

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЧЕРНІВЕЦЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ
УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ ЮРІЯ ФЕДЬКОВИЧА

ЕКОНОМІЧНИЙ ФАКУЛЬТЕТ
КАФЕДРА ФІНАНСІВ І КРЕДИТУ

РЕНТАБЕЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА: ЕКОНОМІЧНИЙ ЗМІСТ ТА ФАКТОРИ ВПЛИВУ

Кваліфікаційна робота
Рівень вищої освіти - перший (бакалаврський)

Виконала:
студентка IV курсу, групи 472-1
спеціальності 072 «Фінанси,
банківська справа та страхування»
Шевчук Надія Володимирівна

Керівник:
доцент кафедри фінансів і кредиту
Корбутяк Аліна Георгіївна

*До захисту допущено на засіданні кафедри
Протокол №_____ від _____ червня 2026 р.*

*Завідувач кафедри фінансів і кредиту
_____ доц. Харабара В.М.*

АНОТАЦІЯ

Шевчук Н.В. Рентабельність підприємства: економічний зміст та фактори впливу. Рукопис. Кваліфікаційна робота на здобуття першого (бакалаврського) рівня вищої освіти за спеціальністю 072 - Фінанси банківська справа та страхування. Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича, Чернівці, 2026. 64с.

У бакалаврській роботі досліджено економічний зміст категорій «прибутковість та «рентабельність», сучасні методи оцінки рентабельності підприємств та сукупність факторів, що впливають на неї в сучасних умовах. Досліджено порядок формування чистого прибутку приватного підприємства «Елана» у 2023-2025 роках, а також показники прибутковості окремих складових підприємства та ефективності використання фінансових ресурсів у цілому. Запропоновано напрямки зростання рентабельності українських підприємств в цілому та для досліджуваного зокрема, з урахуванням сучасних реалій.

Ключові слова: прибуток, рентабельність, ефективність, фактори впливу, напрямки підвищення.

ANNOTATION

Shevchuk N.V. Enterprise profitability: economic content and influencing factors. Manuscript. Qualification work for obtaining the first (bachelor) level of higher education in specialty 072 - Finance, Banking and Insurance. Yurii Fedkovych Chernivtsi National University, Chernivtsi, 2026. 64p.

The bachelor's work investigated the economic content of the category "profitability", modern methods of assessing the profitability of enterprises and the set of factors affecting it in modern conditions. The procedure for forming the net profit of the private enterprise "Elana" in 2023-2025 was studied, as well as the profitability indicators of individual components of the enterprise and the efficiency of using financial resources as a whole. Directions for increasing the profitability of Ukrainian enterprises in general and for the studied one in particular, taking into account modern realities, are proposed.

Key words: profit, profitability, efficiency, influencing factors, areas for improvement.

Кваліфікаційна робота містить результати власних досліджень. Використання ідей, результатів і текстів наукових досліджень інших авторів мають посилання на відповідне джерело.

_____ Н.В. Шевчук

ЗМІСТ

ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ 1. ЕКОНОМІЧНИЙ ЗМІСТ ТА ПОКАЗНИКИ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	6
1.1. Категоріальний апарат поняття «рентабельність» підприємства.....	6
1.2. Сучасні методи оцінки показників рентабельності підприємства.....	15
РОЗДІЛ 2. ДОСЛІДЖЕННЯ ВПЛИВУ ФАКТОРІВ НА ПОКАЗНИКИ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ПП «ЕЛАНА» У 2023-2025 РОКАХ.....	24
2.1. Оцінка динаміки формування прибутку підприємства.....	24
2.2. Дослідження динаміки показників ефективності діяльності підприємства.....	30
2.3. Факторний аналіз рентабельності підприємства.....	36
РОЗДІЛ 3. ОРІЄНТИРИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЗРОСТАННЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	44
3.1. Ключові складові системи формування прибутку українських підприємств.....	44
3.2. Напрямки підвищення ефективності діяльності досліджуваного підприємства в сучасних умовах.....	52
ВИСНОВКИ.....	61
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	65
ДОДАТКИ.....	69

ВСТУП

У сучасних умовах, позначених значними економічними викликами, спричиненими повномасштабною війною, питання формування та управління прибутком підприємства набуває особливої актуальності. Здатність підприємств адаптуватися до нових реалій, забезпечити стабільність та зростання фінансових показників є визначальною для їх виживання та розвитку.

Роздуми про сутність та вагомість прибутку підприємства сягають корінням у саму природу економічної діяльності. Від первісних форм обміну до складних фінансових систем сучасності, прагнення до отримання надлишку над витратами завжди було рушійною силою розвитку. У світі бізнесу, де панують конкуренція та постійні зміни, прибуток перестає бути просто арифметичною різницею між доходами та витратами, а набуває статусу ключового індикатора ефективності, життєздатності та перспективності підприємства. Він є тим фундаментом, на якому будується подальший розвиток, здійснюються інвестиції, впроваджуються інновації та забезпечується соціальна відповідальність бізнесу.

Актуальність дослідження питань формування та управління прибутком, прибутковістю та рентабельністю підприємства в сучасних умовах є беззаперечною. Особливого значення ця тема набуває в контексті складної економічної ситуації, спричиненої, зокрема, військовою агресією проти України. В умовах нестабільності, руйнування логістичних ланцюгів, зростання ризиків та невизначеності, здатність підприємства генерувати прибуток стає не просто метою, а питанням виживання та збереження його потенціалу для повоєнного відновлення.

У цьому контексті особливої уваги заслуговує дослідження системи формування прибутку підприємства як цілісного комплексу взаємопов'язаних елементів, що охоплюють планування, облік, аналіз та контроль прибуткових показників. Ефективність управління вимагає глибокого розуміння економічної

сутності цієї категорії, врахування галузевих особливостей, а також застосування сучасних методів та інструментів фінансового менеджменту.

З огляду на вищезазначене, *метою* даної роботи є ретроспективне дослідження економічного змісту «рентабельності» підприємства, аналіз динаміки формування прибутку та відповідних показників прибутковості (ефективності) на прикладі конкретного підприємства – приватного підприємства «Елана» – протягом 2023-2025 років, а також розробка обґрунтованих рекомендацій щодо резервів збільшення його прибутковості.

Для досягнення поставленої мети в роботі передбачається вирішення *наступних завдань*:

- розкрити економічний зміст категорії «рентабельність» як ключового показника діяльності підприємства;
- дослідити динаміку формування прибутку ПП «Елана» та визначити його роль в оцінці рентабельності;
- оцінити вплив факторів на показники рентабельності та ефективності господарювання підприємства в цілому;
- охарактеризувати систему формування прибутку підприємства, виокремити її основні елементи та взаємозв'язки; виявити та обґрунтувати резерви нарощення прибутку ПП «Елана»;
- розглянути існуючі стратегії збільшення прибутковості підприємств в Україні;
- окреслити ключові напрямки підвищення рентабельності підприємств у майбутньому із застосуванням сучасних маркетингових інструментів.

Об'єктом дослідження є показники, що характеризують рівень прибутковості підприємства, тобто його рентабельність. *Предмет дослідження* – теоретичні, методичні та практичні аспекти формування певного рівня рентабельності приватного підприємства «Елана».

У першому розділі роботи наведено теоретичне обґрунтування поняття «рентабельність», проаналізовано роль прибутку у формуванні показників рентабельності підприємства. Другий розділ присвячений емпіричному

дослідженню фінансових показників рентабельності ПП «Елана» та оцінці ефективності його діяльності в цілому; впливу факторів на ключові показники прибутковості. У третьому розділі висвітлено стратегії збільшення прибутковості підприємств в Україні та запропоновані конкретні рекомендації для ПП «Елана».

Дана робота присвячена комплексному аналізу показників прибутковості (рентабельності) ПП «Елана» у період 2023-2025 років. На основі теоретичних положень та емпіричних даних буде проведена оцінка ефективності діяльності підприємства, виявлені фактори, що впливають на рівень прибутку, та розроблені рекомендації щодо його збільшення. Результати дослідження можуть бути корисні як для керівництва ПП «Елана», так і для інших підприємств, що працюють у схожих складних умовах.

РОЗДІЛ 1. ЕКОНОМІЧНИЙ ЗМІСТ ТА ПОКАЗНИКИ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Категоріальний апарат поняття «рентабельність» підприємства

Діяльність підприємства супроводжує постійний оборот коштів, що передбачає витрати ресурсів, отримання доходів, їхній розподіл та використання. В процесі такого обороту визначаються джерела коштів, оптимізується фінансування, розглядаються напрямки та форми, структура капіталу, ведуться розрахунки з постачальниками матеріально-технічних ресурсів, покупцями продукції і взаємодіється з персоналом підприємства, акціонерами, державними органами (оплата податків) тощо.

Оскільки рентабельність безпосередньо пов'язана з прибутковістю, вважаємо за доцільне спершу зупинитися на категорії «прибуток» [20, с.149].

За сучасних умов функціонування підприємств прибуток набуває визначального значення як фінансовий ресурс, що забезпечує реалізацію заходів щодо нарощування виробничого потенціалу, удосконалення якості продукції, підвищення конкурентоспроможності, розширення ринкової присутності та досягнення довгострокових цілей розвитку.

Прибуток є одним із найважливіших узагальнюючих показників результативності діяльності підприємства, оскільки відображає ефективність використання його ресурсного потенціалу та рівень досягнення фінансових цілей. Він виступає основним джерелом фінансування подальшого розвитку суб'єкта господарювання, реалізації інвестиційних проєктів, виплати дивідендів власникам та забезпечення стабільного функціонування підприємства. Управління прибутком охоплює сукупність управлінських заходів, спрямованих на його формування, максимізацію, оптимізацію розподілу та підвищення ефективності використання відповідно до стратегічних цілей розвитку

підприємства.

Прибуток є важливим джерелом соціально-економічного розвитку як для самого підприємства, так і для суспільства в цілому. Як зазначає Мец В.О. «...По-перше, завдяки прибутку оновлюються основні фонди та вдосконалюється випуск продукції, що сприяє покращенню матеріально-технічної бази. По-друге, та частина фінансового результату, яка залишається у суб'єкта господарювання після сплати податків, обов'язкових платежів і виплати дивідендів, спрямовується на матеріальне стимулювання працівників, надання соціальних пільг і забезпечення соціальних установ. По-третє, за рахунок прибутку формуються доходи різних бюджетів, погашаються зобов'язання фірми перед банками, кредиторами та інвесторами. Тому кожне підприємство зацікавлене в зростанні свого прибутку» [16, с.150].

Прибуток генерується з різних джерел, зокрема з продажу продукції, виконання робіт і надання послуг, а також з продажу майна (як матеріальних, так і нематеріальних активів, цінних паперів, що належать підприємству) і здійснення інших операцій, таких як участь у спільних підприємствах, оренда майна, отримання дивідендів від цінних паперів, дохід від утримання боргових зобов'язань, отримання роялті, а також надходження з економічних санкцій.

Вже у IV-III столітті до н.е. (в Китаї) у трактаті "Гуань-Цзи" з'явилася Однією з перших спроб визначення прибутку була спроба розглядати його як складову грошей (золота), яка утворюється внаслідок нерівноцінного обміну. Таким чином, золото виступає як гроші та товар, за допомогою якого вимірюються ресурси держави [15, с.18].

Вказані уривки ілюструють різні погляди на концепцію прибутку в історії економічної думки. Кожна з цих концепцій має свої особливості і підходи до розуміння прибутку. Ось короткий опис кожної з них:

У праці Каутільї "Артхашастра" цікаво зауважено, що «...конкуруючий продавець намагається підвищити ціну товару, перевищуючи його справжню вартість. Таким чином, прибуток визначається як різниця між вартістю товару і його ринковою ціною. Автор вказує, що ціна товару на ринку формується не

лише на основі витрат на виробництво, але й з урахуванням торговельних витрат. Тому необхідно визначити частку прибутку торговця в розрізі ціни місцевих товарів, але за меншою ставкою, а вартість привізних товарів - за вищою» [15, с.19].

У XII-XIV столітті Фома Аквінський у своєму трактаті "Сума телеології" висловлював думку, що прибуток повинен бути не самоціллю, а заслуженою платою та нагородою за працю, вкладену у торгівлю та позикові операції, а також за транспортні та інші матеріальні витрати, а навіть за ризик [16, с.32].

Погляди на концепцію прибутку як економічної категорії зазнали істотних змін у процесі їх розвитку. Ці різні точки зору відображають еволюцію у розумінні прибутку протягом історії і доповнюють один одного, відтінюючи різні аспекти та значення прибутку.

На підставі цього можна виділити наступні концепції, які не лише не виключають одна одну, але й взаємодоповнюють:

- 1) теорія, яка визначає прибуток як наслідок ринкової нерівноваги;
- 2) теорія, що розглядає прибуток як результат прояву монопольної влади;
- 3) теорія, яка визнає прибуток результатом "підприємницького таланту";
- 4) теорія прибутку як результат здійснення нововведень.

Пропонуємо розглянути підходи до трактування визначення прибутку (табл.1.1):

Таблиця 1.1

Сучасні підходи до трактування поняття «прибуток»

Трактування економічної сутності категорії "прибуток"	Автор, джерело
«...Прибуток (дохід) суб'єкта господарювання є показником фінансових результатів його господарської діяльності, що визначається шляхом зменшення суми валового доходу суб'єкта господарювання за певний період на суму валових витрат і суму амортизаційних відрахувань» [1]	Господарський кодекс України
«...Прибуток підприємства – це перевищення доходів від його діяльності над сумою видатків; він являє собою єдину форму його власних доходів» [2]	Бандурка О.М.
«...Прибуток – частина вартості додаткового продукту, виражена в грошах; частина чистого доходу; грошовий вираз вартості реалізованого чистого доходу, основна форма грошових накопичень господарського суб'єкта» [11]	Данилюк М.О.

«...Прибуток – кінцевий результат, який створює підприємству фінансові ресурси, що необхідні для розширення його діяльності, необхідні для формування його сталості та конкурентоспроможності на ринку товарів і послуг» [22]	Кривицька О.Р.
«Прибуток підприємства в загальному розумінні являє собою частину вартості додаткового продукту, створеного працею, і є складовою частиною доходу підприємства» [23]	Матюшенко І.Ю.
«Прибуток – це перетворена форма додаткового продукту й додаткової вартості, яка виражає відносини між власниками засобів виробництва і найманими працівниками з приводу його створення та привласнення» [24]	Міценко К.Г
«Прибуток – фінансова категорія, яка показує позитивний фінансовий результат, характеризує ефективність виробництва, свідчить про обсяг і якість виготовленої продукції, стан продуктивності праці» [16]	Мец В.О
«Прибуток є не лише результатом успішної діяльності, в контексті підприємництва він виступає як фактор організації виробництва» [28]	Олійник І.О.
«Прибуток – це частина заново створеної вартості, виробленої і реалізованої, готової до розподілу» [31]	Приказок О.В.
«Розглядає прибуток як частину виручки, що залишається після відшкодування всіх витрат на операційну, інвестиційну та фінансову діяльність підприємства» [15]	Покропивний С.Ф.

Як можна бачити, думки науковців і досі сильно різняться, але слід виділити найбільш узагальнене визначення, яка поєднує у собі всі трактування в одне, роблячи при цьому одну цілісну картину, а саме визначення від Господарського кодексу України: «Прибуток або дохід суб'єкта господарювання є показником фінансових результатів його економічної діяльності, який обчислюється шляхом віднімання суми валового доходу суб'єкта господарювання за певний період від суми валових витрат та амортизаційних відрахувань» [1].

Проте, у сучасних умовах ринкової економіки для власників підприємств важливим є не лише отримання прибутку, а й забезпечення його максимізації. Досягнення цієї мети потребує впровадження ефективної системи управління прибутком, оскільки його величина суттєво впливає на результати діяльності суб'єкта господарювання. Обсяг прибутку визначає можливості формування фінансових ресурсів підприємства, підвищення його ринкової вартості, забезпечення ефективності виробничо-господарської діяльності та зміцнення

конкурентних позицій. Крім того, прибуток відіграє важливу роль у соціально-економічному розвитку держави, оскільки є джерелом надходжень до бюджету у вигляді податків, зборів та інших обов'язкових платежів. Отже, вагоме значення прибутку для забезпечення сталого розвитку підприємств і національної економіки зумовлює необхідність поглибленого дослідження теоретичних і практичних аспектів ефективного управління прибутком.

С.Є. Николишин стверджує, що «...в сучасних умовах успішність фінансово-господарської діяльності підприємств залежить від раціонального формування та розподілу фінансових ресурсів з метою досягнення високих фінансових результатів. З урахуванням різних аспектів планування діяльності підприємства, найважливішим є процес управління прибутком, який включає дослідження та ухвалення управлінських рішень щодо його формування, розподілу та використання» [27, с.300].

І.О. Бланк стверджує, що «управління прибутком на підприємстві включає процес пошуку, а також ухвалення керівних рішень з усіх ключових аспектів їх створення, розподілу та використання.. Дії, які здійснюються в рамках механізму управління прибутком, мають характер управлінських рішень» [5, с.313]

П.С. Березівський вважає, що «..управління прибутком є важливим аспектом економіки суб'єкта господарювання, а розподіл прибутку є іншою стороною виробничого процесу» [3, с. 311].

Н.С. Бондаренко зазначає, що «під терміном "управління прибутком підприємства" мається на увазі система управління, яка чітко визначається і враховує тактичні та стратегічні аспекти, спрямована на підвищення всіх кінцевих результатів діяльності підприємства» [18].

Т.Є. Воронкова вважає, що «управління прибутком охоплює процес пошуку та прийняття управлінських рішень стосовно всіх основних етапів його створення, розподілу і використання в підприємстві» [9, с.43].

Отже, управління прибутком доцільно розглядати як комплексний процес розроблення та реалізації фінансово й економічно обґрунтованих управлінських рішень щодо формування, розподілу та використання прибутку підприємства.

Основною метою такого процесу є забезпечення фінансової стійкості суб'єкта господарювання, підвищення ефективності його діяльності та створення передумов для довгострокового розвитку й зміцнення конкурентних позицій у майбутньому.

На думку авторів [20; 21] «Прибуток і рентабельність є основними якісними показниками, що характеризують економічну ефективність підприємства та відображають його фінансовий стан, можливості виконання розроблених програм соціального та економічного розвитку» [21, с.178].

Досягнення оптимального рівня ефективності передбачає перевищення отриманих результатів над витратами, понесеними для їх досягнення, а також порівняння одержаних результатів із відповідними показниками аналогічних суб'єктів господарювання. Водночас абсолютна величина прибутку є важливим індикатором результативності діяльності підприємства, проте не забезпечує повної характеристики ефективності господарювання. Це пояснюється тим, що абсолютний обсяг прибутку відображає лише кінцевий економічний результат діяльності, тоді як рівень ефективності використання ресурсів та результативність функціонування підприємства більш об'єктивно характеризуються показниками прибутковості (рентабельності) [22; 24; 27].

Досліджуючи сутність прибутковості, не можна не відмітити багатоваріантність тлумачень цього поняття, основні з яких наведені в табл. 1.2.

Таблиця 1.2

Погляди науковців на сутність поняття «прибутковість»

Автори	Визначення прибутковості підприємства
Данилюк М.	«...Прибутковість – це стійке економічне явище, що проявляється як підтверджена здатність підприємства генерувати позитивний фінансовий результат від здійснення як основної, так і всієї господарської діяльності, що полягає в перевищенні доходу над здійсненими витратами в розмірі достатньому для ефективного подальшого функціонування» [11, с.50].
Березівський П.С.	«...Між прибутком і прибутковістю є тісний діалектичний взаємозв'язок: прибуток – це показник для зображення економічного ефекту в абсолютних показниках, а прибутковість – показник для зображення економічної ефективності діяльності суб'єкта господарювання» [3, с.313].

Покропивний С.Ф.	«...Прибутковість суб'єкта треба розглядати з двох аспектів: по-перше, як прибутковість усього підприємства щодо всього авансованого капіталу, яка визначається нормою прибутку: відношенням річного прибутку до авансованого капіталу; по-друге, як прибутковість виготовлення окремої партії товарів, яка вимірюється відношенням прибутку до собівартості товарів» [15, с.128].
Духновська Л.М., Павлов В.С.	«...Прибутковість – це вид ефективності, що характеризує результативність діяльності економічних систем (підприємств, територій, національної економіки). Основною особливістю таких систем є вартісний характер засобів досягнення цілей, а в деяких випадках і самих цілей (зокрема, одержання прибутку)» [14, с.101].
Кривицька О. Р.	«...Основою прибутковості є сам прибуток, який у цілому й визначає результат фінансово-господарської діяльності підприємств як суб'єктів господарювання. Тому прибуток зображає її результати» [22, с.140].
Корбутяк А.Г., Сокровольська Н.Я.	«...Прибутковість – це стан підприємства, що вказує на його здатність здійснювати рентабельну діяльність, забезпечувати платоспроможність, генерувати прибуток, на основі чого забезпечувати стабільність зростання та майбутній інноваційно-інвестиційний розвиток» [21, с.119].

Узагальнення наукових підходів до трактування сутності прибутковості дає підстави визначити її як відносний показник ефективності діяльності підприємства, що характеризує його здатність генерувати прибуток, забезпечувати раціональне використання наявних ресурсів та створювати умови для їх ефективного відтворення в процесі господарської діяльності.

В умовах ринкової економіки прибуток виконує позитивну функцію лише за умови, що його формування сприяє розвитку підприємства, підвищенню ефективності його діяльності та зміцненню конкурентних переваг. Водночас за певних обставин позитивний вплив прибутку може бути нівельований. Зокрема, це відбувається у випадках, коли його зростання забезпечується не завдяки розширенню обсягів виробництва, підвищенню продуктивності праці чи ефективності використання ресурсів, а внаслідок необґрунтованого підвищення цін, використання монопольного становища на ринку або застосування механізмів тіньової економічної діяльності [21, с.120].

Тому вчені [20; 24] рекомендують «...розраховують співвідношення отриманого прибутку з наявними чи вже використаними ресурсами, тобто обчислюють основні показники рентабельності, які ототожнюють з

прибутковістю та дохідністю. Ці показники відображають результати діяльності підприємства повніше, ніж розмір прибутку або його абсолютні зміни» [24, с.105].

Поняття «рентабельність» походить від слова «рента», що означає – дохід. Як зазначає автор Матюшенко І. «...рентабельність виступає одним із головних вартісних показників ефективності виробництва, який відображає рівень віддачі активів у процесі виробництва й ступінь використання капіталу. Якщо розмір прибутку відображає абсолютний ефект діяльності підприємства, то рентабельність – міру цієї ефективності, тобто відносний рівень прибутковості підприємства або продукції, що виробляється» [23, с.135].

В економічній літературі спостерігається велика кількість тлумачень рентабельності. Більш детально різні підходи до розкриття цього поняття наведено в табл. 1.3.

Таблиця 1.3

Трактування економічної сутності терміну «рентабельність»

Автори	Визначення рентабельності підприємства
Блонська В.І., Венгжин О.Р.	«...Рентабельність – це співвідношення прибутку з понесеними витратами» [6, с.151].
Дем'яненко Т.І.	«...Рентабельність – це відносний показник ефективності виробництва. У загальному вигляді він розраховується як відношення прибутку до витрат, тобто є нормою прибутку» [12, с.156].
Денисенко Л.О., Кучерявенко Ю.О.	«...Рентабельність – це відносний показник інтенсивності виробництва, який характеризує рівень окупності (прибутковості) відповідних складових процесу виробництва або сукупних витрат підприємства» [13, с.103].
Меєц В.О.	«...Рентабельність – це стан фірми, коли сума витрат від реалізації продукції покриває витрати на виробництво і реалізацію цієї продукції» [16, с.32].
Іванчик Т.В.	«...Рентабельність – це прибутковість підприємства або підприємницької діяльності. Розраховується рентабельність як частка від ділення прибутку на витрати або на витрату ресурсів» [17, с.111].

Узагальнення вище наведених наукових підходів до трактування сутності «рентабельності» дає підстави розглядати її як узагальнюючий показник економічної ефективності діяльності підприємства, що характеризує його здатність за рахунок доходів від реалізації продукції (товарів, робіт і послуг)

відшкодовувати понесені витрати, формувати прибуток та забезпечувати умови для розширеного відтворення й подальшого розвитку господарської діяльності.

Рентабельність напряду пов'язана з отриманням прибутку, однак її не можна ототожнювати з абсолютним рівнем отриманого прибутку. Щоб зробити висновок про рівень роботи підприємства, отриманий прибуток слід порівняти із здійсненими витратами. Рентабельність є відносним показником і вимірюється у відсотках. «...Рентабельним вважається підприємство тоді, коли чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) покриває витрати виробництва і утворює достатню суму прибутку для нормального функціонування підприємства» [20].

Результати діяльності підприємства можуть бути як прибутковими, так і збитковими, формуючись під впливом сукупності внутрішніх і зовнішніх чинників економічного середовища. У зв'язку з цим під час аналізу фінансових результатів здійснюється їх комплексна оцінка на основі системи абсолютних і відносних показників. Абсолютні показники відображають величину прибутку або збитку відповідно до джерел їх формування, напрямів розподілу та використання. Відносні показники характеризують рівень прибутковості вкладеного капіталу, понесених витрат або отриманих доходів і визначаються у відсотковому вираженні як у цілому, так і за окремими складовими їх структури [16, с.121].

Зрозуміло, що «...для об'єктивної оцінки ефективності роботи підприємства потрібно знати не тільки абсолютну величину отриманого прибутку, а й володіти інформацією щодо його прибутковості та рентабельності, тобто розраховувати відносні показники фінансових результатів діяльності» [20].

Аналіз фінансових результатів спрямований на визначення рівня результативності та економічної ефективності діяльності підприємства, комплексну оцінку результатів його функціонування, а також ідентифікацію факторів, що впливають на формування прибутку або збитку. Результати аналізу є підґрунтям для обґрунтування управлінських рішень і розроблення заходів

щодо підвищення ефективності господарської діяльності та забезпечення сталого розвитку підприємства. Тому доцільно розглянути сучасні методи оцінки показників, що характеризують ефективність (результативність, прибутковість) діяльності підприємства.

1.2. Сучасні методи оцінки показників рентабельності підприємства

Формування прибутку є закономірним результатом здійснення підприємницької діяльності та свідчить про ефективність використання ресурсного потенціалу підприємства. Досягнення належного рівня прибутковості потребує від управлінського персоналу раціонального розподілу факторів виробництва та забезпечення їх найбільш ефективного використання. У зв'язку з цим управління прибутком посідає важливе місце в системі управління підприємством і належить до ключових напрямів його діяльності. Ефективність процесу управління прибутком визначається впливом сукупності внутрішніх і зовнішніх факторів, які формують умови функціонування підприємства та впливають на результати його господарської діяльності.

Під час розподілу прибутку та визначення пріоритетних напрямів його використання необхідно враховувати особливості конкурентного середовища, в якому функціонує підприємство. Високий рівень конкуренції часто зумовлює потребу в розширенні та модернізації виробничого потенціалу, що вимагає спрямування значної частини прибутку на цілі розвитку. З огляду на це визначаються обсяги відрахувань до фондів виробничого розвитку, кошти яких використовуються для фінансування капітальних інвестицій, поповнення оборотного капіталу, підтримки науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт, впровадження інноваційних технологій, а також удосконалення організації виробництва та застосування сучасних методів праці.

У складних умовах держави та жорсткої конкуренції на ринку, сучасні

підприємства повинні прикласти найбільші зусилля для забезпечення прибуткової діяльності, оскільки сам прибуток є головним мотиватором та інструментом для розвитку підприємства, а також задоволення інтересів власників та найманих працівників. З метою забезпечення прибутковості від усіх видів діяльності необхідно проводити ефективне управління прибутком.

Отримання прибутку можливе лише при своєчасній реакції на негативні відхилення у роботі підприємства. В цьому процесі всі підрозділи підприємства повинні брати участь, проте виявлення відхилень перш за все залежить від планово-аналітичної та облікової служб. Досягнення належного рівня прибутковості підприємства є наслідком розроблення та реалізації ефективної стратегії розвитку, а також її своєчасної адаптації до змін внутрішнього та зовнішнього середовища. Важливе значення при цьому має врахування потреб підприємства, ринкових умов і тенденцій розвитку економічного середовища, що сприяє забезпеченню стабільного зростання результативності його діяльності.

Обсяг прибутку, сформованого підприємством, визначається впливом сукупності внутрішніх і зовнішніх чинників. До внутрішніх факторів належать ефективність використання ресурсного потенціалу, рівень організації виробництва та якість управлінських рішень, тоді як зовнішні фактори охоплюють стан національної економіки, ринкову кон'юнктуру, конкурентне середовище та інші умови функціонування суб'єкта господарювання. За таких умов ефективне управління прибутком виступає одним із ключових напрямів забезпечення результативності господарської діяльності підприємства, підвищення його конкурентоспроможності та зміцнення фінансової стійкості.

Практичне втілення заходів щодо управління формуванням прибутку підприємства передбачає використання комплексу методів: економічних, адміністративних і соціально-психологічних. Насамперед, серед таких економічних методів можна відзначити ті, що запропоновані Хринюк О.С. та Сябер Є.О.:

1. «Економічний аналіз - це сукупність аналітичних процедур, що

дозволяють зробити оцінкові висновки та рекомендації щодо рівня та зміни доходів та витрат підприємства. Серед них можна використовувати горизонтальний, вертикальний, порівняльний, інтегральний, факторний аналіз, аналіз ризиків та коефіцієнтів, CVP-аналіз та інші методи.

2. Планування та прогнозування прибутку - це процес розробки і ухвалення процедурних та цільових установок щодо якісного та кількісного планування та прогнозування прибутку на рівні центрів відповідальності, окремих господарських операцій та загального підприємства з метою досягнення максимальної ефективності.

3. Ціноутворення - це конкретні методи, прийоми та послідовні дії, спрямовані на визначення та обґрунтування цін на конкретні товари.

4. Управління витратами підприємства - це комплекс робіт з облікового та управлінського напрямку, спрямованих на здійснення затрат у оптимальних розмірах.

5. Економічне стимулювання - це система заходів, спрямованих на мотивацію учасників виробництва до досягнення запланованих показників.

6. Управління дебіторською заборгованістю - це система заходів, спрямованих на ефективну співпрацю з контрагентами з максимальним врахуванням інтересів підприємства і керування рівнем заборгованості» [34, с.142].

Під методом управління прибутком підприємства слід розуміти інструментарій управлінського впливу, за допомогою якого забезпечується досягнення запланованих результатів у сфері формування та використання прибутку. Ефективність застосування таких методів значною мірою залежить від належного теоретичного обґрунтування та практичної доцільності їх використання, оскільки помилки у виборі або реалізації управлінських підходів можуть спричинити погіршення фінансового стану підприємства та зниження ефективності його функціонування.

Розподіл методів управління прибутком наведений на рис. 1.1, що представлений нижче:

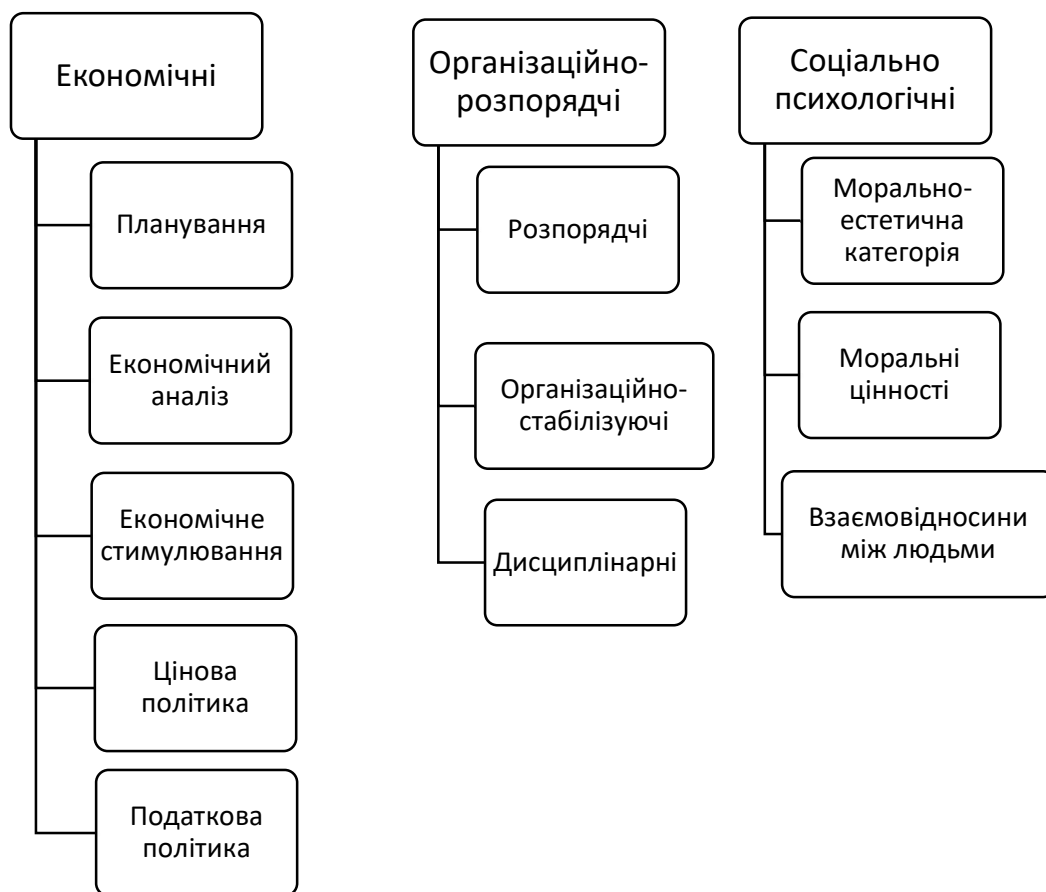


Рис. 1.1. Методи управління прибутком підприємства [34, с.143]

Розглянемо методи управління прибутком підприємства більш детально, за Бершадською І.І. [4, с.182]:

1) Економічні методи управління прибутком підприємства є сукупністю дій, які впливають на виробництво опосередковано через застосування економічних стимулів і важелів. Вони надають необхідний орієнтир для діяльності підприємства та його працівників.

Варто відзначити, що існують об'єктивні розходження в інтересах держави, суб'єкта господарювання і колективу, що ускладнює поєднання цих інтересів. Для досягнення найбільш раціональних співвідношень між фондами заробітної плати, розподілу та споживання тощо необхідно вирішувати широкий спектр завдань. Ця система методів управління прибутком підприємства використовує всі інструменти господарської діяльності, такі як планування, економічний аналіз, економічне стимулювання, цінова політика, податки та інші. Важливо,

щоб застосування цих інструментів було комплексним і системним.

- Планування є процесом підготовки й прийняття кількісних та якісних установок, визначення найефективніших шляхів досягнення цих установок. Його результатом є план або сукупність планів. Під час планування важливо звертати увагу на виявлення засобів і альтернатив, які можуть знизити ризик неправильних рішень.

- Економічний аналіз є систематизованою сукупністю аналітичних процедур, спрямованих на отримання висновків і рекомендацій економічного характеру щодо певного об'єкта.

- Економічне стимулювання є системою заходів, які використовують матеріальні засоби для спонукання учасників виробництва до праці з метою створення суспільного продукту. Характер, форми і методи економічного стимулювання залежать від домінуючих виробничих відносин у суспільстві.

- Ціноутворення є невід'ємною частиною державної політики і має на меті підтримку паритетних відносин між галузями економіки, підвищення прибутковості виробництва, збільшення обсягів продукції і захист державних товаровиробників.

- Податкова політика є головним інструментом держави, який гарантує її існування і регулювання економіки в цілому. Податки також стосуються проблем національної безпеки країни, оскільки невважена податкова політика може шкодити реальній економіці.

2) Організаційно-розпорядчі методи управління прибутком підприємства ґрунтуються на делегуванні повноважень та індивідуальній відповідальності осіб на різних рівнях управління.

Організаційно-розпорядчі методи управління прибутком підприємства засновані на делегуванні прав та особистій відповідальності працівників на всіх рівнях управління. Ці методи включають прийоми та способи впливу суб'єкта управління на об'єкт шляхом використання сили і авторитету влади, таких як укази, закони, постанови, накази, розпорядження, інструкції тощо. Вони визначають обов'язки, права та відповідальність кожного керівника та

підлеглого, окремої ланки і рівня управління.

Організаційно-розпорядчі методи забезпечують особисту відповідальність працівників апарату управління за виконання вимог вищих органів влади. Ці методи можна поділити на підгрупи в залежності від напрямків впливу. У даному випадку до важелів впливу відносяться накази, розпорядження, регламенти, норми, інструкції, директивні вимоги тощо. В цій групі методів виділяють три підгрупи: розпорядчі, дисциплінарні та організаційно-стабілізуючі.

Загалом, ці підгрупи застосовуються комплексно на практиці, оскільки вони тісно пов'язані між собою.

3) Соціально-психологічні методи управління прибутком підприємства, в свою чергу, засновані на сприянні формуванню та розвитку громадської думки щодо моральних цінностей, принципів та ставлення до окремих особистостей.

Зокрема, практичне застосування соціально-психологічних методів охоплює оцінку соціально-психологічного мікроклімату в колективі, розробку заходів для поліпшення соціально-психологічних взаємин у колективі через навчання та проведення тренінгів (зокрема, підвищення кваліфікації керівників), а також підготовку колективу до прийняття соціально-психологічних методів впливу від керівництва.

Методи управління прибутком підприємства можуть бути обрані залежно від ситуації, оскільки найбільш ефективні результати можуть бути досягнуті лише за умови застосування комплексної системи методів.

При оцінці управління прибутком доцільно використовувати наступні методи аналізу формування управління прибутком:

- 1) факторний аналіз - дослідження значення та ролі окремих показників на формування прибутку;
- 2) аналіз структурних компонентів прибутку - розгляд доходів та витрат окремо;
- 3) вертикальний та горизонтальний аналіз прибутку за видами діяльності, такими як операційна, фінансова та інвестиційна діяльність.

На думку науковців Блонської В.І. та Венгжин О.Р., «...ефективність управління прибутком підприємства доцільно досліджувати в двох напрямках: Оцінка ефективності формування фінансових результатів враховує оперативні та стратегічні цілі управління, а також оцінює, наскільки ефективно використовується прибуток підприємства» [6, с.163].

Для оцінювання ефективності діяльності підприємств у формуванні прибутку необхідно враховувати наступні напрями:

- фінансова ефективність діяльності підприємств у формуванні прибутку характеризується наявністю позитивного сальдо між доходами і витратами;
- соціальна ефективність діяльності, спрямованої на отримання прибутку на підприємстві, вимірюється за рівнем забезпечення добробуту осіб, що мають фінансово-господарські відносини з цим підприємством в умовах ринкової економіки.

Співробітники підприємства повинні мати можливість самостійно обирати складові методи управління прибутком. Досвід показує, що найкращі результати досягаються, коли використовується комплексна система методів, в якій кожен метод доповнює і підсилює інші. Вибір методів управління прибутком підприємства залежить від різних факторів, таких як місія підприємства, стратегічна мета, організаційно-правова форма, розміри підприємства, наявні ресурси, кваліфікація кадрів, кон'юнктура ринків та інші.

Основні етапи формування та управління прибутковістю підприємства можна узагальнити наступним чином :

- забезпечення повного і точного обліку фінансового результату підприємства та формування необхідної звітності;
- аналіз прибутковості підприємства у попередньому періоді;
- планування прибутковості підприємства;
- оптимізація управлінських дій підприємства на основі методів та моделей оцінки та аналізу прибутковості;

– забезпечення ефективного контролю за виконанням управлінських рішень.

Якщо коротко передати думку Міценко К.Г., то модель управління рентабельністю «...включає в себе сукупність як фінансово-правових, так і організаційно-технічних методів і прийомів, які використовуються для прогнозування, планування та контролю формування доходів і витрат підприємства з метою досягнення встановленого рівня прибутковості в довгостроковій перспективі» [24, с.105].

Нагрецькіс А.Ю. додає, що основні аспекти реалізації моделі управління прибутком можуть бути узагальнені в такі питання [26, с.56]:

- 1) визначення особливостей управлінських рішень, пов'язаних з управлінням прибутком;
- 2) встановлення критеріїв ефективності управління прибутком;
- 3) формування стратегії управління прибутком;
- 4) менеджмент ризиками, що пов'язані із формуванням, а також використанням прибутку.

Стратегія в цьому контексті представляє собою загальну систему взаємопов'язаних дій, необхідних для досягнення визначених цілей з використанням доступних управлінських ресурсів шляхом їх координації та розподілу. Стратегія управління прибутком визначає формалізований набір критеріїв, за якими приймаються управлінські рішення щодо управління прибутком підприємства. Дотримання цих критеріїв забезпечує досягнення поставлених завдань і цілей, визначених у корпоративній стратегії.

Отже, основними аспектами управління рентабельністю (прибутковістю) є формування прибутку, його розподіл і використання, що передбачає створення методичного, організаційного та інформаційно-аналітичного забезпечення на підприємстві. Методичне забезпечення включає різноманітні методи аналізу, планування та контролю рівня прибутковості.

РОЗДІЛ 2

АНАЛІЗ СТАНУ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ПП «ЕЛАНА» ЗА 2023 – 2025 РОКИ

2.1. Оцінка обсягу і динаміки формування прибутку підприємства

Недостатньо ефективне управління процесами формування та використання прибутку, яке спостерігається в сучасних умовах господарювання, зумовлює зниження результативності діяльності суб'єктів господарювання та обмежує їхні можливості щодо нарощування доходів. У зв'язку з цим виникає потреба у розробленні та впровадженні більш ефективних механізмів формування і використання прибутку, які забезпечують повніше використання виробничого, маркетингового та фінансово-економічного потенціалу підприємств, а також сприяють підвищенню їхньої конкурентоспроможності на ринках в умовах глобалізації економіки.

Саме тому виникає необхідність дослідити в динаміці показники рентабельності приватного підприємства «Елана». Юридична адреса підприємства – м. Чернівці, вул. Рокитянська, буд.26. Генеральний директор – Харкавчук Віктор Федорович.

Відповідно до Статуту, підприємство здійснює наступні незаборонені чинним законодавством операції:

- моделювання коврів;
- виробництво готових коврів та коврового покриття, а також геотекстилю, тафтингового покриття та ін.;
- моделювання послуг по виготовленню товару юридичним та фізичним особам як з власної сировини так і на умовах давальницької сировини українськими та іноземними партнерами;
- імпорт коврів та коврового покриття із-за кордону;
- оптова та роздрібна торгівля;

- підготовка робочих кадрів для потреб товариства;
- створення власної мережі торгових закладів.

Підприємство є юридичною особою, має самостійний баланс, поточний та інші рахунки у банківській установі в національній та іноземній валютах, печатку (зі своєю назвою) та інші притаманні юридичній особі реквізити. ПП «Елана» самостійно планує визначає стратегію та основні напрямки свого розвитку відповідно до науково-технічних прогнозів та пріоритетів, кон'юнктури ринку та в умовах сучасних викликів.

Розуміння динаміки формування прибутку вітчизняних підприємств в умовах війни, виявлення ключових факторів, що впливають на його рівень, та розробка ефективних механізмів управління ним є критично важливим для забезпечення стійкості національної економіки.

Тому, для визначення обсягу та динаміки формування прибутку підприємства потрібно проаналізувати динаміку складових, що впливають на формування чистого прибутку, зокрема операційні доходи і операційні витрати, а також інші доходи від фінансової чи інвестиційної діяльності та фінансові витрати, спричинені отриманими кредитами.

Для того, щоб проаналізувати фінансові результати діяльності підприємства використано дані Звіту про фінансові результати ПП «Елана» за 2023-2025 роки відповідно (додатки А1, А2, А3).

Динаміку складових, що характеризують порядок формування кінцевого фінансового результату діяльності підприємства – його чистого прибутку, наведено в таблиці 2.1.

Відповідно до табл. 2.1, можна зробити наступні висновки. В основному, всі види прибутку підприємства мають тенденцію до зростання протягом останніх трьох років, що свідчить про їх позитивне значення, хоча темпи зростання у 2025 році дещо менші, аніж у 2024 році. Тобто підприємство намагається моніторити динаміку ключових показників прибутковості та зміни, що відбуваються у їх складі.

Таблиця 2.1

Динаміка складових формування фінансових результатів ПП «Елана» за
2023-2025 роки

Показник	2023 рік	2024 рік	2025 рік	Відхилення (+,-)	
				2024 року до 2023 року	2025 року до 2024 року
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	167446,9	205537,8	275261,8	38090,9	69724
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	157635,7	173355,4	229480,2	15719,7	56124,8
Валовий прибуток (збиток)	9811,2	32182,4	45781,6	22371,2	13599,2
Інші операційні доходи	49840,8	17979,2	8990,4	-31861,6	-8988,8
Інші операційні витрати	45991,5	33644,8	34793,7	-12346,7	1148,9
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	13660,5	16516,8	19978,3	2856,3	3461,5
Інші доходи	276,3	1270,2	441,3	993,9	-828,9
Інші витрати	344,8	1445,2	1808,8	1100,4	363,5
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	13592	16341,8	18610,8	2749,8	2269
Податок на прибуток від звичайної діяльності	2446,6	2941,5	3349,9	494,9	408,4
Чистий фінансовий результат: прибуток	11145,4	13400,3	15260,9	2254,9	1860,6

Зокрема, валовий прибуток збільшився у 2024 році – 22371,2 тис. грн. й у 2025 році – 13599,2 тис. грн., а у відсотках це зростання склало 228% у 2024 році та 42,2% - у 2025 році. Тобто спостерігається різке зниження темпу росту ключового показника діяльності підприємства - валового прибутку. Таке велике зростання валового прибутку, зокрема, у 2024 році на 228% залежить від відповідної зміни двох показників: чистого доходу від реалізованої продукції (текстилю, коврового покриття та геотекстилю, що використовується здебільшого в будівельній галузі) і собівартості реалізованої текстильної продукції. Зокрема, чистий дохід підприємства зріс у 2024 році на 38090,9 тис. грн. (або на 22,8%), а собівартість зросла на 10% (або на 15718,7 тис. грн.) саме за рахунок перевищення темпів росту виручки над темпами собівартості

виготовлення продукції відбулося вагоме зростання першого проміжного показника прибутковості – валового прибутку.

Аналогічно, і у 2025 році: чистий дохід підприємства зріс на 69724 тис. грн. (33,9), а собівартість – на 56124,8 тис. грн. (32,4%), внаслідок чого валовий прибуток підприємства зріс на 13599,2 тис. грн. (або на 42,2%). Цю позитивну тенденцію необхідно намагатися підтримувати підприємству й надалі, адже від величини валового прибутку головним чином залежить і величини прибутку від операційної діяльності.

Зокрема, значення показника фінансового результату від операційної діяльності також додатне і має позитивну динаміку до зростання. Оскільки у 2024 році інші операційні доходи суттєво зменшилися (це доходи, пов'язані із здачею майна в оренду, курсовими різницями та індексацією основних та оборотних засобів) – на 31861,6 тис. грн. (на 63,9%), але й інші операційні витрати також суттєво знизилися – на 12346,7 тис. грн. (на 26,8%), внаслідок чого прибуток від операційної діяльності збільшився на 2856,3 тис. грн (на 20,9%).

У 2025 році фінансовий результат від операційної діяльності зберіг тенденцію до зростання – на 3461,5 тис. грн. за рахунок вагомого зростання величини саме валового прибутку в цьому періоді.

Що ж до динаміки прибутку до оподаткування, який і визначив кінцеву траєкторію показника чистого прибутку, - то його динаміка також була помітно позитивною.

Слід зауважити, що у складі витрат є інші витрати, що зумовлені наявністю у підприємства короткострокових кредитів, тобто спричинені сплатою відсотків за отриманими банківськими кредитами відповідно до умов кредитного договору.

Отже, кінцевий результат діяльності ПП «Елана» - чистий прибуток – мав позитивну динаміку у 2023-2025 роках: у 2024 році збільшився на 2254,9 тис. грн. (або на 20,2%), у 2025 році – ще на 1860,6 тис. грн. (або на 13,9%). Це все відбувалося на фоні зростання витрат (на сировину, енергоносії, відсотки) та при

вмілому управлінні доходами і витратами в цілому.

Динаміку лише складових витрат підприємства наведено в таблиці 2.2.

Таблиця 2.2

Динаміка складових витрат ПП «Елана» за 2023-2025 роки

Показник	2023 рік	2024 рік	2025 рік	Відхилення (+,-)	
				2024 року до 2023 року	2025 року до 2024 року
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	157635,7	173355,4	229480,2	15719,7	56124,8
Інші операційні витрати - адміністративні витрати - витрати на збут	45991,5	33644,8	34793,7	-12346,7	1148,9
Фінансові витрати	344,8	1445,2	1808,8	1100,4	363,6
Разом	203972	208445,4	266082,7	4473,4	57637,3

Аналіз складу витрат показує, що вагому роль у витратах посідають витрати на виготовлення килимової продукції, оскільки собівартість складає 75-78% у структурі всіх витрат, однак велика роль належить і витратам на збут та маркетинговим (адміністративним витратам та на рекламу) затратам, частка яких коливається в межах – 22-25%. Слід зауважити, що у 2024 році суттєво знизилися витрати на адмінперсонал та на збут – на 12346,7 тис. грн., тобто керівництво переглянуло стратегію управління витратами (адже доходи зростали поступово) і ввімкнуло «режим економії» ключових витрат попри те, що витрати на сировину та енергоносії (собівартість) зростали.

Показник собівартості реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) також відноситься до ключових узагальнюючих показників діяльності підприємства і характеризує її ефективність.

Фінансові витрати (відсотки за кредит) також зростають у динаміці, оскільки збільшується «тіло» кредиту, яке потрібно також поступово повертати відповідно до кредитного договору. Та підприємство вдається до використання банківських ресурсів задля забезпечення безперебійності виробничого процесу та оновлення матеріально-технічної бази. І слід зауважити, що ефективність

використання цих коштів є, оскільки чистий прибуток в динаміці постійно зростає, а це свідчить про ефективне використання всіх ресурсів, в т.ч. й залучених.

Звичайно, оптимальною вважається ситуація, коли витрати на підприємстві зменшуються порівняно з попередніми роками при зростанні доходів, та/або витрати в порівнянні з доходами зменшуються в їхньому співвідношенні, внаслідок чого й збільшується обсяг прибутку підприємства.

Отже, аналіз обсягу та формування динаміки прибутку ПП «Елана» вказує на зростання абсолютної величини прибутку підприємства. Але чи є діяльність ефективною, покажуть показники рентабельності, що і є об'єктом дослідження в даній роботі.

Для того, щоб краще оцінити обсяг та динаміку формування прибутку необхідно зобразити склад основних показників прибутку підприємства за 2023-2025 роки на рис. 2.1.

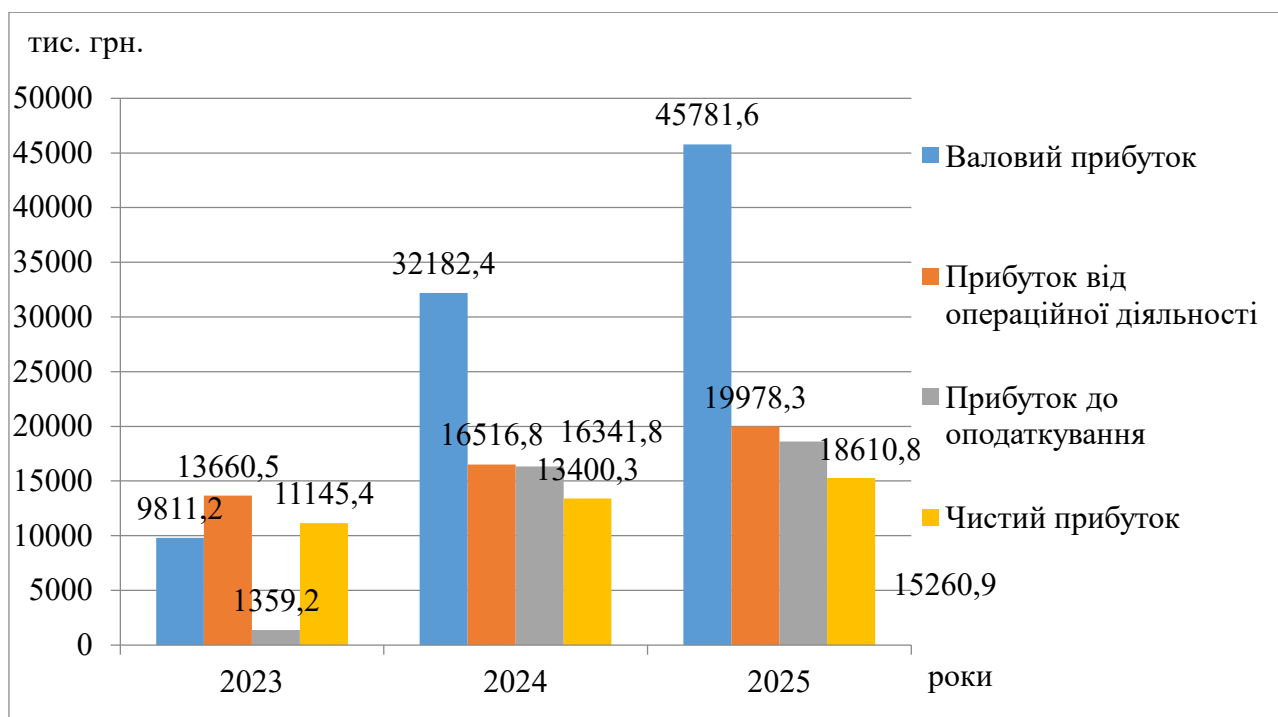


Рис. 2.1. Динаміка зміни основних показників прибутку ПП «Елана» за 2023-2025 роки

Аналіз даних рис. 2.1 свідчить, що динаміка всіх чотирьох показників

протягом 2023-2025 років є позитивною (показники зростають) для підприємства. Відповідно до рисунку 2.1 можна зробити наступні висновки:

- підприємство здійснює ефективне управління доходами й витратами, внаслідок чого прибуток протягом останніх трьох років має тенденцію до зростання;

- хоч валовий прибуток суттєво зріс у 2024 році, та через вплив інших операційних витрат та фінансових витрат прибуток від операційної діяльності, прибуток до оподаткування та чистий прибуток зростали меншими темпами у 2025 році, аніж у 2024 році.

Отже, абсолютним вимірником прибутковості підприємства є його прибуток, а відносним – рентабельність, яка й визначає рівень ефективності використання прибутку на різні цілі підприємством. Адже наявність прибутку свідчить про ефективність діяльності підприємства, але неможливо визначити рівень ефективності діяльності лише за абсолютним значенням прибутку. Тому доцільно здійснити аналіз показників рентабельності підприємства ПП «Елана» та зробити відповідні висновки.

2.2. Аналіз показників рентабельності підприємства та його продукції

Для того, щоб глибоко оцінити рівень рентабельності підприємства ПП «Елана» необхідно дослідити сукупність показників: рентабельність реалізації, рентабельність активів, рентабельність власного капіталу та зобов'язань, а також показники рентабельності витрат і продукції. Зробити відповідні висновки.

Для розрахунку показників рентабельності щодо реалізації використано дані Звіту про фінансові результати ПП «Елана» за 2023-2025 роки, що є складовою Звіту про фінансовий стан суб'єкта малого підприємництва відповідно (додатки А1, А2, А3).

Рентабельність реалізації – це показник, що характеризує ефективність

самого процесу реалізації продукції (у нашому випадку – килимів та різного роду килимового покриття) за 2023-2025 роки, що узагальнені в табл. 2.3.

Таблиця 2.3

Динаміка показників рентабельності реалізації ПП «Елана»
за 2023-2025 роки

Показник	2023 рік	2024 рік	2025 рік	Відхилення (+,-)	
				2024 року до 2023 року	2025 року до 2024 року
Рентабельність за валовим прибутком	5,9	15,7	16,6	9,8	0,9
Рентабельність за операційним прибутком	8,2	8,0	7,3	-0,2	-0,7
Рентабельність за чистим прибутком	6,7	6,5	5,5	-0,2	-1,0

Оптимальною вважається ситуація, коли показники рентабельності щодо реалізації мають тенденцію до збільшення. На даному підприємстві тільки показники рентабельності за валовим прибутком мали позитивну динаміку: у 2024 році зросли на 9,8%, а у 2025 році – ще на 0,9%. Це зумовлено тим, що темпи зростання валового прибутку суттєво перевищували темпи зростання виручки від реалізації продукції і є позитивною (сильною) стороною його діяльності в даному періоді. Тобто підприємство (його менеджмент) достатньо уваги приділяють питанням реалізації продукції, розширенню ринків збуту і водночас намагаються зменшити витрати, які постійно зростають у всіх суб'єктів господарювання (і війна – цьому першопричина).

І хоча рентабельність реалізації (операційна та чиста) підприємства дещо знизилася в динаміці, дані показники мають позитивне значення, а це означає, що кожна гривня реалізації килимової продукції приносить як прибуток від операційної діяльності, так і чистий прибуток.

Отже, показники рентабельності реалізації свідчать про те, що на підприємстві ПП «Елана» поки що немає негативних сигналів щодо ефективності реалізації килимової продукції.

В цілому, механізм розрахунку даних показників типовий: показник реалізації визначається як відношення прибутку (валового, операційного чи чистого) до величини виручки (чистого доходу) від реалізації продукції.

Детальніше причини зміни визначених показників можна проаналізувати за допомогою рисунку 2.2, що відображає темпи зростання відповідних величин, що слугують базою для розрахунку показників реалізації.

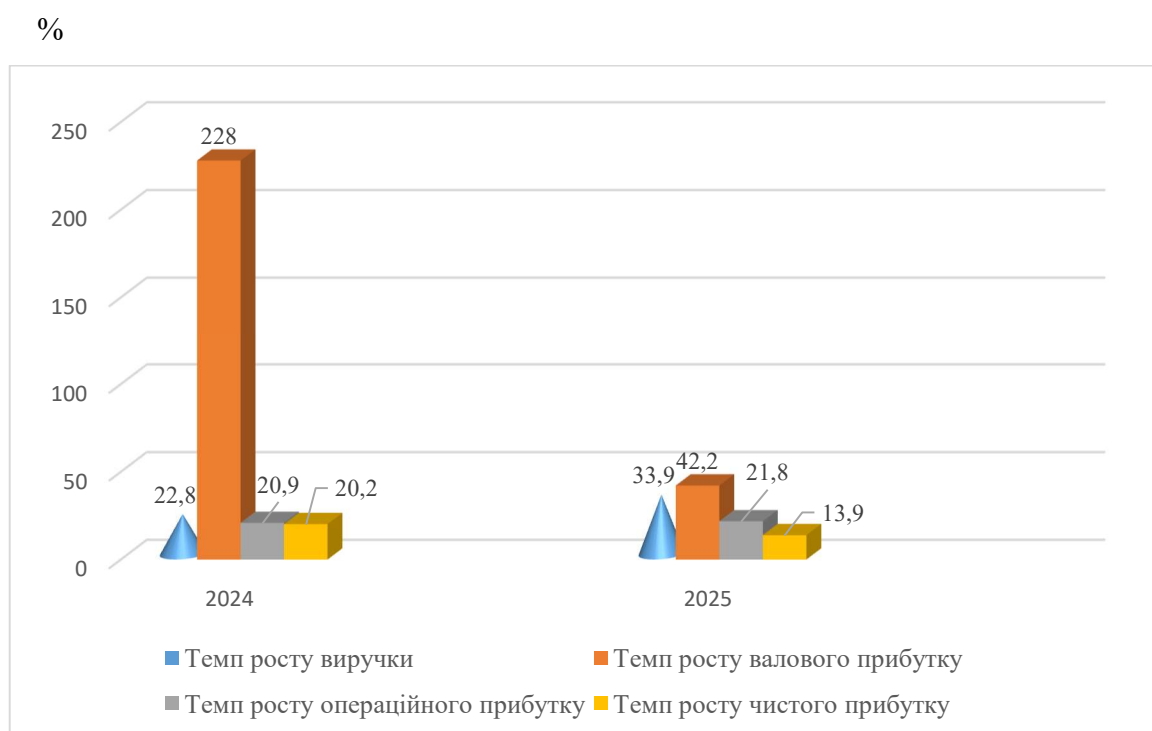


Рис. 2.2. Динаміка темпів росту показників ефективності реалізації ПП «Елана» у 2024-2025 роках, %

Отже, рис. 2.2 ілюструє зростання в динаміці всіх показників прибутку підприємства і процесу реалізації зокрема. Сама назва «темпи росту» вже говорить на користь підприємства, оскільки в нинішніх умовах часто мова йде про темпи зміни (і навіть здебільшого зниження), а не суто про темпи росту. Тому таку тенденцію доцільно підтримувати й надалі.

Окрім цього, рисунок вказує на перевищення темпів росту різних видів прибутків над темпами росту виручки від реалізації продукції у 2024-2025 роках. А це вказує на ефективність реалізації та вміле управління доходами і витратами

в сучасних надскладних умовах реалізації та посилення конкуренції на ринку даного виду продукції (текстилю, килимового покриття тощо).

Наступним кроком для визначення рентабельності підприємства є розрахунок показників рентабельності активів, власного капіталу та залученого (позикового) капіталу. Для розрахунку цих показників використано дані Балансу (звіту про фінансовий стан) ПП «Елана» за 2023-2025 роки відповідно (додатки А1, А2, А3).

Спершу дослідимо динаміку показників, що характеризують ефективність використання, в т.ч. й рентабельність активів в цілому, та складових зокрема за 2023-2025 роки за допомогою табл. 2.4.

Таблиця 2.4

Динаміка показників рентабельності активів ПП «Елана»
за 2023-2025 роки

Показник	2023 рік	2024 рік	2025 рік	Відхилення (+,-)	
				2024 року до 2023 року	2025 року до 2024 року
Рентабельність активів	9,8	9,4	9,4	-0,4	-
Термін окупності активів (інвестицій) (дні)	245	250	253	5	3
Рентабельність необоротних активів	57,5	52,3	50,3	-5,2	-2,0
Термін окупності необоротних активів (дні)	42	43	40	1	-3
Рентабельність оборотних активів	11,8	11,4	9,4	-0,4	-2,0
Термін окупності оборотних активів (дні)	204	205	213	1	8

Отже, показник рентабельності активів практично не змінився і склав 9,8% у 2023 році та 9,4% - у 2024-2025 роках, тобто на 1 грн, вкладену в активи, припадало 9 копійок чистого прибутку підприємства.

Термін окупності активів показує, за який період будуть компенсовані чистим прибутком інвестовані в активи кошти, тому цей показник має мати динаміку до зменшення. В ПП «Елана» термін окупності всіх активів поступово

зростає, із 245 днів у 2023 році до 253 днів – у 2025 році. Тобто термін окупності не сягає року – а це свідчить про швидку окупність всіх інвестицій. Позитивна динаміка.

Рентабельність необоротних активів на підприємстві має динаміку до зменшення: показник знизився на 5,2% у 2024 році та на 2% у 2025 році. Це зумовлено тим, що темпи росту величини необоротних активів підприємства перевищили темпи росту величини чистого прибутку. Однак показники рентабельності всіх необоротних активів є відносно високими – на рівні 50%, тобто кожна гривня, вкладена в необоротні активи приносить підприємству 5 грн. чистого прибутку. Це рідкісне явище для вітчизняних підприємств, тим паче – виробничих підприємств, до яких належить ПП «Елана».

Термін окупності необоротних активів на ПП «Елана» не відповідає встановленим стандартам, адже протягом 2023-2025 років цей показник коливається в межах 40-43 дні впродовж аналізованого періоду, а це означає, що дуже швидко окуповуються інвестиції в необоротні активи підприємства в цілому.

Динаміка показника рентабельності оборотних активів була до зниження: з 11,8% у 2023 році – до 9,4% - у 2025 році, та все ж оборотні активи використовувалися ефективно, оскільки кожна гривня, інвестована в них, приносила чистий прибуток.

Термін окупності оборотних активів показує, за який період часу окупляться оборотні активи підприємства, тому цей показник також в динаміці повинен зменшуватись. Але для ПП «Елана» характерна до зростання динаміка показника окупності оборотних активів: у 2024 році на 1 день, а у 2025 році – ще на 8 днів.

В цілому, період окупності оборотних активів підприємства на рівні 213 днів, зокрема у 2025 році, є незадовільний, оскільки оборотні засоби повинні окуповуватися швидше ніж 7 місяців, що спричинено наявністю великої суми дебіторської заборгованості на балансі підприємства та величиною запасів (яка зумовлена необхідністю забезпечення безперебійності процесу виробництва

продукції). Тому підприємство повинно шукати шляхи та інструменти пришвидшення розрахунків дебіторів з метою уникнення відволікання вагомій суми коштів (його власних) з обороту. До прикладу застосувати рефінансування дебіторської заборгованості.

Отже, показники рентабельності активів свідчать про ефективне використання всіх активів ПП «Елана», в т.ч. й необоротних, оскільки рентабельність на рівні 50% - це досить високий результат. Окрім того, всі активи окупуються до року, що також характеризує діяльність підприємства, як позитивну.

Для розрахунку показників рентабельності власного капіталу та зобов'язань використано дані Звіту про фінансові результати ПП «Елана» за 2023-2025 роки відповідно (додатки А1, А2, А3), і згруповано в табл. 2.5.

Таблиця 2.5

Динаміка показників рентабельності власного та позикового капіталу
ПП «Елана» за 2023-2025 роки

Показник	2023 рік	2024 рік	2025 рік	Відхилення (+,-)	
				2024 року до 2023 року	2025 року до 2024 року
Рентабельність власного капіталу	19,1	19,1	16,1	-	-3,0
Термін окупності власного капіталу (дні)	125	123	124	-2	-1
Рентабельність позикового капіталу	24,8	20,2	15,6	-4,6	-4,6
Термін окупності позикового капіталу (дні)	120	126	128	6	2
Рентабельність діяльності підприємства	9,8	9,4	9,4	-0,4	-

Рентабельність власного капіталу протягом 2023-2025 років була відносно стабільною, хоча наприкінці 2025 року й знизилася на 3% і становила 16,1%, тобто на 1 грн. власного капіталу припадало 0,2 грн. чистого прибутку. Позитивною є тривалість (період) окупності власного капіталу, який в середньому становив 124 дні, тобто власні ресурси окупувалися впродовж 4-х

місяців.

Рентабельність позикового капіталу підприємства також невагомо, але зменшилася – на 4,65 – у 2024-2025 роках, хоча позиковий капітал використовувався ефективно, про що свідчить його показник, зокрема у 2025 році, на рівні 15,6%, тобто на 1 грн. позикового капіталу припадало 0,2 грн. чистого прибутку (як і власного).

Термін окупності позикового капіталу відображає період, протягом якого окупиться позиковий капітал підприємства. І хоча цей показник в динаміці зростає з 120 днів у 2023 році – до 128 днів – у 2025 році, та все ж його тривалість складає 4 місяці, що є дуже позитивним сигналом в діяльності ПП «Елана» і свідчить про можливість нарощення ним в перспективі позикових коштів, адже їх ефективність досить часто перевищує ефективність використання власного капіталу. Для підприємства дані показники є практично ідентичними.

Показник рентабельності діяльності підприємства характеризує ефективність використаних ресурсів та повинен зростати. Але в 2024 році рентабельність діяльності підприємства знизилась на 0,4% порівняно з 2023 роком і залишилася на рівні 9,4% у 2025 році.

Для більш детального визначення показників рентабельності підприємства ПП «Елана» необхідно зробити їх факторний аналіз та визначити чому окремі показники рентабельності на даному підприємстві знижувалися протягом 2023-2025 років.

2.3. Факторний аналіз рентабельності підприємства

Оцінювання впливу окремих факторів на зміну результативних показників здійснюється за допомогою факторного аналізу. Його проведення передбачає послідовне виконання низки етапів, зокрема: визначення мети дослідження, відбір факторних показників, встановлення характеру залежності між змінними,

побудову факторної моделі, обґрунтування та вибір методів факторного аналізу, а також формулювання відповідних висновків і практичних рекомендацій.

Залежно від мети та методології дослідження виокремлюють однорівневий і багаторівневий, ретроспективний і перспективний, а також детермінований і стохастичний види факторного аналізу. Найпоширенішим у практиці діяльності підприємств є ретроспективний факторний аналіз, який дає змогу встановити причини отриманих результатів та виявити фактори, що зумовили їх формування. Зокрема, за його допомогою досліджуються передумови досягнення певного рівня фінансових результатів. Водночас у практичній діяльності ретроспективний аналіз тісно взаємопов'язаний із перспективним, оскільки результати оцінювання минулих подій слугують інформаційною основою для прийняття обґрунтованих управлінських рішень щодо майбутнього розвитку підприємства та розв'язання актуальних проблем його функціонування.

Оцінювання впливу факторних показників на зміну фінансових результатів здійснюється за допомогою відповідних методів факторного аналізу, одним із яких є прийом елімінування. Застосування цього прийому дає змогу визначити ступінь впливу окремих факторів на результативний показник шляхом послідовного виключення дії інших чинників.

За В.О. Мец, «...Елімінування означає усунення, виключення впливу всіх чинників на величину результативного показника, крім одного» [16, с.137]. Використовуючи цей прийом можна визначити вплив кожного фактору на формування чистого прибутку підприємства (табл. 2.7).

Таблиця 2.7

Факторний аналіз чистого прибутку ПП «Елана» за 2023-2025 роки

тис. грн.

Показник	2023 рік	2024 рік	2025 рік	Відхилення (+,-)	
				2024 року до 2023 року	2025 року до 2024 року
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) (ЧД)	167446,9	205537,8	275261,8	38090,9	69724

Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) (СРП)	157635,7	173355,4	229480,2	15719,7	56124,8
Інші операційні доходи (ІОД)	49840,8	17979,2	8990,4	-31861,6	-8988,8
Адміністративні витрати (АВ) Витрати на збут (ВЗ)	45991,5	33644,8	34793,7	-12346,7	1148,9
Інші доходи (ІД)	276,3	1270,2	441,3	993,9	-828,9
Інші витрати (ФВ)	344,8	1445,2	1808,8	1100,4	363,5
Чистий фінансовий результат (ЧП)	11145,4	13400,3	15260,9	2254,9	1860,6

Вплив факторних показників на прибуток від реалізації можна навести у вигляді адитивної моделі, яку пропонує вчений науковець Мец В.О. [16, с.138]:

$$\text{ЧП} = \text{ЧД} - \text{СРП} + \text{ІОД} - \text{АВ} - \text{ВЗ} - \text{ІОВ} + \text{ІД} - \text{ФВ} - \text{ІВ} - \text{ПНП} \quad (2.1)$$

Як відомо, розмір чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) залежить від наступних чинників: ціни реалізованої продукції, питомої ваги кожного виду продукції у загальному обсязі реалізації та кількості реалізованої продукції. Тому залежність можна написати у вигляді такої формули:

$$\text{ЧД} = \text{Ц} \times \text{ПВ} \times \text{ОР}, \quad (2.2)$$

де ЧД – чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг);

Ц – ціна одиниці продукції;

ПВ – питома вага певного виду реалізованої продукції у загальному обсязі;

ОР – обсяг реалізації продукції.

Факторну модель собівартості реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) можна навести у вигляді такого виразу:

$$\text{СРП} = \text{ОР} \times \text{ПВ} \times \text{В}_{\text{змін}}, \quad (2.3)$$

де СРП – собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг);

ОР – обсяг реалізації продукції;

ПВ – питома вага певного виду реалізованої продукції у загальному обсязі;

$V_{\text{змін}}$ – змінні витрати на виробництво одиниці продукції (собівартість одиниці продукції (товарів, робіт, послуг)).

Використовуючи дані Звіту про фінансові результати, неможливо визначити вплив всіх вищесказаних чинників на фінансовий результат, оскільки не відомі ні питома вага реалізованої та виробленої продукції, ні обсяг виробництва та реалізації, ціна на собівартість одиниці продукції. У той же час, обчисливши середній індекс цін, можна визначити вплив на розмір чистого прибутку зміни цін, обсягу реалізованої продукції, обсягу виробленої продукції.

Для визначення індексу цін використовуємо формулу:

$$I_p = \sum p_1 q_1 / \sum p_0 q_1, \quad (2.4)$$

де I_p – середній індекс цін;

p_1, p_0 – ціни одиниці продукції у звітному та базисному періодах відповідно;

q_1 – кількість реалізованої продукції у звітному періоді.

Згідно обчислень середнього індексу цін підприємства ПП «Елана» за 2023-2025 років, у 2023 році середній індекс цін становить – 1,186, у 2024 році – 1,466 й у 2025 році – 0,912. Тобто ціни на продукцію зросли у 2024 році на 28% порівняно з 2023 роком й у 2025 році знизились на 55,4% порівняно з 2024 роком.

Визначимо вплив факторів на зміну чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг):

Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) у 2024 році збільшився на 1493 тис. грн. порівняно з 2023 роком й у 2025 році – зменшився

на 594 тис. грн. На це вплинули два чинника: ціни реалізації та обсяг реалізованої продукції. Вплив цих чинників можна представити так:

$$2024 \text{ рік: } \Delta \text{ЧД}_{\text{Ц}} = 6269 - 6269/1,466 = 1993 \text{ тис. грн.}$$

$$\Delta \text{ЧД}_{\text{N}} = 6269/1,466 - 4776 = -500 \text{ тис. грн.}$$

$$2025 \text{ рік: } \Delta \text{ЧД}_{\text{Ц}} = 5675 - 5675/0,912 = -548 \text{ тис. грн.}$$

$$\Delta \text{ЧД}_{\text{N}} = 5675/0,912 - 6269 = -46 \text{ тис. грн.}$$

Таким чином, зростання цін у 2024 році призвело до збільшення чистого доходу від реалізації на 1993 тис. грн., а зростання обсягу виробництва призвело до зменшення чистого доходу від реалізації на 500 тис. грн. порівняно з 2023 роком. Зниження цін у 2025 році призвело до зменшення чистого доходу від реалізації на 548 тис. грн., а зниження обсягу виробництва призвело до зменшення чистого доходу від реалізації на 46 тис. грн. порівняно з 2024 роком.

Визначимо вплив факторів на зміну собівартості реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг):

Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) у 2024 році збільшилась на 984 тис. грн. порівняно з 2023 роком й у 2025 році – зменшилась на 299 тис. грн. Припустимо, що собівартість реалізованої продукції зменшилась лише за рахунок зовнішніх чинників, а саме під впливом цін, тоді:

$$2024 \text{ рік: } \Delta \text{СРП}_{\text{Ц}} = 4072 - 4072/1,466 = 1294 \text{ тис. грн.}$$

$$\Delta \text{СРП}_{\text{N}} = 4072/1,466 - 3088 = -310 \text{ тис. грн.}$$

$$2025 \text{ рік: } \Delta \text{СРП}_{\text{Ц}} = 3773 - 3773/0,912 = -364 \text{ тис. грн.}$$

$$\Delta \text{СРП}_{\text{N}} = 3773/0,912 - 4072 = 65 \text{ тис. грн.}$$

Отже, у 2024 році за рахунок зростання цін собівартість продукції збільшилась на 1294 тис. грн., а за рахунок зростання обсягу виробництва собівартість продукції зменшилась на 310 тис. грн. порівняно з 2023 роком. У 2025 році за рахунок зниження цін собівартість продукції зменшилась на 364 тис. грн., а за рахунок зниження обсягу виробництва собівартість продукції збільшилась на 65 тис. грн. порівняно з 2024 роком.

Зміна цін вплинула на чистий прибуток у складі двох показників: чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) та собівартості

реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг). Причому вплив зміни цін на розмір чистого прибутку в складі виручки та собівартості має різнонаправлений характер: зростання чистого доходу від реалізації сприяє зростанню чистого прибутку, а зростанню собівартості – зменшенню прибутку. Враховуючи вищесказане, вплив зміни ціни на розмір чистого прибутку можна визначити наступним чином:

2024 рік: $\Delta\text{ЧП}_\text{ц}=1993-1294=699$ тис. грн.

2025 рік: $\Delta\text{ЧП}_\text{ц}=-548-(-364)=-184$ тис. грн.

У 2024 році за рахунок зростання цін чистий прибуток збільшився на 699 тис. грн. порівняно з 2023 роком й у 2025 році за рахунок зниження цін – зменшився на 184 тис. грн. порівняно з 2024 роком.

При визначенні впливу чинника зміни розмірів адміністративних витрат, витрат на збут та інших операційних витрат на зміну чистого прибутку, слід враховувати, що це фактор оберненого впливу відносно прибутку. У зв'язку з цим до розрахункової формули застосовується від'ємний знак:

$$\Delta\text{ЧП}_\text{в}=-(\text{AB}_1+\text{VЗБ}_1+\text{IOB}_1+\text{ФВ}_1+\text{IB}_1)-(\text{AB}_0+\text{VЗБ}_0+\text{IOB}_0+\text{ФВ}_0+\text{IB}_0)), \quad (2.5)$$

де $\Delta\text{ЧП}_\text{в}$ – зміна чистого прибутку за рахунок зміни величини зазначених витрат.

На підприємстві ПП «Елана» цей вплив становить:

2024 рік: $\Delta\text{ЧП}_\text{в}=-(2037+0+135+0+0)-(1376+0+15+0+0)=-781$ тис. грн.

2025 рік: $\Delta\text{ЧП}_\text{в}=-(1848+0+29+0+0)-(2037+0+135+0+0)=295$ тис. грн.

Це свідчить про те, що у 2024 році чистий прибуток зменшився за рахунок витрат на 781 тис. грн. порівняно з 2023 роком й у 2025 році збільшився – на 295 тис. грн. порівняно з 2024 роком.

Розрахунок впливу зміни величини інших операційних доходів та інших доходів на зміну чистого прибутку розраховуємо за формулою:

$$\Delta\text{ЧП}_\text{д}=(\text{IOД}_1+\text{ID}_1)-(\text{IOД}_0+\text{ID}_0), \quad (2.6)$$

де $\Delta\text{ЧП}_\text{д}$ – зміна чистого прибутку за рахунок зміни величини зазначених доходів.

На підприємстві ПП «Елана» цей вплив становить:

2024 рік: $\Delta\text{ЧП}_\text{д}=(78+0)-(11+0)=67$ тис. грн.

2025 рік: $\Delta\text{ЧП}_\text{д}=(30+0)-(78+0)=-48$ тис. грн.

Це свідчить про те, що у 2024 році чистий прибуток збільшився за рахунок доходів на 67 тис. грн. порівняно з 2023 роком й у 2025 році зменшився – на 48 тис. грн. порівняно з 2024 роком.

Вплив величини витрат на фіксований податок на прибуток визначається за формулою:

$$\Delta\text{ЧП}_\text{пнп}=-\text{пнп}_1-\text{пнп}_0), \quad (2.7)$$

де $\Delta\text{ЧП}_\text{пнп}$ – зміна чистого прибутку під впливом зміни фіксованого податку на прибуток.

На підприємстві ПП «Елана» цей вплив становить:

2024 рік: $\Delta\text{ЧП}_\text{пнп}=-\text{пнп}_1-\text{пнп}_0)=(19-55)=36$ тис. грн.

2025 рік: $\Delta\text{ЧП}_\text{пнп}=-\text{пнп}_1-\text{пнп}_0)=(10-19)=9$ тис. грн.

Це свідчить про те, що у 2024 році чистий прибуток збільшився за рахунок зниження податку на прибуток на 36 тис. грн. порівняно з 2023 роком й у 2025 році – на 9 тис. грн. порівняно з 2024 роком.

Факторний аналіз рентабельності витрат і продукції ПП «Елана» наведено в табл. 2.8.

Показник рентабельності операційних витрат повинен мати динаміку до збільшення, адже відображає вигідність для підприємства виробництва продукції, виконання робіт, надання послуг, продажу товарів, понесених інших витрат операційної діяльності та являє собою витратний показник рентабельності.

Даний показник за даними таблиці 2.8 характеризується позитивною зміною, оскільки він зріс у 2024 році на 15,6% порівняно з попереднім роком та

на 4,1% - у 2025 році порівняно з попереднім роком, тобто операційні витрати підприємства є доцільними і свідчать про вигідність для виробництва продукції підприємства.

Таблиця 2.8

Динаміка показників рентабельності витрат і продукції

ПП «Елана» за 2023-2025 роки

Показник	2023 рік	2024 рік	2025 рік	Відхилення (+,-)	
				2024 року до 2023 року	2025 року до 2024 року
Рентабельність операційних витрат, %	24,2	39,8	43,9	15,6	4,1
Рентабельність продукції, %	16,0	18,6	20,0	2,6	1,4

Показник рентабельності продукції також повинен мати тенденцію до збільшення, адже показує, скільки прибутку припадає на кожну гривню собівартості реалізованої продукції, тобто вигідність виробництва продукції, виконання робіт, надання послуг або продажу товарів.

На позитивну зміну даного показника для підприємства в аналізованому періоді вплинули такі фактори, як зростання валового прибутку та собівартості, причому темпи зростання першого перевищили темпи росту останньої. Тому рентабельність продукції ПП «Елана» у 2024 році на 2,6% і у 2025 році на 1,4%.

Отже, показники рентабельності витрат і продукції залежать від впливу таких внутрішніх факторів, як: собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг), валовий прибуток, операційний прибуток, адміністративні витрати та інші операційні витрати.

Проведений аналіз свідчить про ефективність діяльності підприємства в цілому, однак йому необхідно врахувати сучасні реалії господарювання (особливо в умовах військової агресії та посилення конкуренції в галузі) та рекомендації, запропоновані в третьому розділі.

РОЗДІЛ 3. ОРІЄНТИРИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЗРОСТАННЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

3.1. Ключові складові системи формування прибутку українських підприємств

У зв'язку з глобальною фінансовою кризою та негативними умовами в українській економіці, більшість галузей національного господарства почали переживати деструктивні зміни, що призвели до зниження прибутковості підприємницької діяльності. Одним із основних факторів, що спричинили цю ситуацію, є недоліки в системі управління, яка спрямовувалася на досягнення максимального кінцевого результату в короткостроковій перспективі, без належного урахування стратегічного управління. Також були відсутні планування, системи прогнозування, а також уваги до низьких показників платоспроможності та високих фінансових ризиків на вітчизняних підприємствах. Ці фактори стали основними причинами збиткової діяльності значної частини українських підприємств.

З метою забезпечення ефективного управління підприємством у цілому та підвищення рівня його рентабельності необхідним є вдосконалення існуючих і розроблення нових методів управління, адаптованих до сучасних умов функціонування українських підприємств. Результативність системи управління прибутком значною мірою визначається ефективністю застосовуваних інструментів управління, які повинні відповідати актуальним потребам та особливостям діяльності суб'єкта господарювання.

Основними напрямками підвищення ефективності та показників рентабельності підприємства, на думку Колеватової А.В., є:

«Визначення пріоритетного напрямку використання прибутку шляхом капіталізації коштів, що сприятиме подальшому розвитку підприємства та

покращенню фінансових результатів.

- оптимізація розміру коштів, що спрямовані на фонд споживання, зокрема грошових винагород працівникам, що сприятиме підвищенню продуктивності праці, збільшенню прибутку в майбутньому та соціальному розвитку підприємства;
- розрахунок оптимального резервного фонду та направлення коштів на його збільшення;
- оптимізація коштів, що спрямовуються в інші цільові фонди з різними цілями;
- забезпечення умов, за яких прибуток підприємства не використовується для сплати штрафних санкцій;
- розробка детального плану використання та розподілу прибутку з конкретними датами та кошторисом;
- здійснення чіткого контролю за виконанням поставлених завдань в плані використання та розподілу прибутку;
- виконання економічної роботи, включаючи аналіз динаміки та чинників отриманого прибутку, виявлення резервів для максимізації фінансового результату, а також планування і формування, розподілу та використання прибутку на майбутні періоди» [19, с.227].

Фінансування розвитку підприємства С. Ф. Покропивним свідчить про «...удосконалення його матеріально-технічної бази на основі широкого використання інновацій. Уся діяльність підприємства спрямується на те, щоб забезпечити зростання прибутку в процесі виробництва і реалізації продукції. На його формування впливають зміни, які відбуваються у сфері виробництва й розподілу валового внутрішнього продукту, й у суспільстві в цілому» [15, с.112].

«Формування прибутку як фінансового показника роботи підприємства відбувається у певному встановленому порядку: спочатку визначаються фінансові результати (прибуток) від основної діяльності, розраховуються прибутки від іншої операційної діяльності, фінансових операцій, іншої звичайної

діяльності» [11, с.97].

За Нагайчуком В.В., «...в основі побудови ефективної системи управління прибутком підприємства покладено такі принципи:

1. Принцип інтеграції з загальною системою управління підприємством засвідчує співпадіння цілей управління прибутком і стратегічних цілей розвитку підприємства.

2. Принцип безперервності передбачає необхідність постійного функціонування системи управління прибутком, оскільки діяльність підприємства є постійною.

3. Принцип системності ставить метою досягнення найбільшого фінансово-економічного ефекту при наявних ресурсах у розробці управлінських рішень щодо управління прибутком підприємства.

4. Принцип комплексності сприяє досягненню високої ефективності в утворенні та використанні прибутку підприємства в загальному.

5. Принцип динамічності управління вимагає швидкого адаптування системи управління прибутком до постійних змін у внутрішньому та зовнішньому середовищі.

6. Принцип варіативності підходів до розробки окремих управлінських рішень полягає у проведенні аналізу та розробці різних альтернатив розвитку діяльності підприємства і прийнятті рішень на основі управлінського аналізу.

7. Принцип орієнтації на стратегічні цілі розвитку підприємства покликаний забезпечити відповідність управлінських рішень стратегічним цілям розвитку підприємства.

8. Принцип альтернативності вибору методів управління передбачає аналіз всіх можливих альтернативних варіантів для вибору найбільш ефективних і доцільних методів в певних умовах господарювання.

9. Принцип ефективності ставить вимоги до досягнення найбільшого економічного ефекту при наявних ресурсних обмеженнях на підприємстві [25, с.140].

Під час впровадження стратегії управління прибутком рекомендується

досягнення беззбитковості, забезпечення мінімального рівня рентабельності та досягнення цільового прибутку. У період стабілізації, необхідно застосувати певну стратегію менеджменту щодо збереження темпів зростання фінансового результату з урахуванням інфляції. Розробка такої стратегії включає обґрунтування сталого рівня прибутковості. У період спаду, підприємствам необхідно утримувати позиції на ринку. За таких умов, якщо базова стратегія є стратегією виживання, підприємства повинні використовувати одну зі стратегій управління прибутком: стратегію щодо забезпечення самого мінімального рівня рентабельності або стратегію досягнення беззбитковості. Залежно від етапу життєвого циклу підприємства, може бути необхідним розроблення та впровадження стратегічних карт управління прибутком або використання структурно-логічних схем управління прибутком підприємства.

Для забезпечення ефективності системи управління прибутком, до організаційної структури підприємств рекомендується впроваджувати службу контролінгу. Додатковою необхідною умовою ефективного формування та управління прибутком підприємства є проведення економічного аналізу його діяльності на основі детального планування окремих напрямків використання ресурсів для досягнення стратегічних цілей. Планування прибутку також повинно ґрунтуватися на реальних можливостях отримання необхідної суми. Тому, підприємство повинно активно працювати над удосконаленням виробництва, підвищувати конкурентоспроможність продукції, що сприятиме майбутньому зростанню прибутку та рентабельності.

Щоб забезпечити ефективний механізм управління прибутком для українських суб'єктів господарювання, на думку Міценко К.Г. можна запропонувати наступні заходи:

- «Вдосконалювати кадрову політику для зниження часу, витраченого на виробництво одиниці продукції, шляхом залучення високопродуктивного та кваліфікованого персоналу.
- Підвищити ефективність збутової політики суб'єктів господарювань, оскільки дохід залежить від реалізації продукції. Необхідно

приділяти більше уваги процесу збуту.

- Раціоналізувати витрати шляхом нормування, планування та аналізу, щоб уникнути непродуктивних витрат.

- Покращувати якість продукції та усувати втрати, пов'язані з браком. Модернізація продукції або припинення виробництва неконкурентоспроможних товарів позитивно впливає на дохідність господарства. Виробництво неконкурентоспроможної продукції може призвести до збільшення витрат.

- Підвищувати ефективність маркетингу для просування нових видів товарів на ринку. Реклама та заохочення покупців є важливими елементами в упровадженні нових продуктів.

- Забезпечувати жорсткий контроль над усіма видами витрат. Завдяки ретельному контролю керівниками підрозділів над всіма аспектами роботи можна запобігти недоцільним та непотрібним витратам матеріальних, фінансових та трудових ресурсів, забезпечивши їх необхідними засобами» [24, с.105].

На думку Колеватової А.В., «...найбільший вплив на збільшення величини прибутку підприємства здійснюють такі фактори:

- збільшення обсягу реалізації продукції;
- зниження собівартості продукції;
- підвищення цін, включаючи підвищення якості продукції;
- зміна асортименту продукції відповідно до вимог споживачів;
- пошук інших ринків збуту та реалізація продукції в більш оптимальні строки» [19, с.225].

Дослідження економічного стану окремих підприємств показують, що збільшення рівня прибутковості можливе шляхом зміни технології виробництва або технологічного переоснащення окремих відділів виробництва.

Для ефективного управління прибутком підприємства необхідно детально проаналізувати всі фактори, що впливають на рівень прибутку. Відомо, що прибуток формується під впливом багатьох взаємопов'язаних чинників, які

можуть мати як і абсолютно позитивний, так і зовсім негативний вплив на результати діяльності підприємства.

Серед зовнішніх чинників, що впливають на прибуток, можна виділити такі як економічні умови, ринкові умови, платоспроможний попит споживачів, державне регулювання та інші. Важлива увага повинна бути приділена рівню, динаміці та коливанням платоспроможного попиту, оскільки він має велике значення для стабільного отримання прибутку.

Поряд із цим важливе значення мають такі макроекономічні чинники, як податкова та кредитна політика держави, а також рівень політичної стабільності в країні. Зовнішні фактори перебувають у тісному взаємозв'язку з внутрішніми чинниками, які також істотно впливають на формування та величину прибутку підприємства. Внутрішні фактори визначаються особливостями організації господарської діяльності суб'єкта господарювання та можуть здійснювати як прямий, так і опосередкований вплив на фінансові результати його діяльності. До основних внутрішніх чинників належать обсяг виробництва та реалізації продукції, її собівартість, цінова політика, асортиментна структура, ефективність використання ресурсного потенціалу підприємства та інші фактори.

Окрім зовнішніх і внутрішніх чинників, що впливають на формування та величину прибутку підприємства, важливого значення набувають питання організації системи управління прибутком, побудови механізму управління ним, а також дослідження факторів, які визначають особливості розподілу та використання прибутку. Ефективність управління прибутком значною мірою залежить від узгодженості цих складових та їх здатності забезпечувати досягнення стратегічних і поточних цілей підприємства.

Міценко К.Г. зазначає, «...що для того аби рівень прибутковості підприємства покращувався, на ньому повинні проводитися заходи тільки в наступному порядку:

– Перш за все, для поліпшення рівня прибутковості підприємство повинно провести організаційні заходи, такі як поліпшення виробничої структури, організаційної структури управління, диверсифікація та

реструктуризація виробництва.

– Другим етапом є технічні заходи, які включають оновлення техніко-технологічної бази, переозброєння виробництва та вдосконалення виробів, що виробляються.

– Третім кроком є застосування економічних важелів та стимулів, таких як поліпшення тарифної системи, форм та систем оплати праці, прискорення обігу оборотних коштів і т.д. [24, с.106].

Виконання цих заходів у визначеному порядку має велике значення для досягнення помітного покращення у роботі та ефективності підприємства. Якщо зміни розпочати не в такій послідовності, то позитивні зрушення в ефективності цього діяльності можуть бути дуже малопомітними або зовсім відсутніми.

У ситуації фінансово-економічної кризи, постійного зростання цін і економічної нестабільності, багато підприємств не здійснюють планування прибутку через складнощі прогнозування. Проте, неможливо повністю керувати фінансовими результатами та сподіватися отримати прибуток без такого важливого етапу, як планування та планові розрахунки. Відсутність планових розрахунків прибутку перешкоджає повному контролю підприємства над своїми доходами, видатками та своєчасному прийняттю необхідних рішень. Тому детальне планування господарської діяльності є ключовим фактором успіху підприємства на ринку.

Отже, прибуток є об'єктивною економічною категорією, формування якої зумовлюється сукупністю економічних процесів, що відбуваються в суспільстві. Його величина та динаміка залежать від особливостей функціонування сфер виробництва й розподілу суспільного продукту, а також процесів формування та перерозподілу національного доходу. При створенні системи управління важливим є застосування системного підходу, який враховує як тактичні, так і стратегічні аспекти управління з метою максимізації кінцевого результату, який має значення як для короткострокової, так і для довгострокової перспективи. Важливим є також повнота та своєчасність постановки завдань для ефективного використання прибутку, що є обов'язковим для забезпечення контрольованого та

ефективного розподілу прибутку підприємства. Визначення оптимальних меж між споживанням і капіталізацією прибутку в процесі формування та розвитку стратегічних ресурсів підприємства або окремих їх складових сприятиме реалізації нової парадигми розвитку суб'єктів господарювання у сфері товарного обігу. Такий підхід забезпечить більш ефективне використання фінансових ресурсів, підвищення конкурентоспроможності та створення передумов для сталого економічного розвитку підприємства.

Нижче представлені можливі стратегії управління прибутком (табл. 3.1):

Таблиця 3.1

Стратегії управління прибутком підприємства

Назва стратегії	Зміст стратегії
Агресивна	Максимізація доходів за стабільного рівня витрат
Захисна	Зниження витрат
Диверсифікована	Проміжний варіант між агресивною та захисною стратегією

Під час формування прибутку підприємства, основна політика управління повинна спрямовуватися на досягнення максимального позитивного фінансового результату. Зважаючи на специфічні особливості цього об'єкта управління, які включають значний вплив факторів зовнішнього середовища на очікуваний розмір прибутку підприємства, необхідно створити відповідний механізм управління.

Механізм управління прибутком та рентабельністю підприємства включає в себе методи та прийоми для впливу на результати праці робітників і окремих виконавців, а також господарські процеси з метою досягнення встановлених цілей.

3.2. Напрямки підвищення ефективності діяльності досліджуваного підприємства в сучасних умовах

У сучасних умовах господарювання проблема забезпечення прибутковості та підвищення ефективності діяльності підприємств в Україні набуває особливої актуальності. Прибуток виступає одним із ключових чинників економічного розвитку суб'єкта господарювання, оскільки забезпечує можливості для його стабільного функціонування, розширення діяльності та зміцнення конкурентних позицій. У зв'язку з цим пріоритетним завданням системи управління підприємством є формування та реалізація ефективної стратегії управління прибутком, спрямованої на зростання рівня прибутковості та підвищення результативності господарської діяльності.

Для забезпечення стабільного розвитку підприємства та підвищення ефективності його функціонування необхідним є постійний пошук і впровадження заходів, спрямованих на зростання рівня прибутковості. Важливе значення в цьому процесі має виявлення та кількісна оцінка впливу різних факторів на показники прибутковості підприємства, визначення резервів підвищення рентабельності його діяльності, а також обґрунтування й розроблення практичних заходів щодо ефективного використання виявлених резервів з метою покращення фінансових результатів господарювання [22].

З-поміж основних способів підвищення ефективності/рентабельності підприємства підприємству можуть підійти наступні:

- Оптимізація розміру коштів, що спрямовані на фонд споживання, зокрема грошових винагород працівникам, що сприятиме підвищенню продуктивності праці, збільшенню прибутку в майбутньому та соціальному розвитку підприємства, адже, як відомо на даний момент, працівники додатково ніяк не стимулюються, що погіршує їхній рівень продуктивності.

- Визначення пріоритетного напрямку використання прибутку шляхом капіталізації коштів, що сприятиме подальшому розвитку підприємства та

покращенню фінансових результатів. Цей пункт буде ефективним завдяки тому, що у підприємства буде чіткий план використання коштів та менеджмент ними. На даний момент кошти витрачаються хаотично та на якісь нагальні потреби, без довготривалої перспективи.

- Розрахунок оптимального резервного фонду та направлення коштів на його збільшення, адже на підприємстві відсутній резервний капітал, що зменшує їхню маневреність. Також цей пункт є надзвичайно важливим для покриття неочікуваних витрат, які викають несподівано та, в підсумку, вмішуються в плани підприємства та заважають їх реалізації. Резервний фонд усуває усі ці недоліки.

- Оптимізація коштів, що спрямовуються в інші цільові фонди з різними цілями, що в цілому збільшить продуктивність використання коштів на підприємстві. Жорсткий контроль, пошук шляхів зменшення вартості закупівлі матеріалів, сировини та устаткування для виробництва продукції без втрати якості є дуже важливими аспектами у процесі розрахунку прибутку підприємства та управління ним.

- Розробка детального плану використання та розподілу прибутку з конкретними датами та кошторисом, що дозволить контролювати, планувати та відстежувати використання цього самого прибутку. Коли все чітко розписано, то і дотримуватись легше, кошти спрямовуються туди, куди треба та була визначено заздалегідь, що пришвидшує розвиток підприємства та усуває непотрібні витрати коштів.

Також підприємству рекомендується зробити наступні кроки для збільшення величини прибутку:

- Збільшити обсяг реалізації продукції, адже, як можна бачити на прикладі витрат на виробництво, тоді і зростає прибуток. При збільшенні обсягу продукції витрат збільшувались також, але так само в пропорційній складовій зростає прибуток.

- Зниження собівартості продукції, що автоматично поведе за собою збільшення прибутковості. Пошук більше дешевих каналів закупівлі сировини,

матеріалів, устаткування, пошук дешевших каналів збуту продукції і так далі.

– Пошук інших ринків збуту та реалізація продукції в більш оптимальні строки, адже на даний момент підприємство співпрацює в основному із міською радою, але пошук інших каналів міг би суттєво вплинути на величину робіт, виробництва, а також прибутку.

– Покращувати якість продукції та усувати втрати, пов'язані з браком. Щодо покращення якості продукції, то це питання є надзвичайно актуальним, адже це, в першу чергу, потреби галузі – текстильної, тут якість продукції має бути на найвищому рівні та не мати ні краплини браку. На замовлення сировини ПП «Елана» у замовників йдуть великі гроші на їх оплату, а коли ще й виявляється, що робота зроблена неякісно, або ж з браком, то дуже сильно підринається довіра до підприємства.

– Підвищувати ефективність маркетингу для просування нових видів товарів на ринку. Реклама та заохочення покупців є важливими елементами в упровадженні нових продуктів, але підприємству цьому приділяє недостатньо уваги, адже на підприємстві навіть не створений маркетинговий відділ, який би займався просуванням підприємства. Так, можливо, на даний момент це вже і не є зовсім актуально через те, що у підприємства вже сформувалась певна база клієнтів, проте їх могло б бути значно більше, а також і саме підприємство могло б стати набагато більш впізнаваним. Якщо почати вести соціальні мережі, розробити та ввести таргетовану рекламу, реклама на білбордах та інших подібних пристроях робили би підприємство більш відомим, що збільшувало би величину потенційних та наявних клієнтів.

Отож, якщо підсумувати, то підприємству рекомендується вжити наступних заходів:

1. Оптимізація розміру коштів, що спрямовані на фонд споживання
2. Визначення пріоритетного напрямку використання прибутку
3. Розрахунок оптимального резервного фонду та направлення коштів на його збільшення
4. Оптимізація коштів, що спрямовуються в інші цільові фонди

5. Розробка детального плану використання та розподілу прибутку
6. Збільшити обсяг реалізації продукції
7. Зниження собівартості продукції
8. Пошук інших ринків збуту
9. Покращувати якість продукції та усувати втрати, пов'язані з браком
10. Підвищувати ефективність маркетингу

Нижче наведено основні завдання щодо управління прибутком на досліджуваному підприємстві:

1. Гарантування накопичення достатнього обсягу фінансових ресурсів шляхом отримання прибутку, що відповідає довгостроковим цілям розвитку підприємства.

2. Максимізація розміру прибутку в межах можливостей потенціалу підприємства та обмежень ринкових умов для досягнення найбільшої можливої величини прибутку.

3. Забезпечення високої рентабельності для власників підприємства, що забезпечує зворотну віддачу від вкладених коштів та задоволення їх фінансових очікувань.

4. Забезпечення оптимального відношення між рівнем прибутку та припустимим рівнем ризику, де досягається необхідна пропорційність між доходами і можливими ризиками.

Всі рекомендації в контексті забезпечення зростання рівня рентабельності ПП «Елана» можна згрупувати наступним чином:

- Перш за все, для поліпшення рівня прибутковості підприємство повинно провести організаційні заходи, такі як поліпшення виробничої структури, організаційної структури управління, диверсифікація та реструктуризація виробництва.

- Другим етапом є технічні заходи, які включають оновлення техніко-технологічної бази, переозброєння виробництва та вдосконалення виробів, що виробляються.

- Третім кроком є застосування економічних важелів та стимулів,

таких як поліпшення тарифної системи, форм та систем оплати праці, прискорення обігу оборотних коштів і т.д.

1. Організаційні заходи:

1) Поліпшення виробничої структури: Аналіз ефективності виробничих процесів, виявлення слабких ланок, розробка нових моделей управління та оптимізація процесів. Цей крок включатиме в себе наступні заходи:

- Оцінка поточного стану виробництва: Аналіз функціонування виробничих ланок, оцінка продуктивності та витрат на кожному етапі виробництва.

- Виявлення ключових показників ефективності: Ідентифікація критичних аспектів, які впливають на продуктивність та якість виробничих процесів.

- Оптимізація ланцюга постачання: Впровадження системи постачання для забезпечення ефективного руху матеріалів та ресурсів виробництва.

- Модернізація технологічних процесів: Впровадження сучасних технологій та автоматизації виробничих процесів.

- Систематичне вдосконалення: Впровадження системи постійного контролю та покращення процесів на основі зібраних даних.

- Синергія між підрозділами: Співпраця між відділами для забезпечення оптимальної координації та узгодженості виробничих процесів.

- Залучення персоналу: Постійне навчання та розвиток персоналу для підвищення їхньої ефективності та залучення їх у процес управління змінами.

- Проведення внутрішнього аудиту: Перевірка внутрішніх процесів та виявлення можливих шляхів удосконалення.

2) Організаційна реструктуризація: Оцінка організаційних процесів, удосконалення структури підприємства для забезпечення оптимальної діяльності та координації між відділами. Сюди входять наступні заходи:

- Аналіз структури організації: Оцінка ефективності та

продуктивності кожного відділу та їх взаємодії.

- Виявлення слабких місць: Ідентифікація областей, де можливі втрати часу та ресурсів.
- Перегляд організаційної структури: Встановлення нової організаційної схеми для забезпечення ефективної роботи відповідно до поставлених цілей.
- Створення гнучкої системи управління: Впровадження методів управління, що сприятимуть швидкому прийняттю рішень та адаптації до змін.
- Створення командних структур: Забезпечення спільної роботи між відділами та встановлення чіткої системи комунікації.
- Координація дій: Упевненість, що кожен відділ працює взаємно з іншими для досягнення загальних цілей.
- Навчання та розвиток персоналу: Програми навчання для розвитку навичок та знань, які сприятимуть впровадженню нової структури.
- Створення механізмів внутрішнього аудиту: Періодичні перевірки для оцінки ефективності та виявлення можливостей удосконалення організаційної структури.

2. Технічні заходи:

1) Оновлення техніко-технологічної бази: Впровадження новітніх технологій, які дозволять підвищити продуктивність та якість продукції. Це включає в себе наступні заходи:

- Технічний аудит: Оцінка та аналіз існуючого устаткування та технологічних процесів.
- Виявлення слабких місць: Ідентифікація технологічних обмежень, які обмежують ефективність виробництва.
- Оновлення устаткування: Заміна застарілого обладнання на нове, що відповідає сучасним вимогам.
- Впровадження інновацій: Використання новітніх розробок для покращення процесів виробництва.

- Упровадження автоматизованих систем: Використання програмного забезпечення та систем автоматизації для оптимізації виробничих процесів.
- Механізація виробництва: Використання нових машин та обладнання для підвищення швидкості та ефективності виробничих операцій.
- Навчальні програми: Навчання персоналу роботі з новим устаткуванням та технологіями.
- Створення спеціалізованих відділів: Формування груп, які відповідають за впровадження нових технологій та стеження за їхнім функціонуванням.

2) Вдосконалення виробів: Постійне вдосконалення продукції з метою зменшення собівартості та підвищення якості. Воно включає в себе організацію та втілення таких заходів:

- Оцінка ефективності: Аналіз кожного етапу виробництва для виявлення слабких місць та можливостей для поліпшення.
- Визначення стандартів якості: Встановлення чітких стандартів для досягнення високої якості продукції.
- Впровадження нових методів виробництва: Використання передових методів, що дозволяють оптимізувати виробничі процеси та зменшити витрати.
- Автоматизація виробництва: Використання автоматизованих систем для поліпшення точності та швидкості виготовлення продукції.
- Аналіз конкурентів: Вивчення конкурентів для визначення потреб ринку та найбільш ефективних підходів.
- Задоволення потреб споживачів: Реагування на вимоги ринку та споживачів, адаптація продукції відповідно до їх очікувань.
- Освітні програми: Тренінги та навчальні курси для персоналу з метою оволодіння новими методами та технологіями.
- Створення ефективної команди: Робота в команді для пошуку інновацій та вдосконалення продукції.

3. Економічні важелі та стимули:

1) Тарифна система та форми оплати праці: Аналіз і вдосконалення системи оплати, яка б поєднувала підвищення мотивації працівників та збільшення продуктивності. Це такі заходи:

- Оцінка продуктивності: Аналіз того, як поточна система впливає на продуктивність працівників та загальні результати підприємства.
- Оцінка витрат: Вивчення витрат на оплату праці та їх ефективність.
- Мотивація працівників: Розробка системи, що стимулює працівників до досягнення високих результатів.
- Продуктивність та ефективність: Вдосконалення форм оплати, спрямованих на підвищення продуктивності та якості роботи.
- Бонусні системи: Створення бонусних систем, що стимулюють працівників до досягнення цілей.
- Програми навчання: Організація програм для навчання та підвищення кваліфікації працівників.
- Ефективність нової системи: Постійний моніторинг роботи нової системи для визначення її ефективності та внесення коригувань при необхідності.
- Постійне вдосконалення: Підтримка постійного вдосконалення системи оплати праці для досягнення кращих результатів.

2) Обіг оборотних коштів: Розробка стратегій для зменшення часу обороту оборотних коштів, включаючи управління запасами, кредитні політики тощо. Підходящими є наступні заходи:

- Оптимізація рівня запасів: Аналіз та вдосконалення процесів управління запасами для зменшення їх надлишковості та зниження затрат.
- Методи прогнозування: Використання ефективних методів прогнозування попиту для зменшення надлишковості запасів.
- Оптимізація кредитних угод: Перегляд умов кредитування та оптимізація платежів для зменшення витрат на обслуговування боргів.
- Управління кредитними ризиками: Методи реагування на кредитні

ризиками та забезпечення оптимальних умов кредитування.

- Мінімізація циклів операцій: Аналіз та вдосконалення процесів для скорочення часу обороту коштів в операційних циклах.
- Ефективне управління платіжною дисципліною: Поліпшення контролю за власними платежами та забезпечення оптимальних умов оплати за отримані послуги чи товари.
- Підвищення ефективності управління активами:
- Оптимізація активів: Розгляд оптимального використання та розподілу активів для підвищення їх прибутковості.
- Оцінка ефективності активів: Аналіз прибутковості кожного активу для виявлення та усунення неефективних активів.

Використовуючи зазначені пропозиції у сфері організаційних, технічних та економічних заходів ПП «Елана» має можливість сформувати чітку структуру формування, розподілу прибутку і максимізації та менеджменту рентабельності.

ВИСНОВКИ

На основі аналізу існуючих наукових підходів до визначення поняття прибутковості можна стверджувати, що вона є узагальнюючим показником ефективності функціонування підприємства, який відображає рівень його здатності формувати прибуток, забезпечувати результативне використання ресурсного потенціалу та підтримувати умови для сталого економічного розвитку.

Прибуток і рентабельність підприємства є ключовими показниками його фінансової діяльності, відображаючи кінцевий результат ефективності використання ресурсів, управління витратами та збутової політики. Чистий прибуток є не лише джерелом самофінансування розвитку, але й важливим індикатором інвестиційної привабливості та фінансової стійкості компанії. Дослідження прибутку, його формування та шляхів збільшення є надзвичайно актуальним завданням для будь-якого суб'єкта господарювання, що прагне до сталого розвитку та максимізації власної цінності.

Забезпечення належного рівня прибутковості підприємства досягається шляхом формування та реалізації обґрунтованої стратегії розвитку, а також її оперативного коригування відповідно до змін ринкової кон'юнктури, потреб суб'єкта господарювання та впливу факторів зовнішнього середовища. Такий підхід створює передумови для підвищення ефективності діяльності підприємства та забезпечення його сталого розвитку.

Підвищення рентабельності підприємств є складним процесом, що охоплює планування, облік, аналіз та контроль доходів і витрат. Ефективна система управління прибутковістю передбачає:

1. Точне визначення собівартості продукції (робіт, послуг): Облік усіх прямих та непрямих витрат, їх оптимізація та калькулювання собівартості є основою для формування цінової політики та оцінки рентабельності.

2. Раціональне управління доходами: Розширення ринків збуту, диверсифікація продуктового портфеля, ефективна цінова політика та активний

маркетинг сприяють зростанню доходів.

3. Контроль та оптимізація витрат: Аналіз структури витрат, виявлення резервів їх скорочення, впровадження ресурсозберігаючих технологій та ефективне управління запасами є важливими інструментами підвищення прибутковості.

4. Фінансове планування та прогнозування: Складання бюджетів доходів і витрат, аналіз беззбитковості та прогнозування фінансових результатів дозволяють приймати обґрунтовані управлінські рішення.

5. Податкове планування: Оптимізація податкових зобов'язань у рамках чинного законодавства сприяє збільшенню чистого прибутку

Проведений аналіз формування та управління прибутком приватного підприємства «Елана» протягом 2023-2025 років дозволяє зробити наступні висновки:

Динаміка прибутку: Аналіз динаміки прибутковості ПП «Елана» за період 2023-2025 років показав значне зростання основних фінансових показників у 2024 році порівняно з 2023 роком, та у 2025 році порівняно з попереднім роком. Це свідчить про загальну позитивну тенденцію, але також вказує на наявність факторів, що позитивно вплинули на прибутковість. Це, зокрема, перевищення темпів росту виручки над собівартістю, внаслідок чого валовий прибуток у 2024 році зріс аж на 228%, а у 2025 році – на 42,2%.

Фактори впливу: На формування прибутку підприємства у 2023-2025 роках впливали різноманітні фактори, як внутрішні (собівартість продукції, цінова політика, ефективність управління витратами), так і зовнішні (макроекономічна ситуація, кон'юнктура ринку текстилю, геотекстилю, дії конкурентів). Важливо визначити найбільш вагомі з цих факторів та оцінити ступінь їхнього впливу.

Ефективність управління: Оцінка ефективності управління прибутком ПП «Елана» у досліджуваному періоді залежить від того, наскільки підприємству вдавалося оптимізувати доходи та витрати, реагувати на зміни ринкового середовища та досягати поставлених фінансових цілей.

Рекомендації: На основі проведеного аналізу можна сформулювати певні рекомендації для підвищення показників рентабельності ПП «Елана» у майбутньому. Це можуть бути заходи щодо оптимізації витрат, підвищення ефективності продажів, розширення асортименту, виходу на нові ринки тощо.

Виявлені в ході аналізу слабкі сторони та існуючі можливості дозволяють визначити ряд резервів збільшення прибутковості ПП «Елана». До основних шляхів підвищення рентабельності підприємства належать:

Оптимізація собівартості продукції (робіт, послуг):

- Пошук більш вигідних постачальників сировини та матеріалів.
- Впровадження енергозберігаючих технологій.
- Підвищення продуктивності праці.
- Удосконалення технологічних процесів з метою зменшення відходів та браку.

- Оптимізація логістичних витрат.
- Збільшення обсягів продажів:
- Розширення ринків збуту, включаючи вихід на нові регіони або країни.

- Активізація маркетингової діяльності та реклами.
- Удосконалення системи збуту та дистрибуції.
- Підвищення якості продукції та рівня сервісного обслуговування.
- Розробка та виведення на ринок нових, конкурентоздатних продуктів або послуг.

- Удосконалення цінової політики:
- Проведення маркетингових досліджень для визначення оптимального рівня цін.

- Застосування гнучкої системи ціноутворення залежно від сегменту ринку та обсягу замовлення.

- Надання знижок та проведення акцій для стимулювання продажів.

Оптимізація управління активами:

- Прискорення оборотності оборотних коштів.

- Ефективне використання основних засобів та їх своєчасне оновлення.
- Звільнення від неефективно використовуваних активів.
- Зниження адміністративних та управлінських витрат:
- Оптимізація організаційної структури управління.
- Впровадження сучасних інформаційних технологій для автоматизації бізнес-процесів.
- Контроль за витратами на відрядження, представницькі витрати тощо.
- Фінансове оздоровлення підприємства:
- Реструктуризація кредиторської та дебіторської заборгованості.
- Залучення додаткових джерел фінансування на вигідних умовах.
- Збільшення власного капіталу.

Впровадження комплексу заходів, спрямованих на реалізацію вищезазначених резервів, дозволить ПП «Елана» підвищити рівень прибутковості, зміцнити свої фінансові позиції та забезпечити подальший сталий розвиток. Важливо зазначити, що вибір конкретних шляхів збільшення прибутку повинен ґрунтуватися на ретельному аналізі внутрішніх можливостей підприємства та зовнішнього середовища його функціонування.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Господарський кодекс України: Закон України від 16.01.2003 № 436-IV: Офіційний веб-сайт Верховної [Електронний ресурс]. – URL: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/436-15>.
2. Бандурка О. М., Коробов М. Я., Орлов П. І., Петрова К. Я. Фінансова діяльність підприємств: Підручник. – К.: Либідь, 2002. – 384 с.
3. Березівський П.С. Проблемні аспекти управління прибутком підприємств// *Економічний простір*. 2022. № 21. С. 312-320.
4. Бершадська І. І., Тульчинська С.О. Методи управління прибутком підприємства. // *Сучасні проблеми економіки і підприємництва*. 2023. Вип. 20. С. 181-188.
5. Бланк І.О. Фінансовий менеджмент: навч. посіб. / І.О. Бланк. Київ: Ельга, 2014. 724с.
6. Блонська В.І., Венгжин О.Р. Ефективне управління прибутком підприємства – основа розвитку його стратегічного потенціалу. // *Збірник науково-технічних праць Науковий вісник НЛТУ*. 2021, Вип.8. С.160-165.
7. Бондар Н.М., Воротін В.Є., Гаєвський О. А., та ін. Економіка підприємства: навч. посіб.; За заг. ред. А. В. Калини. К.: МАУП, 2006. 352 с
8. Бондаренко Н.С. Удосконалення управління прибутком на підприємстві. // *Збірник наукових праць молодих вчених факультету менеджменту та маркетингу КПП ім. І. Сікорського «Актуальні проблеми економіки та управління»* 2023. Вип. 11. URL: <https://ela.kpi.ua/handle/123456789/22587>.
9. Воронкова Т.Є., Безпалько Н.Ю. Шляхи підвищення прибутковості підприємства в умовах нестабільного середовища. // *Інвестиції: практика та досвід*. 2024. № 19. С. 42–44.
10. Голов С. Вдосконалення бухгалтерського обліку і фінансової звітності в Україні в контексті євроінтеграції. // *Бухгалтерський облік і аудит*.

2024. № 1. С. 3-17.

11. Данилюк М. Фінансовий менеджмент: навч. посіб. / М. Данилюк. – К.: ЦНП, 2004. 204 с.

12. Дем'яненко Т.І. Управління прибутком і рентабельністю промислових підприємств та напрями його вдосконалення.// *Науковий вісник міжнародного гуманітарного університету*. 2023. №10. С.156-161.

13. Денисенко Л.О., Кучерявенко Ю.О. Шляхи поліпшення процесу управління прибутком на підприємстві. // *Вісник КНУТД*. 2024. №1. С.145-153.

14. Духновська Л.М., Павлов В.С. Прибутковість підприємства: сутність та ефективність управління. // *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. Вип. 17, ч.1 2024. С. 100-113.

15. Економіка підприємства: підручник. Під заг. ред. С. Ф. Покропивного. К.: КНЕУ, 2009. 556с.

16. Економічний аналіз фінансових результатів та фінансового стану підприємства: навч. посіб. для вищ. навч. закл. / В.О. Мец. К.: КНЕУ, 1999. 437 с.

17. Іванчик Т.В. Методи управління прибутком підприємства. // *Вісник Вінницького національного технічного університету*. 2025. №12. С.110-119.

18. Зінченко О. А. Забезпечення конкурентоспроможного розвитку підприємства шляхом удосконалення системи управління прибутком // *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. 2023. № 4. С. 81-84. [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vchnu_ekon_2023_4_16.

19. Колеватова А.В. Основні напрями вдосконалення процесу управління прибутком на підприємстві.//*Проблеми системного підходу в економіці*. 2025. Вип.№3(71). С. 224-229.

20. Корбутяк А.Г., Привалов А.О. Управління прибутком підприємства в сучасних умовах господарювання. // *Молодий вчений*. №5(117), 2023. С.149-153.

21. Корбутяк А.Г., Сокровольська Н.Я. Особливості планування рівня

рентабельності вітчизняних підприємств в сучасних умовах // *Науковий вісник Херсонського державного університету, Серія «Економічні науки»*. Вип.24. Ч.2. 2023. С.178-188. Режим доступу: <http://www.ej.kherson.ua/index.php/arkhiv-vidannya/2023?id=70>.

22. Кривицька О. Р. Планування прибутку підприємства при визначенні стратегії його розвитку // *Фінанси України*. 2020. № 3. С. 138–146.

23. Матюшенко І. Фінансовий менеджмент: навч. посіб. / І. Матюшенко. – К.: ЦНП, 2003. 320 с.

24. Міценко К.Г. Прибутковість підприємства та шляхи її підвищення.// *Міжнародний науковий журнал «Інтернаука»*. 2023. №2(24). С.105-107.

25. Нагайчук В.В. Показники оцінки якості прибутку та їх залежність від обраної стратегії.// *Науковий вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту КНТЕУ*. Сер. Економічні науки. 2021. Вип. 2 (42), ч.1. С. 139-146.

26. Нагрецькіс А.Ю. Управління прибутком підприємства. *Ефективна економіка*. №2. 2023. С.54-60.

27. Николишин С.Є. Прибуток підприємства та особливості управління ним. // *Молодий вчений*. 2023. Вип. № 2. С. 299–303.

28. Олійник І. Методичні підходи до визначення беззбиткового обсягу виробництва сільськогосподарської продукції // *Економіка АПК*. 2021. № 12. С. 61-64.

29. Орлов О.О. Планування прибутку підприємства в умовах ринкової економіки: монографія. Хмельницький : Вид-во ХНУ, 2009. 155 с.

30. Партола А.С. Шляхи підвищення прибутковості підприємства // *Актуальні проблеми економіки*. 2023. С. 679-681.

31. Приказок О.В. Прибуток у формуванні фінансової безпеки підприємств. // *Банківська справа*. 2019. № 2.С.82–88.

32. Слободяник Ю., Багацька К., Корбутяк А. (2021). Ефективність формування капіталу підприємств комунального господарства: випадок України. Незалежний журнал управління та виробництва. 12(3). С. 349-358. URL: https://redib.org/Record/oai_articulo3189150-efficiency-capital-formation-utility-

33. Ткаченко Є.Ю. Управління формуванням прибутку в процесі господарської діяльності підприємств машинобудування: автореф. дис. канд. екон. наук : 08.06.01. Запоріжжя, 2006. 20 с

34. Хринюк О.С., Сябер Є.О. Прибуток підприємств та економічні методи управління процесом його формування.// *Економіка та підприємництво*. 2024 р. № 4 (103). С.139-144.

35. Юхименко П.І. Історія економічних учень: навч. посіб. П.І. Юхименко, П.М. Леоненко. 3-тє вид., випр. К.: Знання-Прес, 2018. – 514 с