

ЗМІСТ

ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ КОМПЛЕКСНОЇ ОЦІНКИ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	7
1.1. Теоретична сутність прибутку як результативного показника діяльності підприємства.....	7
1.2. Методичні аспекти комплексної оцінки результатів діяльності.....	14
РОЗДІЛ 2. ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ КОМПЛЕКСНОЇ ОЦІНКИ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ТДВ «ХМЕЛЬНИЦЬКЗАЛІЗОБЕТОН».....	26
2.1. Аналіз формування прибутку підприємства.....	26
2.2. Оцінка рентабельності діяльності підприємства.....	38
РОЗДІЛ 3. НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ КОМПЛЕКСНОЇ ОЦІНКИ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	43
3.1. Резерви збільшення прибутку підприємства на основі комплексного підходу.....	43
3.2. Зарубіжний досвід оцінки результатів господарської діяльності підприємства	52
ВИСНОВКИ.....	61
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	67
ДОДАТКИ.....	68

ВСТУП

Актуальність теми дослідження. Формування та розвиток ринкової інфраструктури в Україні суттєво трансформують фінансово-економічне, інформаційне та правове середовище функціонування підприємств, змінюючи зміст їхньої господарської діяльності. В умовах інтеграції економіки України у світовий економічний простір відбувається глибока трансформація фінансових відносин на мікрорівні. Оскільки значною проблемою сучасності є велика кількість збиткових підприємств, виникає нагальна потреба у дослідженні причинно-наслідкових зв'язків, пов'язаних із процесами формування та розподілу прибутку, а також у проведенні комплексної оцінки результатів господарської діяльності.

Прибуток підприємства є ключовим джерелом власних фінансових ресурсів, необхідних для забезпечення його фінансово-господарської діяльності. Їхній дефіцит призводить до накопичення боргів, що в кінцевому підсумку може спричинити фінансову кризу та банкрутство. Зростання прибутку значною мірою визначає темпи економічного розвитку країни, окремих регіонів, збільшення суспільного багатства та підвищення рівня життя населення. Серед чинників, що впливають на фінансові результати підприємств, можна виділити: чинний порядок формування та використання прибутку, зміни обсягів виробництва чи реалізації продукції, ефективність фінансового менеджменту тощо.

За умов високої конкуренції забезпечення ефективного управління прибутком стає важливою ланкою у діяльності підприємства, оскільки саме прибуток є основним показником успіху. Для досягнення стабільної позитивної динаміки прибутковості необхідно побудувати ефективну систему управління прибутком, яка ґрунтується на комплексному аналізі результатів господарської діяльності.

Проблематика оцінки та аналізу формування прибутку підприємств досліджувалася такими вітчизняними науковцями, як: І. О. Бланк [3], А.М.

Поддерьогін [47,48], І. П.Ткаченко [55], А. М. Турило [57] та ін. Серед зарубіжних економістів слід виділити у роботи А. Гроппелі [37], Є. Нікбахта [37] та ін.

Варто відмітити, що вищезгаданими вченими зроблено значний внесок у розробку теоретико-методологічних основ аналізу результатів діяльності підприємств, проте в них не зовсім конкретно відображено системний підхід до комплексної оцінки результатів господарської діяльності підприємства.

Важливість зазначених питань, їх актуальність та необхідність вирішення обумовили вибір теми роботи, визначили її мету та основні завдання.

Метою магістерської роботи є поглиблення теоретичних і практичних аспектів комплексної оцінки результатів діяльності підприємства та розробка пропозицій щодо підвищення рентабельності.

Поставлена мета зумовила необхідність вирішення таких завдань:

- дослідити теоретичну сутність прибутку як результату господарської діяльності підприємства;
- розкрити методичні аспекти комплексної оцінки прибутку підприємства;
- проаналізувати практичні аспекти формування прибутку ТДВ «Хмельницькзалізобетон»;
- здійснити комплексну оцінку рентабельності діяльності підприємства;
- виявити резерви збільшення прибутку підприємства на основі комплексного аналізу;
- розглянути зарубіжний досвід комплексної оцінки результатів діяльності підприємства та можливості його використання у вітчизняній практиці.

Об'єкт дослідження – прибуток як результат діяльності та об'єкт комплексної оцінки підприємства.

Предметом дослідження є теоретичні і практичні аспекти комплексної оцінки результатів діяльності підприємства.

Методи дослідження. Методологічну базу проведеного дослідження складають фундаментальні принципи економічної теорії, інструментарій наукового пізнання та методи фінансового аналізу. У процесі вирішення

поставлених наукових завдань було застосовано низку спеціалізованих методів: абстрактно-логічний підхід – для виявлення економічної природи прибутку, розкриття його теоретичної сутності та механізмів формування; метод порівняльного аналізу та інструменти аналізу та синтезу – під час дослідження фінансових результатів діяльності підприємства; статистичний метод – для аналізу динаміки змін фінансових результатів та рівня рентабельності підприємства; метод економічного моделювання – для визначення оптимальної норми реінвестування прибутку.

Інформаційною базою роботи є законодавчі акти України та нормативно-правові документи, що регулюють процеси формування та розподілу прибутку підприємств. Також у роботі використано наукові розробки вітчизняних та іноземних дослідників, публікації у фахових економічних виданнях, матеріали науково-практичних досліджень, спеціалізовану та періодичну літературу. Важливим джерелом інформації стала статистична та фінансова звітність ТДВ «Хмельницькзалізобетон», що дозволило забезпечити емпіричну базу для проведення аналізу.

Практичне значення одержаних результатів. Результати дослідження матимуть як теоретичне, так і практичне значення. Практичне значення одержаних результатів полягатиме у тому, що вони можуть бути використані в практичній діяльності підприємства для здійснення комплексного аналізу результатів господарської діяльності та прийняття ефективних управлінських рішень і виявленні резервів нарощення прибутковості, що сприятиме удосконаленню процесу управління прибутком підприємства.

Апробація результатів дослідження. За результатами здійсненого дослідження опубліковано тези у збірнику матеріалів VI Міжнародної науково-практичної конференції «Стратегічні напрями соціально-економічного розвитку держави в умовах глобалізації» (м. Хмельницький, 16 січня 2025р.), а також у збірнику тез VII Міжнародної студентської конференції «Модернізація та сучасні українські і світові наукові дослідження» (м. Луцьк 24 січня 2025р.) [5-6].

Структура та обсяг роботи. Магістерська робота складається зі вступу, трьох розділів, шести підрозділів, висновків і списку використаних джерел. Загальний обсяг роботи становить 66 сторінок. Робота містить список використаних джерел із 62 позицій.

РОЗДІЛ 1.

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ КОМПЛЕКСНОЇ ОЦІНКИ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Теоретична сутність прибутку як результативного показника діяльності підприємства

Прибуток, як головний фінансовий результат, відіграє фундаментальну роль у забезпеченні спроможності підприємства до здійснення поточної діяльності, розширення виробничих потужностей, підвищення продуктивності праці та зміцнення його конкурентних позицій на ринку. Крім того, прибуток є джерелом формування бюджетних ресурсів через сплату підприємствами податку на прибуток та інших обов'язкових платежів. Він також допомагає фінансуванню розвитку підприємств, стимулюванню працівників і реалізації інших стратегічних завдань. Тому в отриманні прибутку завжди зацікавлені не лише власники та керівники підприємств а й трудові колективи та держава.

Прибуток є ключовою економічною категорією, яка виступає в основі функціонування будь-якого підприємства, а також служить важливим критерієм оцінки ефективності його господарської діяльності. Попри тривалу історію наукового осмислення цієї категорії, дискусії щодо її сутності залишаються.

Вивчення природи прибутку як результату господарської діяльності підприємства потребує розгляду його сутності, джерел формування та найбільш поширених форми прояву. У наукових працях багатьох економістів категорія «прибуток» розглядається в контексті таких загальновідомих понять, як: дохід, капітал, відсоток, праця, рента та інші. З огляду на різноманітність підходів до визначення поняття «прибуток», існує на сьогодні потреба в чіткому окресленні його економічній природі, що й буде визначальним у виявленні сутності та функцій прибутку підприємства. Нехайперечно, що це має важливе значення для

ідентифікації джерел його формування та розробки механізму поповнення прибутку для підприємств і в умовах воєнної агресії.

Проблема виникнення прибутку тривалий час знаходиться у полі зору дослідників, які розглядають сутність і види прибутку підприємства в сучасних умовах. Але кожен дослідник розглядає окремий вид прибутку, який не розглядається іншим науковцем, тому проблема сутності та ролі прибутку залишається актуальною й потребує подальших досліджень.

Різні економічні школи пропонували альтернативні концепції створення прибутку. Представники меркантилізму відтожнювали його з позитивним сальдо зовнішньої торгівлі, вважаючи, що він утворюється за рахунок реалізації товарів за кордоном за ціною, вищою за закупівельну. Натомість фізіократи обґрунтовували, що джерелом прибутку є ефективний аграрний сектор, наводячи як приклад природне збільшення кількості продукції: із засіяного зерна виростає колос. У межах класичної політичної економіки було сформовано трудову теорію вартості, відповідно до якої прибуток генерується у сфері виробництва та є вихідною від суспільного обігу. Таким чином, еволюція теоретичних підходів до визначення природи прибутку показує поступове ускладнення економічних відносин і методів їх аналізу.

Один із чільних її представників А. Сміт доводив, що прибуток є відрахуванням з продукту праці найманого виробника, а в інших випадках трактував його як породження капіталу [54]. Вчений зазначав, що є три першооснови будь-якого доходу: заробітна плата, прибуток і рента. При цьому вчений визначав прибуток як вирахування з вартості продукту праці найманого працівника. З даного поняття виводить процент як похідний прибуток і вказує, що величина і рух процента визначається нормою прибутку. Отже, А. Сміт, як і багато інших економістів того часу використовували в своїх дослідженнях термін цінність, а не вартість; взагалі прибуток даний вчений трактував як: 1) закономірний результат продуктивності капіталу; 2) винагороду за діяльність і ризик; 3) вирахування з частини неоплаченої праці найманого робітника [54].

Однак представники класичної школи не потребують повною мірою розкрити джерело виникнення прибутку та його матеріальний зміст. Найбільше до усвідомлення економічної природи цієї категорії наблизився Д. Рікардо, який системно аналізував прибуток як частину додаткового продукту, що залишився після виплат. Він сформулював закон оберненої залежності між рівнем заробітної плати та величиною прибутку, стверджуючи, що зростання однієї з цієї величини не менше зменшує іншу. Крім того, Рікардо вважав відсоток і земельну ренту частинами прибутку, що перерозподіляються між іншими економічними агентами. У його трактуванні прибуток є особливою формою доходу промислового капіталу, а його економічна сутність виникає у перевищенні вартості створеного продукту над виплаченою заробітною платою [59]. Таким чином, концепція Д. Рікардо заклала основи для подальшого розвитку теорії розподілу доходів та аналізу функціонування капіталістичної економіки

Він, як і Адам Сміт, був прихильником думки, що джерело прибутку закладається саме у виробництві, а не в кругообігу, як це стверджували представники класичної школи. У своїх працях цей вчений багато уваги приділяв проблемі величини прибутку та його співвідношення із заробітною платою, а також проблемі зниження норми прибутку, але не пояснював як утворюється (формується) прибуток.

Теоретичних поглядів, де джерелом прибутку є невизначеність, дотримують багато економістів. Вони розглядають прибуток як винагороду підприємця її здатність орієнтуватися по економічній обстановці, тобто за подолання їм невизначеності. Наприклад, відповідно до концепції Ф. Найта, саме невизначеність є джерелом виникнення прибутку і збитку. Відповідно до теорії Й. Шумпетера головним джерелом прибутку є постійні інновації у виробничому процесі й у механізмі реалізації продукції. Прибуток з'являється лише там, де в результаті здійснення нових комбінацій порушується сформована рівновага господарського кругообігу, і відноситься на рахунок підприємницької діяльності, що реалізувала ці комбінації. Конкурентний

ринковий механізм автоматично веде до впровадження аналогічних інновацій всіма іншими підприємцями (при цьому ті, хто не робить цього, просто «вибувають з гри») і до переходу всього господарського кругообігу на «нову траєкторію» [11].

Отже, прибуток у системі Шумпетера існує лише тоді, коли економіка знаходиться в розвитку, доти, доки цей розвиток продовжується. Прибуток, зникаючи і виникаючи, існує постійно, створюючи стимул для переливу ресурсів та переоцінки внеску факторів виробництва.

Дж. С. Міль визначав прибуток як різницю між загальними доходами підприємства та сукупними витратами, що включають витрати на закупівлю товарів і послуг, а також виплату заробітної плати. Таким чином, прибуток у його трактуванні є залишковою величиною, яка залишається після покриття всіх витрат виробництва [61].

Ж. Б. Сей, подібно до багатьох інших економістів свого часу, пояснював природу прибутку через теорію трьох факторів виробництва: землю, працю та капітал. відповідно до цієї концепції, кожен із факторів приносить власнику певний вид доходу: земля генерує ренту, праця забезпечує заробітну плату, а капітал приносить прибуток [62]. Такий підхід заклав основу для подальшого розвитку факторного аналізу доходів у класичній і неокласичній літературі.

Відомий західний економіст К. Р. Макконелл підкреслює, що прибуток це дохід особливого виду виробничого фактора - підприємницьких здібностей, підприємницького таланту. Що стосується нововведень, інновацій, що відносяться до цієї групи поглядів на прибуток, вони «можуть носити й економічний, і комерційний, і організаційно-управлінський характер» [33].

Деякі західні економісти, характеризують прибуток як «монопольний дохід». В умовах недосконалої конкуренції існує обмежена пропозиція факторів виробництва. Їхня нестача може бути обумовлена самою природою. Недосконала конкуренція приводить до появи так названого навмисного дефіциту. Частина того, що називається прибутком, представляє дохід отриманий у результаті штучного створення дефіциту факторів виробництва.

Таким чином, проблеми прибутку в розглядаються не з позицій відносин «найманий робітник – підприємець», а з погляду деяких умов її виникнення (дефіцит ресурсів) [49].

Відомий дослідник-економіст О.І. Бланк вважає, що «прибуток – це втілений у грошовій формі дохід підприємця на вкладений капітал, що характеризує його винагороду за ризик здійснення підприємницької діяльності та є різницею між сукупним доходом і витратами у процесі здійснення підприємницької діяльності» [3].

Сучасні економісти, адаптуючи теорію прибутку до змінених умов господарської діяльності, значно розширили їх зміст і методологічну базу. Унаслідок цього в економічній науці ХХ століття сформувалися кілька ключових концепцій прибутку:

- теорія «продуктивності капіталу», згідно з якою прибуток – це винагорода за ризик від інвестованих у виробництво засобів;
- теорія «утримання» тлумачить трактувала прибуток як винагороду за ризик від інвестованих у виробництво засобів;
- теорія, в якій прибуток є результатом інвестування монополії – покупець повинен купувати товар (послуги) монополіста, що забезпечує йому найвищий прибуток.

Вато зауважити, що еволюція ринкових відносин диктує необхідність нових підходів до управління процесами формування та розподілу прибутку, що й зумовило нові підходи у трактуванні сутності прибутку підприємств. Так С. Ф. Покропивний розглядає прибуток як ту частину виручки, що залишається після відшкодування усіх витрат на виробничу і комерційну діяльність підприємства [23]. Однак, таке трактування, на наш погляд, зосереджене лише на декількох аспектах і не враховує широти його економічного змісту та практичного виявлення.

Потрібно зазначити, що прибуток – це передусім, частина грошових накопичень, що створюється підприємством будь-якої форми власності. Тому А. М. Поддєрьогін трактує прибуток як частину додаткової вартості, створеної

та реалізованої, готової до розподілу; підприємство одержує прибуток, як втілену в створений продукт вартість, яка буде реалізована й набуде грошової форми [47].

На нашу думку, одне з найбільш чітких і повних визначень сутності та значення прибутку запропоновано групою вітчизняних науковців під керівництвом В. М. Федосова та С. І. Юрія. Вони вважають, що «прибуток є найважливішою фінансовою категорією, яка відображає позитивний фінансовий результат господарської діяльності підприємства; він сприяє зміцненню комерційного розрахунку, виступає джерелом не лише для задоволення внутрішньогосподарських потреб підприємства, але й для формування бюджетних ресурсів держави; прибуток є метою підприємницької діяльності та одночасно джерелом фінансування розвитку виробництва» [58].

Як видно з вищевикладеного, в сучасній економічній науці поняття «прибуток» має різні значення, які можна певним чином узагальнити (див. додаток А). Короткий огляд різних теорій та інтерпретацій сутності прибутку свідчить про багатогранність джерел його формування, з чим важко не погодитися. Однак слід зазначити, що жодна з описаних ситуацій у реальній економічній практиці не існує в ізольованому вигляді. Найчастіше прибуток є результатом комплексного впливу всіх згаданих факторів. Разом із тим, досліджуючи природу прибутку, не можна нехтувати тим, що для його отримання недостатньо лише інвестувати капітал і керувати виробництвом – необхідно також ефективно організувати збут готової продукції.

Прибуток, як ключова категорія ринкових відносин, виконує низку важливих функцій, серед яких виділяють оцінювальну, стимулюючу та госпрозрахункову [39]. Також існує можливість розширення й більшої деталізації їх переліку.

Оцінювальна функція прибутку полягає в тому, що саме прибуток виокреслюється як основний критерій визначення економічної ефективності виробництва та використання основних виробничих фондів підприємств. Завдяки цій функції підприємець отримує ефективний інструмент для

контролю за раціональним використанням матеріальних і трудових ресурсів. Однак, розглядаючи прибуток як міру ефективності, важливо враховувати, що він не є тотожним своїй об'єктивній основі – вартості доданого продукту, а лише її перетвореною (похідною) формою. Для підприємства прибуток має дві основні складові: по-перше, це надбавка до собівартості продукції, а по-друге – приріст авансованої вартості. Будь-яка економія витрат на виробництво (як матеріальних, так і трудових) безпосередньо веде до збільшення прибутку. Таким чином, прибуток, будучи похідною формою, відображає результат руху всієї авансованої вартості, демонструючи результативність витрат як живої, так і уречевленої праці, тобто ефективність виробничого процесу.

Сутність стимулюючої функції прибутку полягає в тому, що прибуток використовується на практиці як джерело фінансування потреб розширеного відтворення виробництва та матеріального забезпечення працівників підприємства. Крім того, прибуток підприємства є джерелом сплати податку на прибуток, тому він стимулює підприємство і державу в створенні умов для прибуткової господарської діяльності [49].

Госпрозрахункова функція прибутку передбачає те, що підприємства повинні функціонувати на принципах комерційного розрахунку та самоокупності, які передбачають не лише покриття всіх виробничих витрат власними доходами, а й утворення прибутку – як джерела фінансування подальшої господарської діяльності підприємства. Саме завдяки виконанню прибутком цієї функції забезпечується задоволення як виробничих, підприємницьких потреб, так і суспільних потреб в умовах ринкової економіки.

Як уже відмічалось, прибуток підприємства характеризується не лише своєю багатоаспектною роллю, але й різноманітністю видів. Сьогодні під поняттям «прибуток» розглядають різні його види, що характеризується багатьма термінами. Тому це потребує певної систематизації використовуваних термінів за певними класифікаційними ознаками, які подано в додатку Б.

Узагальнюючи вищевикладене зауважимо, що прибуток можна охарактеризувати як фундаментальну категорію ринкової економіки, що

одночасно є простим стимулом підприємницької діяльності та складним економічним феноменом, що потребує багатофакторного аналізу. Він слугує як фінансовим індикатором, так і засобом руйнування економічного зростання, вимагаючи постійного моніторингу, аналізу, комплексної оцінки задля вдосконалення управління. Відносна простота прибутку підприємства визначається тим, що він є головною рушійною силою економіки ринкового типу, основним мотиваційним фактором у діяльності підприємств. Складність прибутку зумовлена множинністю сутнісних сторін, які він відображає. Враховуючи це можемо зазначити, що прибуток є кінцевим фінансовим результатом діяльності підприємства, який потребує своєчасного, вірного виявлення, обчислення та комплексної оцінки його величини.

1.2. Методичні аспекти комплексної оцінки результатів діяльності підприємства

Господарську діяльність підприємств аналізують і оцінюють за допомогою системи взаємопов'язаних показників, які відображають ефективність їх функціонування. Дослідження взаємозв'язків між економічними показниками можливе лише за умови застосування комплексного підходу до оцінки, тобто шляхом аналізу результатів усіх видів діяльності підприємства. Для отримання точних розрахунків та обґрунтованих висновків, які адекватно відображають реальні економічні процеси, необхідно враховувати складну структуру взаємозв'язків та ієрархічну підпорядкованість факторів, що впливають на показники господарської діяльності.

На нашу думку, основним результатом господарської діяльності підприємства є величина прибутку, виражена як в абсолютних, так і в відносних показниках. Розмір прибутку, який є основним джерелом фінансування розвитку підприємства та зростання доходів його працівників і

власників, знаходиться під прямим і опосередкованим впливом управлінських рішень, що приймаються в усіх сферах діяльності.

Саме тому для підприємства є критично важливим розробити ефективну систему управління, яка ґрунтуватиметься на всебічній та об'єктивній оцінці результатів господарської діяльності, особливо в умовах воєнного стану. До основних елементів такої системи повинні входити [26]:

- оцінка зовнішнього та внутрішнього середовища – аналіз факторів, що впливають на діяльність підприємства, включаючи ринкові умови, ресурсний потенціал та операційні процеси;
- підготовка аналітичної інформації – збір, систематизація та аналіз даних, необхідних для прийняття стратегічних рішень;
- прийняття управлінських рішень – розробка та впровадження заходів, спрямованих на досягнення цілей підприємства;
- аналіз та коректування рішень – постійний моніторинг результатів реалізації рішень та їх адаптація до змінених умов.

У контексті управління прибутком ці етапи визначаються як процеси формування інформаційної бази, яка є основою для прийняття обґрунтованих рішень, що ґрунтуються на результатах комплексної оцінки господарської діяльності підприємства.

Важливе значення для правильного розуміння результатів діяльності підприємства має чітке визначення сутності комплексної оцінки та її основних завдань у контексті управління прибутком. У загальному випадку, комплексна оцінка результатів діяльності підприємства передбачає визначення розміру прибутку, що дозволяє оцінити місце підприємства у галузі за рівнем його прибутковості. Така оцінка не лише дає змогу визначити поточний стан підприємства, але й створює необхідну інформаційну основу для прийняття управлінських та фінансових рішень, спрямованих на пошук джерел збільшення прибутку та підвищення рівня рентабельності.

Комплексна оцінка результатів господарської діяльності підприємства представляє собою їхню характеристику, сформовану шляхом всебічного

дослідження. Вона ґрунтується на одночасному та узгодженому аналізі сукупності показників, які відображають різні аспекти господарських процесів. Така оцінка включає узагальнені висновки щодо результатів діяльності підприємства, які базуються на виявленні як якісних, так і кількісних відхилень від обраної бази порівняння. Цією базою можуть бути планові показники, нормативні значення, дані за попередні періоди, досягнення аналогічних підприємств або інші можливі сценарії розвитку [7].

Як відомо, діяльність підприємства характеризується сукупністю показників, які знаходяться в ієрархічній залежності один від одного. На нижньому рівні ієрархії розташовані прості показники, які можуть бути безпосередньо виміряні або розраховані та представлені у абсолютних або відносних величинах. Формування комплексної оцінки є поетапним процесом, який передбачає перехід від аналізу окремих одиничних показників до підсумкових оцінок вищого рівня, і, нарешті, до отримання комплексної оцінки, що знаходиться на вершині ієрархії. Підсумкові (блокові) оцінки відображають окремі аспекти діяльності підприємства, тоді як комплексна оцінка характеризує результати діяльності підприємства в цілому. Вона формується шляхом синтезу оцінок попередніх рівнів ієрархії з використанням різних видів середніх величин, що дозволяє отримати узагальнений показник ефективності функціонування підприємства [17].

Варто зауважити, що складність комплексної оцінки може полягати в тому аспекті, що за наявності багатогранних систем буде нелегко виокремити єдиний узагальнюючий критерій (показник) для такої оцінки, а витрати на проведення розрахункових процедур можуть не покриватися їх результативністю. Також можуть з'являтися перешкоди методологічного чи організаційного характеру. Відтак, завдання комплексної оцінки зводиться до виявлення інтегрального параметра на підставі агрегації різних способів кількісного та якісного аналізу.

Враховуючи вищенаведене відмітимо, що в завданні комплексної оцінки результатів діяльності підприємства інтегральним абсолютним параметром

будемо вважати прибуток як фінансовий результат діяльності підприємства, а інтегральним відносним параметром - рівень рентабельності (прибутковості) підприємства за відповідний рік, що обчислюються на підставі різних методів кількісного та якісного аналізу.

Об'єднання множини показників у єдиний інтегральний індекс дозволяє виявити якісні зміни (поліпшення чи погіршення) досягнутого стану порівняно з базовим рівнем, однак не дає можливості точно визначити ступінь цих відмінностей. Створення інтегрального показника не є підставою для використання лише одного індикатора для оцінки. Навпаки, інтегральний показник служить загальним орієнтиром для оцінки економічної ситуації, тоді як для глибокого аналізу об'єкта дослідження застосовується система взаємопов'язаних показників, що дозволяє врахувати всі аспекти досліджуваного явища.

Як впливає з вищезазначеного, комплексна оцінка результатів діяльності підприємства застосовується власниками для обґрунтування стратегічних рішень, менеджерами – для забезпечення інформаційної бази оперативного фінансового планування, а також може стати важливим інструментом в системі антикризового управління [1].

Для визначення рейтингової оцінки існує різноманіття методів і критеріїв. Спільним для всіх є те, що на першому етапі необхідно визначити перелік фінансових показників, які виступають чинниками впливу на узагальнену оцінку. Центральним елементом процедури комплексної оцінки є модель обробки вхідної інформації. Ця модель формується з урахуванням специфіки конкретного випадку аналізу та представляє собою синтез математичних, статистичних і аналітичних методів дослідження, що забезпечує об'єктивність і достовірність результатів. Ключовими етапами комплексної оцінки результатів діяльності підприємства є [28]:

1. Формування системи оцінних показників – визначення набору індикаторів, які відображають різні аспекти функціонування підприємства.

2. Оцінка одиничних показників – аналіз кожного з обраних показників окремо для виявлення їхнього стану та динаміки.

3. Синтез одиничних оцінок – інтеграція окремих результатів у єдину комплексну оцінку, що дозволяє отримати загальну картину ефективності діяльності підприємства.

Важливо відзначити, що головною перевагою такої методики є її методологічна чіткість та прозорість. Визначений перелік показників стає корисним інструментом для оперативного управління та контролю, оскільки систематичний та послідовний аналіз усіх характеристик дозволяє своєчасно виявити слабкі сторони діяльності підприємства та вжити необхідних коригувальних заходів.

Ефективність комплексної оцінки результатів діяльності підприємства, широко представлені в науковій літературі з фінансового аналізу. Вони включають низку формалізованих методик, які, відповідно до їхніх загальних характеристик, можна об'єднати у три основні групи [26]:

1. Ранжування фінансових показників і коефіцієнтів – упорядкування показників за їх значеннями для виявлення пріоритетних напрямів аналізу.

2. Розрахунок інтегрального показника – формування узагальненого індексу, що характеризує стан об'єкта дослідження.

3. Порівняння розрахункових показників з еталонними (нормативними) величинами – визначення відхилень від установлених стандартів або нормативів.

Особливість обробки вхідної інформації шляхом формування ранжованого ряду фінансових показників і коефіцієнтів робить цей метод особливо корисним для вирішення специфічних завдань, які виникають перед виконавцями та користувачами комплексної оцінки. Зокрема, він дозволяє [22]:

- деталізоване відстеження стану окремих фінансових індикаторів, які використовуються в процесі дослідження, що дозволяє отримати глибоке розуміння поточного стану підприємства;

- визначення потенційних напрямів впливу на господарську діяльність з метою максимальної реалізації економічного потенціалу підприємства;
- виявлення «слабких» місць у діяльності підприємства, які проявляються через незадовільний рівень цільових показників, що є індикаторами ефективності відповідних аспектів фінансово-господарської діяльності.

Дослідження сутнісних характеристик результатів діяльності підприємства передбачає комплексний аналіз рівня, структури та динаміки їхніх абсолютних показників. Для оцінки зовнішніх проявів фінансових результатів використовуються відносні показники рентабельності, які відображають ступінь ефективності використання ресурсів підприємства. Комплексна оцінка результатів діяльності підприємства має охоплювати наступні ключові аспекти [13]:

- оцінка динаміки та структури фінансових результатів на основі аналізу даних форми фінансової звітності №2 «Звіт про фінансові результати», що дозволяє виявити основні тенденції та зміни в фінансовому стані підприємства;
- аналіз впливу факторів на зміну прибутку, що дає змогу ідентифікувати ключові причини зростання або зниження фінансових результатів, а також визначити внутрішні та зовнішні чинники, які впливають на ефективність діяльності підприємства;
- аналіз фінансових результатів за видами діяльності (операційною, інвестиційною, фінансовою), що дозволяє оцінити внесок кожного напрямку в загальний фінансовий результат та виявити найбільш ефективні сегменти діяльності;
- аналіз показників рентабельності та розрахунок інтегрального показника, який узагальнює оцінку ефективності діяльності підприємства, що дозволяє отримати комплексне уявлення про фінансову стійкість та конкурентоспроможність підприємства.

Різноманітність властивостей та ознак різних видів господарської діяльності підприємства обумовлює різноманіття показників рентабельності, які розраховуються для аналізу та прогнозування діяльності. При цьому

проблема їх використання полягає в тому, що кожен з них не можна вважати універсальним, тобто показником, по якому можна було б судити про успіх чи невдачу у бізнесі.

Для комплексної оцінки результатів діяльності підприємства ми пропонуємо розрахувати інтегральний показник рентабельності на основі середньої геометричної, що розраховується як корінь ступеню n із добутку окремих показників рентабельності за формулою [16]:

$$P_{ін} = \sqrt[n]{D1 * D2 * ... * Dn}, \quad (1.1)$$

де $P_{ін}$ – інтегральний, комплексний показник рентабельності підприємства;

$D1, D2, \dots, Dn$ – окремі показники рентабельності підприємства;

n – кількість показників рентабельності підприємства, що входять до розрахунку комплексного показника.

Важливо відзначити, що кожне підприємство має право самостійно визначати оптимальну кількість показників рентабельності, які будуть використовуватися для комплексної оцінки результатів діяльності підприємства. Крім того, за необхідності, до розрахунку комплексного показника рентабельності можуть бути включені такі показники прибутковості:

- рентабельність продажів показує ефективність реалізації продукції або послуг;
- рентабельність основних фондів і оборотних активів, що відображає ефективність використання майна підприємства;
- рентабельність поточних витрат, яка демонструє ефективність витрачання підприємством ресурсів на виробництво та реалізацію продукції;
- рентабельність витрат на оплату праці, що оцінює ефективність використання трудових ресурсів;
- рентабельність власного капіталу, що характеризує дохідність інвестицій власників підприємства;
- рентабельність залученого (позиченого) капіталу, яка відображає ефективність використання позикових коштів;

Вибір конкретних показників залежить від специфіки діяльності підприємства, його галузевих особливостей та результатів індивідуальної рейтингової оцінки. Такий підхід дозволяє максимально адаптувати систему аналізу до потреб підприємства, забезпечуючи точність та релевантність оцінки його фінансової ефективності.

Показники рентабельності виражаються у вигляді коефіцієнтів або відсотків і демонструють частку прибутку в кожній грошовій одиниці витрат, доходів, активів, власного капіталу тощо, або ж частку товарної продукції в її собівартості. Рентабельність продукції може розраховуватися як для всієї реалізованої продукції, так і для окремих її видів чи структурних підрозділів. Ці показники використовуються для оцінки результатів діяльності підприємства, аналізу ефективності його підрозділів, формування цінової політики, розробки інвестиційних стратегій, порівняльного аналізу з аналогічними підприємствами, вибору оптимального асортименту та структури товарної продукції, а також для оцінки раціональності продажів.

Отже, рентабельність основної діяльності підприємства (Р) розраховується як відношення чистого прибутку (ЧП), отриманого від продажу всієї виробленої продукції, до її собівартості (С) [27]:

$$P_{\text{од}} = \text{ЧП} / \text{С} * 100 \% \quad (1.2)$$

За допомогою цієї формули можна розрахувати рентабельність продажу як окремих видів готової продукції, так і всієї її сукупності. Для розрахунку рентабельності продукції використовуються дані про чистий прибуток та собівартість відповідного виду продукції. Цей показник може бути визначений як відношення прибутку до обсягу реалізованої продукції, що є поширеною практикою в розвинутих країнах.

Показники рентабельності всієї реалізованої продукції та окремих її видів надають змогу оцінити окупність (прибутковість) витрат, пов'язаних із виробництвом та продажем конкретних видів або всієї готової продукції. Іншими словами, вони демонструють, скільки прибутку отримує підприємство на кожну одиницю витрат, спрямованих на отримання чистого прибутку. Це

дозволяє визначити, наскільки ефективно підприємство використовує свої ресурси для досягнення найвищого рівня прибутковості.

Рентабельність власного капіталу ($P_{в.к.}$) відображає ефективність використання активів, створених за рахунок власних коштів і визначається відношенням суми чистого прибутку (ЧП) до величини власного капіталу (ВК):

$$P_{в.к.} = \text{ЧП} / \text{ВК} * 100 \% \quad (1.3)$$

Величина власного капіталу береться за даними балансу підприємства або його звіту про власний капітал на певну дату. Рентабельність усього капіталу (майна) визначається як відношення балансового прибутку до підсумку балансу підприємства [50].

Рентабельність реалізованої продукції ($P_{рп}$) можна розраховувати і як відношення чистого прибутку (ЧП) до чистого доходу від реалізації продукції:

$$P_{рп} = \text{ЧП} / \text{ЧД} * 100 \% . \quad (1.4)$$

У цьому випадку, рівень рентабельності буде показувати скільки отримано чистого прибутку (в процентах або копійках) приходить на одну гривню проданої продукції за цінами її реалізації.

Рентабельність основних засобів розраховується як відношення чистого прибутку до середньорічної вартості основних засобів підприємства. Цей показник відображає, наскільки ефективно підприємство використовує свої основні фонди для отримання прибутку. Високе значення цього показника свідчить про продуктивне використання основних засобів, тоді як низьке може вказувати на неефективне управління ними або застарілість обладнання.

Рентабельність оборотних активів визначається як відношення чистого прибутку до середньорічної вартості оборотних активів [27]. Цей показник демонструє, наскільки ефективно підприємство використовує свої оборотні ресурси (такі, як: запаси, дебіторська заборгованість, грошові кошти тощо) для генерації прибутку. Високий рівень рентабельності оборотних активів свідчить про оптимальне використання цих ресурсів, що сприяє підвищенню загальної фінансової стійкості підприємства.

Крім того, існують інші ключові показники рентабельності, які дозволяють оцінити ефективність використання різних видів ресурсів [56]:

- рентабельність власного капіталу (P_{BK}) показує дохідність інвестицій власників підприємства; розраховується як відношення чистого прибутку до середньорічної вартості власного капіталу. Високе значення цього показника свідчить про привабливість підприємства для інвесторів;
- рентабельність акціонерного капіталу відображає ефективність використання коштів, вкладених акціонерами в діяльність підприємства; цей показник є важливим для оцінки прибутковості інвестицій акціонерів;
- рентабельність продукції визначається як відношення прибутку до собівартості продукції або обсягу реалізованої продукції. Цей показник дозволяє оцінити, наскільки ефективно підприємство виробляє та реалізує свою продукцію на ринку.

Рентабельність активів (P_A) характеризує ефективність використання всього наявного майна підприємства та обчислюється відношенням чистого прибутку підприємства за рік (ЧП) до середньорічної суми активів за річним балансом (\bar{A}) [56]:

$$P_a = \text{ЧП} / \bar{A} * 100\% \quad (1.4)$$

Рентабельність активів (P_A) є показником, який відображає ефективність використання всього майна підприємства. Вона розраховується як відношення чистого прибутку за рік (ЧП) до середньорічної вартості активів, визначеної за даними річного балансу. Цей індикатор дозволяє оцінити, наскільки результативно підприємство використовує свої активи для отримання прибутку.

Якщо підприємство займається різними видами діяльності (наприклад, виробництвом, сервісним обслуговуванням, комерційною діяльністю тощо), показник рентабельності сукупних активів може бути деталізований. Це дозволяє окремо оцінити ефективність кожного напрямку діяльності. У багатомономенклатурному виробництві, крім розрахунку рентабельності всієї товарної продукції, також обчислюється рентабельність окремих її видів. Це

дає змогу визначити, які саме продукти або послуги є найбільш прибутковими, а які потребують оптимізації витрат або змін у стратегії реалізації. Рентабельність одного виробу (P_i) розраховується як різниця ціни i -го товару (C_i) і повної собівартості i -го товару (C_i), поділену на повну собівартості i -го товару (C_i) [56]:

$$P_i = (C_i - C_i) / C_i * 100\% \quad (1.5)$$

Усі ці показники є важливими інструментами для аналізу фінансової діяльності підприємства, оскільки вони дозволяють оцінити ефективність використання різних видів ресурсів та прийняти обґрунтовані управлінські рішення для підвищення прибутковості та конкурентоспроможності підприємства.

Розрахунок та аналіз вищезазначених показників рентабельності надає керівникам підприємств і підприємцям можливість ефективно орієнтуватися в економічних аспектах діяльності та вживати необхідних заходів для покращення фінансового стану. На нашу думку, показники, які обираються для розрахунку комплексного показника результативності діяльності підприємства, повинні відповідати таким вимогам [56]:

- ясність, наочність та простота розрахунку – показники мають бути зрозумілими та легкими для інтерпретації;
- доступність інформації для розрахунку – дані для обчислення повинні бути легко отримуваними зі звітності підприємства;
- надійне статистичне, облікове та аналітичне забезпечення – методика розрахунку має ґрунтуватися на достовірних даних;
- відображення реального стану – показники повинні точно відображати поточну економічну ситуацію;
- зіставність у часі – показники мають дозволяти порівнювати результати за різні періоди;
- можливість виявлення та обґрунтування резервів – показники повинні сприяти визначенню потенційних можливостей для покращення ефективності;

- відповідність галузевій специфіці – показники мають враховувати особливості діяльності підприємства.

Виходячи з вищесказаного, можна зробити висновок, що рентабельність є комплексним інтегральним показником, який відображає результативність діяльності підприємства. Вона демонструє здатність підприємства адаптуватися до умов нестабільності та ризиків, раціонально використовувати інвестовані ресурси, а також свідчить про ефективність комерційної діяльності. Ця ефективність досягається шляхом мінімізації витрат та максимізації доходів від господарської діяльності.

Розрахунок того чи іншого показника рентабельності буде обумовлено певними цілями та вимогами, що викликали необхідність у розрахунку того чи іншого показника. Зокрема, рентабельність власного капіталу, яку розраховано на підставі величини економічного прибутку, дозволить відповісти на запитання, пов'язані із моніторингом альтернатив підприємства. Саме цей показник відображає, на наш погляд, економічну ефективність стратегічної орієнтації підприємства.

Застосування комплексного підходу до оцінки результатів діяльності підприємства сприятиме раціоналізації використання його ресурсного потенціалу, оптимізації ефективності персоналу та рівня його завантаженості, а також підвищенню координації між структурними підрозділами як у внутрішньоорганізаційному контексті, так і у взаємодії з клієнтами та постачальниками.

РОЗДІЛ 2.

ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ КОМПЛЕКСНОЇ ОЦІНКИ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ТДВ «ХМЕЛЬНИЦЬКЗАЛІЗОБЕТОН»

2.1. Аналіз формування операційного прибутку підприємства

Розвиток і тенденції формування прибутку підприємства потребують детального аналізу, який дозволить виявити причини коливань прибутку в окремі періоди та вказати на потенційні шляхи покращення прибутковості в майбутньому. На сьогодні існує безліч методів і підходів до оцінки господарської діяльності підприємства, проте в нашому дослідженні ми акцентуємо увагу на комплексній оцінці результатів діяльності ТДВ «Хмельницькзалізобетон». З цією метою буде проаналізовано формування прибутку, який є ключовим елементом в системі управління підприємства.

Слід підкреслити, що процес управління прибутком повинен реалізовуватися згідно з певною послідовністю, спрямованою на досягнення стратегічних цілей та виконання основних завдань господарської діяльності. Одним із суттєвих компонентів прийняття управлінських рішень є всебічна оцінка результатів діяльності, оскільки в умовах ринкової економіки прибуток виступає не лише головним індикатором ефективності господарювання, а й слугує визначальним чинником розвитку національної економіки.

У рамках комплексної оцінки діяльності підприємства основну увагу приділено аналізу формування прибутку від операційної діяльності, що є базовою функцією самого підприємства, визначеною специфікою відповідної галузі економіки. На величину операційного прибутку, який відображається як фінансовий показник у бухгалтерському обліку та офіційній звітності, впливають встановлені державою норми щодо формування виробничих витрат, методики розрахунку та калькуляції собівартості продукції, а також процедури визначення балансового прибутку.

Отримання прибутку, яке безсумнівно є головною метою господарської діяльності підприємства, потребує комплексної оцінки, що проводиться за трьома взаємодоповнюючими напрямками [5]:

1. Економічний аспект. Оскільки прибуток є відображенням економічних відносин підприємства, що виникають під час виробництва продукції та її реалізації на ринку, ефективність цього процесу слід визначати через оптимізацію співвідношення між засобами праці, предметами праці та витраченими трудовими ресурсами. У цьому контексті критерієм є здатність підприємства забезпечити синергічну взаємодію між зазначеними елементами, що сприяє максимізації економічного ефекту.

2. Фінансовий аспект. Прибуток виражає сукупність фінансових відносин підприємства й характеризується як результат взаємодії доходів і витрат. Ефективність формування прибутку у цьому напрямі визначається наявністю позитивного сальдо, яке свідчить про перевищення надходжень над витратами у ринкових умовах. Таким чином, головним критерієм є здатність підприємства генерувати додаткову вартість, що є важливим сигналом його фінансової стабільності та конкурентоспроможності.

3. Організаційно-управлінський аспект. Крім безпосередніх економічних та фінансових відносин підприємства при формуванні прибутку, значну роль відіграє й ефективність управлінських рішень та організаційних процесів, що впливають на формування прибутку. У цьому напрямі важливо оцінювати, наскільки система управління підприємством сприяє оптимізації виробничих і фінансових процесів, забезпечуючи своєчасну адаптацію до ринкових умов та ефективне використання внутрішніх ресурсів.

Слід зазначити, що в процесі операційної діяльності підприємство використовує різні види ресурсів: матеріальні, нематеріальні, трудові та фінансові, пропорції та обсяги використання яких на різних етапах операційної діяльності суттєво відрізняються. Це й обумовлює особливу структуру витрат кожного типу сформованих на підприємстві центрів відповідальності.

З урахуванням послідовності здійснення операційної діяльності, її циклічності, особливості формування доходів і витрат та інших факторів, формуються різні види прибутку (рис. 2.1). Маржинальний операційний прибуток одержується як різниця між сумою операційного доходу, ПДВ і постійних витрат; операційний прибуток – це різниця між чистим доходом і сукупними витратами підприємства за звітний період, або як різниця між маржинальним прибутком та сумою змінних операційних витрат; чистий прибуток – це різниця між операційним прибутком і податком на прибуток підприємства за звітний період.

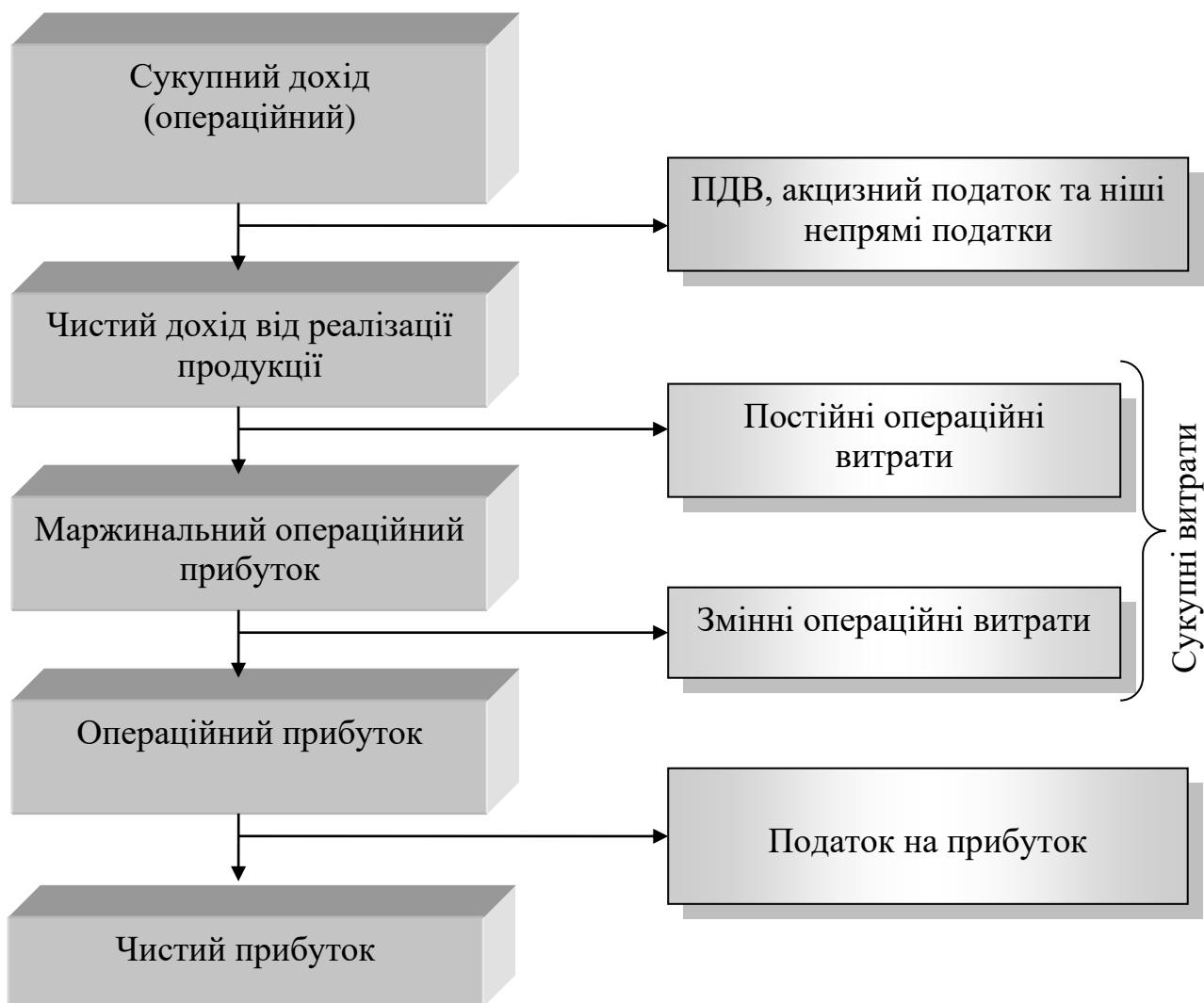


Рисунок 2.1 - Формування чистого прибутку ТДВ «Хмельницькзалізобетон»*

*Примітка. Розроблено автором на основі опрацювання [56].

Джерелом формування прибутку від основної операційної діяльності є виручка (дохід) від реалізації продукції. Розмір виручки від реалізації продукції залежить від кількості і асортименту реалізованої продукції й товарів, а також від рівня цін. Дохід від реалізації продукції є основним джерелом для відшкодування витрат на виробництво і реалізацію продукції, утворення прибутку і формування інших фінансових ресурсів. Від величини виручки (доходу) залежить не тільки внутрігосподарське відшкодування витрат і формування прибутку, а й своєчасність і повнота розрахунків з бюджетом, державним Пенсійним фондом і працівниками підприємства.

Формування результатів господарської діяльності підприємства також тісно пов'язане з таким якісним показником як собівартість, що являє собою виражені в грошовій формі поточні витрати підприємства на здійснення виробничого процесу. Витрати виробництва, що включаються в собівартість продукції групуються за такими елементами: матеріальні витрати, витрати на оплату праці, відрахування на соціальні заходи, амортизація основних засобів і нематеріальних активів, інші витрати.

До виробничої собівартості продукції включають: прямі матеріальні витрати, прямі витрати на оплату праці, інші прямі витрати, загальновиробничі витрати. Перелік і склад статей калькулювання виробничої собівартості продукції встановлюється підприємством самостійно. Витрати операційної діяльності, які не включаються до виробничої собівартості, але враховуються при визначенні прибутку, поділяються на: адміністративні витрати; витрати на збут; інші операційні витрати.

Таким чином, основними показниками, що впливають на розмір прибутку, є обсяг реалізації продукції та її собівартість. Відповідно, на зміну обсягу реалізації продукції впливає зміна обсягу виробництва, залишків нереалізованої продукції та її рентабельність.

Основу операційної діяльності ТДВ «Хмельницькзалізобетон» становить виробничо-комерційна діяльність, яка може доповнюватися інвестиційною чи фінансовою діяльністю. Організаційна структура даного підприємства

представлена ієрархічною моделлю, що сприяє оптимізації управлінських процесів та ефективній реалізації бізнес-стратегій. Кожна з ланок структури виконує специфічні функції, що забезпечує безперебійну діяльність підприємства (додаток Г).

Згідно з класифікацією видів економічної діяльності (КВЕД), головним напрямком господарювання підприємства є виробництво залізобетонних і бетонних виробів. Окрім цього, ТДВ реалізує діяльність, пов'язану з виготовленням виробів з дерева та їх подальшою обробкою. Таке мультифункціональне спрямування дозволяє підприємству оптимально розподіляти наявні ресурси та оперативно реагувати на динамічні зміни ринкових умов, що є важливим чинником підвищення його конкурентоспроможності. Особливості виробничого процесу відображені в додатку Д. Основні техніко-економічні показники роботи ТДВ «Хмельницькзалізобетон» за 2019-2023 рр. наведені в додатку Е.

Операційна діяльність ТДВ «Хмельницькзалізобетон» постійно відтворюється та здійснюється по колу: запаси сировини, матеріалів – запаси готової продукції, товарів – дебіторська заборгованість покупців – грошові активи. Тому період повного обороту всієї суми оборотних активів, в процесі якого відбувається послідовна зміна їх форм, називається операційним циклом, важливою характеристикою якого є загальна його тривалість, що включає період часу від моменту витрачання грошових коштів на придбання продукції і товарів до отримання грошових коштів від покупців за реалізовану їм продукцію і товари.

Аналіз результатів операційної діяльності ТДВ «Хмельницькзалізобетон» проводиться за даними фінансової звітності підприємства: форми №2 «Звіт про фінансові результати», а також даних бухгалтерського обліку. Аналізуючи формування чистого прибутку від операційної діяльності даного підприємства зауважимо, що впродовж досліджуваного періоду господарська діяльність підприємства була прибутковою: наявний валовий, операційний та чистий прибуток хоч динаміка їх обсягів виявилася спадною (табл. 2.1).

Таблиця 2.1. Динаміка формування чистого прибутку ТДВ «Хмельницькзалізобетон» у 2019-2023 рр.*

(млн грн)

№ з/п	Показники	Роки					Відхилення, (+/-)				
		2019	2020	2021	2022	2023	2020р.- 2019р.	2021р.- 2020р.	2022р.- 2021р.	2023р.- 2022р.	2023р.- 2019р.
1.	Чистий дохід від реалізації продукції	638,9	581,4	811,4	576,7	849,7	-57,5	+230	-234,7	+273,0	+210,8
2.	Собівартість реалізованої продукції	499,2	447,6	635,3	472,4	702,4	-51,6	+187,7	-162,9	+230,0	+203,2
3.	Валовий прибуток	139,7	133,8	176,1	104,4	147,3	-5,9	+42,3	-71,7	+42,9	+7,6
4.	Інші операційні доходи	29,6	33,3	29,6	22,7	23,8	+3,7	-3,5	-6,9	+1,1	-5,8
5.	Адміністративні витрати	25,8	26,8	31,7	26,5	38,0	+1,0	+4,9	-5,2	+11,5	+12,2
6.	Витрати на збут	35,9	33,5	40,7	30,5	48,8	-2,4	+7,2	-10,2	+18,3	+12,9
7.	Інші операційні витрати	34,3	38,6	37,3	32,0	31,3	+4,3	-1,3	-5,3	-0,7	-3,0
8.	Операційний прибуток	73,3	68,0	95,1	38,1	53,1	-5,3	+28	-57,9	+15	-20,2
12.	Фінансові витрати	0,9	0,5	0,1	0,7	4,4	-0,4	-0,5	+0,7	+3,7	+3,5
13.	Інші витрати	0,8	0,9	1,1	3,8	1,9	+0,1	+0,2	2,7	-1,9	+1,1
14.	Прибуток до оподаткування	71,8	66,8	95,1	33,7	46,8	-5,0	+28,3	-61,4	+13,1	-25
15.	Витрати з податку на прибуток	13,3	12,3	17,4	6,3	8,7	-1,0	+5,1	-11,1	+2,4	-4,6
16.	Чистий прибуток	58,4	54,5	77,7	27,4	38,1	-3,9	23,2	-50,3	+10,7	-20,3

*Примітка. Складено та обчислено автором за даними фінансової звітності [42].

За весь період розмір операційного прибутку зменшився на 20,2 млн грн, тоді як чистий дохід і валовий прибуток збільшилися відповідно на 210,8 млн грн і 7,6 млн грн.; при цьому вдвічі зросла собівартість реалізованої продукції, збільшилися також адміністративні, збутові, фінансові та інші витрати, що й зумовило зменшення обсягів чистого прибутку підприємства на кінець 2023р. на 20,3 млн грн.

Аналіз динаміки прибутку доповнимо аналізом динаміки доходів та витрат як базових компонентів прибутку підприємства. Як уже зазначалося нами, першим показником у формуванні прибутку підприємства є його чистий дохід від реалізації продукції. За досліджуваний період у ТДВ «Хмельницькзалізобетон» чистий дохід зростав у 2021р. і у 2023р. в порівнянні з попередніми роками, а пандемія коронавірусу та початок російської агресії зумовили зменшення обсягів чистого доходу та скорочення валового прибутку на 71,1 млн грн, операційного прибутку на 57,9 млн грн і чистого прибутку на 50,3 млн грн. Більш наглядно динаміка чистого доходу та валового прибутку підприємства подана на рис. 2.2.

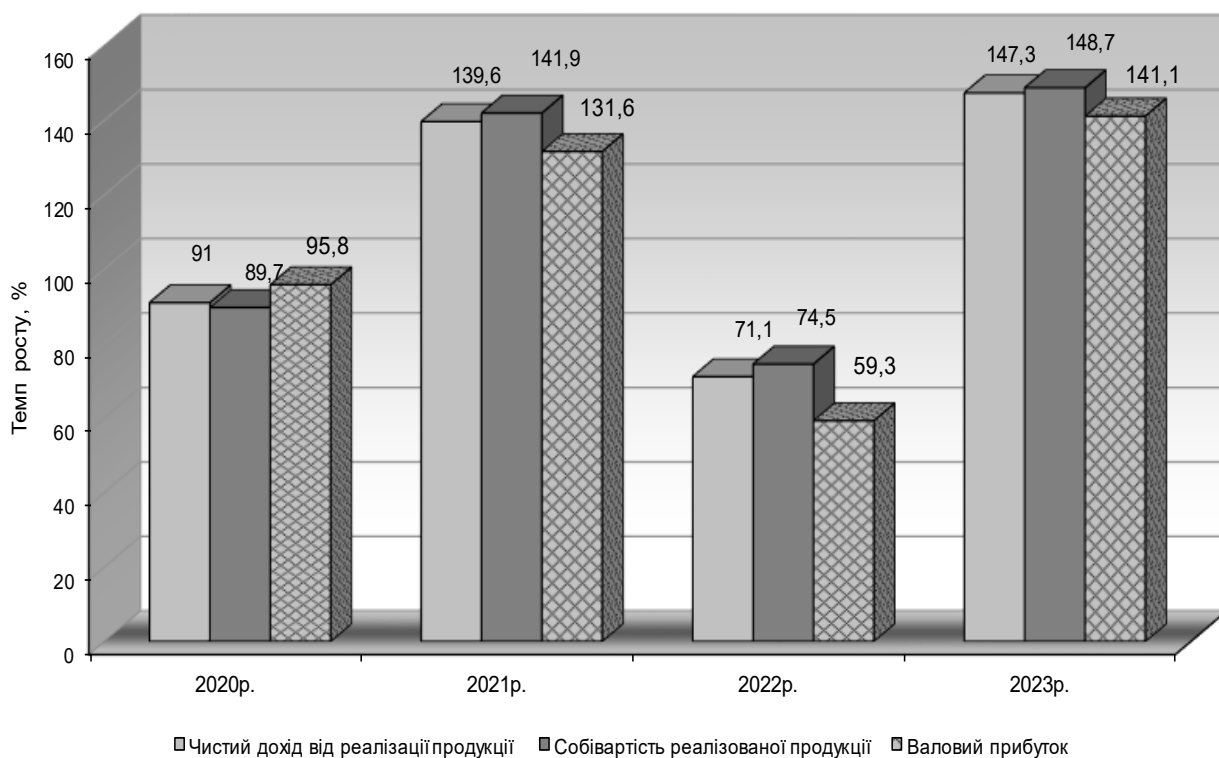


Рисунок 2.2 – Динаміка чистого доходу та валового прибутку ТДВ «Хмельницькзалізобетон» у 2019-2023 рр.*

*Примітка. Побудовано автором за даними фінансової звітності [42].

Як видно з рис. 2.2, собівартість реалізованої продукції ТДВ «Хмельницькзалізобетон» також мала різновекторну динаміку: зниження у 2020р. і 2022р. та зростання у 2021р. та 2023р., що мало суттєвий вплив на результати господарської діяльності даного підприємства. Вплив інших доходів і витрат на результат діяльності підприємства подано в табл. 2.2.

Таблиця 2.2. Динаміка доходів, витрат і фінансового результату діяльності ТДВ «Хмельницькзалізобетон» (ланцюгові темпи росту) у 2020-2023 рр., %*

№ з/п	Показники	Роки			
		2020	2021	2022	2023
1.	Чистий дохід від реалізації продукції	91,0	139,6	71,1	147,3
2.	Собівартість реалізованої продукції	89,7	141,9	74,5	148,7
3.	Валовий прибуток	95,8	131,6	59,3	141,1
4.	Інші операційні доходи	112,5	88,9	76,7	104,8
5.	Адміністративні витрати	103,9	118,2	83,6	143,4
6.	Витрати на збут	93,3	121,5	74,9	160,0
7.	Інші операційні витрати	112,5	96,6	85,7	97,8
8.	Операційний прибуток	92,8	139,8	40,1	139,3
9.	Фінансові витрати	55,6	20,0	7р	6,8р
10.	Інші витрати	112,5	122,2	345,5	50,0
11.	Прибуток до оподаткування	93,0	142,4	35,4	138,9
12.	Податок на прибуток	92,5	141,5	36,2	138,0
13.	Чистий прибуток	93,3	142,6	35,3	139,0

*Примітка. Обчислено та складено автором за даними табл. 2.1.

Як свідчать наведені в табл. 2.2 дані, на результат діяльності ТДВ «Хмельницькзалізобетон» суттєвий вплив мають інші операційні доходи, які зросли на кінець 2023р. на 4,8%, тоді як у 2020-2021рр. відбулося їх зниження. Загалом у 2022р. усі фінансові показники мають тенденцію до зниження проти 2021р. чкрез воєнний стан та погіршення економічної ситуації в країні. У 2023р. незважаючи на збільшення собівартості продукції на 48,7%, адміністративних витрат на 43,4%, витрат на збут продукції на 60% та фінансових витрат підприємство зуміло наростити обсяги валового прибутку на 41,1%, а чистого та операційного прибутку майже на 40%.

Комплексна оцінка результатів діяльності підприємства вимагає також детального аналізу структури доходів і витрат підприємства, що дасть нам

можливість виявити фактори впливу на його фінансовий результат. Так, загальні доходи ТДВ «Хмельницькзалізобетон» на кінець звітного періоду становили 873,6 млн грн, що включає чисті доходи, інші операційні доходи та інші доходи (табл. 2.3). При цьому найбільшу частку займають чисті доходи підприємства від реалізації готової продукції: 94-97%. Близько 30% займають інші операційні доходи та дуже незначними за обсягами є інші доходи в діяльності підприємства.

Таблиця 2.3. Динаміка обсягів і структури доходів ТДВ «Хмельницькзалізобетон» у 2019-2023 рр.*

№ з/п	Показники	Роки					
		2019	2020	2021	2022	2023	
1.	Чистий дохід від реалізації, млн грн	638,9	581,4	811,4	576,7	849,7	
2.	У відсотках до підсумку, %	95,5	94,2	96,1	96,2	97,3	
3.	Інші операційні доходи, млн грн	29,6	33,3	29,6	22,7	23,8	
4.	У відсотках до підсумку, %	4,4	5,4	3,5	3,8	2,7	
5.	Інші доходи, млн грн	0,2	2,4	2,9	0,04	0,05	
6.	У відсотках до підсумку, %	0,03	0,4	0,3	0,01	0,01	
7.	Усього доходів	обсяги, млн грн	668,7	617,1	843,9	599,4	873,6
		у відсотках, %	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

*Примітка. Складено автором за даними фінансової звітності [42].

Більш наглядно співвідношення між чистим доходом і результатми діяльності ТДВ «Хмельницькзалізобетон» показано на рис. 2.3.

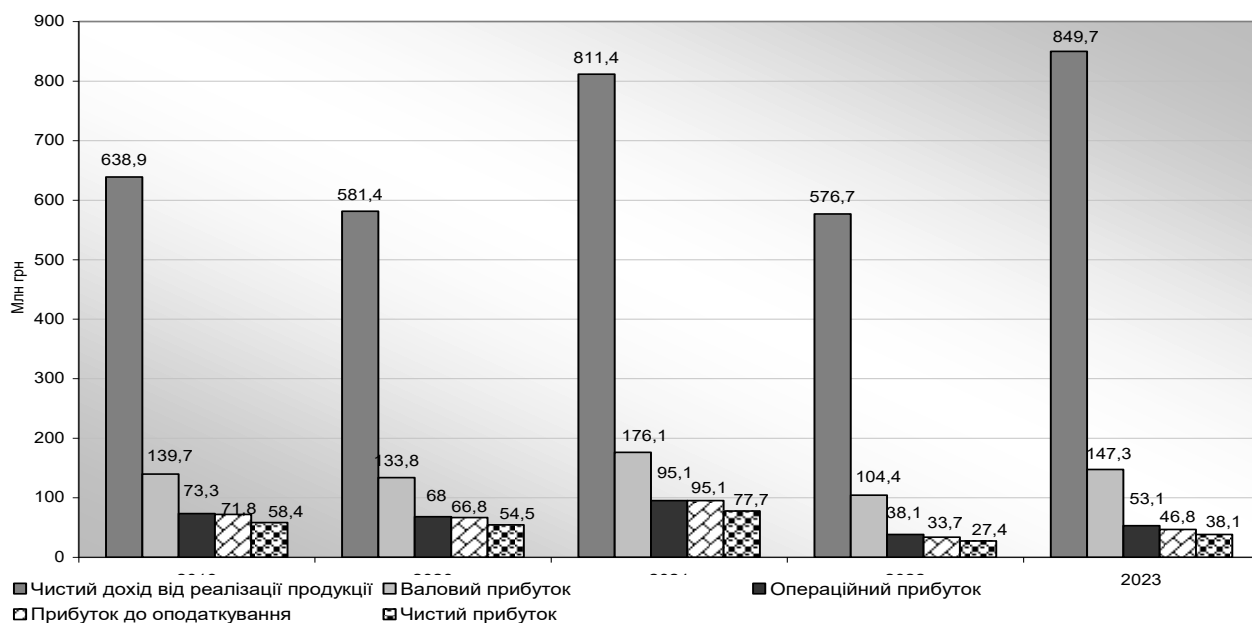


Рисунок 2.3 – Дохід і прибуток ТДВ «Хмельницькзалізобетон» у 2019-2023 рр.*

*Примітка. Побудовано автором за даними фінансової звітності [42].

Окрім доходів, вагомий вплив на формування фінансових результатів діяльності підприємства мають його витрати, обсяг і структура яких у динаміці наведені в табл. 2.4.

Таблиця 2.4. Динаміка обсягів і структури витрат ТДВ «Хмельницькзалізобетон» у 2019-2023 рр.*

№ з/п	Показники	Роки					
		2019	2020	2021	2022	2023	
1.	Собівартість реалізованої продукції, млн грн	499,2	447,6	635,3	472,4	702,4	
2.	У відсотках до підсумку, %	81,8	79,9	83,1	82,6	84,1	
3.	Адміністративні витрати, млн грн	25,8	26,8	31,7	26,5	38,0	
4.	У відсотках до підсумку, %	4,2	4,8	4,1	4,6	4,5	
5.	Витрати на збут, млн грн	35,9	33,5	40,7	30,5	48,8	
6.	У відсотках до підсумку, %	5,9	6,0	5,0	5,3	5,8	
7.	Інші операційні витрати, млн грн	34,3	38,6	37,3	32,0	31,3	
8.	У відсотках до підсумку, %	5,6	6,9	4,9	5,6	3,7	
9.	Фінансові витрати, млн грн	0,9	0,5	0,1	0,7	4,4	
10.	У відсотках до підсумку, %	0,1	0,08	0,01	0,1	0,5	
11.	Інші витрати, млн грн	0,8	0,9	1,1	3,8	1,9	
12.	У відсотках до підсумку, %	0,1	0,2	0,1	0,7	0,2	
13.	Витрати з податку на прибуток, млн грн	13,3	12,3	17,4	6,3	8,7	
14.	У відсотках до підсумку, %	2,2	2,2	2,3	1,1	1,0	
15.	Усього витрат	обсяги, млн грн	610,2	560,2	763,6	572,2	835,5
		у відсотках, %	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

*Примітка. Складено автором за даними фінансової звітності [42].

Як видно з даних табл. 2.4, сукупні витрати діяльності ТДВ «Хмельницькзалізобетон» на кінець 2023р. становили 835,5 млн грн, що є найбільшим значенням за досліджувані п'ять років і на 38,1 млн. грн менше ніж доходи підприємства. Аналізуючи стуркутуру витрат слід зауважити, що близько 80-84% займає собівартість виробленої продукції, 30-39% становлять адміністративні витрати, в межах 6% перебувають витрати на збут та інші операційні витрати, а витрати зі сплати податку на прибуток складають 1-2% їх загального обсягу. Нажаль, підприємство не змогло зменшити свої адміністративні та збутові витрати, що свідчить про низьку ефективність управлінських рішень. Зменшення інших операційних витрат у 2023 р. може бути пов'язане зі скороченням інвестиційних вкладень у розвиток підприємства. Загалом, підприємство намагається шукати способи та шляхи

оптимізації своїх витрат, що може позитивно вплинути на фінансовий результат.

За умов воєнного стану діяльність досліджуваного підприємства здійснюється під дією комплексу факторів, під якими розуміють умову, причину або рушійну силу будь-якого явища, що визначає його характер, а також його стан та розвиток. Відтак, для потреб управління прибутком підприємства підприємства доцільним та необхідним є проведення факторного аналізу прибутку. Це пояснюється тим, що такими факторами підприємство може не лише управляти, а й визначати та оцінювати їх вплив на результуючий показник (прибуток). Загалом, факторний аналіз є комплексною оцінкою впливу окремих факторів на величину результативного показника.

В основу факторного аналізу покладено побудову факторної моделі, в якій фактори перебувають у причинно-наслідкових зв'язках із результативним показником. Розпочинається факторний аналіз прибутку з визначення абсолютного відхилення між прибутком, отриманим у певний рік, і прибутком попереднього періоду. Вплив факторних показників на чистий прибуток можна навести у вигляді адитивної моделі:

$$\text{ЧП} = \text{ЧД} - \text{СВ} - \text{АВ} - \text{ЗБВ} - \text{ЮП} + \text{ЮД} - \text{ІВ} + \text{ІД} - \text{ПП}, \quad (2.1)$$

де ЧП – чистий прибуток звітного періоду;

СВ – собівартість реалізованої продукції;

АВ – адміністративні витрати;

ЗБВ – витрати на збут;

ЮВ (ЮД) – інші операційні витрати (доходи);

ІВ(Д) – інші витрати (доходи);

ПП – податок на прибуток звітного періоду.

Результати проведеного факторного аналізу чистого прибутку ТДВ «Хмельницькзаліобетон» подано в табл. 2.5. Найбільший вплив, щодо зміни чистого прибутку досліджуваного підприємства у 2019-2023рр. мають чистий дохід і собівартість реалізованої продукції.

Таблиця 2.5. Факторний аналіз чистого прибутку ТДВ «Хмельницькзалізобетон» у 2019-2023рр.*

№ з/п	Фактори впливу	Зміна чистого прибутку за рахунок впливу факторів за роками, млн грн				
		2020р./2019р.	2021р./2020р.	2022р./2021р.	2023р./2022р.	2023р./2019р.
1.	Чистий дохід від реалізації	-57,5	+230	-234,7	+273	+210,8
2.	Собівартість продукції	+51,6	-187,7	+162,9	-230	-203,2
3.	Інші операційні доходи	+3,7	-3,5	-6,9	+1,1	-5,8
4.	Адміністративні витрати	-1,0	-4,9	+5,2	-11,5	-12,2
5.	Витрати на збут	+2,4	+7,2	+10,2	-18,4	-12,9
6.	Інші операційні витрати	-4,3	+1,3	+5,3	+0,7	+3,0
7.	Фінансові витрати	+0,3	+0,5	-0,7	-3,7	-3,5
8.	Інші витрати	-0,1	-0,2	-2,7	+1,9	-1,1
9.	Податок на прибуток	+1,0	-5,1	+11,1	-2,4	+4,6
*	Сукупний вплив факторів	-3,9	23,2	-50,3	+10,7	-20,3

*Примітка. Обчислено та складено автором за даними фінансової звітності [42].

Позитивний вплив на розмір чистого прибутку підприємства мали такі фактори, як: збільшення інших операційних доходів і зниження собівартості виготовленої продукції у 2021р. і 2023р., зменшення адміністративних і збутових витрат, фінансових та інших витрат діяльності. Негативний вплив на зменшення обсягів чистого прибутку ТДВ «Хмельницькзалізобетон» мали такі фактори, як: збільшення собівартості реалізованої продукції та зменшення чистого доходу від реалізації у 2020р. і 2022р. та інших операційних доходів у 2021-2022рр., збільшення адміністративних витрат у 2022р., витрат на збут у 2019-2022рр., інших операційних витрат у 2021-2023рр., фінансових у 2020-2021рр. та інших витрат у 2023р. Для зменшення впливу негативних факторів, а саме великого обсягу непрямих витрат, підприємству доцільно вивести з асортименту нерентабельні види продукції, це дозволить суттєво знизити загальновиробничі витрати, адміністративні, витрати на збут та наростити обсяги виробництва високорентабельної продукції.

Наступним етапом комплексної оцінки результатів господарської діяльності підприємства є аналіз коефіцієнтів прибутковості (рентабельності) підприємства.

2.2. Оцінка рентабельності діяльності підприємства

Абсолютна величина прибутку виступає ключовим показником фінансового результату діяльності підприємства, відображаючи його економічний і обслуговуючий основним критерієм беззбитковості. Водночас цей показник сам по собі не дає вичерпного виявлення про рівень ефективності господарської діяльності, не враховує масштабів бізнесу, структуру капіталу та рівень залучених ресурсів. Тому для прийняття обґрунтованих управлінських рішень доцільно використовувати інтегральний критерій оцінки ефективності – рентабельність. Цей показник дає можливість оцінити здатність підприємства адаптуватися до змін у зовнішньому середовищі, ефективно використовувати інвестований капітал і забезпечити стабільне функціонування в умовах ринкової нестабільності.

З урахуванням необхідності гармонізації інтересів підприємства та суспільства комплексну оцінку його результативності можна доповнити аналізом результату із витратами або наявними ресурсами. Такий підхід дозволяє дозволити багатofакторний аналіз фінансової результативності, що передбачає розрахунок показників прибутковості в абсолютних величинах, а також визначення рівня прибутковості відносно інших важливих показників господарської діяльності підприємства. Це, своєю чергою, забезпечує більш об'єктивну оцінку ефективності управління прибутком підприємства.

Під час аналізу рівня прибутку підприємства особливу увагу слід приділяти його динаміці, оскільки вона відображає розвиток явища в часі. Аналіз динаміки дозволяє прогнозувати майбутній рівень прибутку та на цій основі визначати перспективні напрямки розвитку підприємства. Одним із ключових завдань аналізу динаміки рентабельності є виявлення закономірностей змін рівнів досліджуваного явища, що дає змогу зрозуміти тенденції та прийняти обґрунтовані управлінські рішення.

Формування висновків на основі комплексної оцінки результатів діяльності підприємства можливе лише за умови порівняння отриманого

прибутку з витратами, що й характеризує поняття рентабельності. Рентабельність є якісним вартісним показником, який відображає рівень віддачі від витрат або ступінь ефективності використання ресурсів у процесі виробництва чи реалізації товарів (робіт, послуг). Цей показник залишається предметом дискусій серед економістів-практиків вже протягом багатьох століть, що підкреслює його важливість та актуальність у контексті оцінки ефективності господарської діяльності.

У практиці господарської діяльності підприємств розраховуються такі показники рентабельності: рентабельність виробництва, рентабельність продажів, рентабельність собівартості продукції, рентабельність основних засобів, рентабельність активів, рентабельність оборотних активів, рентабельність власного капіталу та інші, які зазначені нами в підрозділі 1.2.

Найбільш поширеною та зручною для використання є традиційна методика оцінки рентабельності, за якою рентабельність визначається як відношення чистого прибутку до обсягу реалізованої продукції. Цей підхід є найбільш прийнятним для підприємств, оскільки враховує особливості галузі та забезпечує простий і зрозумілий механізм розрахунку.

Однак для отримання більш повної картини ефективності діяльності підприємства рекомендується використовувати систему взаємопов'язаних показників, які дозволяють провести глибокий аналіз різних аспектів господарювання. На основі такої системи показників можна розрахувати узагальнюючий інтегральний показник рентабельності, який дає змогу оцінити загальну результативність діяльності підприємства.

Проаналізуємо рентабельність операційної діяльності ТДВ «Хмельницькзалізобетон» (табл. 2.6) на основі ключових показників, що характеризують результати діяльності підприємства. Аналіз рентабельності даного підприємства показує спадну динаміку обчислених показників рентабельності, хоча чистий дохід і прибуток від реалізації продукції на кінець 2023р. демонструє зростання порівняно з 2022р. Вітак, рентабельність чистого доходу за досліджуваний період знизилась майже вдвічі й становить 4,5% на

кінець 2023рр., тоді як у 2019р. становила 9,1%. Також удвічі знизилась рентабельність основної діяльності досліджуваного підприємства за рахунок більш швидкого зростання собівартості реалізованої продукції аніж збільшення чистого прибутку.

Таблиця 2.6. Показники рентабельності ТДВ «Хмельницькзалізобетон» у 2019-2023 рр.*

Показники	Роки				
	2019	2020	2021	2022	2023
Чистий дохід від реалізації продукції, млн грн	638,9	581,4	811,4	576,7	849,7
Собівартість реалізованої продукції, млн грн	499,2	447,6	635,3	472,4	702,4
Чистий прибуток, млн грн	58,4	54,5	77,7	27,4	38,1
Середньорічна вартість активів, млн грн	310,5	364,6	456,2	518,6	567,7
Середньорічна вартість основних засобів, млн грн	134,9	147,1	171,3	199,0	209,7
Середньорічна вартість оборотних активів, млн грн	175,5	217,5	284,9	319,6	358,0
Середньорічна величина власного капіталу, млн грн	264,3	317,4	379,6	429,2	456,8
Середньорічна величина залученого капіталу, млн грн	40,9	59,8	73,6	89,5	110,9
Чистий прибуток на 1 грн. реалізованої продукції, грн	0,091	0,094	0,096	0,047	0,045
<i>Рентабельність:</i>					
- чистого доходу, %	9,1	9,4	9,6	4,7	4,5
- основної діяльності, %	11,7	12,2	12,2	5,8	5,4
- власного капіталу, %	22,1	17,2	20,5	6,4	8,3
- активів, %	18,8	14,9	17,0	5,3	6,7
- основних засобів, %	43,2	37,0	45,4	13,8	18,2
- оборотних активів, %	33,3	25,1	27,3	8,6	10,6
- залученого капіталу, %	142,8	91,1	105,6	30,6	34,4
Інтегральний показник рентабельності, %	26,4	30,6	34,1	8,6	9,8

*Примітка: Обчислено та складено автором на основі даних фінансової звітності [42].

Рентабельність власного та залученого капіталів показує негативну динаміку - зниження втричі за досліджуваний період. Це може свідчити про те, що, хоч підприємство й зберігає прибутковість, ефективність використання капіталу потребує суттєвого та негайного покращення, оскільки збільшення його доходів не супроводжується відповідним зростанням рівня рентабельності капіталу.

Рентабельність основних в оборотних засобів на кінець 2023р. зросла на 5% та 4% відповідно порівняно з 2022р., але зменшилась у порівнянні з 2019р. на 25% і 23% відповідно, що свідчить про зниження ефективності використання цих активів у господарській діяльності даного підприємства. Загалом рентабельність активів зменшилася за досліджуваний період на 12% порівняно з базовим роком і зросла на 1,4% порівняно попереднім роком.

Обчислений на основі визначених рівнів рентабельності інтегральний показник рентабельності знизився на кінець звітної періоду з 26,4% до 9,8%, різке його зменшення відбулося саме в 2022-2023рр., що пояснюється зменшенням рентабельності чистого доходу та основної діяльності внаслідок несприятливих умов діяльності та воєнного стану. Більш наглядно динаміка показників рентабельності діяльності ТДВ «Хмельницькзалізобетон» відображена на рис. 2.4.

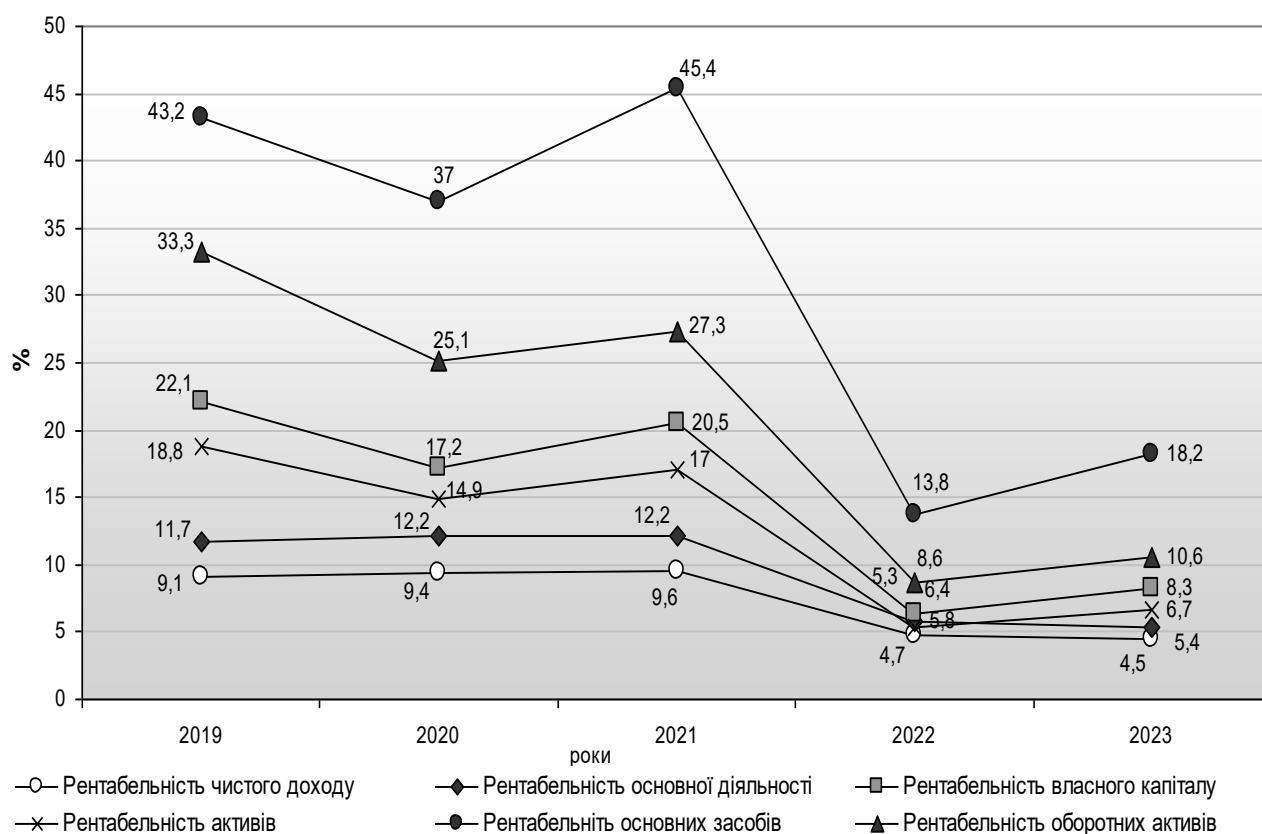


Рисунок 2.4. - Показики рентабельності ТДВ «Хмельницькзалізобетон» у 2019-2023 рр.*

*Примітка. Побудовано автором на основі власних обчислень і фінансової звітності [42].

В умовах ринкової економіки підприємство в своїй господарській діяльності стикається з різноманітністю ринків продукції, ресурсів, які характеризуються різним станом кон'юнктури та конкуренції, де значну роль відіграють цінові фактори. Тому під час комплексної оцінки результатів діяльності підприємств унеобхідно враховувати також інфляційну складову.

У результаті проведеного дослідження можна констатувати, що ТДВ «Хмельницькзалізобетон» успішно працює в галузі виробництва бетонних виробів для будівництва. Організаційна структура управління підприємства є функціональною, упродовж досліджуваного періоду спостерігалось зростання обсягів виробництва за всіма асортиментними позиціями, але актуальним залишається питання пошуку резервів збільшення прибутку та нарощення рентабельності як основних показників господарської діяльності.

РОЗДІЛ 3.

НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ КОМПЛЕКСНОЇ ОЦІНКИ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

3.1. Резерви збільшення прибутку підприємства на основі комплексного підходу

Завершальним етапом проведення комплексного економічного аналізу є ідентифікація та мобілізація внутрішніх резервів підприємства – додаткових, невикористаних можливостей підвищення його ефективності. У широкому розумінні резерви можна трактувати як стратегічний запас ресурсів, який свідомо підтримується на певному рівні для забезпечення безперервності операційної діяльності та підвищення стійкості бізнесу. Водночас, їх можна розглядати як невикористаний потенціал зростання, що обмежує можливості збільшення обсягів виробництва, підвищення якості продукції, зниження витрат і, відповідно, покращення фінансових результатів. Явні резерви, що підлягають ідентифікації та оперативному використанню, також пов'язані з оптимізацією нормування ресурсів, усуненням перевитрат на оплату праці, скороченням витрат, спричинених несвоєчасним оновленням технологій та технічного обладнання підприємства тощо.

Як уже відзначалося, основними факторами, які змінюють обсяги прибутку є наступні:

- об'єм продажу продукції: за високої питомої ваги постійних витрат в собівартості товарної продукції збільшення обсягів реалізації призведе до ще більшого зростання прибутку й за рахунок зниження частки постійних витрат, що приходиться на одиницю товарної продукції;
- зростання цін – в період високих темпів інфляції зростання прибутку можна забезпечити за рахунок цінового фактору;
- зниження собівартості – зменшення витрат без негативного впливу на якість товарної продукції, що досягається за рахунок більшої керованості й контролю

витрат підприємства;

- оновлення асортименту й номенклатури товарної продукції, що реалізується.

Тому пошук і реалізація внутрішніх резервів є невід'ємною складовою стратегічного управління фінансово-господарською діяльністю підприємства, спрямованою на максимізацію прибутковості та забезпечення його довгострокового розвитку в розумінні.

Резерви зростання прибутку аналізуються окремо для кожного виду товарної продукції. До їхніх основних джерел відносять не лише розширення обсягів реалізації продукції, але й зниження її собівартості за рахунок раціонального використання внутрішніх ресурсів, оптимізації витрат на інформаційне забезпечення, рекламну кампанію, поштово-телефонне обслуговування, а також скорочення втрат від збою виробничих процесів та нереалізованої продукції. Суттєвими чинниками резервів зростання прибутку є нарощення виробничих та збутових показників, зменшення собівартості продукції, підвищення її якості, а також вихід на більш привабливі ринкові сегменти (рис. 3.1).

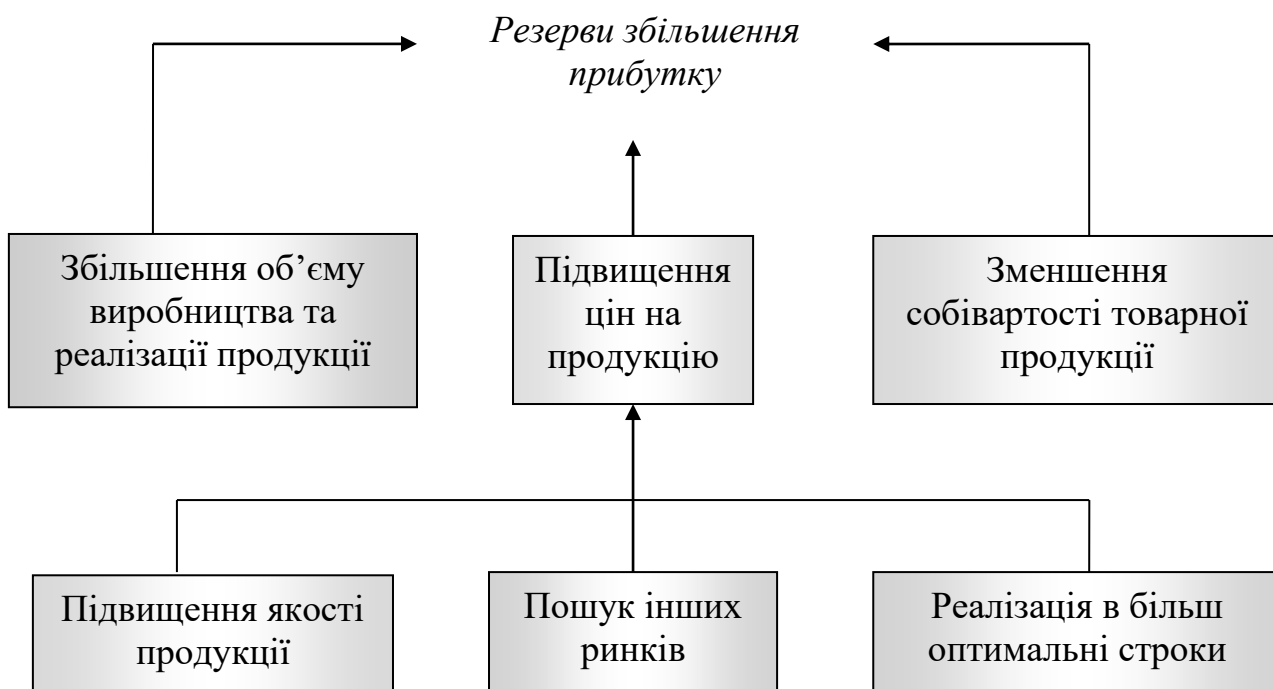


Рисунок 3.1 - Основні напрями пошуку резервів збільшення прибутку ТДВ «Хмельницькзалізобетон» від операційної діяльності*

*Побудовано автором самостійно

Для кількісного визначення резервів зростання прибутку за рахунок збільшення обсягів виробництва та реалізації необхідно врахувати можливий запас виготовленої, але ще не реалізованої продукції, який множиться на величину прибутку, отриманого з реалізації одиниці даної продукції, з урахуванням її різновидів [9]. Такий підхід дозволяє здійснити комплексний аналіз потенціалу підприємства з точки зору оптимізації прибутковості та конкурентоспроможності на ринку.

Обчислення резервів збільшення прибутку за рахунок зменшення собівартості виготовленої продукції визначається таким чином: виявлені можливі резерви зниження собівартості за видами готової продукції підприємства слід збільшити на величину можливих обсягів її реалізації на ринку з врахуванням резервів її зростання. Такий самий підхід і до обчислення резервів нарощення прибутку підприємства за рахунок збільшення ціни реалізації готової продукції.

Отже, ми пропонуємо підвищувати прибуток комплексним способом, тобто не лише підвищувати ціну продажу продукції, а й знижувати її собівартість реалізації. Саме такий комплексний підхід, щодо підвищення прибутковості підприємства дозволить збільшити виручку від реалізації продукції й зменшити операційні витрати, що призведе до зростання чистого доходу й прибутку та підвищення рівня рентабельності підприємства.

Задля досягнення поставленої мети щодо збільшення прибутку підприємства пропонуємо план підвищення рівня прибутковості проводити поетапно. Перший етап – постановка завдання. На цьому етапі слід чітко визначити і сформулювати проблеми, пов'язані з досягненням цілі, а також визначитись з передумовами перетворень. В умовах ринку категорія прибутку отримала новий зміст, вона є основною рушійною силою ринкової економіки й забезпечує інтереси всіх учасників ринку. Тому проблема ефективного управління прибутком на підприємстві є найбільш актуальним завданням сучасного етапу розвитку економіки. аціональне управління прибутковістю підприємства передбачає розробку та впровадження систем організаційно-

методичного забезпечення цього процесу, що ґрунтуються на глибокому розумінні основних механізмів формування та розподілу прибутку. Водночас, використання сучасних методологій аналізу та оцінки є ключовою умовою для підвищення ефективності управлінських рішень у сфері прибуткової господарської діяльності.

На другому етапі необхідно здійснити попередню оцінку стану торгово-посередницьких підприємств. Для її здійснення доцільно визначитись з критеріями оцінки, які повинні відображати об'єктивну оцінку, а також бути максимально простими в розрахунках, доступними у використанні для всіх суб'єктів господарювання. Наступним кроком повинне стати групування підприємств за розміром та рівнем прибутковості та рентабельності. Співставивши фактичні значення показників підприємства з груповими уможливилює визначення напрямків оптимізації господарських процесів, а також способів реалізації цих напрямків з ціллю оздоровлення економіки підприємства із застосуванням економіко-математичних методів з урахуванням масштабів підприємства.

Третій етап передбачає розробку стратегії підприємства, згідно напрямів оптимізації господарських процесів, розроблених на другому етапі й моделювання сценаріїв розвитку. В процесі планування прибутковості підприємства, в першу чергу, необхідно врахувати систему стратегічних цілей формування прибутку і політику управління прибутком підприємства, яка встановлює як цілі, так і найважливіші результативні показники планів формування прибутку й дозволяє ув'язати ці показники із загальною системою планів формування та використання прибутку підприємства.

Четвертий етап відіграє найбільш важливу роль, оскільки визначає фактори, стан економіки підприємства в ринкових умовах. Середовище, яке оточує економічний суб'єкт, в значній мірі визначає характер поведінки підприємств і є вирішальним у виборі його ринкової стратегії.

В якості п'ятого етапу можна розглядати створення бізнес-плану розвитку торгово-посередницького підприємств, складання якого повинен

враховувати всі особливості, характерні для промислових формувань. Особливо важливою є достовірність оцінок, котрі використовуються в обчисленнях бізнес-плану. Для забезпечення їх об'єктивності доцільно звернутися до незалежних експертів-консультантів. Необхідною умовою успішної реалізації складеного плану є врахування взаємних інтересів підприємств-виробників і торгово-посередницьких підприємств, оскільки, в більшості випадків, саме вони мають можливість одержувати і присвоювати основний обсяг прибутку.

Шостим етапом є контроль виконання бізнес-плану та корегування прийнятих рішень щодо реалізації проекту. Наявність зворотного зв'язку дозволяє підприємству оперативно реагувати на зміни умов зовнішнього та внутрішнього середовища, що забезпечує можливість ефективного управління процесами.

Для підвищення ефективності управління формуванням прибутку підприємства надзвичайно важливим є моделювання та впровадження програмних процедур розрахунку прибуткових показників. Запропонований підхід не лише оптимізує процес аналізу, але й гарантує високу точність отримуваних результатів, що має суттєве значення для практичної реалізації дослідницьких висновків.

Тому з'являється необхідність розробки методики, яка б дозволяла на рівні окремого підприємства визначити оптимальну норму реінвестування прибутку з урахуванням обмеженості інформації, доступної менеджерам. Для досягнення цієї мети доцільно виділити ключовий параметр, що характеризуватиме динаміку відтворення чистого прибутку. На нашу думку, таким параметром може виступати очікувана капіталовіддача за чистим прибутком, яка формується у процесі відбору окремих інвестиційних програм, що складають загальну перспективну програму розвитку підприємства. При цьому прогнозна середня рентабельність капіталу за чистим прибутком (P) розраховується з урахуванням специфіки обраних програм інвестиційного розвитку, що забезпечує об'єктивну оцінку перспективних фінансових результатів [26]:

$$P = P_0 * D_0 + \sum_n P_n * D_n, \quad (3.1)$$

де P_0 – прогнозна середня рентабельність вже функціонуючого капіталу компанії;

D_0 – частка функціонуючого капіталу компанії у загальній сумі капіталу на період стратегічного планування;

n – індекс інвестиційного проекту, який був включеним до перспективної інвестиційної програми;

P_n – очікувана рентабельність капіталу при реалізації n -го проекту;

D_n – питома вага капіталу, який відноситься до n -го інвестиційного проекту у загальній сумі капіталу компанії.

З метою гарантування достовірності отриманих показників для кожного окремого проекту застосовується комплексна методика, що передбачає оцінку ймовірності його реалізації, а також визначення загальної рентабельності, яка обчислюється за наступною формулою [55]:

$$P_n = \sum_i P_{ni} * V_{ni}, \quad (3.2)$$

де: i – множина результатів реалізації n -го проекту;

P_{ni} – рентабельність капіталу за i -го результату n -го проекту;

V_{ni} – вірогідність реалізації i -го результату n -го проекту.

Після того, як очікувана рентабельність визначена, наступним кроком буде використання детермінованої розрахункової схеми, яка обумовлена закономірностями відтворення чистого прибутку. Інтегральна сума дивідендів за T років, яку необхідно зробити найбільшою шляхом вибору оптимальної норми реінвестування чистого прибутку (S), повинна бути представлена функцією ($F(S)$), при даних параметрах (P) і (T). Тривалість періоду T в окремих моделях приймається безкінечною, але це навряд чи виправдано, оскільки за межами 20-30-річного інтервалу можливості реалізації товарної продукції є невизначеними. Хоча в окремих моделях тривалість періоду (T) може розглядатися як безкінечна, з практичної точки зору це не є доцільним,

адже поза 20–30-річним інтервалом можливості реалізації товарної продукції стають невизначеними. Внаслідок цього значення (T) необхідно прийняти у межах 20-30 років. Завдяки тому, що параметри (T) і (P) відомі, динаміка процесу відтворення чистого прибутку цілком визначається зміною капіталу впродовж (T) років. Якщо прийняти капітал першого року за C_0 , то капітал підприємства у будь-якому (T -ому) році з урахуванням реінвестування прибутку дорівнюватиме [28]:

$$C_T = C_0 * (1 + PS)^T \quad (3.3)$$

Сума складових капіталу, які утворюють геометричну прогресію з першою складовою, що дорівнює одиниці зі знаменником ($1 + PS$), за (T) років складе:

$$\frac{C_0 * [(1 + PS)^T - 1]}{PS} \quad (3.4)$$

Обсяг чистого прибутку за той же період буде дорівнювати добутку капіталовіддачі на вказану суму:

$$\Pi = \frac{C_0 * P * [(1 + PS)^T - 1]}{PS} = \frac{C_0 * [(1 + PS)^T - 1]}{S} \quad (3.5)$$

де Π – інтегральна величина чистого прибутку підприємства за (T) років, яка виражена в одиницях початкового капіталу;

S – норма реінвестування чистого прибутку.

На оплату соціальних потреб колективу підприємства іде частина чистого прибутку, яка дорівнює $(1 - S)$, тому цільова функція моделі буде мати наступний вигляд [28]:

$$G = (1 - S) * C_0 \frac{[(1 + PS)^T - 1]}{S} \Rightarrow \max \quad (3.6)$$

де G – інтегральний обсяг чистого прибутку підприємства на потреби споживання за T років в одиницях початкового капіталу.

Застосування економіко-математичної моделі оптимізації використання чистого прибутку на прикладі ТДВ «Хмельницькзалізобетон» дозволило отримати такі результати:

- у перші три роки (2025-2028рр.) необхідно буде реінвестувати 71% чистого прибутку для нарощення виробничого потенціалу, а решту спрямувати на споживчі цілі;
- на наступному етапі (три роки) частка реінвестованого прибутку має становити 62,8%;
- на третьому етапі, згідно з розрахунками, сума реінвестованого прибутку повинна складати 57%.

Якби, наприклад, за нашими розрахунками норма реінвестування прибутку становила 1,35 (тобто більше одиниці), це означало б, що підприємству необхідно було б залучити додатковий кредит у розмірі 35% від чистого прибутку для забезпечення ефективної господарської діяльності.

За результатами проведених розрахунків виявлено певну закономірність щодо норми реінвестування прибутку: у перші два періоди вона є найвищою (0,71 та 0,628), що відповідає принципу доцільності концентрації капіталовкладень на початковій стадії реалізації проекту. Однак у реальних умовах постійне досягнення оптимальних значень норми реінвестування є неможливим, оскільки формула не може врахувати всі багатofакторні зміни в господарській діяльності. Проте незначні відхилення від розрахункової норми реінвестування загалом не впливають на величину цільової функції.

Отже, запропонована економіко-математична модель містить ключовий параметр – очікувану капіталовіддачу, який є визначальним чинником у процесі відтворення чистого прибутку. Застосування даної моделі сприяє оптимізації розподілу чистого прибутку на дві основні складові: частку, що спрямовується на структурно-технологічне оновлення та розширення виробничих потужностей, та частку, яка орієнтована на збільшення доходів власників, чий інтерес має вирішальне значення при формуванні фінансової стратегії підприємства.

Для підвищення рентабельності ТДВ «Хмельницькзалізобетон» доцільно впровадити низку заходів, що реалізуються в наступній послідовності:

1. Організаційні заходи: модернізація виробничої структури підприємства з метою підвищення ефективності виробництва, раціоналізація організаційної структури управління, що дозволить покращити координацію та прийняття рішень, диверсифікація асортименту продукції з метою зниження залежності від окремих сегментів ринку; реструктуризація виробничого процесу з метою оптимізації використання ресурсів.

2. Технічні заходи: оновлення техніко-технологічної бази виробничих цехів для забезпечення сучасних стандартів якості та продуктивності, переоснащення виробництва із залученням новітніх технологій, що сприяють зниженню собівартості продукції, вдосконалення технологічних процесів, що забезпечують підвищення якості кінцевої продукції.

3. Економічні заходи: оптимізація тарифної системи з метою забезпечення конкурентних умов на ринку, впровадження інноваційних форм та систем оплати праці, що стимулюють підвищення мотивації персоналу, прискорення обігу оборотних коштів для забезпечення більшої фінансової ліквідності та оперативного реагування на ринкові виклики.

Якщо зміни проводити не в запропонованому порядку, позитивні зрушення в ефективності діяльності підприємства можуть бути незначними або взагалі відсутніми. Однак, у сучасних умовах воєнного стану в країні спостерігається тенденція до значного зниження доходів суб'єктів господарювання, що призводить до зменшення прибутку або навіть збитковості багатьох підприємств. Щоб досліджуване підприємство могло стабільно функціонувати та отримувати прибуток у сучасних ринкових умовах, пропонуємо такі ключові чинники його збільшення:

- нарощення обсягів виробництва та реалізації продукції – розширення виробничих потужностей та активізація збуту;
- підвищення продуктивності праці – впровадження системи участі працівників у прибутках підприємства та мотиваційних механізмів;
- зменшення витрат на виробництво – застосування сучасних методів управління витратами та оптимізація виробничих процесів;

- здійснення конкурентної цінової політики – розробка стратегії ціноутворення, що враховує кон'юнктуру ринку та конкурентоспроможність продукції;
- грамотна побудова договірних відносин – встановлення ефективної взаємодії з постачальниками, посередниками та покупцями;
- покращення системи маркетингу – групування продукції за рівнем рентабельності та акцент на високорентабельній продукції;
- удосконалення якості продукції – модернізація товарів із середнім рівнем рентабельності та припинення виробництва низькорентабельної продукції;
- організація гнучкого виробничого процесу – забезпечення можливості швидкої переналадки виробництва відповідно до змін ринкових умов;
- проведення постійних маркетингових досліджень – аналізу ринків збуту, поведінки споживачів та дій конкурентів.

Отже, лише за умови комплексного врахування всіх цих факторів і процесів можливе впровадження ефективних заходів, спрямованих на збільшення прибутку та підвищення рентабельності як ключових показників господарської діяльності підприємства. Такий підхід дозволить забезпечити розвиток стратегічних ресурсів підприємства або їх окремих компонентів, що стане основою для формування нової парадигми розвитку підприємства у повоєнний період. Ефективне управління прибутком та рентабельністю не лише сприятиме фінансовій стабільності підприємства, але й створить умови для його інноваційного розвитку, підвищення конкурентоспроможності та забезпечення довгострокового успіху на ринку.

3.2. Зарубіжний досвід оцінювання результатів господарської діяльності підприємства

В процесі організації діяльності будь-якого підприємства постає необхідність здійснення аналізу співвідношення витрат і результатів, що передбачає використання відповідних економічних показників. Особливої

актуальності ця задача набуває в умовах прагнення до підвищення ефективності господарської діяльності, зміцнення позицій на ринку та досягнення конкурентних переваг за умов повоєнного відновлення. Відтак, доволі важливим є розглянути зарубіжний досвід оцінки результатів діяльності підприємства з метою виявлення можливостей його використання у практиці господарювання вітчизняних підприємств.

Оцінка результатів господарської діяльності в розвинутих країнах є багатовимірним процесом, що вимагає комплексного підходу, врахування специфічних факторів діяльності компанії та диференціації методів аналізу залежно від цільових груп стейкхолдерів.

У процесі оцінювання господарської діяльності підприємств в зарубіжній практиці виокремлюють дев'ять ключових аналітичних показників, що забезпечують комплексний підхід до оцінки та аналізу результативності функціонування компаній [62]:

- обсяг реалізованої продукції, що визначає масштаб комерційної діяльності компаній;
- прибуток – базовий показник фінансової результативності діяльності;
- умовно чистий прибуток, який оцінює залишковий дохід після виключення основних витрат, до оподаткування;
- умовно чиста продукція, що відображає вартість створеної доданої вартості компанії;
- прибуток після сплати відсотків за кредитами, який характеризує фінансовий результат після виконання зобов'язань перед кредиторами;
- прибуток після сплати податків, що відображає кінцевий дохід компанії після розрахунків з державою;
- прибуток після виплати всіх допоміжних платежів, який враховує додаткові фінансові зобов'язання компаній;
- ліквідність після здійснення капіталовкладень у розвиток виробництва, яка показує здатність компаній підтримувати фінансову стійкість після інвестицій;
- ліквідність після виплати дивідендів, що відображає фінансовий стан

компаній після розподілу прибутку між акціонерами.

Зазначені показники є критично важливими для внутрішнього фінансового управління, оскільки вони дозволяють не лише здійснювати контроль за економічним станом підприємства, але й формувати обґрунтовані управлінські рішення, спрямовані на підвищення його ефективності. На основі аналізу цих показників керівництво підприємства отримує необхідну інформацію для розробки стратегічних та тактичних заходів, що можуть суттєво покращити фінансовий стан компанії. Крім того, деякі з перелічених критеріїв відіграють важливу роль у формуванні системи мотивації та стимулювання праці, оскільки вони безпосередньо впливають на розподіл матеріальних заохочень серед персоналу.

Першим із оціночних показників господарської діяльності визначається розмір обороту підприємства чи компанії, який показує загальний об'єм продажу, тобто вартість товарів, реалізованих споживачам. При вимірюванні обороту підприємства важливим є період, за який він підраховується (тиждень, місяць, квартал, рік), оскільки на цей показник значно впливають інфляційні процеси. Тому для його визначення доцільно буде використовувати незмінні ціни, але для потреб оперативного бухгалтерського обліку і поточного планування оборот може визначатися і в поточних цінах, хоча за великих коливань цін виникає складність при співставленні результатів.

Відношення величини продажів до суми активів (S/TA) і відношення об'єму продажів до основного капіталу характеризують ефективність використання всіх засобів, які знаходяться в розпорядженні підприємства в першому випадку, і засобів, вкладених в основний капітал, - в другому. Ріст цих показників означає зростання ефективності операцій або виражає інфляційне зростання цін, що може співпадати зі зниженням рентабельності основного капіталу і активів підприємства в цілому [62].

Показником, який доповнює два попередніх є відношення об'єму продажів до оборотних активів підприємства (S/NCA). Інколи цей показник називають коефіцієнтом оборотності оборотних активів, який показує, скільки

оборотів зробив оборотний капітал на протязі певного періоду часу. Чим більша кількість оборотів, тим активніша комерційна діяльність підприємства, тим менше засобів потрібно їй для ведення поточних операцій.

Відношення об'єму продажів до матеріально-виробничих запасів (S/ST) називається коефіцієнтом оборотності матеріально-виробничих запасів і виражає число оборотів останніх на протязі відповідного звітного періоду. Зниження цього показника може засвідчувати про затовареність товарами і послідовно, про те, що фірма починає відчувати труднощі зі збутом. Це може також засвідчувати про збільшення запасів сировини і матеріалів у зв'язку очікуванням зростання цін на нього. Для з'ясування фактичних причин зменшення числа оборотності матеріально-виробничих запасів аналізується їх структура.

Відношення суми продажів до короткострокової дебіторської заборгованості (S/SR) дає можливість визначити середній строк комерційного кредиту, який підприємство надає своїм клієнтам. Якщо вирахувати від розміру обороту компанії вартість покупних сировини, матеріалів, напівфабрикатів і інші змінні витрати, то отримуємо інший показник господарської діяльності – валовий прибуток. Даний показник, до речі, легко розраховується і для відокремлення крупної корпорації. Цей показник є одним із найбільш розповсюджених оціночних показників. За даними наявних досліджень, більше $\frac{1}{2}$ британських і американських фірм сьогодні використовують валовий прибуток в якості головного оціночного показника господарської діяльності. Показник валового прибутку доцільно використовувати в тих галузях і сферах бізнесу, де відносно невелика частка постійних витрат.

На основі показника валового прибутку зарубіжними спеціалістами розраховується різні коефіцієнти рентабельності [51]:

а) коефіцієнт валового прибутку ($PS\%$) є ключовим показником рентабельності підприємства, який визначається як співвідношення валового прибутку до загального обсягу продажів. Цей коефіцієнт широко використовується в аналізі ефективності діяльності компанії, оскільки дозволяє

оцінити її здатність генерувати прибуток з кожної одиниці реалізованої продукції. Динаміка зміни коефіцієнта валового прибутку може свідчити про різні економічні тенденції:

- зростання PS% може бути спричинене або підвищенням цін на продукцію за незмінного рівня собівартості, або ж ефективним скороченням витрат виробництва при стабільних цінах реалізації;
- зниження PS% відбувається у випадку зменшення цін на продукцію без відповідного скорочення витрат або при зростанні собівартості без підвищення відпускних цін.

б) відношення чистого прибутку до об'ємів продажів показує, відображає частку чистого прибутку, яку підприємство отримує з кожної грошової одиниці реалізованої продукції. Він є важливим критерієм оцінки рентабельності продажів, оскільки демонструє здатність підприємства генерувати кінцевий дохід після врахування всіх операційних та фінансових витрат. Подібно до коефіцієнта валового прибутку (PS%), цей показник має відносно стабільне значення для різних галузей економіки, а його зміни можуть свідчити про необхідність коригування цінової політики, структури витрат або бізнес-моделі підприємства;

в) відношення чистого прибутку до суми активів (Р/ГА) розраховується як співвідношення чистого прибутку до загальної вартості активів підприємства та характеризує ефективність використання наявних ресурсів для отримання прибутку. Низьке значення цього показника або його тенденція до зниження можуть свідчити про:

- надмірний обсяг інвестованих активів, які не приносять відповідного прибутку;
- недостатній рівень продажів, що може бути наслідком слабкого маркетингу чи низького попиту;
- загальний спад ділової активності підприємства через макроекономічні фактори чи управлінські помилки компанії.

г) якщо з валового прибутку виключити накладні витрати та суму амортизаційних відрахувань, отримаємо прибуток до виплати процентів за кредити та податків (ЕВІТ – Earnings Before Interest and Taxes). Цей показник дозволяє оцінити операційну ефективність підприємства без урахування фінансових та податкових зобов'язань. Даний показник господарської діяльності підходить в якості оціночного практично в усіх сферах бізнесу. Проте застосовуючи в малому бізнесі умовно чистий прибуток часто змішують з підприємницьким доходом власників підприємств. Саме умовно чистий прибуток є основою для визначення преміального фонду для робітників і службовців в усіх країнах світу.

Варто зауважити, що застосування на практиці умовно чистої продукції багато в чому подібне до застосування валового прибутку, але найбільш прийнятною сферою його використання є впроваджувальний і консультативний бізнес. Умовно чиста продукція може слугувати також ефективним інструментом управлінського контролю в галузях і компаніях із стабільною структурою витрат. Але даний показник мало підходить для оцінки кінцевих результатів конгломератів і компаній з достатньо диверсифікованим виробництвом, однак повністю підходить для відокремлення крупних фірм. Показник умовно чистої продукції отримав широке розповсюдження в якості основи для визначення фонду оплати праці, особливо в тих галузях економіки, де чисельність робочої сили, трудові витрати і витрати на заробітну плату важко нормувати і контролювати. Умовно чиста продукція знайшла застосування в різних системах участі робітників і службовців в поділі прибутку підприємства, отриманого в результаті підвищення ефективності господарської діяльності. Але варто зазначити, що при визначенні величини умовно чистої продукції головною проблемою, крім вимірювання розміру запасів нереалізованих товарів, є розрахунок суми амортизаційних відрахувань.

Якщо з умовно чистої продукції вирахувати витрати на заробітну плату і відсотки за кредит, то отримаємо прибуток до оподаткування, який не зовсім не підходить в якості оціночного для нових підприємств, як правило, тих, які ще

не вийшли на проектну потужність, а також для тих, на яких здійснюються крупні капіталовкладення із великим строком окупності. Не застосовується він і в галузях, і на підприємствах з низьким фондо- і енергозабезпеченням праці – наприклад в галузях побутового обслуговування. Сфера застосування решти оціночних показників господарської діяльності обмежена, як правило, виключно потребами бухгалтерського обліку.

Також успішно виокреслюються в розвинутих країнах і стартегчні показники, особливо в капіталомістких галузях, але при цьому важливим є те, що приріст прибутку досягається лише на перспективній основі і може бути зафіксований з допомогою показників, які застосовуються для потреб поточного планування і управління, тільки за відносно великі проміжки часу. І у зв'язку з цим буде доцільно провести схему формування показників, які використовуються для управління прибутком підприємством. Для прикладу наведено в додатку Ж порядок формування показників, що використовуються для управління прибутком підприємств у Німеччині.

Таким чином, підприємець, використовуючи метод контролінгу оцінює, як ефективність роботи підприємства в цілому, так і економічну цілісність виконання окремих його замовлень. Що стосується розрахунку операційних витрат, то, як показує практика, найбільші труднощі при визначенні витрат викликає розрахунок амортизаційних відрахувань, яка в середньому складає від $\frac{1}{3}$ до $\frac{1}{2}$ величини умовно чистому прибутку підприємств. За відносно великий строк служби станкового парку, споруд і обладнання їх початкова вартість значно змінюється, і не лише в сторону зменшення. Так, вартість споруд, особливо в залежності від їх місцезнаходження, може з часом зрости вище початкової вартості. Основних причин зміни вартості основних фондів є дві: науково-технічний прогрес та інфляція. Зрозуміло, що перша причина зумовлює моральне старіння машин і обладнання, а інфляція збільшує фактичну вартість пасивних елементів з одного боку, а з іншого - викликає зростання витрат на заміну зношених основних фондів новими.

У міжнародній практиці управління підприємствами особлива увага приділяється відносним фінансово-економічним показникам, які дозволяють оцінювати ефективність використання виробничих, матеріальних та фінансових ресурсів. Ці коефіцієнти відіграють важливу роль не лише у внутрішньому аналізі діяльності компанії, а й у міжгалузевих порівняннях та визначенні рівня конкурентоспроможності підприємства. Одним із ключових показників ефективності інвестованого капіталу є індекс віддачі (прибутковості) на вкладений капітал (Return on Investment, ROI). Його застосування поширене практично в усіх галузях економіки, за винятком малого бізнесу. Існують два основні підходи до розрахунку цього показника:

1. На основі акціонерного капіталу підприємства, зокрема це може бути:
 - у знаменнику – сума акціонерного капіталу, фінансових резервів та нерозподіленого прибутку;
 - у чисельнику – прибуток підприємства до оподаткування;
2. На економічній основі, зокрема:
 - у знаменнику – акціонерний капітал, довгострокові кредити, а в деяких випадках також короткострокова заборгованість та овердрафт;
 - у чисельнику – умовно чистий прибуток (ЕВІТ, прибуток до сплати відсотків і податків).

Залежно від методики розрахунку, цей показник дозволяє оцінити фінансову ефективність як з точки зору власників бізнесу, так і з позиції залучених фінансових ресурсів.

У країнах з розвинутою економікою традиційно застосовується також система відносних коефіцієнтів для оцінки результативності діяльності, які можна поділити на дві основні групи:

1. Показники ефективності господарської діяльності:
 - частка валового або умовно чистого прибутку в обсязі продажів визначає рівень рентабельності підприємства;
 - частка умовно чистої продукції в обороті підприємства, яка оцінює частку створеної доданої вартості в загальному обсязі виробництва;

- співвідношення умовно чистої продукції та витрат на оплату праці, що показує ефективність використання трудових ресурсів підприємства.
2. Показники структури витрат підприємства:
- частка авансованого капіталу та умовно чистої продукції в обороті, що дозволяє оцінити ефективність використання вкладених ресурсів підприємства;
 - частка основного капіталу у загальному обсязі продажів, що демонструє рівень капіталомісткості виробничого процесу;
 - частка запасів у загальній вартості використаних матеріалів і напівфабрикатів, яка відображає ефективність управління матеріальними ресурсами та оборотним капіталом підприємства.

Особливе значення при оцінці господарської діяльності підприємств зарубіжних країн відводиться аналізу фінансового стану фірми, який проводиться на основі фінансової звітності, уніфікованої за міжнародним стандартом. Фінансова звітність представляє собою джерело інформації для зовнішнього користувача про фінансовий стан підприємства та включає чотири звіти: звіт про прибутки і збитки, звіт про рух власного капіталу, баланс, звіт про рух грошових засобів. У Звіті про прибутки і збитки подається розгорнута інформація про діяльність підприємства, про стан його прибутків і доходів, одержаних і використаних на протязі минулого періоду.

Отже, як ми вже бачимо з досвіду зарубіжних країн, що потрібно розглядати і аналізувати всі показники господарської діяльності, для успішного функціонування підприємства. Розглянуті нами групи показників комплексної оцінки результатів господарської діяльності підприємств в розвинутих країнах свідчать про певний рівень адекватності таких обчислень особливостям сформованих підприємств та їх діяльності, та ще раз засвідчують, що саме прибуток та рентабельність є головними оціночними показниками діяльності підприємств незалежно від форми їх власності та порядку організації бізнесу.

ВИСНОВКИ

Проведене дослідження теоретичних і практичних аспектів необхідності комплексної оцінки результатів господарської діяльності підприємства дало можливість сформулювати низку узагальнень та висновків, зокрема:

1. У роботі розглянуто теоретичні основи сутності прибутку підприємств, зокрема різноманітні трактовки цього поняття та теорії його формування. Доведено, що проблематика прибутку як наукової категорії полягає в тому, що в економічній науці відсутній єдиний чіткий підхід до визначення його сутності, механізму утворення та першоджерел. Прибуток є однією з ключових категорій товарного виробництва, яка відображає відносини, що формуються в процесі суспільного виробництва. Економічну категорію прибутку можна розглядати з двох позицій: матеріального змісту та суспільного призначення. З точки зору матеріального змісту, прибуток є частиною додаткової вартості продукту, яка створюється, реалізується та готова до розподілу між фондами споживання та нагромадження. Водночас, прибуток виступає як підсумковий показник фінансово-господарської діяльності підприємств, що відображає її результати та зазнає впливу різноманітних факторів, як об'єктивного, так і суб'єктивного характеру. З позиції суспільного призначення, прибуток відображає економічні відносини між суб'єктами ринку (державою, підприємствами та споживачами), які виникають у процесі суспільного відтворення. Ці відносини спрямовані на забезпечення ефективного функціонування підприємництва та досягнення економічного збалансованого розвитку. Розглянуто різновиди прибутку підприємства за відповідними ознаками класифікації. Розкрито сутність функцій прибутку, які характеризують його роль і значення в діяльності підприємства: оцінювальна, стимулююча та господарсько-розрахункова. Підкреслено необхідність і важливість комплексної оцінки прибутку в системі управління підприємством.

2. Доведено, що ефективність управління результатми господарської діяльності підприємства потребує проведення факторного аналізу та

комплексної оцінки таких результатів із формуванням відповідних висновків і розробкою пропозицій з нарощення прибутковості діяльності. Комплексна оцінка результатів господарської діяльності підприємства передбачає всебічне дослідження прибутку та прибутковості підприємства як основних результативних індикаторів його господарської діяльності в звітному періоді. Комплексний підхід в такій оцінці прибутку ґрунтується на одночасному та узгодженому аналізі сукупності показників прибутковості підприємства в абсолютному та відносному вираженні. Комплексна оцінка результатів діяльності підприємства повинна включати узагальнені висновки щодо о'єкта такої оцінки, які базуються на виявленні якісних і кількісних відхилень від обраної бази порівняння оцінки. Підкреслено, що інтегральним абсолютним параметром комплексної оцінки результатів діяльності підприємства є його прибуток, а інтегральним відносним параметром - рівень рентабельності (прибутковості) за відповідний рік. Етапами комплексної оцінки результатів діяльності підприємства є: 1) формування системи оцінних показників; 2) оцінка одиничних показників; 3) синтез окремих результатів у єдину комплексну оцінку. Адекватність комплексної оцінки результатів діяльності підприємства забезпечується такими формалізованими методиками: ранжуванням фінансових показників і коефіцієнтів; розрахунком інтегрального показника; порівнянням розрахункових показників з еталонними (нормативними) величинами. Комплексна оцінка результатів діяльності підприємства повинна включати такі напрямки:

- оцінка динаміки та структури фінансових результатів;
- аналіз впливу факторів на зміну прибутку (факторний аналіз);
- аналіз фінансових результатів за видами діяльності;
- аналіз показників прибутковості та розрахунок інтегрального показника рентабельності.

Для комплексної оцінки результатів діяльності підприємства запропоновано розрахувати інтегральний показник рентабельності на основі середньої геометричної добутку окремих показників рентабельності (активів,

доходу, витрат, капіталу та ін.). Використання комплексної оцінки дозволяє системно і комплексно аналізувати фактори, що впливають на результати господарської діяльності підприємства, забезпечуючи можливість остаточного прийняття обґрунтованих управлінських рішень. Це, у свою чергу, створює підґрунтя для прогнозування напрямів подальшого розвитку виробничої діяльності підприємства та підвищення його адаптивності до змін у зовнішньому середовищі.

3. Встановлено, що виручка від реалізації продукції є основним джерелом відшкодування витрат на виробництво і реалізацію продукції і джерелом формування прибутку підприємства. Комплексній оцінці результатів діяльності підприємства передуює аналіз формування цього прибутку. В ході проведеного аналізу операційної діяльності ТДВ «Хмельницькзалізобетон» встановлено, що підприємство здійснювало прибуткову діяльність, оскільки наявний валовий, операційний та чистий прибуток хоч динаміка їх обсягів виявилася спадною за 2019-2023рр. За цей період розмір операційного прибутку зменшився на 20,2 млн грн, тоді як чистий дохід і валовий прибуток збільшилися відповідно на 210,8 млн грн і 7,6 млн грн.; при цьому вдвічі зросла собівартість реалізованої продукції, збільшилися також адміністративні, збутові, фінансові та інші витрати, що й зумовило зменшення обсягів чистого прибутку підприємства на кінець 2023р. на 20,3 млн грн. Незважаючи на збільшення собівартості продукції на 48,7%, адміністративних витрат на 43,4%, витрат на збут продукції на 60% та фінансових витрат підприємство зуміло наростити обсяги валового прибутку на 41,1%, а чистого та операційного прибутку майже на 40%. В структурі загальних доходів підприємства найбільшу частку займають чисті доходи від реалізації готової продукції: 94-97%, близько 30% займають інші операційні доходи. А в структурі сукупних витрат підприємства переважає собівартість реалізованої готової продукції 80-84%, адміністративні витрати становлять 30-40% і в межах 6% перебувають витрати на збут та інші операційні витрати.

4. Здійснений в роботі факторний аналіз чистого прибутку ТДВ «Хмельницькзалізобетон» показав, що позитивний вплив на результативний показник підприємства мали такі фактори, як: збільшення інших операційних доходів і зниження собівартості виготовленої продукції у 2021р. і 2023р., зменшення адміністративних і збутових витрат, фінансових та інших витрат діяльності. Негативний вплив чинили такі фактори, як: збільшення собівартості реалізованої продукції та зменшення чистого доходу від реалізації у 2020р. і 2022р. та інших операційних доходів у 2021-2022рр., збільшення інших операційних і фінансових витрат. Для зменшення впливу негативних факторів, а саме великого обсягу непрямих витрат, підприємству доцільно вивести з асортименту нерентабельні види продукції, це дозволить суттєво знизити загальновиробничі витрати, адміністративні, витрати на збут та наростити обсяги виробництва високорентабельної продукції.

5. В ході проведеного аналізу рентабельності ТДВ «Хмельницькзалізобетон» виявлено спадну динаміку обчислених показників рентабельності, хоча чистий дохід і прибуток від реалізації продукції на кінець 2023р. демонструє зростання порівняно з 2022р. Рентабельність чистого доходу знизилась майже вдвічі й становить 4,5% на кінець 2023рр. Також удвічі знизилась рентабельність основної діяльності за рахунок більш швидкого зростання собівартості реалізованої продукції аніж збільшення чистого прибутку. Рентабельність власного та залученого капіталів показує негативну динаміку - зниження втричі, що свідчить про те, що, хоч підприємство й зберігає прибутковість, ефективність використання капіталу потребує суттєвого та негайного покращення. Обчислений інтегральний показник рентабельності знизився на кінець звітного періоду з 26,4% до 9,8%, що пояснюється зменшенням рентабельності чистого доходу та основної діяльності внаслідок несприятливих умов діяльності та воєнного стану.

6. Основними джерелами резервів збільшення прибутку є нарощення обсягів виробництва та реалізації продукції, зменшення її собівартості, підвищення якості продукції та реалізація її на більш вигідних ринках збуту. Як

резерви нарощення прибутку для досліджуваного підприємства запропоновано використовувати комплексний підхід, тобто не лише підвищувати ціну продажу продукції, а й знижувати собівартість її реалізації, що дозволить збільшити виручку від реалізації продукції й зменшити операційні витрати й призведе до зростання чистого доходу, прибутку та рентабельності підприємства. Запропонований поетапний план підвищення рівня прибутковості на основі економіко-математичної моделі оптимізації використання чистого прибутку для ТДВ «Хмельницькзалізобетон», що дозволило оптимізувати співвідношення між часткою чистого прибутку, спрямованого на структурно-технологічне оновлення та збільшення виробничих потужностей, і тією частиною, яка використовується для збільшення доходів власників, чий інтерес є визначальними при формуванні фінансової стратегії підприємства. Розглянуті групи показників комплексної оцінки результатів господарської діяльності підприємств у розвинених країнах свідчать про високий рівень їх відповідності особливостям функціонування підприємств і можуть бути застосовані вітчизняними підприємствами в управлінні результатами господарської діяльності з врахуванням специфіки виробничого процесу.

7. Виконана робота дала підстави для розробки рекомендацій досліджуваному підприємству, які спрямовані на досягнення більш високих фінансових результатів на основі проведення їх комплексної оцінки. Зокрема, для підвищення рентабельності ТДВ «Хмельницькзалізобетон» доцільно реалізувати окреслені заходи у такій послідовності:

- організаційні заходи: удосконалення виробничої структури продукції підприємства, оптимізація організаційної структури управління, диверсифікація виробництва продукції, реструктуризація виробництва;
- технічні заходи: оновлення техніко-технологічної бази виробничих цехів, переоснащення виробництва, вдосконалення технології виробництва продукції;
- економічні заходи: удосконалення тарифної системи, запровадження нових форм і систем оплати праці, прискорення обігу оборотних коштів.

Реалізація зазначених заходів в господарській діяльності ТДВ «Хмельницькзалізобетон» повинна враховувати рекомендації щодо:

1. Нарощення обсягів реалізації та зниження собівартості – основним джерелом збільшення прибутку є збільшення обсягів продажів, зниження витрат на виробництво, підвищення якості продукції та вихід на більш вигідні ринки збуту.
2. Дотримання високої виконавчої дисципліни – необхідно строго дотримуватися умов укладених договорів та забезпечувати своєчасне виконання зобов'язань.
3. Розвитку персоналу – керівництву слід активно впроваджувати програми підготовки та підвищення кваліфікації працівників, оскільки це є важливою формою інвестування в капітал підприємства.
4. Прискорення оборотності обороту коштів – необхідно скорочувати запаси, оптимізувати логістичні процеси та забезпечувати швидкий перехід готової продукції від виробника до споживача.
5. Підвищення якості продукції – поліпшення якості товарів підвищить конкурентоспроможність підприємства та зацікавить замовників у співпраці.
6. Обґрунтоване ціноутворення – визначення рівня націнки з урахуванням інтересів підприємства та ринкової ситуації, щоб забезпечити оптимальний баланс між прибутковістю та конкурентоспроможністю.
7. Удосконалення управління прибутком на основі застосування його комплексної оцінки, яка враховує як тактичні, так і стратегічні аспекти, орієнтовані на максимізацію кінцевого результату як в коротко-, так і в довгостроковій перспективі.

Таким чином, комплексна оцінка діяльності підприємства щодо формування прибутку передбачає взаємопов'язаний аналіз економічних, фінансових та організаційно-управлінських аспектів, що дозволяє отримати повноцінний висновок про ефективність господарювання підприємствах в сучасних умовах.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Андрусь О. І., Пятаченко С. Ю. Фактори та система формування прибутковості підприємства. *Економіка і суспільство. Вісник Мукачівського державного університету*. Мукачево. 2022. С. 233-240.
2. Антонюк О.О. Оцінка рівня прибутковості як важлива складова діагностики кризових явищ підприємства. *Вісник «ХНУ». Економічні науки*. 2019. №5. Т.2. С. 20–24.
3. Бланк І. О., Ситник Г.В., Андриєць В.С. Управління фінансами підприємств: підручник; Київ. нац. торг.-екон. ун-т. 2-ге вид., перероб. і допов. Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2018. 791 с.
4. Бойчук В.А. Моделювання адаптивного управління прибутком підприємства *Вісник хмельницького національного університету*. 2021. №1. Т. 2. С. 71-76.
5. Василиків М.М. Теоретичні аспекти сутності прибутку як фінансового результату діяльності підприємства. Збірник матеріалів VI Міжнародної науково-практичної конференції «Стратегічні напрями соціально-економічного розвитку держави в умовах глобалізації» (м. Хмельницький, 16 січня 2025р.). 2025. С.
6. Василиків М.М. Рентабельність як об'єкт комплексного аналізу результатів діяльності підприємства. Модернізація та сучасні українські і світові наукові дослідження: матеріали VIII Міжнародної студентської наукової конференції, м. Луцьк, 24 січня, 2025 рік / ГО «Молодіжна наукова ліга». Вінниця: ТОВ «УКРЛОГОС Груп», 2025. С.88-90.
7. Веретенникова Г.Б. Теоретичні засади процесу формування стратегії управління. *Наука молода*. Тернопіль, 2021. №2. С. 15-19.
8. Вовк О. М., Ковальчук А. М., Комісаренко Я. І., Джулай А. В. Прибуток та рентабельність як детермінанти розвитку підприємства. *Modern Economics*. 2020. № 21. С. 37-44.

9. Воронкова Т.Є. Шляхи підвищення прибутковості підприємства в умовах нестабільного середовища. *Інвестиції: практика та досвід*. Київ, 2019. №19. С. 42–44.
10. Гаватюк Л.С. Прибутковість українських підприємств: реалії. *Молодий вчений*. 2019. № 1 (28). С. 40-43.
11. Гальчинський А. С. Економічна теорія: Підручник. К. : Вища шк., 2007. 380с.
12. Гладка Л.І. Управління прибутком в сучасних умовах. *Економіка і регіон : Наук. Вісник Полтавського національного технічного університету ім. Ю. Кондратюка*. 2020. № 1(32). С. 195-198.
13. Говорушко Т.А. Теоретичні аспекти сутності управління фінансово-економічними результатами діяльності підприємства. *Економічний аналіз: збірник наукових праць*. 2022.№11. С.117-121.
14. Господарський кодекс України: Закон України від 16.01.2003 №436-IV. URL.zakon1.rada.gov.ua/laws/436-15.
15. Гринчук І.А. Рентабельність як інструмент управління підприємством. Матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції «Теоретичні та практичні засади розвитку економіки, обліку, фінансів, менеджменту та права». Запорізький національний університет. Запоріжжя: ЗНУ, 2021. С.37-39.
16. Гринчук І.А. Рентабельність підприємства: сутність і необхідність оцінки. *Multidisciplinary academic explorations. Abstracts of I International Scientific and Practical Conference*. Amsterdam, Netherlands 2022. P. 41-43.
17. Гуменюк В. С. Теоретичні основи управління прибутком підприємств. *Економіка та управління підприємствами*. 2019. №20. С.51-55.
18. Гуменюк В.С. Фактори зростання прибутку підприємства. *Молодий вчений*. 2021. №7(34). С. 46-49.
19. Денисенко Л.О. Шляхи поліпшення процесу управління прибутком на підприємстві. *Вісник КНУТД*. 2020. №1. С. 145-152.
20. Дробишева О. О., Бучакчійська Ю. М. Управління прибутком підприємства в умовах кризи. *Вісник Дніпропетровського науково-дослідного інституту*

- судових експертиз Міністерства юстиції України. *Економічні науки*. 2019. Вип. 1. С. 21-26.
21. Думенков В. В. Формування і розподіл прибутку на підприємстві. *Економіка та управління: історії, реалії та перспективи*. 2019. Вип. №1. С. 256-277.
22. Єпіфанова І.Ю. Прибутковість підприємства: сучасні підходи до визначення сутності. *Економіка та суспільство*. 2020. № 3. С. 189-192.
23. *Економіка підприємства: Підручник / за ред. С.Ф. Покропивного*. К.: КНЕУ, 2006. 350с/
- Жигалкевич Ж. М. Система управління прибутком як умова ефективного функціонування підприємства. *Економіка і суспільство*. 2019. №4. С. 145-148.
24. Каркавчук В. Моделювання рівня рентабельності підприємства. *Формування ринкових відносин в Україні*. 2018. Випр. 18. С. 103-106.
25. Ковтиш О. П. Стратегічні напрями підвищення ефективності управління прибутковістю промислових підприємств. *Економіка і суспільство*. 2019. №7. С. 335-340.
26. Костирко Р. О. Оцінка потенціалу прибутковості підприємства для прийняття управлінських рішень. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2019. №4. Т. 2. С. 85-89.
27. Косянчук Т. Ф. Результативність діяльності підприємства та її діагностика. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2020. №3. Т.1. С. 121-124.
28. Кошельок Г., Міндова О., Чернишова Л. Факторний аналіз рентабельності виробництва торговельних підприємств. *Економіка та суспільство*. 2023. №47. URL. <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-47-36>.
29. Курочкіна О.К. Рентабельність підприємства як основний показник ефективності його діяльності. URL: <https://www.ukrlogos.in.ua/10.11232-2663-4139.16.43.html>
30. Лапіна І. С., Гончаренко О. М. Фінансовий менеджмент: навч. посіб. за заг. ред. І. С. Лапіної. Одеса: Атлант, 2016. 313 с.

31. Ліговенко Л. О. Дискусійні питання щодо трактування сутності та співвідношення понять ефективність та результативність управління підприємством. *Актуальні проблеми економіки*. 2019. 1310. С. 207-216.
32. Лойко В.В. Шляхи збільшення обсягу прибутку та підвищення дієвості управління прибутком промислового підприємства в сучасних умовах господарювання. *Міжнародний науковий вісник (International Scientific Journal)*. 2021. №7.
33. Макконелл К. Р. Економікс, проблеми і політика; пер. з англ. 14-го вид. К., Хагар-Демос, 2003. 972с.
34. Машошина Т. В., Супрун О. О. Сутність та значення фінансової результативності в діяльності підприємства. *Current methods of improving outdated technologies and methods*. 2024. № 1. С. 88-89.
35. Нагайчук В.В. Показники оцінки якості прибутку підприємства та їх залежність від обраної стратегії. *Науковий вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту КНТЕУ. Сер. Економічні науки*. Чернівці: ЧТЕІ КНТЕУ, 2019. Вип. II (42), Ч.1. С. 139–146.
36. Нагрецькіс А. Ю. Управління прибутком підприємства. *Ефективна економіка*. 2020. №2 <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=5452>.
37. Нікбахт Е., Гроппеллі А. Фінанси: Пер. з англ. Київ. Н.Н. Рогалевич. Мн.: Харвест, 2004. 512с.
38. Нікіфорова Є. В. Економічний потенціал як сукупність ресурсів фінансово-господарської діяльності. *Азимут наукових досліджень: економіка та управління*. 2019. Вип. №1. С. 20-22.
39. Николишин С. Є. Прибуток підприємства та особливості управління ним. *Young Scientist*. 2020. Вип. №2. С. 299-303.
40. Опікунова Н.В. Управління прибутком підприємства. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2019. №46. С. 294-298.
41. Орликовський М. О., Гришковець В. В., Зелінський Р. С., Мордюк В. В. Управління прибутком підприємства як умова його ефективного функціонування. *Агросвіт*. 2020. №1. С. 96-102.

42. Офіційний сайт ТДВ «Хмельницькзалізобетон». URL: <https://hzb.com.ua/>
43. Павелко О. В. Факторний аналіз фінансових результатів діяльності будівельних підприємств: методика та особливості проведення. *Вісник НУВГП. Серія «Економічні науки»*. 2020. Випуск 1(89). С.168-187.
44. Півторак М. В., Музиченко О. М. Методи прогнозування чистого прибутку підприємства. *Економіка та держава*. 2021. № 1. С. 124-129.
45. Пігуль Н.Г. Управління прибутком підприємства. *Проблеми і перспективи розвитку*. 2020. №28. С. 125-132.
46. Пилючук О. В. Прибуток як узагальнений показник господарсько-фінансової діяльності підприємства. *Формування ринкових відносин в Україні*. 2020. №2. С. 26-30.
47. Поддєрьогін А. М., Джуфер Д. Б. Управління прибутком підприємства. *Збірник наукових праць Університету державної фіскальної служби України*. 2019. №2. С. 211-223.
48. Поддєрьогін А.М., Скочій С.В. Факторний аналіз формування прибутку виробничого підприємства. *Збірник наукових праць Університету державної фіскальної служби України*. 2018. №2. С. 304-318.
49. Покровська Н., Катрич Д. Дефініція терміну «прибуток» в економічній науці. *Економіка та суспільство*. 2024. № 59. С. 1-5.
50. Рзаєва Т. Г., Сереветник О. В. Фінансові результати та напрями їх аналізу за показниками фінансової звітності. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2020. № 3. С. 121-124
51. Савіна С. С., Гиренко Ю. В. Управління прибутком в системі фінансового менеджменту підприємства. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління*. 2019. Вип. 6 (17). С. 321-324.
52. Сидяга Б. Механізми управління формуванням і використанням прибутку підприємства. *Галицький економічний вісник*. 2022. №1(26). С. 41-45.
53. Синчак В.П. Фінансовий менеджмент: Навч. посіб.; Хмельниц. ун-т упр. та права. Хмельницький, 2013. 503 с.

54. Сміт А. Дослідження про природу та причини багатства. Пер. з англ. Васильєва О., Межевікіна М., Малівського А. Київ. 2018. 735 с.
55. Ткаченко Є.Ю. Сучасні підходи до управління прибутком промислового підприємства. *Гуманітарний вісник ЗДІА*. 2019. №47. С. 270-276.
56. Трусова Н. В., Терещенко М. А. Фінансовий аналіз підприємства: методика та практика: навч. посіб. Тавр. держ. агротехнол. ун-т. 2-ге вид. Мелітополь: Мелітоп. міськ. друк., 2019. 272 с.
57. Турило А. М. Фінансово-економічні аспекти оцінки результатів і ефективності діяльності підприємства. *Фінанси України*. 2019. №8. С. 35-44.
58. Фінанси: підручник / за ред. С. І. Юрія., В. М. Федосова. 2-ге вид., переробл. і доповн. К. : Знання, 2012. 688 с.
59. Чирак І. Давид Рікардо – визнаний лідер класичної політичної економії (до 250-річчя з Дня народження). *Вісник економіки*. 2022. Вип. 1. С. 171–190.
60. Шестопалюк В. Економічна сутність доходів діяльності в сучасних умовах господарювання. *Облік, контроль і аналіз в управлінні підприємницькою діяльністю*. 2022. Ч. 2. С.87-94.
61. John Stuart Mill. Principles Of Political Economy. New York: D. Appleton And Company, 1, 3, and 5 Bond Street. 1885. 773р.
62. Say Jean-Baptiste. Encyclopædia Universalis, Pierre-Louis Reynaud, 2005, 3842р.

Виконав студент магістратури спеціальності 073 Менеджмент денної форми навчання
« ____ » січня 2025 р.

Підпис

Михайло ВАСИЛИКІВ

Ім'я, прізвище

Науковий керівник
к.е.н., доцент
« ____ » січня 2025 р.

Підпис

Дар'я АРЗЯНЦЕВА

Ім'я, прізвище

Робота допущена до захисту:
завідувач кафедри
к.е.н., доцент
« ____ » січня 2025 р.

Підпис

Наталія ЗАХАРКЕВИЧ

Ім'я, прізвище

ДОДАТКИ

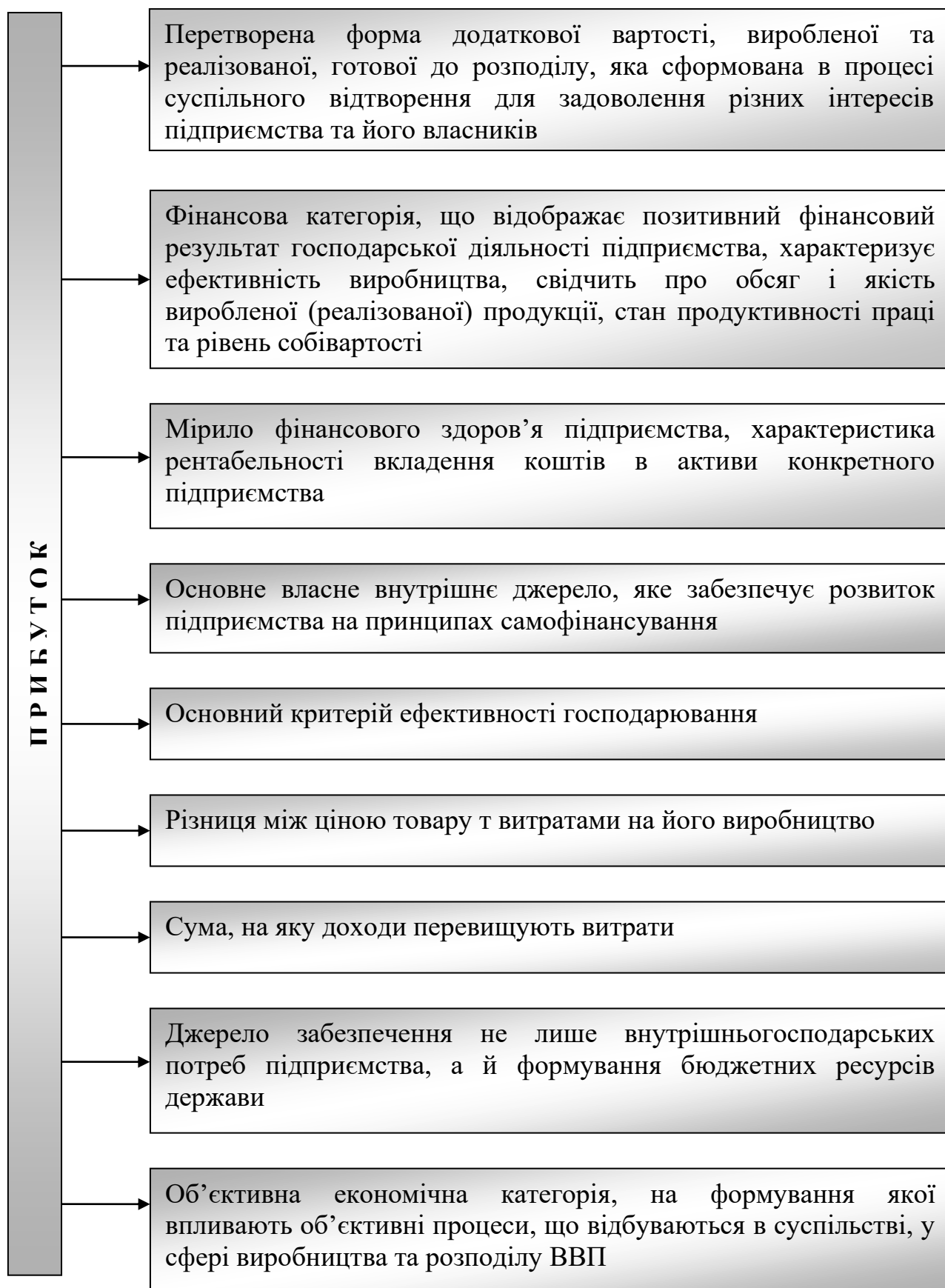


Рисунок А.1 - Сутність прибутку підприємства*

*Примітка. Побудовано автором на основі [].

Таблиця Б.1. Класифікація прибутку підприємства*

Ознаки класифікації	Види прибутку підприємства
Джерело формування прибутку, що використовується в обліку	- прибуток від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг); - прибуток від реалізації майна; - прибуток від позареалізаційних операцій.
Джерело формування прибутку за основними видами діяльності	- валовий прибуток; - прибуток від інвестиційної діяльності; - прибуток від фінансової діяльності; - прибуток від операційної діяльності; - прибуток від звичайної діяльності до оподаткування; - прибуток від звичайної діяльності; - прибуток від надзвичайних подій; - чистий прибуток.
Склад елементів, що формують прибуток	- валовий (балансовий) прибуток; - чистий прибуток.
Методика оцінки (вплив інфляції)	- номінальний прибуток; - реальний прибуток.
Період формування прибутку	- прибуток минулого періоду; - прибуток звітного періоду; - плановий прибуток.
Регулярність формування прибутку	- прибуток, що формується регулярно; - надзвичайний прибуток.
Характер використання	- капіталізований (нерозподілений) прибуток; - розподілений прибуток.
Значення кінцевого результату	- зитивний прибуток власне прибуток; - гативний прибуток – збиток.
Мета визначення	- прибуток як об'єкт оподаткування; - економічний прибуток; - бухгалтерський прибуток.

*Примітка. Побудовано автором на основі [].



Рисунок В.1 – Роль і значення прибутку підприємства*

*Примітка. Побудовано автором на основі опрацювання [].

Додаток Г

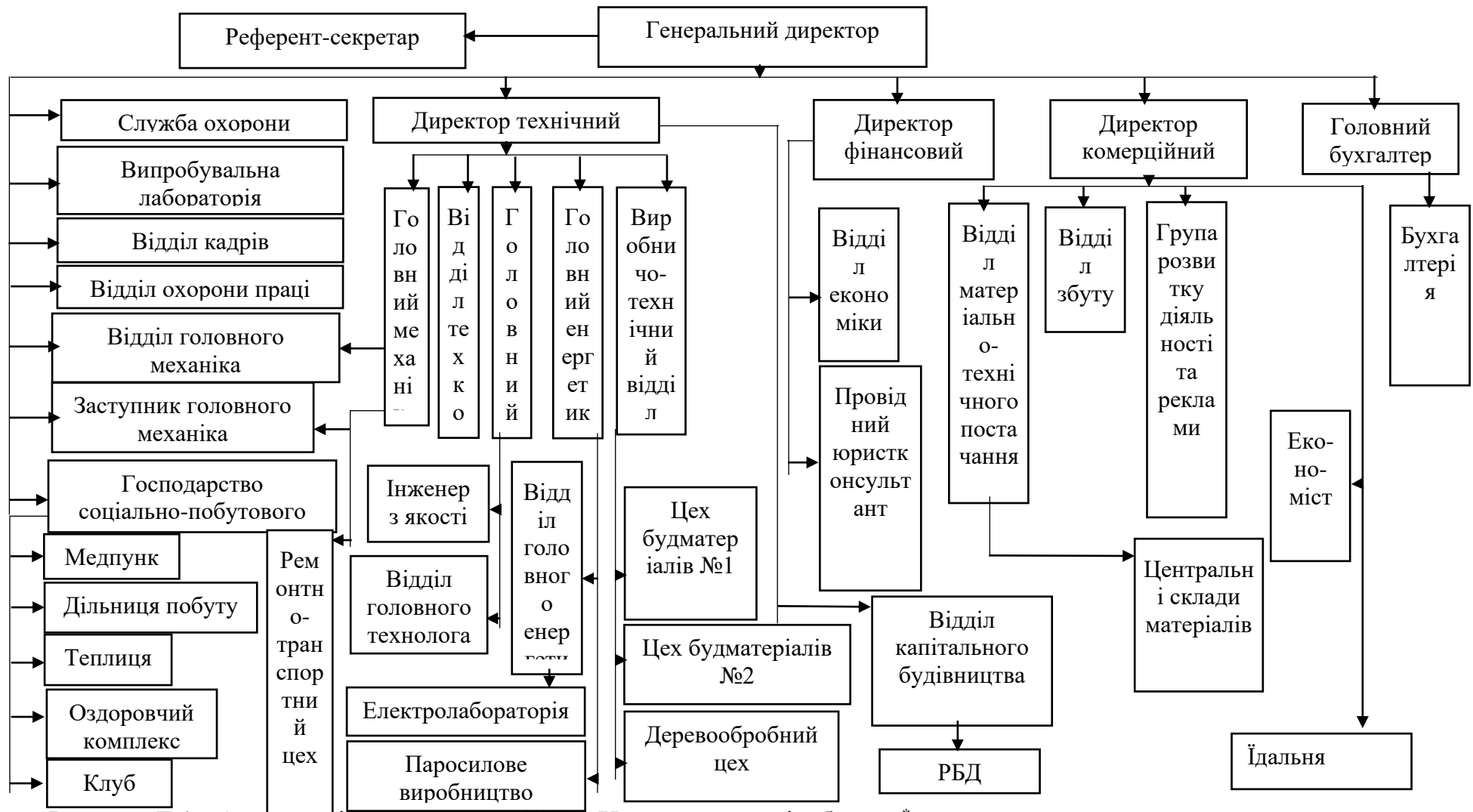


Рисунок Г.1 - Організаційна структура ТДВ «Хмельницькзалізобетон»*

*Примітка. Побудовано автором.

Таблиця Д.1. Особливості організації виробництва ТДВ «Хмельницьк-залізобетон»

Основні аспекти організації виробництва	Характеристика
Тип виробництва	масове
Вид виробничої структури	цехова
Основні цехи (підрозділи)	цех №1 – випуск залізобетонних виробів, бетонних конструкцій; цех №2 – випуск розчинів вапняного та цементного, блоків, товарного бетону; цех №3 – випуск столярних виробів
Допоміжні цехи (підрозділи)	ремонтно-транспортний цех
Основні технологічні операції (назва, зміст, тривалість)	зварювання залізного каркасу, виробництво бетону, складання залізобетонних конструкцій, різання, свердління, склеювання
Провідні цехи/провідне устаткування	Виробництво залізобетонних конструкцій/зварювання, міксери (змішування бетону)
Спосіб організації руху предметів праці	Перервно-потокове виробництво, що характеризується розташуванням засобів технологічного оснащення в послідовності виконання операцій технологічного процесу з визначеним інтервалом випуску виробів. Тривалість виконання різних операцій не дорівнює і не кратна такту (ритму). Тому, природно, рух предметів при виконанні деяких операцій відбувається перервно. Найвні випадки залежування предметів праці, або простій робітників на місцях.
Технологічний цикл	3-4 дні, технологічний цикл включає три стадії: 1 - виготовлення заготовок (розкрій, зварювання та ін.); 2 - обробка заготовок (лиття ін.); 3 - складання (з'єднання зварні, клейові і ін.).

Таблиця Е.1. Техніко-економічні показники діяльності ТДВ «Хмельницьзалізобетон» за 2019-2023 рр.*

№	Показники	Одиниця виміру	2019 р.	2020 р.		2021 р.		2022 р.		2023 р.	
			абсол. знач	абсол. знач.	у % до поперед. року	абс. знач	у % до поперед. року	абсол. знач	у % до поперед. року	Абс. знач	у % до поперед. року
1	Чистий дохід від реалізації продукції,	млн грн	638,9	581,4	91,0	811,4	140,0	576,8	71,0	849,7	147,3
2	Середньоспискова чисельність персоналу	осіб	493	476	96,6	527	111,0	462	88,0	444	96,0
3	Середньорічний виробіток	млн грн	1,3	1,2	95,0	1,5	126,0	1,2	81,0	1,9	158,9
4	Собівартість реалізованої продукції	млн грн	499,1	447,6	89,7	635,2	142,0	472,4	74,0	702,4	148,7
5	Фонд оплати праці	млн грн	102,4	90,3	88,0	118,9	132,0	861,5	72,0	118,8	138,0
6	Середньо-місячний заробітний платіж одного працівника	грн	16984	17391	102,3	18950	109,0	15698	83,0	16582	105,6
7	Чистий прибуток	млн грн	40,0	54,5	136,1	77,7	143,0	27,4	35,0	39,4	143,5
8	Адміністративні витрати	млн грн	25,8	26,9	104,2	31,7	118,0	26,5	83,6	38,0	143,4
9	Витрати на Ігр реалізованої продукції	грн.	0,78	0,76	97,4	0,78	102,0	0,82	105,0	0,83	100,8
10	Рентабельність продукції,	%	8,0	12,2	151,7	12,2	101,0	5,8	47,0	5,6	96,5
11	Рентабельність продажу	%	6,3	9,4	149,7	9,6	102,0	4,8	50,0	4,6	97,3
12	Середньорічна вартість основних засобів	млн грн	127,8	130,9	102,3	149,0	113,8	181,6	122,0	185,9	102,0
13	Фондовіддача	грн./грн	4,99	118,8	4,4	88,97	5,4	3,18	58,0	4,6	144,0

*Примітка. Обчислено автором на основі статистичної та фінансової звітності [42].

Таблиця Е.2. Динаміка платоспроможності та ліквідності ТДВ «Хмельницькзалізобетон» у 2019-2023 рр.*

№	Показники	Формули	Нормативне значення	2019р	2020р	2021р.	2022р.	2023р.
1.	Коефіцієнт платоспроможності	Власний капітал / Сума пасивів	$K > 0,6$	0,87	0,87	0,80	0,85	0,77
2.	Коефіцієнт фінансової стійкості	(Власний капітал + Довгострокові зобов'язання) / Сума пасивів	$K < 1$	0,89	0,88	0,81	0,85	0,77
3.	Коефіцієнт забезпечення власними оборотними засобами	Власні оборотні кошти / Оборотні активи	$K > 0,1$	0,78	0,78	0,69	0,74	0,65
4.	Коефіцієнт маневреності власного капіталу	Власні оборотні кошти / Власний капітал	$K > 0$	0,54	0,56	0,55	0,52	0,56
5.	Коефіцієнт абсолютної ліквідності	Грошові кошти / Поточні зобов'язання	$0,1 < K < 0,2$	0,378	0,364	0,222	0,040	0,160
6.	Коефіцієнт покриття	Оборотні активи / Поточні зобов'язання	$2 < K < 3$	5,344	5,185	3,276	3,959	2,859
7.	Коефіцієнт швидкої ліквідності	(Оборотні активи – виробничі запаси – незавершене виробництво – товари) / Поточні зобов'язання	$0,5 < K < 1$	4,37	4,24	2,57	3,01	2,26

*Примітка. Обчислено автором самостійно на основі статистичної та фінансової звітності [42].

Додаток Ж

Оборот–брутто+ податок на додану вартість = ціна×кількість		Прямі витрати на виробництво продукції	Сума покриття витрат
Податок на додану вартість			
Фактори зменшення виручки			
	Сума покриття витрат		Прибуток
			I Витрати на організацію
			II**
Чистий оборот	Прямі затрати	Виробничі витрати	
			Інші земельні витрати *
			Заробітна плата основних виробничих працівників
		Матеріали	
Розрахунок суми покриття витрат на виробництво продукції		* враховуючи умовні загальні витрати	
		**затрати на організацію групи 1, які можна безпосередньо визначити і врахувати	

Рисунок Ж.1 - Формування показників, що використовуються для управління прибутком на фірмах Німеччини*

*Приміта. Складено автором на основі [].