167,1	75,5	137,7	659,6	678,7
Інші доходи	-	-	-	-	-	-
<b>Разом доходи</b>	<b>9 031,5</b>	<b>9 290,6</b>	<b>13 740,8</b>	<b>15 627,5</b>	<b>14 347,9</b>	<b>18 348,8</b>
Собівартість реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	-7 109,8	-6 659,8	-10 004,7	-11 149,2	-7 504,7	-9 759,2
Інші операційні витрати	-1 600,5	-2 283,5	-3 125,9	-3 846,2	-5 774,8	-7 377,4
Інші витрати	-77,9	-60,4	-10,7	-171,2	-307,7	-187,4
<b>Разом витрати</b>	<b>-8 788,2</b>	<b>-9 003,7</b>	<b>-13 141,3</b>	<b>-15 166,6</b>	<b>-13 587,2</b>	<b>-17 324,0</b>
Фінансовий результат до оподаткування	243,3	286,9	599,5	460,9	760,7	1 024,8
Податок на прибуток	-43,8	-51,7	107,9	83,0	136,9	-184,5
<b>Чистий прибуток</b>	<b>199,5</b>	<b>235,2</b>	<b>491,6</b>	<b>377,9</b>	<b>623,8</b>	<b>840,3</b>