

ХМЕЛЬНИЦЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ УПРАВЛІННЯ ТА ПРАВА  
ІМЕНІ ЛЕОНІДА ЮЗЬКОВА

ФАКУЛЬТЕТ УПРАВЛІННЯ ТА ЕКОНОМІКИ

Кафедра: менеджменту, економіки, статистики та цифрових технологій

## БАКАЛАВРСЬКА РОБОТА

на здобуття освітнього ступеня бакалавра

на тему: Управління прибутком підприємства  
(на матеріалах ТОВ НВФ «АДВІСМАШ»)

**Виконала:** студентка

4 курсу спеціальності

073 Менеджмент

Мачульська М. М.

(прізвище та ініціали)

**Керівник:**

к.е.н, доцентка,

завідувачка кафедри

менеджменту, економіки,

статистики та цифрових

технологій

Захаркевич Н. П.

(науковий ступінь, вчене звання, прізвище та ініціали)

**Рецензент:**

(науковий ступінь, вчене звання, прізвище та ініціали)

Хмельницький – 2024 рік

## Анотація

**Мачульська М. Управління прибутком підприємства (на матеріалах ТОВ НВФ «АДВІСМАШ»).** Кваліфікаційна наукова праця на правах рукопису. Бакалаврська робота на здобуття освітнього ступеня бакалавра за спеціальністю 073 Менеджмент. Хмельницький університет управління та права імені Леоніда Юзькова, Хмельницький, 2024. 54 с.

Дана бакалаврська робота присвячена вирішенню науково-практичних питань щодо управління прибутком підприємства, його сутності та принципів. Визначено суть понять “прибуток”, “прибутковість” та “управління прибутком”, а також з’ясовано фундаментальні відмінності між цими поняттями. Досліджено функції, принципи та роль управління прибутком на підприємстві. Систематизовано методичні підходи до розрахунку системи показників прибутковості.

Проведено детальний аналіз системи управління прибутком ТОВ НВФ «АДВІСМАШ», та її основних компонентів, таких як доходи, витрати, фінансовий результат. На основі показників фінансової звітності розраховано коефіцієнти рентабельності та проаналізовано їх динаміку. За допомогою кореляційно-регресійного аналізу виявлено значний зв’язок між прибутковістю та основними макроекономічними показниками, а також внутрішніми показниками діяльності підприємства,

Розроблено систему заходів для удосконалення управління прибутком ТОВ НВФ «АДВІСМАШ». Виявлено резерви подальшого зростання прибутку, а саме зменшення витрат на електроенергію шляхом застосування енергоощадних технологій на основі сонячної енергетики. Розроблено проєкт та доведено його ефективність на практиці шляхом розрахунку груп показників ефективності, таких як NPV, IRR, окупності та точки беззбитковості.

**Ключові слова:** прибуток, прибутковість, управління прибутком, рентабельність, доходи, витрати, енергоощадні технології, оптимізація, кореляційно-регресійний аналіз, факторний аналіз.

## Abstract

**Machulska M. Management of the company's profit (based on the materials of LLC NVF "ADVISMASH").** Qualifying scientific work on manuscript rights. Bachelor's thesis for obtaining a bachelor's degree in the specialty 073 Management. Khmelnytskyi Leonid Yuzkov University of Management and Law, Khmelnytskyi, 2024. 54 p.

This bachelor's work is devoted to the solution of scientific and practical issues regarding the management of the company's profit, its essence and principles. The essence of the concepts "profit", "profitability" and "profit management" is defined, and the fundamental differences between these concepts are also explained. The functions, principles and role of profit management at the enterprise were studied. Systematized methodical approaches to calculating the system of profitability indicators.

Conducted a detailed analysis of the profit management system of LLC NVF "ADVISMASH" and its main components, such as income, expenses, and financial results. Profitability ratios were calculated on the basis of financial reporting indicators and their dynamics were analyzed. With the help of correlation-regression analysis, a significant relationship between profitability and the main macroeconomic indicators, as well as internal indicators of the enterprise, was revealed.

A system of measures has been developed to improve the profit management of ADVISMASH LLC. Reserves for further profit growth have been identified, namely the reduction of electricity costs through the use of energy-saving technologies based on solar energy. The project was developed and its effectiveness was proven in practice by calculating groups of performance indicators, such as NPV, IRR, payback and break-even points.

**Key words:** profit, profitability, profit management, income, costs, energy-saving technologies, optimization, correlation-regression analysis, factor analysis.

## ЗМІСТ

ВСТУП.....	5
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ПІДПРИЄМСТВА .....	8
1.1 Сутність та принципи управління прибутком підприємства .....	8
1.2. Методичні підходи до розрахунку системи показників прибутковості підприємства .....	13
РОЗДІЛ 2. СУЧАСНИЙ СТАН УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ТОВ НВФ «АДВІСМАШ».....	18
2.1. Аналіз та оцінка системи управління прибутком підприємства.....	18
2.2. Факторний аналіз прибутковості діяльності підприємства.....	25
РОЗДІЛ 3. НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ТОВ НВФ «АДВІСМАШ».....	34
3.1. Розробка системи та впровадження заходів удосконалення управління прибутком ТОВ НВФ «АДВІСМАШ» .....	34
3.2. Визначення резервів зростання прибутку підприємства .....	40
ВИСНОВКИ .....	50
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	54

## ВСТУП

**Актуальність теми.** Управління прибутком підприємства є ключовою складовою стратегічного управління, оскільки воно визначає успішність фінансової діяльності та конкурентоспроможність організації. Проблематика дослідження полягає у розробці та застосуванні ефективних методів та інструментів управління прибутком, спрямованих на максимізацію фінансового результату та оптимізацію витрат. Результати досліджень прибутковості дозволяють виявити проблемні аспекти в діяльності підприємства, а також сприяти покращенню фінансового стану підприємств, забезпеченню їх стійкості та здатності до конкуренції на ринку.

Значення управління прибутком зростає також в умовах нестабільної економічної ситуації та кризових явищ. В таких умовах важливою стає здатність підприємства швидко адаптуватися до змін, оптимізувати витрати та підвищувати ефективність використання ресурсів. Це вимагає від керівництва підприємства високого рівня компетентності та використання сучасних методів і інструментів управління фінансами. В умовах війни підприємства змушені адаптувати свою діяльність до нових реалій, що вимагає додаткових інвестицій в безпеку, логістику та інші критичні сфери. Управління прибутком дозволяє раціонально розподілити фінансові ресурси, забезпечуючи необхідний рівень інвестицій в стратегічно важливі напрями. Збереження та збільшення прибутку дозволяє підприємствам продовжувати діяльність, виплачувати зарплати працівникам, сплачувати податки та виконувати свої зобов'язання перед постачальниками та партнерами. Дане дослідження спрямоване на конкретні проблеми управління прибутком, описуючи існуючі та нові підходи та інструменти, які можуть бути ефективними для вітчизняних підприємств.

Ступінь дослідження теми є доволі глибоким, оскільки ця проблематика є предметом постійного інтересу для науковців, практиків та менеджерів. Протягом останніх десятиліть було проведено значну кількість досліджень з цієї

області, що охоплюють різноманітні аспекти управління прибутком, від стратегічного планування до оперативного контролю. Велика кількість науковців досліджували питання, пов'язані з управлінням прибутком, зокрема, Бланк І. [4], Каминський П. [17], Череп А.В. [51], Тульчинська С., Бершадська І. [3] та інші. Однак, в контексті постійних змін у бізнес-середовищі та воєнного стану, завдання управління прибутком все ще залишається складним і вимагає постійного вдосконалення та адаптації.

**Мета дослідження** полягає в ретельному вивченні та аналізі стратегій, методів та інструментів, що використовуються для оптимізації фінансових результатів підприємства. Головною метою є розробка рекомендацій та практичних підходів до управління прибутком, спрямованих на максимізацію прибутковості та стабільність фінансового стану підприємства.

Для досягнення поставленої мети необхідно здійснити наступні **завдання**:

- визначити сутність прибутковості підприємства та її принципи;
- дослідити методичні аспекти оцінки та аналізу управління прибутковості підприємства;
- проаналізувати систему управління прибутком підприємства ТОВ НВФ «АДВІСМАШ»;
- провести факторний аналіз прибутковості діяльності ТОВ НВФ «АДВІСМАШ»;
- розробити ключові шляхи досягнення збільшення прибутковості ТОВ НВФ «АДВІСМАШ»;
- визначити резерви зростання прибутку підприємства.

**Об'єктом дослідження** є процес управління прибутком на підприємстві ТОВ НВФ «АДВІСМАШ».

**Предметом дослідження** є розробка практичних рекомендацій щодо удосконалення системи і методів управління прибутком підприємства ТОВ НВФ «АДВІСМАШ». Дослідження спрямоване на виявлення найефективніших підходів до аналізу та планування прибутку, а також розробку заходів для

підвищення фінансової стійкості та рентабельності ТОВ НВФ «АДВІСМАШ».

**Методи дослідження.** У бакалаврській роботі використовуються загальнонаукові та специфічні методи дослідження. Загальнонаукові підходи, такі як порівняння, табличний, графічний аналіз, а також статистичний аналіз застосовано для систематизації та візуалізації теоретичних даних в першому розділі, тоді як специфічні методи, такі як аналіз структури та динаміки, аналіз фінансових звітів, а також кореляція та регресійний аналіз, були використані для аналізу системи управління прибутковістю на підприємстві в аналітичній частині роботи. Також використано метод моделювання та прогнозний метод для визначення доцільності запропонованих заходів в третьому розділі, а також розраховано велику кількість специфічних показників, в тому числі показник чистої теперішньої вартості (NPV) та показник внутрішньої норми доходності.

**Практична значущість** дослідження управління прибутком полягає в наданні підприємствам інструментів та стратегій для ефективного управління фінансовою діяльністю з метою максимізації прибутку. Дане дослідження дозволяє вирішувати конкретні завдання, такі як підвищення ефективності фінансового управління, зменшення ризиків фінансових втрат, планування бюджету та інвестицій, оптимізація ціноутворення та стратегій маркетингу, а також підвищення загальної рентабельності бізнесу.

**Апробація результатів дослідження.** Окремі положення та результати бакалаврської роботи були представлені на щорічній звітній науковій конференції здобувачів вищої освіти Хмельницького університету управління та права імені Леоніда Юзькова, що відбулася 23 травня 2024 року [25].

**Структура роботи.** Бакалаврська робота включає три розділи, що складаються з шести підрозділів, включаючи вступ, висновки та список використаних джерел, який включає 65 джерел. Основний зміст бакалаврської роботи займає 53 сторінки і включає 19 таблиць, 13 рисунків 9 формул.

## РОЗДІЛ 1

### ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ПІДПРИЄМСТВА

#### 1.1 Сутність та принципи управління прибутком підприємства

Головною метою будь-якого підприємства є досягнення прибутку. Максимізація прибутку - ціль найвищого пріоритету фінансового менеджера та потребує оптимальних рішень у сферах капітальних інвестицій, управління капіталом і його структурою, а також управління доходами та витратами, включаючи основний та оборотний капітал. Стабільна прибутковість незалежно від фінансових умов є наслідком ефективного управління фінансами підприємства в цілому. Таким чином, прибуток є важливим показником успішності господарської діяльності, оскільки успіх будь-якого суб'єкта господарювання залежить від ефективного управління прибутком.

Роль прибутку в умовах ринкової економіки ми систематизували в вигляді рисунку 1.1.

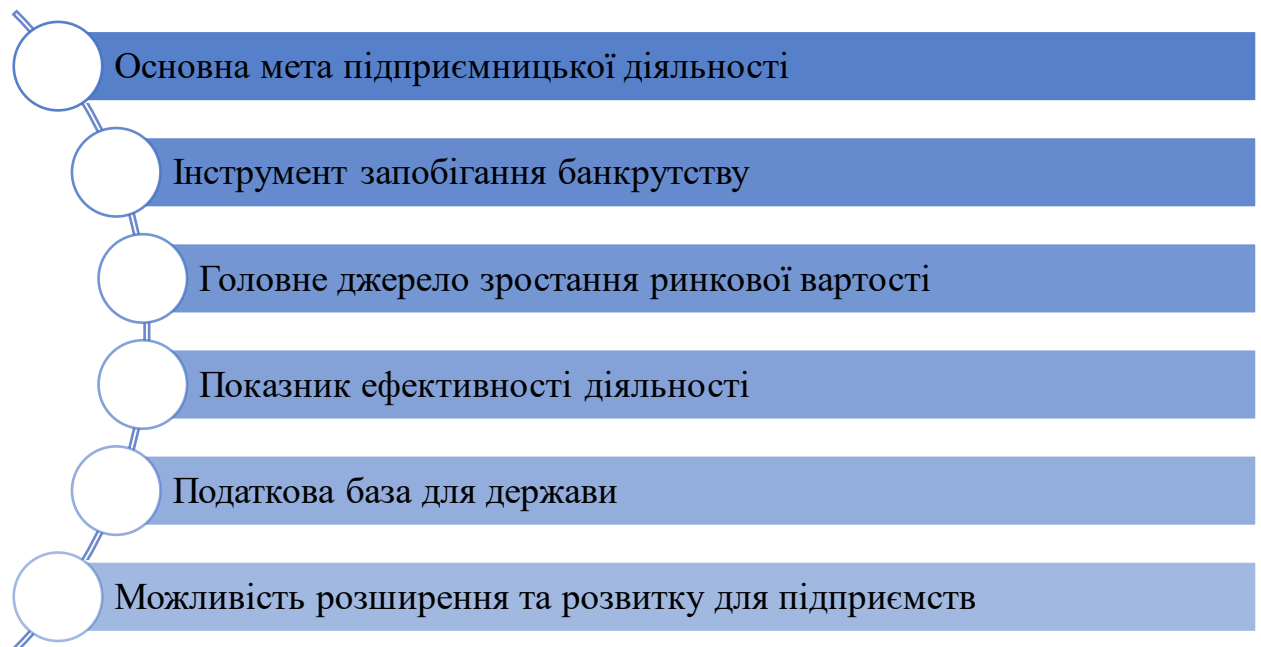


Рисунок 1.1 – Роль прибутку в умовах ринкової економіки

Примітка. Складено автором на основі [29]

Для того, щоб зрозуміти поняття “управління прибутком підприємства” необхідно дослідити окремо поняття “прибуток” та “прибутковість”.

Важливо чітко розрізняти терміни "прибутковість" та "прибуток". Хоча ці терміни і схожі за значенням, прибуток і прибутковість - це різні показники. Обидва є ключовими показниками для аналізу фінансового успіху компанії, проте між ними існують відмінності. Щоб адекватно оцінити, чи є компанія фінансово стабільною або готовою до росту, інвесторам спочатку необхідно розібратися у відмінностях між прибутком компанії та її прибутковістю. Прибуток - це абсолютна величина, що визначається як різниця між загальним доходом та загальними витратами компанії. Він обчислюється як сума всіх доходів мінус всі витрати, які відображаються у Формі 2 “Звіт про фінансові результати”. Прибутковість, з іншого боку, це відносна величина, яка розраховується як відношення прибутку до активів, капіталу, доходу чи інших показників, і виражається у відсотках [1]. Для кращого розуміння сутності категорії "прибуток" розглянемо різні підходи до визначення цього поняття.

Таблиця 1.1 Визначення поняття «Прибуток» вітчизняними науковцями та організаціями.

Автор	Визначення
1	2
Словник основних термінів Державної податкової служби України [40]	Економічна категорія, яка виражає фінансові результати виробничо-господарської діяльності підприємства. Визначається як різниця між виручкою від реалізації продукції (робіт, послуг) і витратами на виробництво.
Пункт 134.1 стаття 134 Податкового Кодексу України [30]	Визначається шляхом віднімання від суми доходів, зазначених у звітному періоді відповідно до статей 135–137 ПКУ, собівартості реалізованих товарів, виконаних робіт, наданих послуг, та суми інших витрат звітного податкового періоду, які визначаються відповідно до статей 138–143 ПКУ
Бланк І. [4]	Чистий дохід підприємця, що враховується як його компенсація за ризик від підприємницької діяльності, представляє собою різницю між загальними доходами та витратами, що виникають у процесі здійснення цієї діяльності
Каминський П. [17]	Частина вартості виробленого прибуткового продукту, яка виникає внаслідок праці, і є однією з складових частин доходу підприємства.
Череп А.В. [51]	Частина прибутку, яка формується під час виробництва та реалізації товарів чи послуг і безпосередньо отримується підприємством.

Продовження табл. 1.1

1	2
Тульчинська С., Бершадська І. [3]	Виступає як один із важливих каталізаторів розвитку ринкової економіки, є стимулом для діяльності підприємця та має непрямий вплив на добробут персоналу підприємства.
П(С)БО 1 [37]	Сума, на яку доходи перевищують пов'язані з ними витрати

Примітка. Систематизовано автором на основі [3,4,17,30,37,40,51]

Систематизувавши дані визначення ми можемо дійти висновку, що прибуток - це фінансовий показник, який відображає різницю між загальним доходом підприємства (включаючи вартість продукції або послуг, що були реалізовані) та витратами, пов'язаними з виробництвом та управлінням, враховуючи всі податки та інші обов'язкові виплати. Прибуток вказує на фінансовий успіх підприємства та його здатність генерувати додатковий капітал для розвитку та інвестування.

На думку І. О. Бланка, управління прибутком означає розробку та прийняття управлінських рішень з усіх ключових аспектів його створення, розподілу і використання [4]. Попович Д. В. розглядає управління прибутком як систему, яка враховує тактичні та стратегічні аспекти, спрямовану на підвищення кінцевих результатів діяльності підприємства, розглядаючи її як взаємопов'язаний комплекс елементів, кожен з яких виконує свою роль для досягнення механізму отримання прибутку [36]. За Воронковою Т.Є., управління прибутком – це процес пошуку та прийняття управлінських рішень з усіх основних аспектів його формування, розподілу і використання на підприємстві [9].

Ефективність управління прибутком визначається здатністю підприємства до досягнення максимального рівня прибутку за врахуванням різних факторів, таких як ефективне використання ресурсів, оптимізація витрат, збільшення виручки та максимізація чистого прибутку [33]. Вона включає в себе ефективне планування, контроль і аналіз фінансових та операційних процесів для забезпечення оптимального використання ресурсів та досягнення стратегічних цілей підприємства. Ефективне управління прибутком допомагає підприємству забезпечити стійкість, конкурентоспроможність та успішність на ринку [59].

Управління прибутком підприємства є важливою складовою успішного функціонування будь-якого бізнесу і виконує функцію прогнозування, планування, моніторингу, аналіз та ряд інших функцій, наведених на рис. 1.2.



Рисунок 1.2 – Функції системи управління прибутком

Примітка. Складено автором на основі [23 та 26]

Функція прогнозування включає аналіз даних попередніх періодів для прогнозування майбутнього прибутку підприємства. Планування орієнтоване на розробку стратегій і тактик для досягнення цілей прибутку підприємства в майбутньому [24]. Облік означає збір, обробку та аналіз фінансової інформації, з метою забезпечення прогнозу і аудиту показників підприємства. Аналітична функція має на меті використання аналітичних методів та інструментів для розуміння та управління процесами підприємства. Моніторинг виконується з метою постійного контролю за фінансовими показниками, що стосуються прибутку, з метою вчасного виявлення проблем та ризиків [11]. Функція оптимізації спрямована на пошук оптимальних рішень та стратегій для максимізації фінансового результату. Координування забезпечує взаємодію між різними підрозділами та функціональними областями підприємства з метою досягнення загальних цілей. Функція стимулювання означає створення сприятливих умов та мотивації для працівників з метою підвищення ефективності та досягнення більш високих результатів [27]. Функція контролю -

визначення та впровадження контрольних механізмів для відстеження виконання планів та досягнення цілей прибутку. Інформаційна функція забезпечує збір, обробку та розповсюдження інформації про прибуток підприємства для прийняття обґрунтованих управлінських рішень. Організаційна функція спрямована на створення оптимальної організаційної структури та системи управління для ефективного управління підприємством [23].

Управління прибутком підприємства базується на принципах інтеграції, безперервності, системності, комплексності, динамічності управління та варіативності. Інтеграція передбачає узгодженість стратегічних цілей з цілями управління прибутком. Безперервність вимагає постійного функціонування системи для забезпечення стабільності та ефективності. Системність орієнтується на взаємозв'язки компонентів системи. Комплексність передбачає максимально широкий вибір інструментів та шляхів зростання прибутку та ефективності управління підприємством. Динамічність управління включає адаптацію до змін у середовищі. Варіативність означає прогнозування різних сценаріїв та заходів для збільшення прибутку [26].

Отже, система управління прибутком є комплексною системою яка складається з багатьох взаємопов'язаних інструментів та методик та має на меті максимізацію прибутку підприємства (рис.1.3).

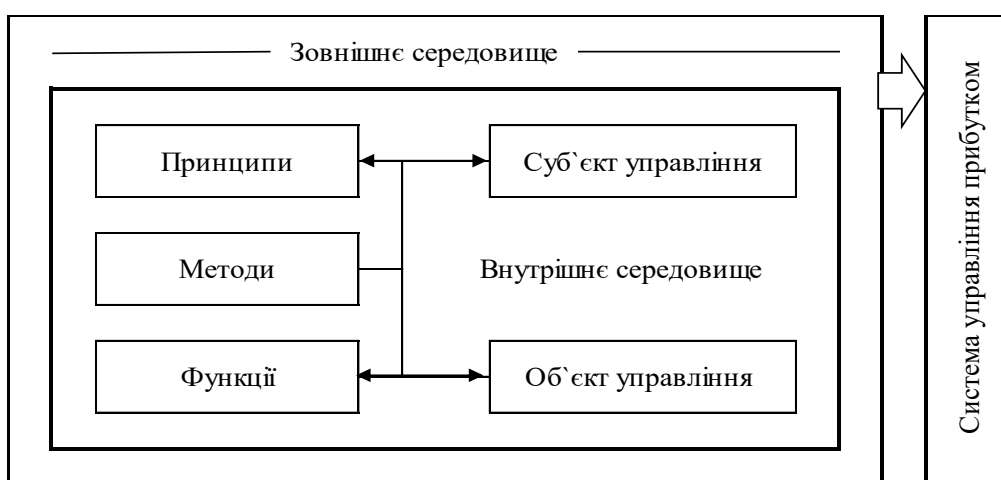


Рисунок 1.3 – Структура системи управління прибутком

Примітка. Складено автором на основі [5]

Отже, управління прибутком підприємства є ключовим аспектом успішного функціонування бізнесу, оскільки від нього залежить його фінансова стійкість та конкурентоспроможність. Сутність управління прибутком полягає у забезпеченні максимізації доходів та ефективного управління витратами підприємства. Принципи такого управління як інтеграція, безперервність, системність, комплексність, динамічність управління та варіативність, визначають стратегічний підхід до досягнення фінансових цілей, сприяють адаптивності та оптимізації бізнес-процесів у відповідь на зміни в середовищі підприємства. Дані принципи визначають не лише способи досягнення прибутковості, а й забезпечують стійкість та конкурентоспроможність підприємства в довгостроковій перспективі.

## **1.2. Методичні підходи до розрахунку системи показників прибутковості підприємства**

Методичні підходи до розрахунку системи показників прибутковості підприємства відіграють важливу роль у визначенні фінансової стійкості та ефективності бізнесу. Ці підходи орієнтовані на аналіз різних аспектів прибутковості, включаючи витрати, доходи, маржинальність та інші ключові показники. Вони дозволяють визначити ефективність використання ресурсів, конкурентоспроможність на ринку та можливості для оптимізації прибутку.

Коефіцієнти рентабельності є групою фінансових показників, що використовуються для оцінки ефективності здатності підприємства до отримання прибутку в порівнянні з його доходом, витратами, активами або власним капіталом протягом певного періоду, використовуючи дані за конкретний момент часу [15]. Коефіцієнти рентабельності дозволяють оцінити ефективність компанії у генерації прибутку від продажів або операцій, від активів на балансі або від власного капіталу акціонерів. Рентабельність визначається як відношення отриманого прибутку до понесених витрат,

виражається у відсотках і відображає, наскільки діяльність є прибутковою [61]. Для того, щоб розрахувати показники рентабельності необхідно мати доступ до інформації, наведеної в таблиці 1.2.

Таблиця 1.2 Джерела інформації для розрахунку показників прибутковості

Джерело	Необхідна інформація	Пояснення
Форма 1. Баланс (Звіт про фінансовий стан) [31]	Розмір необоротних та оборотних активів, активів, власного капіталу, основних засобів, запасів тощо.	Необхідні для розрахунку більшості показників рентабельності, наприклад рентабельність (пасивів) активів, власного капіталу тощо.
Форма 2. Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід) [32]	Всі рядки (доходи, витрати, чистий прибуток)	Базові показники, такі як чистий прибуток, які використовуються як чисельник для майже всіх показників рентабельності
Звіти про фонд праці	Кількість працівників, фонд оплати праці тощо.	Використовуються для розрахунку показників продуктивності праці
Дані які подаються для органів статистики, наприклад “Структурне обстеження підприємства” чи “Звіт про виробництво та реалізацію промислової продукції”	Розподіл основних показників за видами економічної діяльності, розподіл матеріальних витрат і витрат на оплату послуг, використаних у виробництві продукції за видами продукції	Можна розрахувати рентабельність окремих видів продукції та інші показники
Дані “Держстату” [39]	Рентабельність операційної та всієї діяльності великих та середніх підприємств за видами економічної діяльності та інші	Для порівняння з середнім по галузі та розміру підприємства

Примітка. Систематизовано автором на основі [31,32,39]

Основні показники рентабельності включають рентабельність активів, рентабельність власного капіталу, рентабельність виробничих фондів, рентабельність продажів за валовим прибутком (валова маржа), рентабельність продажів за операційним прибутком (операційна маржа), рентабельність продажів за чистим прибутком (чиста маржа), коефіцієнт реінвестування, коефіцієнт стійкості економічного зростання, період окупності активів та період окупності власного капіталу [19].



Рисунок 1.4 – Основні показники рентабельності та прибутковості

Примітка. Складено автором

Рентабельність активів обчислюється як відношення чистого прибутку до середньорічної вартості активів підприємства за формулою: [7]

$$P_a = \frac{\text{ЧП}}{(A_{\text{пр}} + A_{\text{кр}})/2} \quad (1.1)$$

де ЧП - чистий прибуток підприємства за період;

$A_{\text{пр}}$  – вартість активів на початку року, грн.;

$A_{\text{кр}}$  – вартість активів в кінці року, грн.

Рентабельність власного капіталу розраховується як відношення чистого прибутку до середньорічної вартості активів підприємства за формулою: [7]

$$P_{\text{вк}} = \frac{\text{ЧП}}{(ВК_{\text{пр}} + ВК_{\text{кр}})/2} \quad (1.2)$$

де ЧП - чистий прибуток підприємства за період;

$ВК_{\text{пр}}$  – вартість активів на початку року, грн.;

$ВК_{\text{кр}}$  – вартість активів в кінці року, грн.

Рентабельність виробничих фондів це відношення чистого прибутку до середньорічної вартості виробничих фондів підприємства. До виробничих

фондів відносяться основні засоби, нематеріальні активи та запаси (рядок 1000+1010+1100) [7]

$$P_{\text{вф}} = \frac{\text{ЧП}}{(\text{ВФ}_{\text{пр}} + \text{ВФ}_{\text{кр}})/2} \quad (1.3)$$

де ЧП - чистий прибуток підприємства за період;

Апр – вартість виробничих фондів на початку року, грн.;

Акр – вартість виробничих фондів в кінці року, грн.

Рентабельність продажів обчислюється як чистий прибуток поділений на чистий дохід підприємства: [7]

$$P_{\text{п}} = \frac{\text{ЧП}}{\text{ЧД}} \quad (1.4)$$

де ЧП - чистий прибуток підприємства за період;

ЧД – чистий дохід підприємства за період.

Коефіцієнт реінвестування (капіталізації) чистого потоку грошових коштів (КР) – показник, який характеризує частку чистого потоку грошових коштів, що використовується для реінвестування в діяльність підприємства. [7]

$$\text{КР} = \frac{\text{ЧГП}_0 - \text{Д}}{\text{ЧГП}_0} \quad (1.5)$$

де ЧГП - чистий потік грошових коштів від операційної діяльності;

Д – Виплачені дивіденди.

Коефіцієнт стійкості економічного зростання (КСЕЗ) це показник, який характеризує стійкість темпів зростання підприємства за рахунок реінвестування прибутку. [7]

$$\text{КСЕЗ} = \frac{(\text{РК}_{\text{кр}} - \text{РК}_{\text{пр}}) + (\text{НП}_{\text{кр}} + \text{НП}_{\text{пр}})}{\text{ПЗ}} \quad (1.6)$$

де РКкр - резервний капітал на кінець року;

РКпр – резервний капітал на початок року;

НПкр – нерозподілений прибуток (непокритий збиток) в кінці року;

НПкр – нерозподілений прибуток (непокритий збиток) на початку року;

ПЗ – поточні зобов'язання.

Період окупності активів (ПОА) – це показник, який характеризує час, необхідний для того, щоб активи підприємства окупилися за рахунок чистого прибутку [7]

$$\text{ПОА} = \frac{A}{\text{ЧП}} \quad (1.7)$$

де ЧП - чистий прибуток підприємства за період;

A – сукупна вартість активів за період.

Період окупності власного капіталу - час, необхідний для того, щоб власний капітал підприємства окупився за рахунок чистого прибутку [7]

$$\text{ПОВК} = \frac{\text{ВК}}{\text{ЧП}} \quad (1.8)$$

де ЧП - чистий прибуток підприємства за період;

ВК – вартість власного капіталу за період.

Окрім класичних показників рентабельності, існують і інші показники, які використовуються для оцінки фінансової ефективності підприємства, в тому числі й зарубіжні. Деякі з них включають рентабельність інвестованого капіталу, рентабельність за економічними факторами (наприклад, за кількістю працівників чи витратами на рекламу), а також рентабельність за галузями чи секторами економіки. Такі показники дозволяють отримати більш деталізовану картину ефективності використання різних ресурсів підприємства та її конкурентоспроможності на ринку.

Отже, методичні підходи до розрахунку системи показників прибутковості підприємства є ключовим етапом аналізу фінансової стійкості та ефективності бізнесу. Вони включають аналіз фінансових звітів, внутрішніх даних підприємства, економічні прогнози та порівняльний аналіз з іншими підприємствами та допомагають зрозуміти рівень прибутковості підприємства, виявити тенденції та можливості для оптимізації діяльності, а також прийняти обґрунтовані управлінські рішення для досягнення стратегічних цілей.

## РОЗДІЛ 2

### СУЧАСНИЙ СТАН УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ТОВ НВФ «АДВІСМАШ»

#### 2.1. Аналіз та оцінка системи управління прибутком підприємства

Система управління прибутком ТОВ НВФ «АДВІСМАШ» є ключовим елементом стратегічного керівництва компанією, яка визначає її фінансову стійкість та конкурентоспроможність на ринку. Аналіз та оцінка цієї системи є важливою для розвитку підприємства, оскільки вона дозволяє виявити сильні та слабкі сторони в управлінні фінансовими ресурсами. Зокрема, дослідження ефективності стратегії управління прибутком, аналіз фінансових показників та оцінка використання ресурсів дають можливості для виявлення шляхів оптимізації прибутковості та підвищення ефективності використання капіталу.

Таблиця 2.1. Матриця розподілу функцій з управління прибутком між структурними підрозділами та посадовими особами ТОВ НВФ «АДВІСМАШ»

Функція	Генеральний директор	Виробничий відділ	Технічний відділ	Конструкторський відділ	Фінансовий відділ	Відділ збуту	Бухгалтерія
Аналіз прибутку					+	+	+
Планування прибутку	+			+	+	+	+
Контроль прибутку	+			+	+	+	+
Аналіз витрат		+		+	+		+
Фінансовий аналіз					+		+
Прогнозування прибутку				+	+	+	

Примітка. Систематизовано автором

Під час аналізу матриці розподілу функцій управління прибутком в ТОВ НВФ «АДВІСМАШ» виявлено деяке дублювання функцій та ігнорування окремих аспектів управління. Наприклад, функція аналізу прибутку та контролю прибутку покладена на кілька структурних підрозділів одночасно, що призводить до можливих розбіжностей у вирішенні завдань. Деякі функції, які

стосуються аналізу витрат та фінансового аналізу, ігноруються певними підрозділами або посадовими особами, що може призвести до неоптимального управління ресурсами та втрати можливостей для покращення фінансового стану компанії. Рекомендується переглянути розподіл функцій з метою уникнення дублювання завдань та забезпечення повного охоплення всіх аспектів управління прибутком на всіх рівнях організації.

Почати аналіз системи управління прибутковістю доцільно з оцінки структури витрат та доходів підприємства (таблиця 2.2 та 2.3). Аналіз структури дозволяє ідентифікувати витрати, які повинні бути оптимізовані або скориговані з метою збільшення ефективності використання ресурсів. Дослідження структури доходів спрямоване на виявлення основних джерел прибутку та дозволяє визначити потенційні можливості для збільшення доходів.

Таблиця 2.2. Структура доходів ТОВ НВФ «АДВІСМАШ» за 2020-2022 рр.

Показники	Рік			Частка в загальному, %			Відносний приріст (відхилення), %		
	2020	2021	2022	2020	2021	2022	2021 /2020	2022 /2021	2022 /2020
Чистий дохід від реалізації продукції	20483	25597	26096	83,5%	75,3%	91,7%	25,0%	1,9%	127%
Інші операційні доходи	3969	7398	1668	16,2%	21,8%	5,9%	86,4%	-77,5%	42,0%
Інші доходи	77	999	690	0,3%	2,9%	2,4%	1191%	-30,9%	891%
Всього	24530	33995	28454	100%	100%	100%			

Примітка. Складено автором на основі фінансової звітності [42-49]

ТОВ НВФ «АДВІСМАШ» демонструє тенденцію до зростання доходів протягом аналізованого періоду (2020-2022). Чистий дохід від реалізації продукції збільшився з 20 483 тис. грн. в 2020 році до 26 096 тис. грн. в 2022 році. Інші операційні доходи значно зросли з 3 969 тис. грн. у 2020 році до 7 398 тис. грн. у 2021 році, але знизились до 1 668 тис. грн. у 2022 році. Інші доходи також зросли з 77 тис. грн. у 2020 році до 690 тис. грн. у 2022 році. Загальний обсяг доходів компанії зріс з 24 530 тис. грн. у 2020 році до 28,454 тис. грн. у 2022 році.

Таблиця 2.3. Структура витрат ТОВ НВФ «АДВІСМАШ» за 2020-2022 рр.

Показники	Рік			Частка в загальному, %			Відносний приріст, %		
	2020	2021	2022	2020	2021	2022	2021 / 2020	2022 / 2021	2022/ 2020
Собівартість продукції	18463	21169	22182	75,3%	62,3%	78,0%	14,7%	4,8%	120%
Інші операційні витрати	4942	5666	4250	20,1%	16,7%	14,9%	14,6%	-25%	86%
Інші витрати	1051	6032	678,7	4,3%	17,7%	2,4%	473%	-88%	64%
Всього	24458	32867	27111	99,7%	96,7%	95,3%			

Примітка. Складено автором на основі фінансової звітності [42-49]

Вартість виробництва продукції зросла протягом трьох років, з 18 463 грн. у 2020 році до 22 182 грн. у 2022 році, що пов'язано зі зростанням цін на сировину, енергію або інші витрати на виробництво та збільшенням обсягу продажів. Інші операційні витрати також зросли з 4942.7 грн. у 2020 році до 5666 грн. у 2021 році, але зменшилися до 4250 грн. у 2022 році. Інші витрати значно зросли у 2021 році, але знизилися у 2022 році. Загалом витрати також показують зростання у 2022 році порівняно з 2020 роком.

Таблиця 2.4. Розподіл матеріальних витрат і витрат на оплату послуг, використаних у виробництві продукції ТОВ НВФ «АДВІСМАШ» 2022 рр.

Пункт витрат	Витрати, тис.грн	Частка, %
Продукти нафтоперероблення (бензин, гас, газойлі (дизельне паливо))	245	1,4%
Метали основні	11536	67,6%
Вироби металеві готові	1422	8,3%
Машини й устаткування	48	0,3%
Засоби автотранспортні	9	0,1%
Меблі	1255	7,4%
Електроенергія	1017	6,0%
Газ вироблений; послуги з розподілення газоподібного палива	13	0,1%
Послуги вантажного транспорту	303	1,8%
Послуги видавничі	27	0,2%
Послуги фінансові	31	0,2%
Послуги, пов'язані з нерухомим майном	1072	6,3%
Послуги у сфері державного управління й оборони; послуги у сфері обов'язкового соціального страхування	66	0,4%
Всього	17066	100%

Примітка. Складено автором на основі фінансової звітності

Структура витрат компанії ТОВ НВФ «АДВІСМАШ» відображає її галузеву специфіку та особливості управління ресурсами. Найбільш значимою частиною витрат є закупівля основних металів, що становить 67,6%, що свідчить про великий обсяг виробництва або залежність від металургійного сектору. Вагомий обсяг витрат спрямований на облаштування робочих приміщень (меблі - 7,4%) та забезпечення електроенергією (6,0%). Компанія виділяє значні кошти на послуги, пов'язані з нерухомим майном (6,3%), Незначна частка витрат спрямована на інші послуги та продукти, такі як нафтопродукти, транспортні та фінансові послуги, що підкреслює різноманітність операційної діяльності компанії та необхідність для підтримки її функціонування.

Таблиця 2.5. Фінансовий результат ТОВ НВФ «АДВІСМАШ» за 2020-2022 рр.  
тис. грн

Показники	Рік			Відносний приріст (відхилення), %		
	2020	2021	2022	2021 / 2020	2022 / 2021	2022 / 2020
Чистий дохід від реалізації продукції	20483	25597	26096	24,9	1,9	27,4
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	18463	21169	22182	14,6	4,7	20,1
Інші операційні доходи	3969	7398,7	1668	86,3	-77,4	-57,9
Інші операційні витрати	4942	5666	4250	14,6	-25	-14,0
Інші доходи	77	999	690	1191,0	-30,9	791,7
Інші витрати	1051	6032	678	473,7	-88,7	-35,4
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток (збиток)	72	1126	1343	1445,8	19,2	1743,0
Витрати (дохід) з податку на прибуток	13	202	241	1448,0	19,2	1745,8
Чистий фінансовий результат: прибуток (збиток)	59	924	1101	1445,3	19,2	1742,4
Разом доходи	24530	33995	28454	38,5	-16,3	16
Разом витрати	24457	32868	27110	34,3	-17,5	10,8

Примітка. Складено автором на основі фінансової звітності [42-49]

Чистий фінансовий результат склав прибуток у розмірі 59,8 тис. грн. у 2020 році та 1 101,8 грн. у 2022 році. За аналізований період прибуток компанії значно зріс. Така динаміка вказує на економічне зростання та активну адаптацію стратегій управління прибутком на підприємстві.

Таблиця 2.6. Показники рентабельності ТОВ НВФ «АДВІСМАШ» за 2020-2022 рр.

Показники	Рік			Абсолютний приріст (відхилення), +,-		
	2020	2021	2022	2021 / 2020	2022 / 2021	2022 / 2020
Рентабельність (пасивів) активів (чистий прибуток в чисельнику), %	0,2%	3,5%	4,4%	3,3%	0,9%	4,1%
Рентабельність (пасивів) активів (ЕБІТ в чисельнику), %	0,3%	4,3%	5,3%	4,0%	1,0%	5,0%
Рентабельність (пасивів) активів (ЕБІТДА в чисельнику), %	0,3%	4,3%	5,3%	4,0%	1,0%	5,0%
Рентабельність власного капіталу, %	1,0%	14,5%	14,9%	13,5%	0,4%	13,9%
Рентабельність виробничих фондів, %	0,3%	9,6%	11,0%	9,3%	1,4%	10,7%
Рентабельність продажів за валовим прибутком (валова маржа), %	3,0%	20,9%	28,1%	17,9%	7,3%	25,2%
Рентабельність продажів за операційним прибутком (операційна маржа), %	5,7%	15,0%	82,7%	9,3%	67,7%	77,0%
Рентабельність продажів за чистим прибутком (чиста маржа), %	0,3%	3,6%	4,2%	3,3%	0,6%	3,9%
Коефіцієнт реінвестування, %	-475%	100,0%	100,0%	575,4%	0,0%	575%
Коефіцієнт стійкості економічного зростання, %	-4,9%	10,1%	16,0%	15,0%	5,9%	20,9%
Період окупності активів	439,3	28,7	21,9	-410,6	-6,8	-417,4
Період окупності власного капіталу	98,8	7,4	7,2	-91,4	-0,2	-91,6

Примітка. Складено автором на основі фінансової звітності [42-49]

Аналіз таблиці 2.6 показав, що рентабельність активів постійно зростає з 2020 року на 2022 рік, це свідчить про поліпшення ефективності використання активів компанією. Рентабельність власного капіталу також зросла з 2020 року на 2022 рік. Рентабельність виробничих фондів також мала тенденцію до зростання. Рентабельність продажів склала 0,3 % в 2020 році, 3,6% в 2021 році та 4,2% в 2022. Коефіцієнт реінвестування в 2021-2022 роках становить 100%, отже компанія витрачає увесь свій чистий прибуток на реінвестування у розвиток бізнесу. Період окупності активів і власного капіталу значно скоротився з 2020 року на 2022 рік, Загалом, компанія показує стійке покращення

фінансової продуктивності та ефективності використання своїх ресурсів протягом аналізованого періоду.

Таблиця 2.7. Зарубіжна система показників рентабельності ТОВ НВФ «АДВІСМАШ» за 2020-2022 рр.

Показники	Рік			Абсолютний приріст (відхилення), +,-		
	2020	2021	2022	2021 / 2020	2022 / 2021	2022 / 2020
ЕВІТ (Earnings Before Interest and Taxes), тис.грн.	72,9	1126,9	1343	1054	216	1270
ЕВІТДА (Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation, and Amortization), тис.грн.	72,9	1126,9	1343	1054	216	1270
ЕВІАТ (Earnings Before Interest After Tax), тис.грн.	59,8	924,1	1101	864	177	1042
НОРАТ (Net Operating Profit After Tax), тис.грн.	1047	6160,2	1332	5113	-4828	285
ROA (Return On Assets), %	0,2%	3,5%	4,6%	3,3%	1,1%	4,3%
ROE (Return On Equity), %	1,0%	13,5%	13,9%	12,5%	0,4%	12,9%
ROS (Return On Sales; Net Profit Margin), %	0,3%	3,6%	4,2%	3,3%	0,6%	3,9%
GPM(Gross profit margin), %	3,0%	20,9%	28,1%	17,9%	7,3%	25,2%
OPM (Operating margin), %	5,7%	15,0%	82,7%	9,3%	67,7%	77,0%
RCA (Return on current assets), %	0,3%	4,7%	5,7%	4,4%	1,1%	5,4%
RFA (Return on fixed assets), %	1,1%	13,7%	22,5%	12,6%	8,8%	21,4%

Примітка. Складено автором на основі фінансової звітності [42-49]

Проаналізувавши таблицю 2.7 можна зробити висновок, що показники рентабельності, такі як ROA, ROE, ROS, постійно зростають протягом трьох років. Згідно з зарубіжною системою показників рентабельності 100 гривень активів принесли прибуток у відповідній величині: 0.2 грн. у 2020 році, 3.5 грн. у 2021 році та 4.6 грн. у 2022 році. 100 гривень власного капіталу - 1.0 грн. прибутку у 2020 році, 13.5 грн. у 2021 році та 13.9 грн. у 2022 році. 100 гривень доходу від продажу відповідно 0.3 грн. у 2020 році, 3.6 грн. у 2021 році та 4.2 грн. у 2022 році.

Груба маржа (GPM) і операційна маржа (OPM) також зростають протягом аналізованого періоду. Рентабельність поточних активів (RCA) та фіксованих активів (RFA) також зростає, що свідчить про покращення управління та ефективне використання активів компанією.

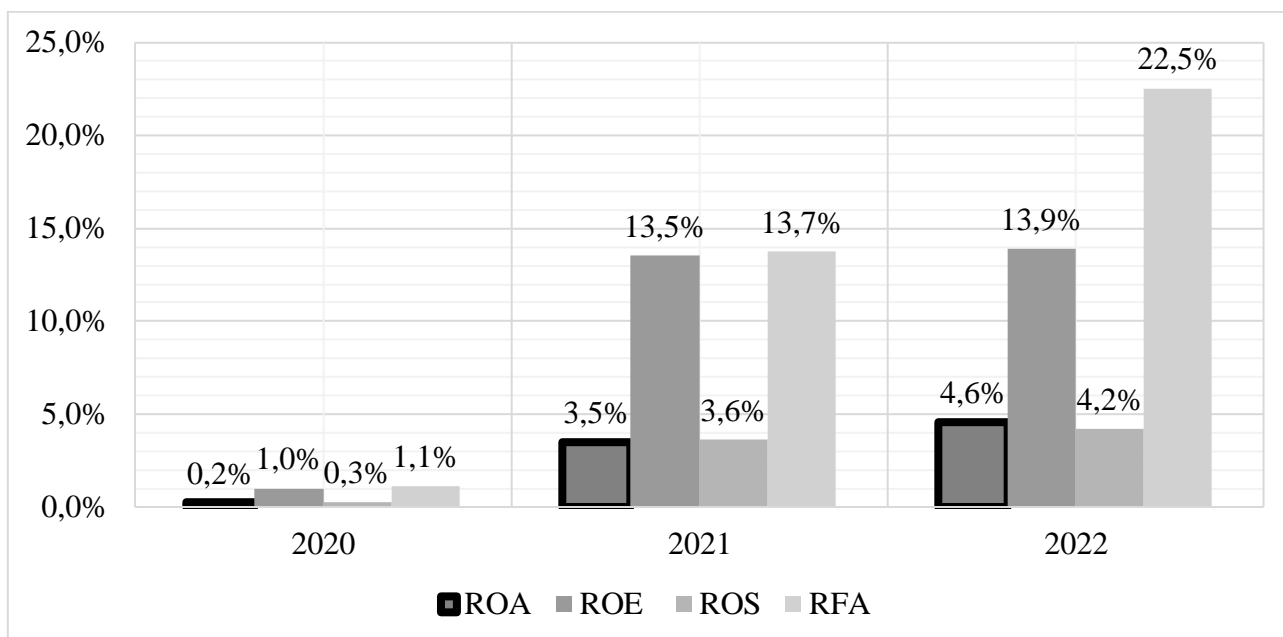


Рисунок 2.2 – Динаміка основних показників рентабельності  
ТОВ НВФ «АДВІСМАШ»

Примітка. Складено автором

Загалом, можна зробити висновок, що система управління на ТОВ «АДВІСМАШ» є досить ефективною. Компанія показує стабільний ріст рентабельності та покращення використання своїх ресурсів протягом трьох років, що свідчить про успішне управління бізнесом. За аналізом та оцінкою показників прибутковості ТОВ НВФ «АДВІСМАШ» можна зробити висновок, що система управління прибутком демонструє покращення та ефективність протягом аналізованого періоду 2020-2022 років. Показники прибутковості, такі як ROA, ROE, ROS, GPM, OPM, RCA та RFA, показують стійке зростання, що свідчить про успішність стратегії управління та ефективне використання ресурсів компанії. Особливу увагу слід звернути на значне збільшення оперативної маржі у 2022 році, що свідчить про вдосконалення виробничих процесів та оптимізацію витрат. Такі позитивні тенденції вказують на ефективність та успішність управління прибутком у ТОВ НВФ «АДВІСМАШ».

## 2.2. Факторний аналіз прибутковості діяльності підприємства

Факторний аналіз прибутковості - це метод дослідження, який спрямований на виявлення і аналіз факторів, які впливають на прибутковість підприємства. Даний аналіз дозволяє ідентифікувати ключові чинники, що визначають рівень прибутку і виявляти їх взаємозв'язок з іншими параметрами діяльності компанії. В основі факторного аналізу лежить використання статистичних методів для визначення важливих змінних та їх впливу на прибутковість, що дозволяє виділити найбільш суттєві фактори, які можуть бути використані для оптимізації стратегії управління прибутком підприємства. Факторний аналіз прибутковості допомагає уникнути втрат часу та ресурсів на несуттєві фактори, а також сприяє вдосконаленню прийняття управлінських рішень на основі об'єктивних даних і аналізу внутрішнього та зовнішнього середовища компанії [34].

У контексті факторного аналізу, кореляція та регресія є двома методами, що широко використовуються для вивчення зв'язку між кількісними змінними. Кореляція дозволяє встановити ступінь залежності між змінними, в той час як регресія використовує математичні моделі для опису цього зв'язку. Обидва методи сприяють виявленню певних взаємозв'язків між змінними, які можуть бути передбаченими як лінійні. Кореляція та регресія служать статистичними інструментами для встановлення зв'язку між двома змінними. Кореляцію можна розглядати як кількісний показник, який визначає ступінь взаємозв'язку між змінними, відображаючи прямі або негативні зміни через відповідні збільшення або зменшення значень однієї змінної відносно іншої. З іншого боку, регресія допомагає кількісно описати вплив зміни однієї змінної на іншу, допомагає встановити причинно-наслідкові зв'язки між ними [21].

Для початку дослідимо рентабельність видів продукції та послуг ТОВ НВФ «АДВІСМАШ» за 2022 рр. в таблиці 2.8.

Таблиця 2.8. Рентабельність видів продукції та послуг ТОВ НВФ «АДВІСМАШ» за 2022 рр.

Назва	Середня кількість працівників	Обсяг реалізованої продукції (без ПДВ)	Матеріальні витрати та витрати на оплату праці	Дохід/Збиток	Рентабельність, %	Відхилення від середнього
Неспеціалізована оптова торгівля	3	528,4	142,7	385,7	270,3%	180,0%
Виробництво підшипників, зубчастих передач, елементів механічних передач і приводів	28	8652,9	5153,3	3499,6	67,9%	-22,4%
Виробництво підймального та вантажно-розвантажувального устаткування	19	5669,2	3336,1	2333,1	69,9%	-20,3%
Виробництво інших машин та устаткування загального призначення	1	39,0	35,7	3,3	9,2%	-81,0%
Виробництво машин та устаткування для харчової промисловості	16	5189,1	3025,2	2163,9	71,5%	-18,7%
Виробництво pomp і компресорів	1	83,3	48,6	34,7	71,4%	-18,9%
Ремонт та технічне обслуговування машин та устаткування	2	360,2	210,0	150,2	71,5%	-18,7%
Всього	70	20522,1	11951,6	8570,5		
Середнє значення					90,3%	

Примітка. Складено автором на основі звіту про структурне обстеження

Неспеціалізована оптова торгівля має найвищий рівень рентабельності, досягаючи 270,3%. Виробництво підшипників, зубчастих передач і т. д. має найвищий обсяг реалізованої продукції та велику кількість працівників, зайнятих в виробництві даної продукції. Рентабельність становить 67,9%, що є досить значним показником ефективності. Ремонт та технічне обслуговування машин має високий рівень рентабельності (71,5%), хоча обсяг реалізованої продукції і кількість працівників є значно меншими порівняно з іншими галузями.

Виробництво інших машин та устаткування загального призначення має найнижчу рентабельність (9,2%). Варто зазначити що даний вид продукції виробляється для внутрішніх потреб підприємства, однак підприємство має потужності для виробництва на продаж. Інші продукти мають помірний обсяг реалізації і працівників, але рівень рентабельності перевищує 70%, що свідчить про ефективне управління витратами та ресурсами. Загалом аналіз показує, що різні сегменти діяльності компанії мають різний рівень ефективності.

ABC-XYZ аналіз може бути використаний для ідентифікації та пріоритизації продуктів чи послуг з точки зору їх впливу на прибуток компанії. Товари або послуги категорії AX, які приносять найбільший прибуток та мають стабільний попит, повинні бути спрямовані на максимальну увагу та ресурси для їх оптимізації та подальшого розвитку, тоді як товари віднесені до AZ, BZ та CZ будуть нести для підприємства скоріше шкоду ніж вигоду, оскільки вони є низькоприбутковими та можуть забирати частину виробничих потужностей, яка могла би бути перепрофільована на більш вигідні товари.

		X	Y	Z
		Висока рентабельність (70%+)	Середня рентабельність (30-70%)	Низька рентабельність <30%
A	Високий обсяг виробництва	Машини та устаткування для харчової промисловості	1. Підшипники, зубчасті передачі, елементи механічних передач і приводів 2. Підіймальне та вантажно-розвантажувальне устаткування	
B	Середній обсяг виробництва	1. Ремонт та технічне обслуговування машин 2. Неспеціалізована оптова торгівля		
C	Низький обсяг виробництва	Помпи і компресори		Виробництво інших машин та устаткування загального призначення

Рисунок 2.3 – ABC-XYZ аналіз товарного асортименту ТОВ НВФ «АДВІСМАШ»

Примітка. Складено автором

Аналіз ABC-XYZ товарного асортименту ТОВ НВФ «АДВІСМАШ» вказує на різний рівень рентабельності та важливість кожної групи товарів. Група X, яка включає машини та устаткування для харчової промисловості, ремонт та технічне обслуговування машин, неспеціалізовану оптову торгівлю є високорентабельною та потребує основної уваги для максимізації прибутковості. Товари з групи Y, такі як підшипники, зубчасті передачі, елементи механічних передач і приводів, підймальне та вантажно-розвантажувальне устаткування, мають середню рентабельність і потребують уваги для забезпечення стабільності прибутковості. Товари групи Z, такі як виробництво інших машин та устаткування загального призначення мають низьку рентабельність і вимагають оптимізації.

Щодо факторів, які впливають на прибутковість, можна виділити дві групи факторів: внутрішні і зовнішні. Проведення аналізу кореляції та регресії дасть змогу встановити, чи існує статистично значимий зв'язок між рентабельністю підприємства та різними макроекономічними показниками, такими як курс гривні до долара США, індекс споживчих цін, динаміка ВВП тощо, а також з показниками продажів та собівартості. Це дозволить визначити фактори, які мають значущий вплив на рентабельність та спрогнозувати її зміни в майбутньому.

Таблиця 2.9 Показники, вибрані для проведення кореляційно-регресійного аналізу

Період	Рік	Y	X1	X2	X3
		Рентабельність активів	Макроекономічні показники		
			Курс Гривні до Долара США	Рівень Інфляції	ВВП на душу населення
1	2020	0,2%	23,96	1,03	3659,8
2	2021	3,5%	28,3	1,10	3725,6
3	2022	4,4%	27,49	1,21	4826,6

Примітка. Складено автором на основі фінансової звітності та [6, 16, 22]

У таблиці 2.9 наведено результати аналізу кореляції між рентабельністю активів, що позначена як  $Y$  та різними макроекономічними показниками, зокрема курсом гривні до долара США, рівнем інфляції та ВВП на душу населення, позначеними як  $X_1$ ,  $X_2$  та  $X_3$  відповідно.

Таблиця 2.10 Результати кореляційного аналізу

	$Y$
$X_1$	0,93
$X_2$	0,88
$X_3$	0,69

Примітка. побудовано автором

Результати кореляційного аналізу, подані у таблиці 2.10, вказують на наявність статистично значущого зв'язку між рентабельністю активів ( $Y$ ) та різними макроекономічними показниками ( $X_1$ ,  $X_2$ ,  $X_3$ ). Зокрема, між рентабельністю активів та курсом гривні до долара США ( $X_1$ ) спостерігається дуже висока кореляція на рівні 0,93, що свідчить про тісний зв'язок між цими двома показниками. Аналогічно, рентабельність активів також має високу кореляцію з рівнем інфляції ( $X_2$ ) на рівні 0,88, і з ВВП на душу населення ( $X_3$ ) - на рівні 0,69. Такі результати вказують на те, що зміни в цих макроекономічних показниках мають суттєвий вплив на рентабельність активів компанії. Такий аналіз може бути корисним для управління фінансовими ресурсами підприємства та прогнозування його фінансової продуктивності в майбутньому.

Таблиця 2.11 Регресійна статистика

Регресійна статистика	
Множинний R	0,99
R-квадрат	0,99
Нормований R-квадрат	0,94
Стандартна помилка	0,06
Спостереження	3

Примітка: побудовано автором

У даному випадку регресійна статистика вказує на те, що модель регресії має високий рівень пояснюваної варіації в залежній змінній. Значення множинного R, коефіцієнта детермінації та нормованого R-квадрату, близькі до 1, свідчать про те, що майже вся варіація залежної змінної (у даному випадку

рентабельності) може бути пояснена використовуваною моделлю регресії та включеними у неї незалежними змінними (курс гривні до долара США, рівень інфляції, ВВП на душу населення). Низьке значення стандартної помилки свідчить, що очікувані значення рентабельності, отримані за допомогою моделі регресії, досить точні. Проведемо також кореляційно-регресійний аналіз

Таблиця 2.12 Показники для проведення кореляційно-регресійного аналізу

Період	Рік	Y	X <sub>1</sub>	X <sub>2</sub>	X <sub>3</sub>
		Рентабельність продажів	Операційні показники		
			Собівартість продукції	Обсяг виробництва	Кількість працівників
1	2019	0,0%	22772	28683,2	72
2	2020	0,3%	18463,3	20483,1	67
3	2021	3,6%	21169,1	25597,5	60
4	2022	4,2%	22182,2	26096,3	52

Складено автором на основі фінансової звітності [42-49]

У даному випадку, залежна змінна - рентабельність продажів, що вимірюється у відсотках чистого прибутку до обсягу продажів. Незалежні змінні - собівартість продукції (впливає на витрати), обсяг виробництва (який відображає обсяг продукції), і кількість працівників (яка може впливати на ефективність виробництва). Аналізуючи ці зв'язки, ми можемо зрозуміти, як змінні співвідносяться між собою та який вплив вони мають на рентабельність продажів.

Таблиця 2.13 Результати кореляційного аналізу

	Y
X <sub>1</sub>	0,99
X <sub>2</sub>	0,99
X <sub>3</sub>	-0,91

Примітка. побудовано автором

Зв'язок між рентабельністю продажів (Y) та собівартістю продукції (X<sub>1</sub>) дуже високий і становить 0,99 що пояснюється тим, що збільшення собівартості продукції пов'язане з нарощенням виробництва та, як правило, корелює з обсягом продажів. Зв'язок між рентабельністю продажів та обсягом виробництва

( $X_2$ ) також є дуже високим і становить 0,99. Отже, збільшення обсягу виробництва повністю супроводжується збільшенням рентабельності продажів, Таким чином, підприємство може збільшити прибуток за допомогою нарощування обсягів продажів. Негативний зв'язок між рентабельністю продажів та кількістю працівників ( $X_3$ ) становить -0,91. Зменшення кількості працівників призвело до збільшення рентабельності продажів, в першу чергу, через оптимізацію витрат на оплату праці. В цілому, результати кореляційного аналізу свідчать про тісний зв'язок між рентабельністю продажів і деякими ключовими показниками виробництва та ефективністю витрат, але також вказують на можливість оптимізації використання ресурсів, зокрема кількості працівників, для підвищення рентабельності продажів.

Таблиця 2.14 Регресійна статистика

Регресійна статистика	
Множинний R	0,68
R-квадрат	0,46
Нормований R-квадрат	0,59
Стандартна помилка	0,02
Спостереження	4

Примітка. побудовано автором

Результати регресійної статистики вказують на певний рівень адекватності моделі. Множинний R відображає ступінь узгодженості між спостережуваними і передбачуваними значеннями змінної (рентабельністю) і в цьому випадку дорівнює 0,68. Модель має помірний рівень узгодженості з дійсними даними. Коефіцієнт детермінації вказує на те, яка частина зміни в залежній змінній (рентабельність) пояснюється змінами у незалежних змінних (собівартість, обсяг виробництва, кількість працівників). У цьому випадку R-квадрат дорівнює 0,46, що означає, що приблизно 46% варіації рентабельності може бути пояснена впливом змінних, що включені до моделі. Нормований R-квадрат вказує на відносну важливість кожної незалежної змінної для пояснення залежної змінної при урахуванні інших змінних у моделі. У даному випадку він дорівнює 0,59. Стандартна помилка дорівнює 0,02, тобто, середній рівень відхилень передбачуваних значень рентабельності від фактичних значень становить 0,02.

Загалом, отримані результати показують, що модель має певний ступінь ефективності в поясненні рентабельності продажів, хоча є місце для поліпшення її точності і розширення враховуваних факторів.

Таблиця 2.15 Результати дисперсного аналізу

	df	SS	MS	F	Значимість F
Регресія	2	0,000673	0,000337	0,441332	0,728809
Залишки	1	0,000763	0,000763		
Всього	3	0,001436			

Примітка. побудовано автором

Результати дисперсного аналізу вказують на статистичну значимість моделі. Ступені свободи для регресії дорівнюють 3, що відповідає кількості незалежних змінних у моделі. Ступінь свободи для залишків дорівнює 1, що є різницею між загальною кількістю спостережень і кількістю незалежних змінних. Сума квадратів (SS) відображає загальну дисперсію залежної змінної, поділену на дві частини: для регресії та залишків. Середній квадрат (MS) є відношенням суми квадратів до відповідного числа ступенів свободи і відображає середню кількість дисперсії для кожного джерела варіації. Статистика F порівнює дисперсію, пояснену регресією, з дисперсією, що залишається невизначеною. В нашому випадку значення статистики F для регресії дорівнює 0,441332. Значення значимості F (0,728809) перевищує нормативний поріг значущості 0,05, що підтверджує відсутність статистично значущих відмінностей.

Отже, в ході факторного аналізу прибутковості діяльності ТОВ НВФ «АДВІСМАШ» ми сформуваємо декілька ключових висновків. Перш за все, виявлено, що групи товарів з високою рентабельністю, такі як виробництво підшипників, зубчастих передач і елементів механічних приводів, мають потенціал для максимізації прибутку і можуть відігравати стратегічну роль у плануванні діяльності підприємства. Результати кореляційного аналізу також підтверджують вплив різних факторів на прибутковість діяльності ТОВ НВФ «АДВІСМАШ». Зокрема, високий рівень кореляції між рентабельністю продажів та макроекономічними показниками, такими як курс гривні до долара

США, рівень інфляції та ВВП на душу населення, свідчить про вплив зовнішнього економічного середовища на фінансові результати підприємства. Також встановлено високий рівень залежності прибутку від обсягу продажів. Дана кореляція дозволяє розробити напрямки підвищення ефективності управління прибутком на основі проведеного аналізу.

## РОЗДІЛ 3

### НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ТОВ НВФ «АДВІСМАШ»

#### 3.1. Розробка системи та впровадження заходів удосконалення управління прибутком ТОВ НВФ «АДВІСМАШ»

Для ТОВ НВФ «АДВІСМАШ» вдосконалення управління прибутком є важливим завданням для забезпечення стабільності та успішності у сучасному бізнес-середовищі. Ефективне управління прибутком передбачає комплексний підхід та впровадження стратегій, спрямованих на оптимізацію виробничих процесів, зниження витрат, підвищення обсягів продажів та управління ризиками.

На основі проведеного аналізу в попередньому розділі ми виявили, що збільшення обсягів продажу продукції призведе до збільшення розміру прибутку. Іншим способом збільшити прибуток є зменшення собівартості.



Рисунок 3.1 – Шляхи збільшення прибутковості ТОВ НВФ «АДВІСМАШ»

Примітка. Складено автором

На рисунку 3.1 зображені ключові шляхи досягнення збільшення прибутковості ТОВ НВФ «АДВІСМАШ». Серед них важливе значення мають збільшення обсягів продажу, що досягається через реалізацію маркетингових заходів, таких як таргетована реклама, соціальний медіа маркетинг (SMM), пошукова оптимізація (SEO) та розвиток дилерської мережі. Також важливим фактором є використання сучасних технологій, зокрема систем управління відносинами з клієнтами (CRM). Напрямок зменшення собівартості включає в себе аутсорсинг, впровадження альтернативних джерел енергії та пошук дешевших джерел сировини.

У термінології маркетингу "таргет" визначається як "ціль". Дане поняття наочно відображає сутність стратегії таргетингу, яка спрямована на точно визначену аудиторію – осіб, які мають інтерес до певних товарів або послуг. Таким чином, таргетована реклама виступає як інструмент маркетингу, що дозволяє демонструвати рекламні матеріали не загальній масі споживачів, а лише конкретній групі з певними характеристиками. Характеристики можуть включати вік, стать, дохід, місцезнаходження, інтереси та навіть покупний або переглядований контент. При такому підході таргетована реклама виявляється ефективним і відносно економічним засобом просування, оскільки оголошення відображаються перед зацікавленою аудиторією, що сприяє збільшенню ймовірності отримання замовлень при відносно невеликих витратах [56].

Маркетинг у соціальних мережах (SMM) — це стратегія інтернет-маркетингу, що використовує платформи соціальних мереж як інструмент для зв'язку з аудиторією. Ця форма маркетингу дозволяє компаніям:

- будувати свій бренд;
- збільшити обсяги продажів;
- привертати трафік на свої веб-сайти;
- створювати спільноти підписників для обміну контентом і взаємодії.

Створення цікавого та релевантного контенту, яким користувачі готові ділитися власними мережами, допомагає компаніям збільшувати їхню онлайн-

присутність і розширювати свої можливості досягнення аудиторії, включаючи шанувальників, потенційних клієнтів і можливих співробітників [60].

Маркетинг у соціальних мережах також надає компаніям можливість отримувати зворотній зв'язок від клієнтів, покращувати свою привабливість. Він дозволяє організаціям налагоджувати взаємодію зі своєю аудиторією, що створює платформу для споживачів висловлювати свої питання та скарги, а також для брендів реагувати на них, вдосконалюючи свої продукти та бізнес-процеси [60]. Популярні платформи для соціальних мереж включають Facebook, Twitter, LinkedIn, YouTube, Pinterest, Instagram і Snapchat, кожна з яких має унікальні особливості, які привертають користувачів. Використання кількох платформ в комбінації дозволяє компаніям доставляти повідомлення багатьом каналам, що сприяє підвищенню ефективності комунікації з аудиторією [45].

Для ТОВ НВФ «АДВІСМАШ» створення власного веб-сайту є важливим етапом в розвитку їхнього бізнесу з кількох причин. По-перше, це надасть їм можливість презентувати свою продукцію та послуги в Інтернеті, що є важливим для привертання нових клієнтів та розширення ринків збуту. Веб-сайт дозволить компанії створити віртуальну візитну картку, де клієнти зможуть отримати інформацію про їхні товари, послуги, ціни та умови співпраці. По-друге, наявність веб-сайту сприятиме підвищенню рівня довіри до компанії серед клієнтів, оскільки сучасні покупці все частіше використовують Інтернет для пошуку інформації про товари та послуги перед придбанням. Професійно оформлений та інформативний веб-сайт створить позитивне враження про компанію та підвищить її авторитет у очах споживачів. Крім того, веб-сайт забезпечить можливість взаємодії з клієнтами через онлайн-форми зворотного зв'язку, чати для підтримки клієнтів або навіть електронну пошту. Створення веб-сайту для ТОВ НВФ «АДВІСМАШ» є стратегічно важливим кроком, який сприятиме підвищенню їхньої присутності в Інтернеті, залученню нових клієнтів та покращенню взаємодії з наявною клієнтською базою.

SEO або оптимізація для пошукових систем - це набір стратегій, технік і практик, спрямованих на підвищення видимості веб-сайту чи веб-сторінки у результатах пошуку на платформах, таких як Google, Bing, Yahoo та інші. Головною метою SEO є залучення більшої органічної (неоплаченої) аудиторії до веб-ресурсу, підвищення трафіку та покращення його позицій у пошукових системах. Це важливий елемент цифрового маркетингу, який допомагає підприємствам та веб-сайтам привертати увагу цільової аудиторії через оптимізований контент, ключові слова, технічні показники та інші стратегії. [64].

Розвиток дилерської мережі ТОВ НВФ «АДВІСМАШ» сприяє збільшенню обсягів продажів, покращенню обслуговування клієнтів та збільшенню впливу бренду на цільові аудиторії. Шляхи розвитку дилерської мережі можуть включати залучення нових дилерів у різних регіонах, укладання стратегічних партнерств з ключовими гравцями на ринку, надання підтримки та навчання дилерам з метою покращення їхньої ефективності, а також впровадження сучасних технологій управління та моніторингу дистриб'юційною мережею. Розвиток дилерської мережі дозволить компанії розширити свою присутність на ринку, збільшити обсяги продажів та зміцнити своє лідерство у сфері виробництва та продажу продукції.

CRM-системи (Customer Relationship Management) є важливим інструментом для збільшення обсягу продажів для ТОВ НВФ «АДВІСМАШ» з кількох причин. Вони дозволяють збирати та аналізувати великий обсяг інформації про клієнтів, що допомагає підприємству краще розуміти їхні потреби та уподобання та дозволяє налаштовувати індивідуальний підхід до кожного клієнта, що часто призводить до підвищення ефективності комунікації та зростання рівня задоволеності клієнтів. CRM-системи допомагають вдосконалити процес управління продажами, відслідковувати потенційних клієнтів, контакти та угоди, що забезпечує більш ефективну роботу з продажами та збільшує шанси на успішне завершення угод. Також вони дозволяють автоматизувати багато рутинних процесів, таких як нагадування про подальший

контакт з клієнтом або відправлення персоналізованих пропозицій, що допомагає зберегти час та ресурси, які можна скерувати на більш ефективні стратегії продажів та розвиток бізнесу в цілому.

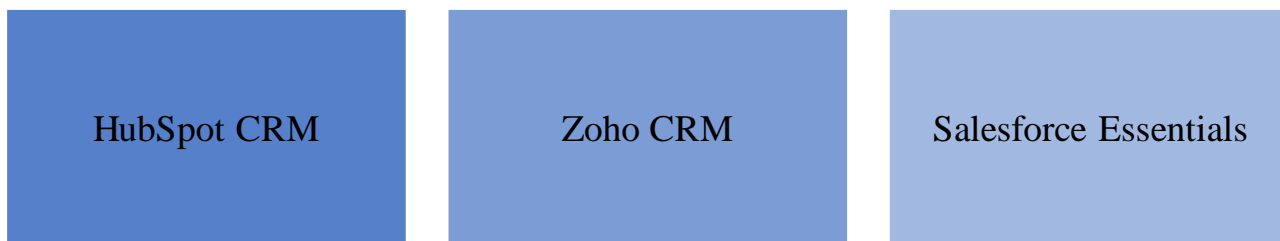


Рисунок 3.2 – CRM-системи для малих підприємств

Примітка. Складено автором

Для малого підприємства, яким є ТОВ НВФ «АДВІСМАШ», ми можемо запропонувати кілька CRM-систем, які можуть бути корисними для управління відносинами з клієнтами.

HubSpot CRM - безкоштовна CRM-система, яка надає базовий, але ефективний інструмент для управління контактами, відстеження угод та ведення комунікації з клієнтами. HubSpot також має розширені функціональні можливості для маркетингу та продажів, які можуть бути корисними для збільшення обсягів продажів [63]. Zoho CRM - інтегрована CRM-система, яка надає широкий спектр функцій, включаючи управління продажами, маркетингові кампанії, клієнтський сервіс та аналітику [65]. Salesforce Essentials - спеціально розроблена CRM-система для малих підприємств, яка надає можливості для управління продажами, збору даних про клієнтів, автоматизації процесів та аналізу даних. Salesforce має широкі можливості для інтеграції з іншими інструментами та сервісами [62].

Аутсорсинг, що походить від слів "out" (зовні) і "source" (джерело), є стратегією, при якій компанія делегує свої бізнес-завдання фахівцям з певної галузі. Модель передбачає співпрацю з третіми особами, які отримують доступ до бізнес-процесів, сервісів та інфраструктури замовника. Залежно від видів завдань, що делегуються, можна виділити кілька основних видів аутсорсингу,

таких як професійний, мультисорсинг, ІТ, бізнес-процесів, виробничий та аутсорсинг персоналу. Аутсорсинг, як стратегія, має свої переваги і недоліки. Серед переваг можна відзначити можливість скорочення витрат на зарплату та обладнання, залучення спеціалістів із потрібними навичками та досвідом, концентрацію на основних функціях підприємства, збільшення швидкості виконання завдань та доступ до глобального ринку праці. Проте, аутсорсинг може також призвести до втрати контролю над процесами, проблем із якістю або безпекою даних, а також до втрати конфіденційності. Крім того, залежність від зовнішніх постачальників є ризикованою у випадку, якщо вони не зможуть відповісти на зміну потреб бізнесу. [32].

В 2022 році компанія витратила 1 017 тис. грн на електроенергію, що склало 6,0% від матеріальних витрат. Впровадження альтернативних джерел енергії є важливим кроком у зменшенні залежності від традиційних джерел енергії та зниженні витрат на електроенергію. Компанія отримає економічні переваги, зменшить свої витрати на енергію та сприятиме збереженню довкілля через зменшення викидів вуглецю.

Отже, можна зробити висновок щодо напрямів підвищення ефективності управління прибутком ТОВ НВФ «АДВІСМАШ». Перш за все, компанія має зосередитися на активному розвитку маркетингових заходів, таких як таргетована реклама, соціальний медіа маркетинг та пошукова оптимізація, для збільшення обсягів продажу та розширення клієнтської бази. Важливо розглянути можливості впровадження сучасних технологій, зокрема систем управління відносинами з клієнтами (CRM), які сприятимуть покращенню взаємодії з клієнтами і оптимізації бізнес-процесів. Необхідно також активно працювати над зменшенням собівартості через впровадження альтернативних джерел енергії та пошук дешевших джерел сировини.

### 3.2. Визначення резервів зростання прибутку підприємства

Процес визначення резервів зростання прибутку підприємства - це комплексний аналіз та ідентифікація потенційних можливостей для підвищення фінансових показників компанії та включає в себе оцінку внутрішніх та зовнішніх факторів, які впливають на прибутковість, виявлення проблемних сфер та можливостей для оптимізації бізнес-процесів, розробку та впровадження стратегій по залученню нових джерел прибутку, а також посилення конкурентоспроможності на ринку. Виявлення та реалізація резервів зростання прибутку дозволяє підприємству підвищити ефективність своєї діяльності, максимізувати прибуток та забезпечити стабільний розвиток у майбутньому [58].

На нашу думку, одним із потенційних резервів зростання прибутку для ТОВ НВФ «АДВІСМАШ» є зменшення витрат на електроенергію. Основним фактором, що впливає на витрати підприємства, є споживання електроенергії у виробничих та адміністративних процесах. Застосування енергоощадних технологій допомагає значно знизити витрати шляхом виробництва електроенергії власними силами. Зменшення залежності від традиційних джерел енергії та перехід до використання сонячної енергії дозволить підприємству значно знизити рахунки за електроенергію, що безпосередньо позитивно позначиться на фінансових показниках. Таке рішення також сприятиме зменшенню впливу на навколишнє середовище та підвищить імідж компанії як екологічно відповідального бізнесу [14]. Також це допомагає знизити залежність від традиційних джерел енергії впродовж тривалого періоду часу [12].

Закупівля сонячних батарей Jinko Solar Tiger Neo 540M для ТОВ НВФ «АДВІСМАШ» обґрунтована кількома ключовими факторами. По-перше, сонячні батареї відомі своєю високою ефективністю та надійністю, що дозволяє забезпечити стабільне та неперервне постачання електроенергії для підприємства. Вони мають велику потужність та довгий термін експлуатації, що робить їх ідеальним вибором для забезпечення потреб у виробництві та інших

операціях компанії на тривалий період часу. По-друге, інвестиція в сонячні технології відповідає стратегії сталого розвитку та зменшенню викидів шкідливих речовин у навколишнє середовище. Використання сонячних батарей допомагає зменшити залежність від традиційних джерел енергії, таких як вугілля чи газ, що сприяє зниженню викидів CO<sub>2</sub> та інших шкідливих речовин у атмосферу. На основі ринкових цін станом на квітень 2024 року ми розрахували приблизний бюджет проєкту впровадження енергоощадливих технологій для ТОВ НВФ «АДВІСМАШ»

Таблиця 3.1 Бюджет проєкту впровадження сонячної енергетики на ТОВ НВФ «АДВІСМАШ»

Пункт	Кількість/ Обсяг	Сума (грн)
1. Основні засоби		811500
Сонячна батарея Jinko Solar Tiger Neo 540M	100	760500
Інвертор	1	20000
Контролер заряду	1	3000
AGM	4	20000
Кабелі та роз'єми		5000
Система кріплення		3000
Запобіжники, перенапруження, блискавкозахист		2000
Послуги встановлення та налаштування		100000
2. Заробітна плата (в рік)		144000
Інженер-електрик	1	144000
3. Витрати на інформаційні технології (в рік)		3700
SolarEdge Monitoring System		3700
4. Інші витрати (в рік)		5000
Обслуговування		5000
Витрати на електроенергію (2022)		1071000
Обсяг економії		49%
Економія в грошовому виразі (в рік)		525600
Економія в день на одну батарею		14,4

Примітка. Розраховано автором на основі [41 та 57]

Бюджет проєкту впровадження сонячної енергетики на ТОВ НВФ «АДВІСМАШ» включає наступні витрати та економію: основні засоби на загальну суму 811,500 грн, що включає 100 одиниць сонячних батарей Jinko Solar Tiger Neo 540M за 760 500 грн, інвертор вартістю 20 000 грн, контролер заряду

вартістю 3 000 грн, чотири AGM акумулятори на загальну суму 20 000 грн, кабелі та роз'єми за 5 000 грн, систему кріплення за 3 000 грн, запобіжники, перенапруження та блискавкозахист за 2 000 грн, а також послуги встановлення та налаштування за 100 000 грн. Заробітна плата інженера-електрика на рік становить 144 000 грн. Витрати на інформаційні технології, включаючи SolarEdge Monitoring System, становлять 3 700 грн на рік. Інші витрати, пов'язані з обслуговуванням, складають 5 000 грн на рік. Витрати на електроенергію за 2022 рік становили 1 071 000 грн, при цьому очікується економія в 49%, що в грошовому виразі складе 525 600 грн на рік, а економія в день на одну батарею становитиме 14,4 грн. Таким чином, бюджет проекту включає витрати на основні засоби, заробітну плату, інформаційні технології та інші витрати, а також передбачає значну економію на витратах електроенергії завдяки впровадженню сонячної енергетики.

Тип: Монокристалічна кремнієва
Номинальна потужність: 540 Вт
Максимальна напруга: 41.2 В
Максимальний струм: 13.13 А
Відкрите напруження: 48.5 В
Коротке замикання струму: 13.82 А
ККД: 20.4%
Розмір: 2108 x 1040 x 40 мм
Вага: 24.5 кг
Температурний коефіцієнт: -0.38%/°C

Рисунок 3.3 - Характеристика сонячної батареї Jinko Solar Tiger Neo 540M

Примітка. Складено автором на основі [41]

Варто зазначити, що обсяг електроенергії, що може бути згенерований батареєю протягом дня, залежить від кількох чинників:

1. Україна має середню тривалість сонячного світла приблизно 4-5 годин на день [41];

2.Ефективність моделі Jinko Solar Tiger Neo 540М становить 20,4%;

3.Оптимальний нахил панелі складає 30-40 градусів, з орієнтацією на південь.

При середньостатистичних умовах (4-5 годин сонячного світла на день), модель Jinko Solar Tiger Neo 540М може видати близько 2,7 кВт-год електроенергії щодня. За поточними українськими тарифами для підприємств одна батарея Jinko Solar Tiger Neo 540М буде забезпечувати енергії приблизно 14.45 грн на день. Важливо зазначити, що це приблизні розрахунки, оскільки фактична генерація електроенергії може варіюватися в залежності від вказаних факторів. 1000 батарей зможуть забезпечити 540 кВт електроенергії. Отже, реалізація проєкту передбачає економію в 49% від загальних витрат на електроенергію, що становить 525 600 гривень на рік.

Показники окупності є важливими інструментами для оцінки фінансової ефективності та прийняття рішень щодо інвестиційних проєктів. Вони допомагають визначити, наскільки швидко інвестиції повернуться від прибутку, що забезпечить проєкт, а також оцінити загальну вигоду від інвестування.

Показник чистої теперішньої вартості (NPV) визначає, чи принесе проєкт прибуток у майбутньому. Його перевага в тому, що він враховує через ставку дисконтування, оскільки вартість майбутніх прибутків зменшується через дисконтну ставку [35].

Показник внутрішньої норми доходності (IRR) визначає рівень доходності проєкту. Він показує, яка внутрішня ставка прибутку буде, коли NPV проєкту буде рівним нулю. Чим вище IRR, тим більше доходу можна очікувати від проєкту [54].

Період окупності (Payback Period) визначає, скільки часу потрібно для того, щоб інвестиції повернулися від прибутку, що забезпечує проєкт. Даний показник особливо важливий для оцінки ризику та визначення термінів повернення інвестицій [13]. Враховуючи приведені показники, підприємства

можуть оцінити вигоди та ефективність проєкту та приймати обґрунтовані рішення, а також порівнювати різні альтернативи інвестування.

Одним із ключових показників для оцінки проєкту є чиста теперішня вартість (NPV). NPV відображає сучасну цінність проєкту, розрізняючи між сучасною вартістю його доходів або вигод від інвестицій та сумою інвестицій. Для розрахунку NPV використовується ставка дисконтування, яка використовується для дисконтування потоків витрат та вигод. У випадку, якщо NPV є позитивним, проєкт може бути рекомендований для фінансування. У разі, якщо він дорівнює нулю, доходи від проєкту лише покриватимуть повернення вкладеного капіталу, а якщо менший за нуль, то проєкт не рекомендується [2].

Розрахунок NPV робиться за такою формулою:

$$NPV = \sum_{t=1}^n \frac{B_t - C_t}{(1+i)^t} \quad (3.1)$$

де  $B_t$  – доходи проєкту в рік  $t$ ;

$C_t$  – витрати на проєкт у рік  $t$ ;

$i$  – ставка дисконту;

$n$  – тривалість (строк життя) проєкту.

Розрахуємо NPV нашого проєкту в таблиці 3.2.

Таблиця 3.2 Чиста теперішня вартість проєкту, тис. грн

Показник	Рік				Всього
	0	1	2	3	
Обсяг економії	0	49%	49%	49%	
Економія в грошовому виразі (в рік)	0	525600	525600	525600	1576800
Початкові витрати	811500	0	0	0	811500
Змінні витрати	0	152700	152700	152700	458100
Витрати	811500	152700	152700	152700	1269600
Чистий потік	-811500	372900	372900	372900	307200
Ставка дисконтування	0,135				
Дисконтований потік	-811500	328546	289468	255038	61552

Примітка. Складено автором

Чиста теперішня вартість (NPV) проєкту в розмірі 61 552 гривень означає, що сучасна цінність доходів від проєкту перевищує суму інвестицій на цю саму суму, а отже, проєкт є доцільним і прибутковим. Такий результат вказує на те, що він може принести позитивну виплату з часом, яка перевищить початкові

витрати. Тому, на підставі NPV можна зробити висновок, що цей проєкт є доцільним і варто розглядати можливість його реалізації. В таблиці 3.3 розрахували показники окупності проєкту

Таблиця 3.3 Показники окупності проєкту

Найменування	Показник
Термін окупності	670 днів
Рентабельність інвестицій	38,9%
Витрати на проєкт	964 200 грн
Економія за весь період	1 576 800 грн
Економія в рік	525 600 грн
Економія на 100 грн. Саме за рахунок заходів	38,9 грн

Примітка. Складено автором

Термін окупності становить 670 днів, а це означає, що витрати на проєкт будуть повністю покриті за цей період і після цього проєкт почне приносити прибуток. Рентабельність інвестицій складає 38,9%, що свідчить про високу фінансову ефективність проєкту. Витрати на проєкт становлять 964 200 гривень, а економія за весь період – 1 576 800 гривень, що демонструє значну економічну вигоду від його реалізації. За рахунок заходів, проведених у рамках проєкту, економія на кожні 100 гривень становить 38,9 гривень, що вказує на ефективність витрат і потенціал для подальшого зростання прибутків.

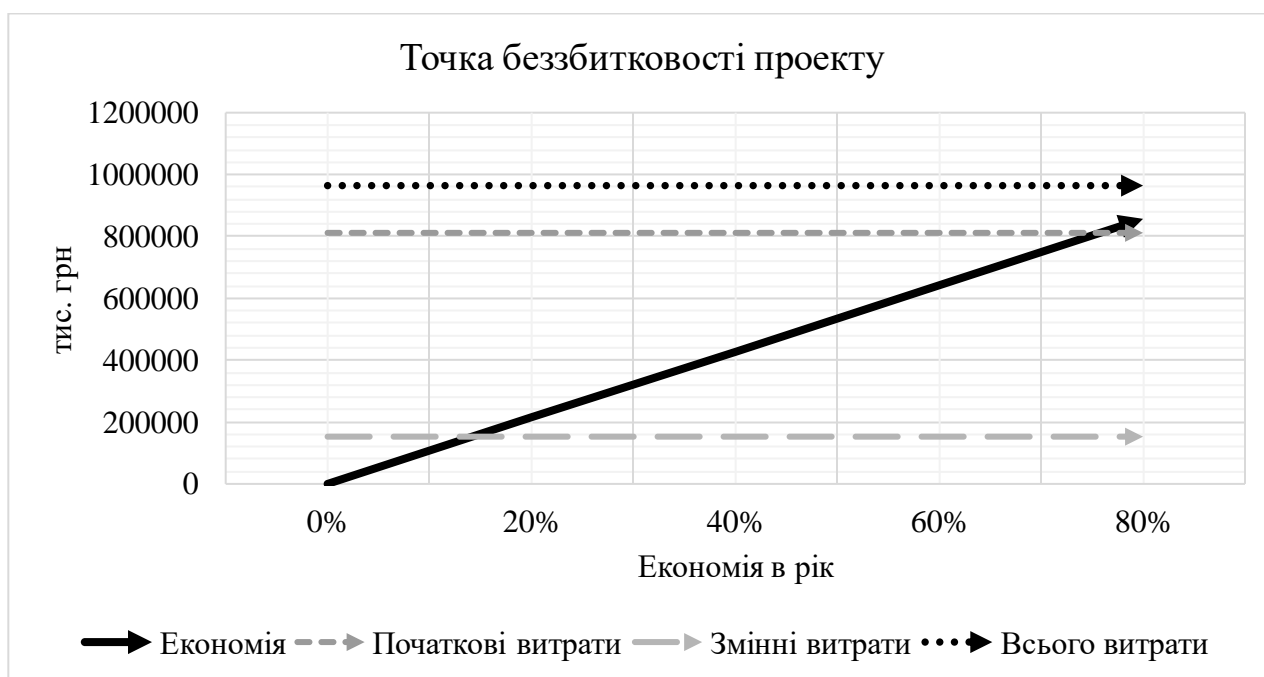


Рисунок 3.4 – Точка беззбитковості проєкту

Примітка. Складено автором

Точка безбитковості в економії електроенергії становить 14,2%. Економія енергії на 14,2% в рік буде покривати витрати на проєкт,

Розрахуємо IRR проєкту:

$$NPV = -811500 + \frac{372900}{(1 + 0.179)} + \frac{372900}{(1 + 0.179)^2} + \frac{372900}{(1 + 0.179)^3} = 0$$

Внутрішня норма доходності (IRR) проєкту в розмірі 17,9% порівняно зі ставкою дисконтування 10% означає, що проєкт є вигідним з фінансової точки зору. Таким чином, якщо внутрішня норма доходності (IRR) проєкту перевищує ставку дисконтування, у нашому випадку 17,9% / 13,5% це означає, що проєкт генерує вищий рівень доходності порівняно з витратами.



Рисунок 3.5 – Календарний план впровадження проєкту

Примітка. Складено автором

На підготовчому етапі передбачається проведення таких заходів: вивчення технічних можливостей та аналіз вимог до системи, вибір постачальника обладнання та підготовка документації для закупівлі, а також отримання необхідних дозволів та документів. На етапі закупівлі та підготовки відбувається придбання необхідного обладнання та матеріалів, а також підготовка місця для встановлення сонячних панелей та іншого обладнання. Далі проводиться монтаж

сонячних панелей та інших компонентів системи, а також проведення налаштування та тестування системи протягом одного місяця. Далі передбачається введення системи сонячної енергетики та підготовка та навчання персоналу з експлуатації та обслуговування. Важливо проводити постійний моніторинг роботи системи та вирішувати можливі неполадки протягом усього терміну впровадження а також після нього.

Проект з впровадження сонячної енергетики на ТОВ НВФ «АДВІСМАШ» пов'язаний з певними ризиками.

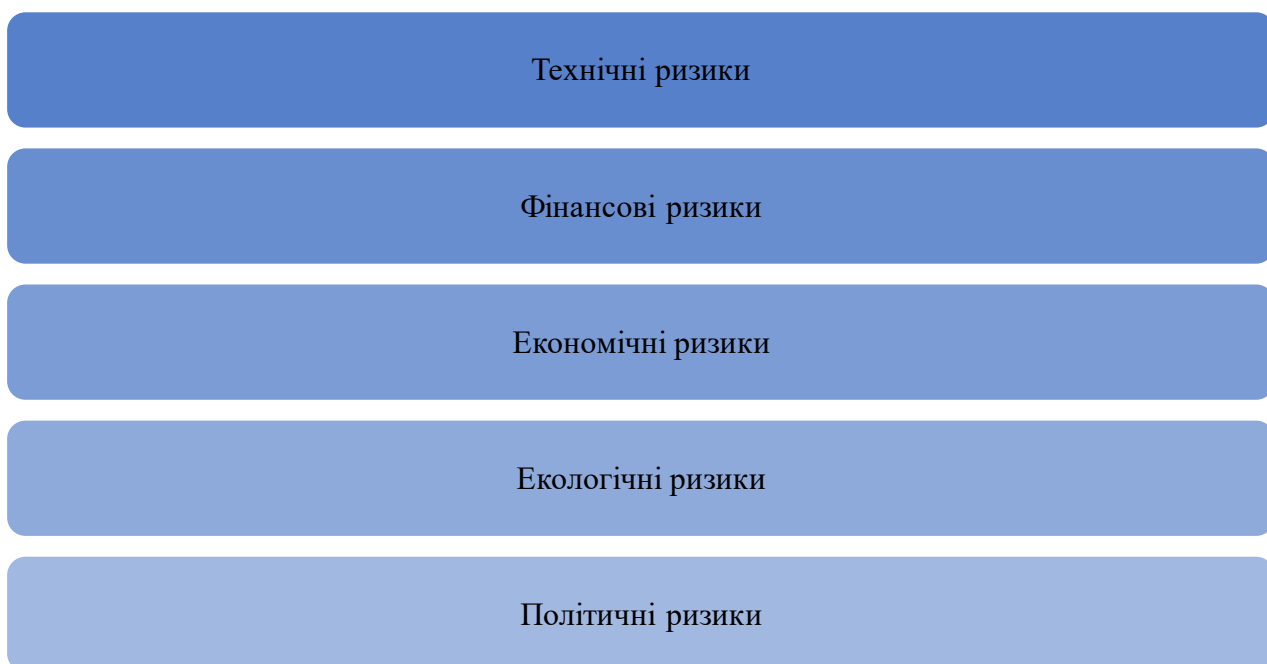


Рисунок 3.6 – Ризики впровадження проекту

Примітка. Складено автором

Технічні ризики включають можливість виникнення технічних проблем з обладнанням сонячних панелей, інверторів або іншого обладнання. Фінансові ризики - це зростання цін на матеріали та обладнання, підвищення цін на ринку електроенергії тощо [8]. Економічні ризики - зміни в макроекономічному середовищі, такі як зміни в рівні інфляції, обмінних курсах або економічній стабільності країни, що прямо впливають на фінансову вигоду проекту. Екологічні ризики, це, в першу чергу, негативний вплив на навколишнє середовище внаслідок будівництва та експлуатації сонячних електростанцій. Політичні ризики - це зміни в політичному курсі країни, включаючи зміни в

правовому середовищі, податкову політику та підтримку сонячної енергетики з боку уряду [53].

На основі попередньо розрахованих показників ми можемо здійснити прогноз фінансових результатів наступних років. Для цього ми використовуємо інструмент "Лінія тренду" в програмі MS Excel (рис. 3.7). Було вибрано ступеневий (квадратний) формат лінії тренду, оскільки ми врахували високий коефіцієнт апроксимації  $R^2$ , який складає 0,9916. Це свідчить про високу адаптивність регресійної моделі до даних і високу її здатність пояснювати всі зміни в залежній змінній на основі незалежних змінних. Іншими словами, ця модель може передбачати та пояснювати всі зміни в залежній змінній, і жодна варіація не залишається непоясненою.

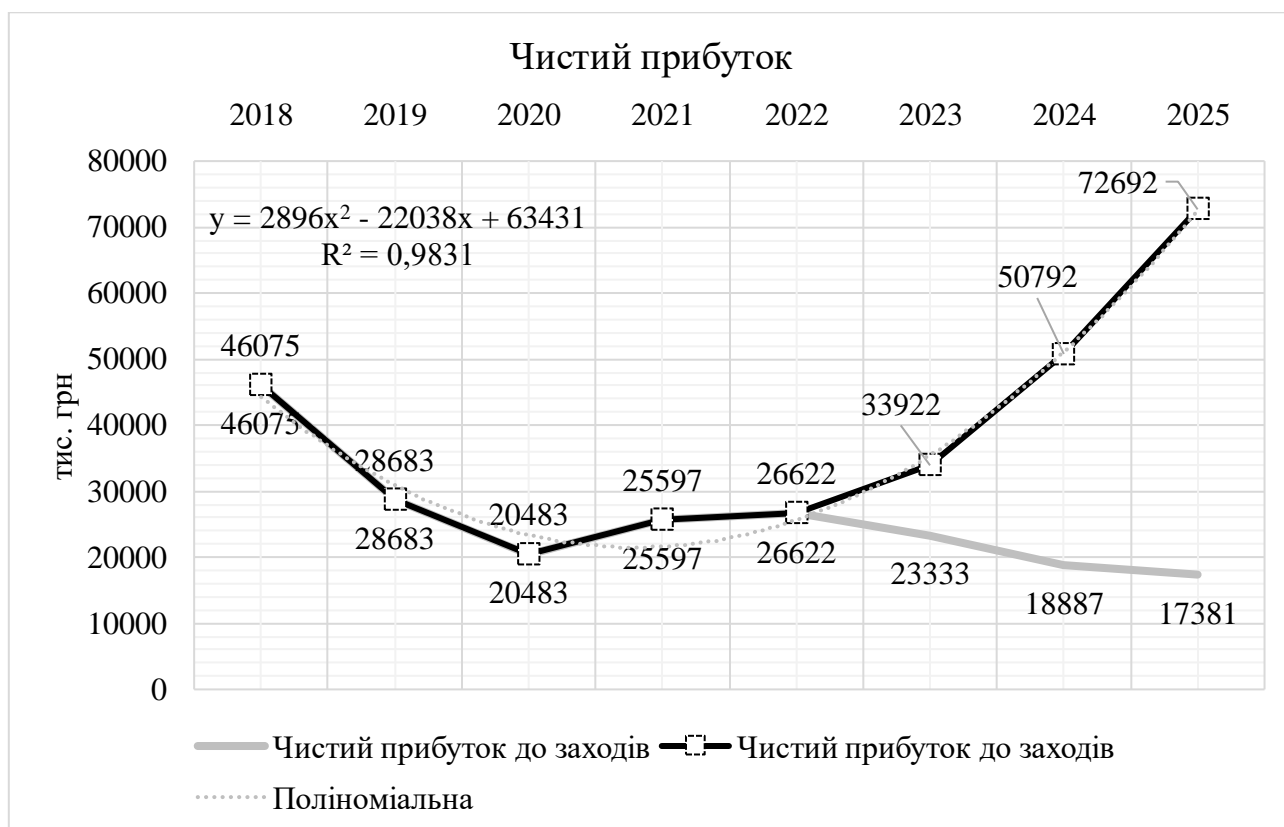


Рисунок 3.7 – Прогноз фінансового результату на 2023-2028 рр. проекту

Примітка. Складено автором

Аналіз фінансових показників, зокрема чистого фінансового результату, демонструє успішність реалізації проекту. Прогнозні показники на період з 2024 по 2028 рік також підтверджують позитивну динаміку та свідчать про високу

ефективність проєкту. Зростання прибутку у майбутньому періоді свідчить про стабільність та життєздатність впроваджених стратегій та технологій управління витратами та запасами.

Враховуючи аналіз проєкту впровадження сонячної енергетики на ТОВ НВФ «АДВІСМАШ», можна зробити висновок, що зменшення витрат на електроенергію виявляється важливим резервом для збільшення прибутку підприємства. Проєкт показав переконливі фінансові показники, включаючи позитивну чисту теперішню вартість, короткий термін окупності та високий рівень рентабельності інвестицій. Враховуючи стабільний рівень сонячної енергії та сприятливі умови для впровадження сонячних технологій, зменшення витрат на електроенергію має потенціал значно підвищити прибутковість підприємства та забезпечити стійкий розвиток у майбутньому.

## ВИСНОВКИ

Таким чином, бакалаврська робота спрямована на вирішення актуального наукового завдання, пов'язаного з удосконаленням процесів управління прибутком підприємства. Основні висновки та пропозиції дослідження зводяться до такого:

1. Визначено сутність прибутковості підприємства та необхідність управління прибутком. Доведено, що основною метою будь-якого підприємства є досягнення прибутку, який відображає різницю між загальним доходом (включаючи вартість продукції або послуг) та всіма витратами, пов'язаними з виробництвом та управлінням, враховуючи всі податки та інші обов'язкові виплати. Управління прибутком охоплює пошук та прийняття управлінських рішень з усіх аспектів його формування, розподілу і використання на підприємстві. Ефективність управління прибутком визначається здатністю підприємства до досягнення максимального рівня прибутку з урахуванням різних факторів, таких як ефективне використання ресурсів, оптимізація витрат, збільшення виручки та максимізація чистого прибутку. Управління прибутком є важливою складовою успішного функціонування будь-якого бізнесу і виконує функцію прогнозування, планування, моніторингу, аналізу та інших функцій, базуючись на принципах інтеграції, безперервності, системності, комплексності, динамічності та варіативності управління.

2. Систематизовано методичні аспекти оцінки та аналізу управління прибутковості підприємства. Встановлено, що розрахунок показників прибутковості є ключовим етапом у визначенні фінансової стійкості та результативності діяльності підприємства. Коефіцієнти рентабельності використовуються для оцінки здатності підприємства до генерації прибутку в порівнянні з різними фінансовими показниками протягом конкретного періоду. Основні показники рентабельності включають різноманітні параметри, такі як рентабельність активів, рентабельність власного капіталу, рентабельність

продажів за різними показниками маржі, коефіцієнти реінвестування та періоди окупності активів і власного капіталу. Окрім традиційних показників, існують також інші, такі як рентабельність за різними економічними факторами або за галузями економіки. Використання таких показників дозволяє отримати більш деталізовану картину ефективності використання ресурсів підприємства та його конкурентоспроможності на ринку.

3. Проаналізовано систему управління прибутком підприємства. Визначено, що ТОВ НВФ «АДВІСМАШ» демонструє тенденцію до зростання доходів протягом аналізованого періоду (2020-2022). Чистий дохід від реалізації продукції збільшився з 20 483 тис. грн. в 2020 році до 26 096 тис. грн. в 2022 році. Вартість виробництва продукції зросла протягом трьох років, з 18 463 грн. у 2020 році до 22 182 грн. у 2022 році. Чистий фінансовий результат склав прибуток у розмірі 59,8 тис. грн. у 2020 році та 1 101,8 тис. грн. у 2022 році. За аналізований період прибуток компанії значно зріс. Така динаміка вказує на економічне зростання та активну адаптацію стратегій управління прибутком на підприємстві. Рентабельність активів, власного капіталу та продажів постійно зростає з 2020 року на 2022 рік, що свідчить про поліпшення ефективності використання активів компанією. Загалом система управління на ТОВ «АДВІСМАШ» є досить ефективною. Компанія показує стабільний ріст рентабельності та покращення використання своїх ресурсів протягом трьох років, що свідчить про успішне управління бізнесом.

4. Проведено факторний аналіз прибутковості діяльності ТОВ НВФ «АДВІСМАШ». Встановлено, що неспеціалізована оптова торгівля демонструє найвищий рівень рентабельності, досягаючи 270,3%. Виробництво підшипників, зубчастих передач та інших продуктів має найбільший обсяг реалізації та значну кількість працівників, що становить 67,9% рентабельності. Щодо факторів, що впливають на прибутковість, можна виділити внутрішні та зовнішні. Результати кореляційного аналізу вказують на наявність статистично значущого зв'язку між

рентабельністю активів та макроекономічними показниками. Також встановлено високий рівень залежності прибутку від обсягу продажів.

5. Розроблені ключові шляхи досягнення збільшення прибутковості ТОВ НВФ «АДВІСМАШ». Серед них особливу важливість має збільшення обсягів продажу, яке досягається за допомогою маркетингових заходів, таких як таргетована реклама, соціальний медіа маркетинг (SMM), пошукова оптимізація (SEO) та розвиток дилерської мережі. Також пропонується використання сучасних технологій, зокрема систем управління відносинами з клієнтами (CRM). Щодо напрямку зменшення собівартості, він включає аутсорсинг, впровадження альтернативних джерел енергії та пошук дешевших джерел сировини.

6. Визначено резерви зростання прибутку підприємства на основі зниження поточних енерговитрат. На нашу думку, одним з потенційних резервів збільшення прибутку для ТОВ НВФ «АДВІСМАШ» полягає у зменшенні витрат на електроенергію. Головним фактором, що впливає на витрати підприємства, є споживання електроенергії у виробничих та адміністративних процесах. Запропонований проєкт передбачає впровадження сонячних технологій для забезпечення електроенергії підприємства. Планується придбати необхідне обладнання та матеріали, зокрема 100 сонячних батарей Jinko Solar Tiger Neo 540M, інвертор, контролер заряду, АГМ батареї, кабелі, роз'єми, систему кріплення та інші компоненти, а також послуги з встановлення та налаштування. Загальні витрати на основні засоби становлять 811,500 гривень. Крім того, враховуються витрати на заробітну плату інженера-електрика, витрати на інформаційні технології, інші обслуговування та поточні витрати на електроенергію. Чиста теперішня вартість (NPV) проєкту становить 61 552 гривень, що свідчить про його доцільність і прибутковість. Термін окупності складає 670 днів, а рентабельність інвестицій становить 54,5%, що свідчить про високу фінансову ефективність проєкту. Витрати на проєкт складають 964 200 гривень, а економія за весь період – 1 576 800 гривень, що підтверджує значну

економічну вигоду від його реалізації. Заходи, заплановані в рамках проєкту, призводять до економії на кожні 100 гривень у розмірі 54,5 гривень, що свідчить про ефективність витрат і потенціал для подальшого збільшення прибутку. Внутрішня норма доходності (IRR) проєкту становить 17,9%, що перевищує ставку дисконтування 13,5%, що свідчить про його вигідність з фінансового погляду. Аналіз фінансових показників, зокрема чистого фінансового результату, підтверджує успішність реалізації проєкту, а прогностичні показники на майбутні періоди підтверджують позитивну динаміку, що свідчить про високу ефективність проєкту.

Отже, опрацьовані в роботі теоретичні положення та прикладні рекомендації можуть бути використані в практиці функціонування вітчизняних підприємств при визначенні шляхів підвищення прибутковості та зниження поточних витрат діяльності.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Азаренкова Г. М., Журавель Т. М., Михайленко Р. М. Фінанси підприємств. Київ : Знання-Прес, 2018. 299 с.
2. Антонів В. Чиста теперішня вартість як один із критеріальних показників управління інноваційною діяльністю. Вісник Львівського університету. 2012. № 47. С. 110–115. URL: <http://publications.lnu.edu.ua/bulletins/index.php/economics/article/viewFile/6797/6805>.
3. Бершадська І. І., Тульчинська С. О. Методи управління прибутком підприємства. *Сучасні проблеми економіки і підприємництва*. 2017. № 20. С. 181–188.
4. Бланк І. А. Управління прибутком. Київ : Ніка - Центр, 2007. 768 с.
5. Боденчук Л. Б., Боденчук С. В., Нідельчу В. В. Формування системи управління прибутком підприємства. *Економіка та суспільство*. 2023. № 50. URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-50-25>.
6. Валовий внутрішній продукт (2002-2022). *Мінфін*. URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/economy/gdp/>.
7. Вареник В. М., Колопац С. К. Використання методів фінансово-математичного моделювання в управлінні прибутком поліграфічних підприємств. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління*. 2018. № 1. С. 123–128.
8. Визначення рейтингу ризиків проєкту / С. В. Бобров та ін. *Збірник наукових праць Центру воєнно-стратегічних досліджень НУОУ імені Івана Черняхівського*. 2020. № 2-66. С. 69–72. URL: <https://doi.org/10.33099/2304-2745/2019-2-66/69-72>.
9. Воронкова Т. Є., Безпалько Н. Ю. Шляхи підвищення прибутковості підприємства в умовах нестабільного середовища. *Інвестиції: практика та досвід*. № 19. С. 42–44.

10. Господарський кодекс України : Кодекс України від 16.01.2003 р. № 436-IV : станом на 1 січ. 2024 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15#Text>.
11. Динько І. М. Еволюція поняття прибутку: теоретичний аспект. Облік і фінанси. 2013. № 2 (60). С. 128–133
12. Дем'янчук В. В. Сонячна енергія як альтернатива електроенергії в сільському господарстві. Студентський вісник Національного університету водного господарства та природокористування. 2018. Вип. 2 (10). С. 14–16.
13. Дзюбенко О. М. Підходи до економічного аналізу рентабельності лісогосподарських підприємств. *Економіка, управління та адміністрування*. 2018. № 1. С. 9–14. URL: [https://vlp.com.ua/files/32\\_13.pdf](https://vlp.com.ua/files/32_13.pdf)
14. Ємельянов О. Систематизація чинників, які стримують енергозберігаючі технологічні зміни на підприємствах. *Grail of science*. 2022. № 16. С. 40–44. URL: <https://doi.org/10.36074/grail-of-science.17.06.2022.004>.
15. Івахів Ю. Аналітичні показники рентабельності: сутність і методика розрахунку. *Бухгалтерський облік і аудит*. 2011. № 11. С. 29–37.
16. Індекс інфляції (2000-2024). *Мінфін*. URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/economy/index/inflation/>.
17. Каминський П. Д. Прибуток та рентабельність як показники ефективності діяльності підприємства. *Вісник Донецького університету економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського*. 2016. № 1.64. С. 160–167.
18. Каталог товарів: Advismash. *Інтернет-магазин Advismash, ООО Хмельницький (Україна)*. URL: <https://advismash.all.biz/uk/goods>.
19. Кисіль Я., Кисіль М., Тітенко З. Рентабельність як основний показник ефективності управління активами підприємства. *Молодий вчений*. 2023. № 9 (121). С. 18–21. URL: <https://doi.org/10.32839/2304-5809/2023-9-121-4>.
20. Код ЄДРПОУ 33087990 – ТОВ науково - виробнича фірма «АДВІСМАШ». *Опендатабот*. URL: <https://opendatabot.ua/c/33087990>.

21. Кореляційний та регресійний аналіз з прикладами. *stat.org.ua*. URL: <https://stat.org.ua/statclasses/correlation-regression/>.
22. Курс НБУ - USD (долар США). *Мінфін*. URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/exchange/nbu/curr/usd/>.
23. Ларіонова К., Капінос Г. Механізм управління прибутком підприємства. *Modeling the development of the economic systems*. 2022. № 1. С. 120–128.
24. Левкович О. В., Санду В. В. Теоретичні аспекти прибутку підприємства. *Efektivna ekonomika*. 2022. № 6. URL: <https://doi.org/10.32702/2307-2105.2022.6.30>.
25. Мачульська М. М. Особливості управління прибутком підприємства в сучасних умовах. *Збірник тез щорічної звітної наукової конференції здобувачів вищої освіти Хмельницького університету управління та права імені Леоніда Юзькова*. 2024. С. 297–299.
26. Мордань Є. Ю., Малиш Д. О., Рябуха А. Ю. Теоретичні основи системи управління прибутком підприємства. *Інфраструктура ринку*. 2020. № 40. С. 384–391.
27. Морозов О. А. Формування прибутку підприємства: теоретичний аспект. *Agrosvit*. 2024. № 4. С. 159–164. URL: <https://doi.org/10.32702/2306-6792.2024.4.159>.
28. Науково - виробнича фірма АДВІСМАШ. *YouControl*. URL: [https://youcontrol.com.ua/catalog/company\\_details/33087990](https://youcontrol.com.ua/catalog/company_details/33087990).
29. Павлишенко М. М., Сивуля Л. А. Значення прибутку підприємства в ринковій економіці. URL: [http://nltu.edu.ua/nv/Archive/2007/17\\_4/172\\_Pawlyshenko\\_17\\_4.pdf](http://nltu.edu.ua/nv/Archive/2007/17_4/172_Pawlyshenko_17_4.pdf).
30. Податковий кодекс України : Кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI : станом на 1 берез. 2024 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#Text>.

31. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 2 "Баланс" (Форма N 1): Положення М-ва фінансів України від 31.03.1999 р. № 87 : станом на 19 берез. 2013 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0396-99#Text>.

32. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 3 "Звіт про фінансові результати" (Форма N 2) : Положення М-ва фінансів України від 31.03.1999 р. № 87 : станом на 19 берез. 2013 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0397-99#Text>.

33. Поддєрьогін А. М., Джуфер Д. Б. Управління прибутком підприємства. Збірник наукових праць Університету державної фіскальної служби України. 2020. № 2. С. 211–223. URL: <https://doi.org/10.33244/2617-5940.2.2019.211-223>.

34. 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. URL: <https://doi.org/10.33244/2617-5940.2.2018.304-318>.

35. Полозова Т. В. Діагностика чутливості інноваційно-інвестиційних проектів за критерієм чистої поточної вартості : thesis. 2014. URL: <http://openarchive.nure.ua/handle/document/7057>.

36. Попович Д. В. Удосконалення системи управління прибутком як умова ефективного функціонування підприємств. *Молодий вчений*. 2018. № 2. С. 746–749.

37. Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» : Наказ М-ва фінансів України від 07.02.2013 р. № 73 : станом на 3 січ. 2024 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13#Text>.

38. Про товариства з обмеженою та додатковою відповідальністю : Закон України від 06.02.2018 р. № 2275-VIII : станом на 1 січ. 2024 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2275-19#Text>.

39. Рівень рентабельності операційної діяльності підприємств за видами промислової діяльності - Набори даних - Портал відкритих даних. *Data.gov.ua*. URL: <https://data.gov.ua/dataset/7c1395f5-b5bd-4b56-9928-e6af98064bb8>.
40. Словник основних термінів. *Державна податкова служба України*. URL: <https://tax.gov.ua/korisni-posilannya/slovník>.
41. Сонячна панель Jinko Tiger Pro JKM540M-72HL4-V. *ek.ua*. URL: <https://ek.ua/ua/JINKO-TIGER-PRO-JKM540M-72HL4-V.htm>.
42. Фінансова звітність малого підприємства ТОВ НВФ «АДВІСМАШ» - Баланс (Форма №1). Хмельницький, 2019. 2 с.
43. Фінансова звітність малого підприємства ТОВ НВФ «АДВІСМАШ» - Баланс (Форма №1). Хмельницький, 2020. 2 с.
44. Фінансова звітність малого підприємства ТОВ НВФ «АДВІСМАШ» - Баланс (Форма №1). Хмельницький, 2021. 2 с.
45. Фінансова звітність малого підприємства ТОВ НВФ «АДВІСМАШ» - Баланс (Форма №1). Хмельницький, 2022. 2 с.
46. Фінансова звітність малого підприємства ТОВ НВФ «АДВІСМАШ» - Звіт про фінансові результати (Форма №2). Хмельницький, 2019. 2 с.
47. Фінансова звітність малого підприємства ТОВ НВФ «АДВІСМАШ» - Звіт про фінансові результати (Форма №2). Хмельницький, 2020. 2 с.
48. Фінансова звітність малого підприємства ТОВ НВФ «АДВІСМАШ» - Звіт про фінансові результати (Форма №2). Хмельницький, 2021. 2 с.
49. Фінансова звітність малого підприємства ТОВ НВФ «АДВІСМАШ» - Звіт про фінансові результати (Форма №2). Хмельницький, 2022. 2 с.
50. Цивільний кодекс України : Кодекс України від 16.01.2003 р. № 435-IV : станом на 30 січ. 2024 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15#Text>.
51. Череп А. В. Економічний аналіз : навч. посіб. Київ : Кондор, 2005. 160 с.

52. Що таке аутсорсинг? Визначення та найкращі практики. *All-in-One HR platform PeopleForce*. URL: <https://peopleforce.io/uk/hr-glossary/outsourcing>.
53. Шендерівська Л. П., Копайгора О. В. Ризики інвестиційної діяльності. *Технологія і техніка друкарства*. 2011. № 4(34). С. 126–130. URL: [https://doi.org/10.20535/2077-7264.4\(34\).2011.33612](https://doi.org/10.20535/2077-7264.4(34).2011.33612).
54. Що таке внутрішня норма прибутковості (IRR)?. *Дія.Бізнес*. URL: <https://business.diia.gov.ua/handbook/impact-investment/so-take-vnutrisna-norma-pributkovosti-irr>.
55. Що таке інсоляція?. *Альтернативна енергетика в Україні*. URL: <https://alternative-energy.com.ua/uk/shho-take-insolyacziya/>.
56. Що таке таргетована реклама та її переваги для швидкого старту вашого бізнесу. *Comon.Agency*. URL: <https://comon.agency/ua/blog/shho-take-targetovana-reklama-perevagi-dlya-shvidkogo-startu-vashogo-biznesu>.
57. Jinko Solar Tiger Neo 540M. Jinko Solar. URL: <https://www.jinkosolar.com/en/#index1>.
58. Kalaitan T. V., Shurpenkova R. K., Sarahman O. M. Reserves for growth of the foreign economic activity efficiency of the enterprise. *Entrepreneurship and trade*. 2019. No. 24. P. 97–102. URL: <https://doi.org/10.36477/2522-1256-2019-24-14>.
59. Kondratska N. M., Horbatiuk A. L. Управління прибутком підприємства. *Bulletin national university of water and environmental engineering*. 2019. Т. 3, № 83. С. 100. URL: <https://doi.org/10.31713/ve3201810>.
60. LaFleur G. What is social media marketing (SMM)?. *WhatIs*. URL: <https://www.techtarget.com/whatis/definition/social-media-marketing-SMM>.
61. Pavelko O. V., Porchuk D. O. Ліквідність, ділова активність і рентабельність: характеристика та особливості визначення окремих показників. *Bulletin national university of water and environmental engineering*. 2022. Т. 4, № 100. С. 115. URL: <https://doi.org/10.31713/ve4202211>.

62. Salesforce essentials. *Salesforce.com*. URL: <https://www.salesforce.com/campaign/service>.
63. Streamline your entire business with a free CRM. *HubSpot - Software, Tools, Resources for Your Business*. URL: <https://www.hubspot.com/products/crm>.
64. What is SEO - search engine optimization. *Search Engine Land*. URL: <https://searchengineland.com/guide/what-is-seo>.
65. Zoho CRM. *Zoho*. URL: <https://www.zoho.com/crm/>.

**Виконала** студентка 4 курсу факультету  
управління та економіки спеціальності  
073 Менеджмент  
денної форми навчання  
« \_\_\_\_ » червня 2024 р.

\_\_\_\_\_  
Підпис

М.М. Мачульська  
Ініціали, прізвище

**Науковий керівник**  
завідувачка кафедри  
к.е.н., доцентка  
« \_\_\_\_ » червня 2024 р.

\_\_\_\_\_  
Підпис

Н.П. Захаркевич  
Ініціали, прізвище

**Робота допущена до захисту:**  
завідувачка кафедри  
к.е.н., доцентка  
« \_\_\_\_ » червня 2024 р.

\_\_\_\_\_  
Підпис

Н.П. Захаркевич  
Ініціали, прізвище