

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ХЕРСОНСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ФАКУЛЬТЕТ БІЗНЕСУ І ПРАВА
КАФЕДРА ФІНАНСІВ, ОБЛІКУ ТА ПІДПРИЄМНИЦТВА**

РЕНТАБЕЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА ТА ШЛЯХИ ЇЇ ПІДВИЩЕННЯ

Кваліфікаційна робота (проект)
на здобуття ступеня вищої освіти «бакалавр»

Виконав: здобувач ІV курсу 431 групи, денної
форми навчання
Спеціальності 072 Фінанси, банківська справа та
страхування
Освітньо-професійної програми Фінанси,
банківська справа та страхування
Фреїв Валерій Володимирович

Керівник: Ковальов В.В., кандидат економічних
наук, доцент

Рецензент: Карнаушенко А.С., к.е.н., голова СФГ
“Олексієнко С.М.”

Івано-Франківськ, 2023

ЗМІСТ

ВСТУП.....	4
РОЗДІЛ 1. СУТНІСТЬ ФІНАНСОВОГО РЕЗУЛЬТАТУ, ПРИБУТКУ ТА РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	6
1.1. Сутність і методи обчислення прибутку та рентабельності	6
1.2. Система показників та моделей рентабельності	15
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ФІНАНСОВОГО РЕЗУЛЬТАТУ ТА РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ТОВ “МЕРИДІАН”	24
2.1 Загальна характеристика підприємства	24
2.2. Розрахунок основних показників прибутку та рентабельності підприємства	28
2.3. Визначення головних внутрішніх і зовнішніх чинників покращення фінансових результатів діяльності підприємства	33
РОЗДІЛ 3. РОЗРОБКА ШЛЯХІВ ПІДВИЩЕННЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	37
3.1. Розрахунок впливу факторів на рентабельність підприємства	37
3.2. Прогнозування прибутку та рентабельності	40
ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ.....	43
СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ	46
ДОДАТКИ	55

ВСТУП

Актуальність теми. Рентабельність, відносний показник прибутку і доходу, є основним показником ефективності бізнесу, що характеризує інтенсивність господарювання.

Життєздатність підприємства значною мірою залежить від того, наскільки забезпечена фінансова віддача від ресурсів і в якій мірі забезпечується прибутковість у процесі формування витрат.

Сьогодні питання підвищення прибутковості є одним з найважливіших викликів для сучасного бізнесу. На жаль, не всі організації змогли оговтатися від наслідків економічної кризи. Тому на сучасному етапі одним з найактуальніших завдань для менеджерів, які цікавляться економікою та виробництвом, є оволодіння сучасними методами ефективного досягнення та формування прибутковості в процесі виробничої діяльності організації. Грамотне та ефективне управління формуванням прибутковості та резервами підприємства вимагає створення відповідних організаційно-методичних систем забезпечення цього управління, знання основних механізмів формування прибутковості та використання сучасних методів аналізу і планування.

Теоретичні та практичні аспекти класифікації факторів та їх впливу на фінансові результати і рентабельність підприємств розглядаються в роботах таких вітчизняних та зарубіжних дослідників, як В.В. Баканова, М.Д. Білик, О.В. Березіна, Ф.Ф. Бутинця, В.І. Валуєва, В.М. Гринькової, І.В., І.В. Зятківського А.М. Журлов, М.Н. Крейніна, Є.В. Мних, А.М. Поддєрьогін, Р.С. Сайфулін, Г.В. Савицька, Ю.С. Цал-Цалко, А. В. Чупис, О.Г. Янковий та інші.

У сучасних умовах виживання підприємства в конкурентному середовищі залежить від його фінансової стійкості, що досягається за допомогою підвищення ефективності виробництва на основі економічного використання всіх видів ресурсів, зниження витрат, виявлення наявних резервів та нових шляхів підвищення виробництва продукції і збільшення прибутку. Вищезазначене підкреслює актуальність теми роботи: „Рентабельність підприємства та шляхи її підвищення”.

Завданням роботи є аналіз показників прибутку та рентабельності їх прогноз підприємства та формулювання шляхів їх покращення.

Метою дослідження є розкриття сутності прибутку та рентабельності підприємства, аналіз факторів, що на неї впливають, прогнозування та шляхів підвищення рентабельності.

Об'єктом дослідження є дані фінансової звітності ТОВ “Меридіан”.

Предметом дослідження роботи є сукупність теоретичних і практичних проблем, пов'язаних з ефективністю господарської діяльності підприємства.

Відповідно до мети були поставлені наступні **завдання**.

1. Окреслити поняття фінансового результату та рентабельності підприємства.
2. Провести аналіз фінансового результату та показників рентабельності ТОВ “Меридіан” за період 2020 – 2022 рр.
3. Спрогнозувати значення та резерви збільшення рентабельності підприємства.

Відповідно до завдань роботи побудована її структура, яка складається із вступу, трьох розділів, висновків, списку використаної літератури, додатків.

Робота містить 54 сторінки тексту, 7 рисунків, 7 таблиць, 36 джерел використаної літератури, 4 додатки. Інформаційною основою дослідження є дані фінансової звітності ТОВ “Меридіан”, різноманітні навчальні посібники, підручники, монографії економістів, періодичні видання.

РОЗДІЛ 1. СУТНІСТЬ ФІНАНСОВОГО РЕЗУЛЬТАТУ, ПРИБУТКУ ТА РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Сутність і методи обчислення прибутку та рентабельності

Абсолютна сума прибутку, отриманого компанією, включаючи прибуток від основної діяльності, є дуже важливим показником. Однак вони не можуть характеризувати рівень економічної ефективності. За інших рівних умов, чим більшим капіталом володіє підприємство, чим більше сировини і праці воно використовує, чим більше продукції (робіт, послуг) виробляє і реалізує, тим більший прибуток воно отримує.

Прибуток є частиною чистого доходу від інвестованого капіталу підприємства і характеризує винагороду за ризики діяльності підприємства.

Для того, щоб зробити висновки про рівень ефективності роботи підприємства, необхідно порівняти отриманий прибуток з понесеними витратами.

По-перше, витратами можна вважати поточні витрати підприємства, тобто собівартість продукції (робіт, послуг). Існують різні варіанти визначення поточних витрат і прибутку, що використовуються при розрахунку.

По-друге, витрати можна розглядати як авансові витрати (авансований капітал) для забезпечення виробничої та фінансово-господарської діяльності підприємства. Знову ж таки, існують різні варіанти визначення авансових витрат та визначення прибутку, що використовуються в розрахунках.

Відношення прибутку до авансових або поточних витрат характеризується поняттям рентабельності. У найширшому і найзагальнішому розумінні рентабельність означає прибутковість або прибуток від виробництва і реалізації всієї продукції (робіт, послуг) або окремих видів продукції, прибутковість підприємства, організації чи установи в цілому як суб'єкта господарювання, а також прибутковість різних галузей економіки.

Рентабельність безпосередньо пов'язана з прибутком. Однак її не можна ототожнювати з абсолютною величиною прибутку. Рентабельність - це відносний показник, тобто рівень прибутковості, виміряний у відсотках.

Різні варіанти визначення прибутку, поточних витрат і витрат майбутніх періодів для розрахунку рентабельності призводять до появи цілої низки показників рентабельності.

Найпоширенішим фінансовим показником ефективності діяльності компанії є балансовий прибуток. На нашу думку, найбільш повне визначення балансового прибутку можна знайти в Статистичному щорічнику України за 2018 рік.

Балансовий прибуток - це відображена в балансі загальна сума прибутку, яку підприємство отримує від усіх видів діяльності на території України та за її межами за звітний період і включає прибуток від реалізації продукції (робіт, послуг), включаючи продукцію допоміжних і обслуговуючих виробництв, основних фондів, нематеріальних активів, цінних паперів, грошових коштів, інших фінансових ресурсів і матеріальних цінностей, а також доходи від орендних (лізингових) операцій, роялті та позареалізаційних операцій.

Отримання балансового прибутку пов'язане з кількома напрямками діяльності підприємства (рис. 1.1).

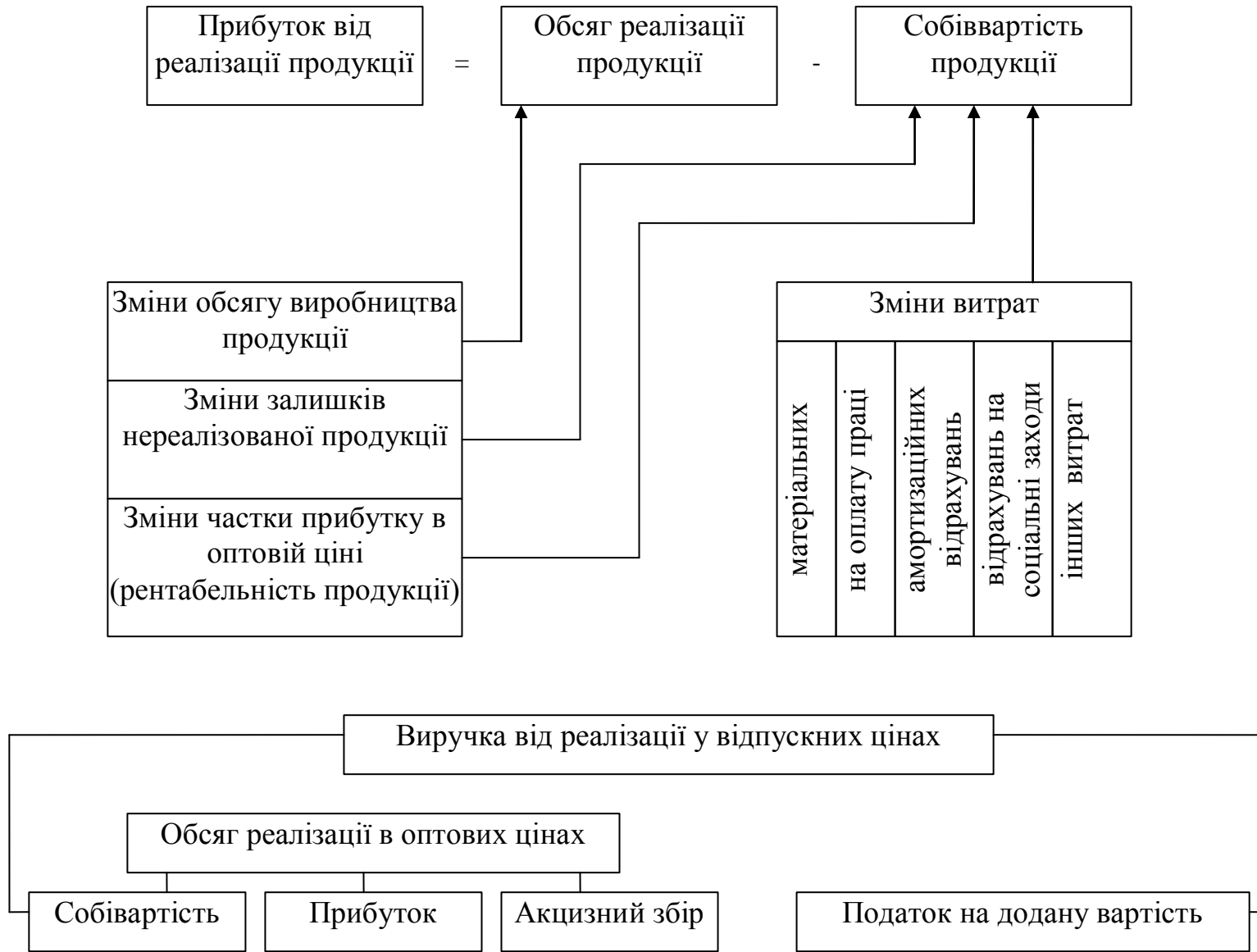


Рис. 1.1. Структурно-логічна схема формування прибутку від реалізації продукції [25, с. 128]

Перший - це основний бізнес, який генерує прибуток від реалізації продукції (робіт, послуг). Як правило, цей прибуток становить найбільшу частину балансового прибутку. Прибуток від реалізації продукції (робіт, послуг) визначається шляхом вирахування з обороту податку на додану вартість, акцизного збору, (ввізного) мита, митних зборів і витрат, що включаються до собівартості реалізованої продукції (робіт, послуг).

Другий вид діяльності - фінансові інвестиції. В результаті підприємства отримують прибуток у вигляді дивідендів по акціях, прибутку від інвестицій в статутні фонди інших підприємств (прибуток від володіння корпоративними правами), відсотків по державних облігаціях, корпоративних облігаціях та депозитних рахунках. Розмір цього прибутку та його частка в балансовому прибутку має тенденцію до збільшення. Це пов'язано з розвитком ринкової економіки та фондового ринку.

На величину цього прибутку впливають обсяг, напрямок і структура фінансових інвестицій та податковий статус.

Третій - діяльність, пов'язана з формуванням позареалізаційних доходів і позареалізаційних витрат підприємств.

До них належать [5, с. 122]:

- прибутки і збитки минулих років, що виявлені у звітному періоді;
- невідшкодовані збитки від надзвичайних ситуацій (стихійних лих, пожеж, аварій);
- надходження боргів, списаних раніше як безнадійні;
- штрафи, пені, неустойки, що надходять за порушення господарських договорів суб'єктами господарювання в зв'язку із застосуванням фінансових санкцій;
- штрафи, отримані за несвоєчасне погашення податкового кредиту з державного бюджету;

- кредиторська заборгованість між підприємствами недержавної форми власності, щодо якої минув термін позовної давності;
- дебіторська заборгованість, щодо якої минув термін позовної давності;
- прибуток від завищення цін і тарифів;
- курсова різниця від операцій в іноземній валюті;
- прибуток і збиток від ліквідації основних засобів;
- вартісна різниця відвантаженої та отриманої частини виконаного повністю бартерного контракту;
- прибуток (збиток) від спільної діяльності.

Класифікація показників рентабельності наведена на рисунку 1.12. Розрахунок рентабельності певного виду продукції (бізнесу, послуги) може базуватися на прибутку від її виробництва або продажу. У цьому випадку поточні витрати можуть бути взяті у вигляді виробничої собівартості (витрати на виробництво), виробничої собівартості без урахування матеріальних витрат (витрати на нове створення), виробничої собівартості за цінами виробника (собівартість мінус непрямі податки).

Для розрахунку рівня прибутковості підприємства можуть бути використані наступні методи валовий прибуток; прибуток від реалізації продукції (робіт, послуг), тобто прибуток від основної діяльності. У цьому випадку прибуток порівнюється з авансованими витратами, які можуть бути визначені різними способами (загальний капітал підприємства, власний капітал, позиковий капітал, основний капітал, оборотний капітал).

Визначення суми прибутку від реалізації продукції (робіт, послуг) має певні особливості залежно від сфери діяльності підприємства (виробництво, торгівля чи послуги).



Рис. 1.2. Класифікація показників рентабельності [10, с. 48]

Наприклад, у виробничій сфері будуть відмінності в розрахунку прибутку від реалізації продукції по відношенню до промислових і сільськогосподарських підприємств, будівельних підприємств і транспортних підприємств. У сфері послуг по-різному визначається прибуток від послуг, що надаються комерційними банками, страховими компаніями, інвестиційними фондами та

торговельними компаніями. Виробничі підприємства можуть застосовувати три методи розрахунку прибутку від реалізації продукції: метод прямого розрахунку, метод витрат на гривню продукції та економічний (аналітичний) метод.

Метод прямого розрахунку. Розраховує прибуток за окремими видами виробленої та реалізованої продукції.

Розрахунок прибутку на основі витрат на гривню продукції. Це інтенсивний метод. Може бути застосований до всього підприємства при розрахунку прибутку від виробництва і реалізації всієї продукції. При цьому слід використовувати дані про витрати на виробництво, реалізацію продукції в попередньому періоді та очікувані зміни в наступному періоді.

Цей метод розрахунку також позбавлений можливості визначити вплив окремих факторів на величину і зміну прибутку.

Економічний (аналітичний) метод. Може бути використаний для розрахунку прибутку від виробництва (реалізації) продукту. На відміну від попередньо розглянутих методів розрахунку прибутку, він дозволяє визначити не тільки загальну суму прибутку, але й вплив на прибуток зміни окремих факторів, таких як обсяг виробництва (реалізації), собівартість продукції, рівень оптових цін, рентабельність продукції, асортимент та якість продукції, що випускається.

За допомогою цього методу прибуток розраховується окремо для порівнянної та непорівнянної продукції протягом планового періоду. Порівнянна продукція - це продукція, яка вироблялася в попередньому періоді. Непорівнянна продукція - це продукція, яка не вироблялася підприємством у попередньому періоді.

Розрахунок прибутку за порівняною продукцією здійснюється в такій послідовності [27]:

- визначається очікуваний базовий прибуток і базова рентабельність продукції;
- порівнянна продукція планового періоду визначається за собівартістю періоду, що передував плановому;

- виходячи з рівня базової рентабельності продукції розраховується прибуток за порівнянною продукцією в плановому періоді;
- розраховується вплив окремих чинників на зміну прибутку в періоді, що планується.

Базовий прибуток розраховується на основі звітних або планових даних за попередній період. Базовий прибуток - це прибуток від виробництва (реалізації) у періоді, що передує плановому. Він розраховується шляхом коригування звітного та очікуваного прибутку з урахуванням факторів, що впливали на нього в цьому періоді, але не стосуються планового періоду (зміна оптових цін, припинення виробництва окремих видів продукції, зміна рентабельності окремих видів продукції та зниження її собівартості). Від правильності розрахунку базового прибутку залежить точність усіх наступних розрахунків.

Прибуток від виробництва (реалізації) непорівнянної продукції може бути розрахований прямим підрахунком за наявності відповідних вихідних даних. За відсутності таких даних прибуток для всіх непорівнянних товарів розраховується з використанням середньої рентабельності продукції підприємства.

Слід зазначити, що якщо розрахунок прибутку за вищезазначеним методом базується на валовому випуску продукції, то окремо розраховується прибуток від реалізації. При цьому враховується сума прибутку від розрахованого випуску продукції та зміна прибутку на залишки нереалізованої продукції. Може бути використана наступна формула [20, с. 55]:

$$\text{Прп} = \text{Пзпп} + \text{Пвп} + \text{Пзкп} \quad (1)$$

де Прп - прибуток від реалізації продукції;

Пзпп - прибуток у залишках нереалізованої продукції на початок планового періоду;

Пвп - прибуток від випуску продукції;

Пзкп - прибуток у залишках нереалізованої продукції на кінець планового періоду.

Прибуток від нереалізованих запасів можна розрахувати за допомогою методу прямого розрахунку за умови наявності відповідних вхідних даних. Але, як правило, дуже складно визначити види та перелік товарів на залишках, особливо наприкінці планового періоду.

Тому прибуток від нереалізованих товарів зазвичай розраховують за допомогою показників товарної рентабельності. У цьому випадку прибуток на залишок нереалізованих товарів на початок планового періоду буде розраховуватися шляхом множення вартості цього залишку на середню рентабельність товарів на підприємстві в попередньому періоді (або в четвертому кварталі попереднього року, якщо прибуток розраховується за весь плановий період).

Прибуток на залишок нереалізованих товарів на кінець планового періоду розраховується шляхом множення вартості цього залишку на середню рентабельність товарів на підприємстві в плановому періоді (або в четвертому кварталі планового року, якщо прибуток розраховується за весь плановий рік). З розглянутих методів розрахунку прибутку метод прямого розрахунку може бути практично застосований на підприємствах різних сфер діяльності та галузей. Що стосується аналітичного методу розрахунку та методу на основі витрат на гривню продукції, то методологія та окремі положення можуть бути застосовані і на підприємствах сфери послуг.

Прибутковість сектору економіки розраховується як сума прибутків, отриманих підприємствами, організаціями та іншими суб'єктами господарювання цього сектору економіки. На рівень рентабельності сектору економіки впливає наявність у ньому підприємств з низькою рентабельністю або збиткових підприємств.

Показники рентабельності є відносними показниками фінансових результатів діяльності підприємства. Всі вони показують, скільки одиниць

прибутку (чистого, операційного, оподаткованого тощо) генерується на одиницю реалізованої продукції (активів, виробничих фондів, капіталу тощо).

Сукупність показників рентабельності відображає загальну ефективність виробничої (операційної), інвестиційної та фінансової діяльності підприємства і слугує інтересам економічних стейкхолдерів.

На рівень показників рентабельності впливає низка факторів, що відображають різні аспекти діяльності підприємства. Вимірювання впливу кожного фактору на рентабельність дозволяє оцінити його внесок і прийняти рішення щодо впровадження конкретних орієнтирів для досягнення бажаного рівня рентабельності.

1.2. Система показників та моделей рентабельності

Показники рентабельності - це відносні характеристики фінансових результатів та ефективності діяльності підприємства. Вони вимірюють прибутковість підприємств і групуються відповідно до інтересів учасників економічних процесів та ринкових змін.

Показники рентабельності є важливою характеристикою факторного середовища формування прибутку (і доходу) підприємства. Тому вона є основоположним елементом для порівняльного аналізу та оцінки фінансового стану підприємств.

При аналізі виробництва показники рентабельності можна класифікувати на такі групи [7, с. 53]:

- 1) показники рентабельності продукції;
- 2) показники рентабельності капіталу (активів);
- 3) показники, що розраховуються на основі власного грошового потоку.

Показники першої групи формуються на основі розрахунку рівня рентабельності (прибутковості) за показниками прибутку (доходу), відображеними у фінансовій звітності підприємства.

Наприклад:

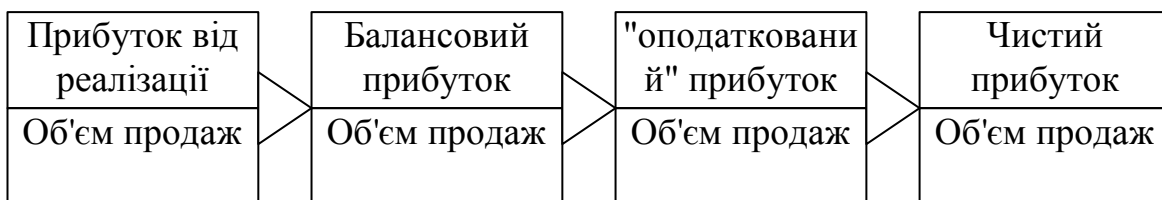


Рис. 1.3. Показники рентабельності продукції [32, с. 77]

Цей показник характеризує прибутковість (дохідність) продукції у базовому та звітному періоді.

Показники рентабельності другої групи формуються на основі розрахунку рівнів рентабельності відповідно до зміни обсягу і характеру авансованих коштів: всіх активів підприємства, інвестованого капіталу (власний капітал + довгострокова заборгованість) і власного капіталу (акціонерного капіталу).

Наприклад:

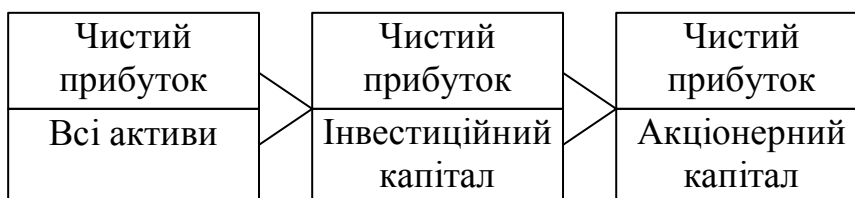


Рис. 1.4. Показники рентабельності капіталу [32, с. 78]

Різниця в рівні рентабельності за цими показниками характеризує, якою мірою компанії використовують фінансовий леверидж, довгостроковий борг та інші позикові кошти для підвищення прибутковості.

Ці показники є практичними. Вони відповідають вимогам власників компаній. Наприклад, менеджмент компанії цікавить прибутковість усіх активів (сукупного капіталу) (рентабельність), потенційних інвесторів і кредиторів - прибутковість інвестованого капіталу, а власників і засновників - прибутковість власного капіталу.

Кожен з цих показників можна легко змоделювати за допомогою факторних залежностей. Розглянемо наступні залежності:

$$\begin{array}{|c|} \hline \text{Чистий} \\ \text{прибуток} \\ \hline \text{Всі активи} \\ \hline \end{array} = \begin{array}{|c|} \hline \text{Чистий} \\ \text{прибуток} \\ \hline \text{Об'єм продаж} \\ \hline \end{array} \times \begin{array}{|c|} \hline \text{Об'єм продаж} \\ \hline \text{Всі активи} \\ \hline \end{array}$$

Рис. 1.5. Факторні залежності рентабельності

Ця формула встановлює взаємозв'язок між рентабельністю загальних активів (або виробничих активів), рентабельністю продажів і рентабельністю капіталу (оборотністю виробничих активів).

З економічної точки зору, формула безпосередньо показує, як підвищити прибутковість, наприклад, якщо рентабельність продажів низька, необхідно збільшити оборотність виробничих активів.

Розглянемо ще одну фактичну модель рентабельності [15]:

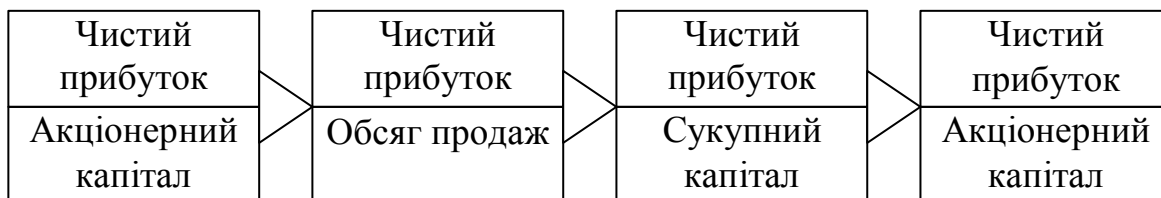


Рис. 1.6. Факторна модель рентабельності

Так, рентабельність власного капіталу залежить від рівня рентабельності продукції, оборотності сукупного капіталу та зміни співвідношення власного і позикового капіталу. Вивчення цих залежностей має велике значення для оцінки фінансового стану та результатів діяльності підприємства. Ця залежність показує, що чим вищий відсоток позикових коштів у загальній сумі капіталу, тим вища рентабельність власного капіталу.

Третя група показників рентабельності формується на основі розрахунку рівня прибутковості так само, як і показники першої та другої групи, але замість прибутку до уваги береться грошовий прибуток.

Наприклад:

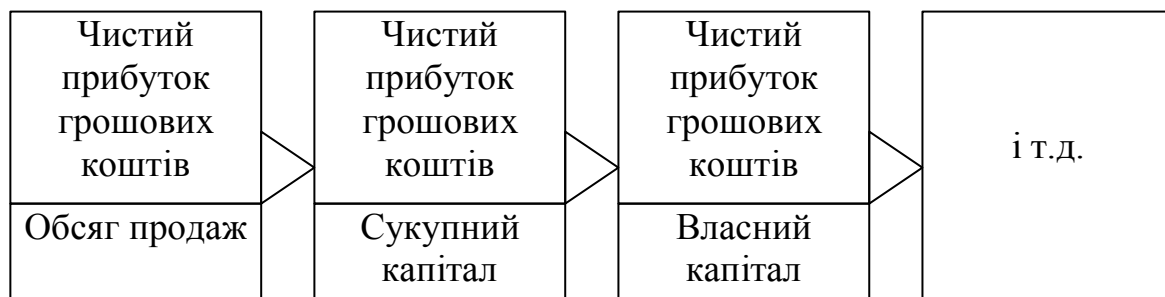


Рис. 1.3. Показники рентабельності, що розраховуються на основі власного грошового потоку [32, с. 79]

Ці показники показують ступінь важливості, яку компанія надає забезпеченню власними грошовими коштами своїх кредиторів, дебіторів та акціонерів у зв'язку з використанням своїх продуктивних сил. Поняття рентабельності розраховується на основі грошових надходжень і широко використовується в країнах з розвинутою ринковою економікою. Грошовим потокам надається першочергова увага, оскільки вони є ознакою інтенсивного виробництва і свідчать про "здоров'я" економіки та фінансовий стан компаній. Перехід до використання цієї концепції вимагає перебудови корпоративної звітності.

Різноманітність показників рентабельності визначає варіанти пошуку шляхів підвищення прибутковості. При аналізі шляхів підвищення прибутковості важливо розрізнити вплив зовнішніх і внутрішніх факторів. Такі показники, як ціни на продукцію та ресурси, використання ресурсів та обсяги виробництва, прибуток від реалізації та рентабельність (прибутковість) функціонально тісно пов'язані між собою.

Підприємства в основному зосереджуються на проблемі контролю за змінами у промисловому виробництві і намагаються зменшити роль зовнішніх факторів, тобто фінансового виробництва. Однією з умов успішної діяльності підприємства є розширення ринку збуту своєї продукції за рахунок зниження ціни на неї. Оскільки цей процес не передбачає зниження цін на фактори виробництва, роль дефлятора цін у формуванні прибутковості підприємств зменшується. Це

закономірно зміщує фокус вимог менеджменту до управління змінами у промисловому виробництві, тобто внутрішніми факторами, такими як зниження матеріаломісткості та трудомісткості продукції і підвищення рентабельності основних фондів, машин та обладнання.

Основні показники рентабельності [14, с. 78]:

- рентабельність продукції;
- рентабельність продажу;
- рентабельність активів;
- рентабельність текучих активів;
- рентабельність власного акціонерного капіталу.

1. **Рентабельність продукції (витрати) (Рпр)** визначається відношенням прибутку від реалізації продукту від реалізації продукції (Пр) до повної собівартості реалізації продукції (С) [22, с. 59]:

$$R_{пр} = \frac{Пр}{С} \cdot 100\% \quad (2)$$

Цей показник характеризує вихід прибутку в процесі реалізації продукції на одиницю витрат в основній діяльності підприємства.

2. **Рентабельність продажу (ROS)** визначається як відношення прибутку від реалізації (Пр) до виручки від реалізації без податків, що включаються в ціну продукції (В):

$$ROS = \frac{Пр}{В} \cdot 100\% \quad (3)$$

Рентабельність продажів характеризує прибутковість основного бізнесу компанії. Менеджери використовують цей показник, щоб контролювати співвідношення між ціною, обсягами продажів, виробничими витратами та витратами на збут.

3. **Рентабельність активів (КОА)** визначається як відношення прибутку (балансового чи чистого) (Пб або Пч) до середньої величини активів за якийсь період (Аср):

$$ROA = \frac{Пб(абоПч)}{Аср} \cdot 100\% \quad (4)$$

Цей показник загалом оцінює прибутковість капіталу, інвестованого у виробництво, включаючи як власний, так і позиковий капітал, і використовується для визначення ефективності використання капіталу.

Рентабельність активів також можна представити як ефективність використання матеріальних і фінансових ресурсів: рентабельності продажу і обіговості активів (O_a):

$$ROA = ROS \cdot O_a \quad (5)$$

Чим менше доля прибутку в ціні, тим більше повинна бути швидкість обороту, щоб рентабельність вкладень в підприємство була достатньою. І навпаки, чим нижче швидкість обороту, тим більше повинна бути доля прибутку в ціні товару.

4. Рентабельність поточних активів ($R_{па}$) являє собою відношення чистого прибутку підприємства ($\Pi_{ч}$) до середньої величини поточних активів (оборотних коштів) підприємства ($A_{т.ср}$):

$$R_{па} = \frac{\Pi_{ч}}{A_{т.ср}} \cdot 100\% \quad (6)$$

Цей показник характеризує величину прибутку, отриману з кожної гривні що вкладена у поточні активи.

5. Рентабельність власного акціонерного капіталу (ROE) визначається як відношення чистого прибутку ($\Pi_{ч}$) до середньої величини власного капіталу підприємства (K_c) за якийсь період [22, с. 65]:

$$ROE = \frac{\Pi_{ч}}{K_c} \cdot 100\% \quad (7)$$

Цей показник посідає особливе місце серед показників прибутковості, характеризуючи ефективність використання акціонерами власних коштів, розмір прибутку, отриманого акціонерами на кожну гривню, вкладену в компанію, та розмір прибутку, вивільненого компанією. Значення цього показника відображає ступінь привабливості об'єкта, в який акціонери вкладають свої кошти. Чим вищий цей показник, тим більший прибуток на акцію і тим вищий потенційний дивіденд.

На рентабельність власного капіталу впливає рентабельність сукупних активів.

Рентабельність продукції характеризує рівень прибутку, що відноситься до витрат, понесених підприємством в результаті виробництва та реалізації продукції. Цей показник показує очікуваний рівень прибутку від основної діяльності підприємства. Рентабельність продукції розраховується "брутто", оскільки фінансова звітність не дозволяє використовувати суму прибутку від реалізації продукції після сплати податків.

Рентабельність продукції = валовий прибуток (валовий збиток)/(собівартість реалізованої продукції + адміністративні витрати + витрати на збут) = Ф.2 р.050 ст.3 (або р.055 ст.3)/Ф.2 (р.040 + р.060 + р.070) ст.3.

Вимога до значення цього показника полягає в тому, що мінімальне значення має бути позитивним, а максимальне - якомога більшим. Оскільки досягти дуже високого рівня рентабельності за рахунок діяльності конкурентів неможливо, оцінка рентабельності продукту здійснюється шляхом порівняння його значення з показниками основних конкурентів та середньогалузевими. Таким чином, фінансові показники рентабельності продукту виглядають наступним чином:

$$\text{рентабельність продукції} \rightarrow \max_{r} \in \Omega_{rr} \quad (8)$$

де Ω_n - область допустимих значень індикатора рентабельності продукції визначається середньогалузевим значенням і рівнем рентабельності продукції основних конкурентів.

Рентабельність активів характеризує ефективність інвестицій компанії в капітал та раціональність використання активів поточним менеджментом. Оскільки активи забезпечують усі види діяльності компанії, рентабельність активів розраховується за валовим прибутком. Цей показник розраховується "нетто" (фінансова звітність містить дані, необхідні для розрахунку) [10, с. 175].

Рентабельність активів = прибуток від звичайної діяльності (або збиток від звичайної діяльності)/усі активи =
 = Ф.2 р.190 (або р.195) ст.3/[Ф.1 (р.280 ст.3 + р.280 ст.4)] /2.

Дохідність активів визначається, по-перше, суб'єктивними вимогами інвесторів до дохідності при інвестуванні своїх коштів і, по-друге, поточними відсотковими ставками за довгостроковими банківськими кредитами:

$$\text{рентабельність активів} \rightarrow \frac{\text{шах}_r}{\epsilon \Omega_A r}$$

де Ω_A – область допустимих значень індикатора рентабельності активів (визначається вимогами інвесторів щодо дохідності власних коштів та поточним рівнем відсотків по довгострокових банківських кредитах).

Враховуючи, що один показник рентабельності розраховується на валовій основі, а інший - на чистій, ці два показники не можна порівнювати.

Найважливішим показником прибутковості є рентабельність власного капіталу, який показує, наскільки зростає власний капітал власників компанії. Однак наразі неможливо визначити цей показник. Це пов'язано з тим, що бухгалтерська практика не передбачає індексації статутного капіталу підприємства, тому розмір статутного капіталу не відображає його поточної вартості. З цієї ж причини неможливо визначити показник, який би змінював розмір прибутку на акцію. У випадку з дивідендами на акцію недоцільно покладатися на цей показник, оскільки можна задовольнити одних акціонерів, не виплачуючи жодних дивідендів, а інших - не виплачуючи взагалі нічого.

У ринковій економіці дуже важливо порівнювати прибутки з факторами та основами, на яких вони формуються.

При стандартній оцінці фінансового стану підприємства, що пропонується західними методиками використовуються [15]:

- По-перше, використання системи взаємопов'язаних показників рентабельності, кожен з яких накладає однакове навантаження як на працівників підприємства, так і на користувачів фінансової інформації (менеджмент, акціонерів, інвесторів та кредиторів).

- По-друге, використання системи показників рентабельності як одного з елементів фінансово-економічної оцінки поточного стану підприємства.
- По-третє, необхідністю проведення динамічного порівняльного аналізу показників рентабельності за основною галуззю діяльності, за підприємством - аналогом та за підприємством - конкурентом.

Для цієї мети розроблена система показників рентабельності, котра об'єднує три основні класи показників (табл. 1).

Таблиця 1

Система фінансових коефіцієнтів рентабельності [33, с. 152]

Основні класи показників рентабельності	Фінансові коефіцієнти рентабельності
1. Показник рентабельності, розрахований на підставі прибутку (доходу)	1.1. Коефіцієнт обмеженого рівня валового прибутку 1.2. Коефіцієнт обмеженого рівня прибутку від основної (операційної) діяльності 1.3. Коефіцієнт обмеженого рівня прибутку всієї діяльності підприємства 1.4. Коефіцієнт обмеженого рівня чистого прибутку 1.5. Коефіцієнт критичної рентабельності
2. Показник рентабельності, розрахований в зв'язку з використанням виробничих активів	2.1. Коефіцієнт віддачі на всю суму виробничих активів 2.2. Коефіцієнт віддачі на інвестований капітал 2.3. Коефіцієнт віддачі на акціонерний капітал
3. Показник рентабельності, розрахований на підставі потоків власних грошових коштів	3.1. Коефіцієнт рентабельності відбору 3.2. Коефіцієнт рентабельності сукупного капіталу 3.3. Коефіцієнт рентабельності власного капіталу 3.4. Коефіцієнт обслуговування боргу

РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ФІНАНСОВОГО РЕЗУЛЬТАТУ ТА РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ТОВ «МЕРИДІАН»

2.1 Загальна характеристика підприємства

Бориспільське шляхово–будівельне управління (надалі МЕРИДІАН) було створене в 1971р. В 1991р. управління вийшло із складу тресту "Київшляхбуд". В 1994 році зареєстроване як товариство з обмеженою відповідальністю.

Філософія ведення бізнесу у ТОВ «Меридіан» складається в чіткому визначенні його місії: “ТОВ «Меридіан» добровільно об'єднало свої ресурси для того, щоб будувати сучасні, якісні, високотехнологічні автомобільні дороги і дорожні комплекси, як на території України, так і за її межами; забезпечуючи зайнятість і гідну винагороду за роботу, постійно збільшуючи вартість акцій”.

Інформація про діяльність та організаційну структуру. Колектив ТОВ «Меридіан» складається з досвідчених керівників, висококваліфікованих механізаторів і дорожніх робітників, здатних вирішувати будь-які задачі лінійного будівництва. Схема організаційної структури підприємства МЕРИДІАН наведена на рисунку 2.1 [18].

ТОВ "Меридіан" має два асфальтобетонні заводи, 3 будівельні ділянки по влаштуванню земельного полотна та щебеневої основи, будівельну ділянку по вкладанню асфальтобетонної суміші, автотранспортну ділянку та ремонтно-механічну майстерню.

ТОВ «Меридіан» є генпідрядною організацією, що має великий досвід будівництва, реконструкції і капітального ремонту складних транспортних об'єктів.

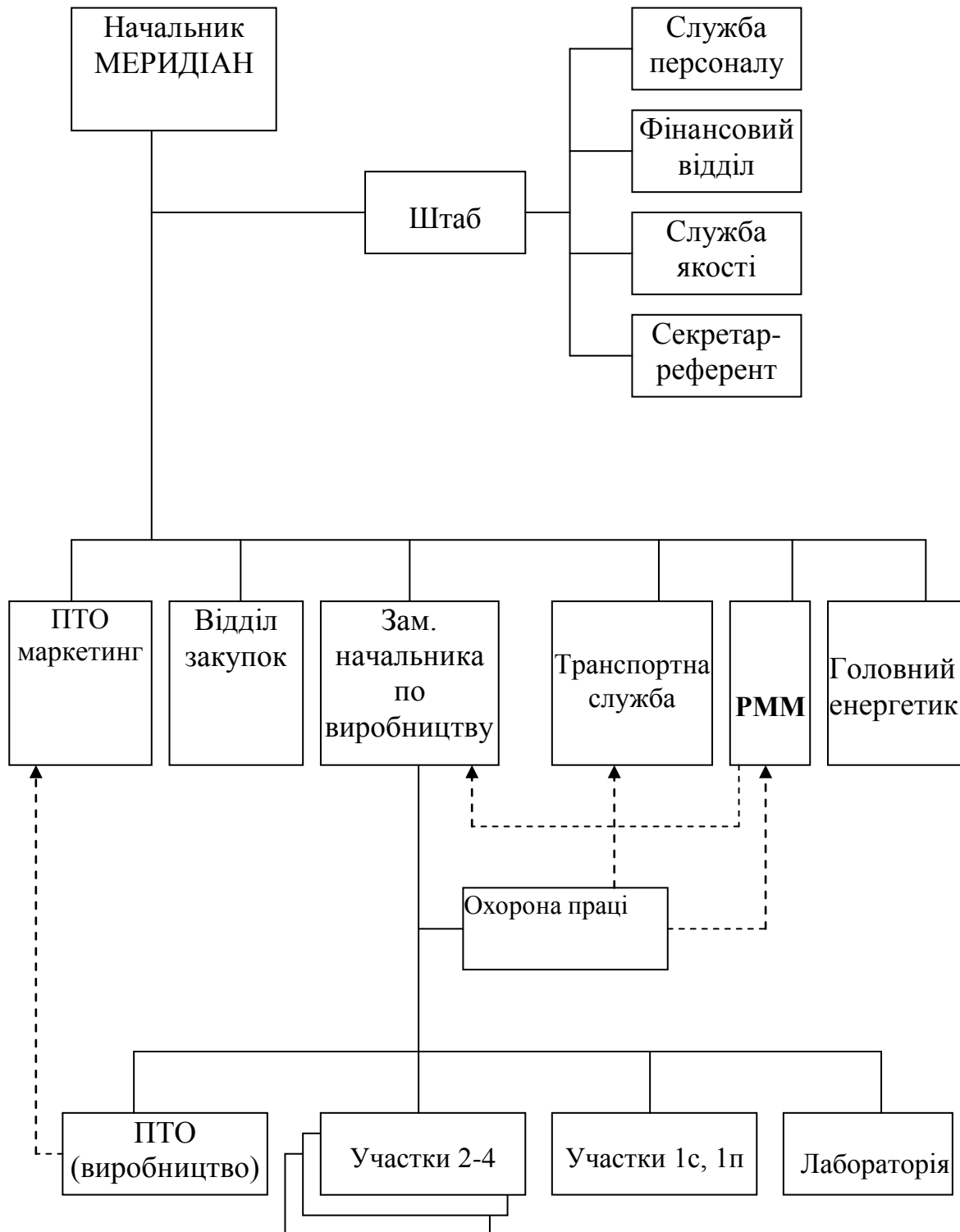


Рисунок 2.1 Схема організаційної структури управління
МЕРИДІАН

За 25 років ТОВ «Меридіан» зробило значний внесок у розвиток мережі автомобільних доріг м. Києва і Київської області, Чернігівської і Брянської областей, побудувавши 651 км автомобільних доріг, з яких 115 км магістральних.

Основна перспективна задача колективів ТОВ «Меридіан» — створення конкурентоздатного підприємства, що може на рівних конкурувати за замовлення з іншими управліннями.

ТОВ «Меридіан» дисциплінований платник податків, що складають майже 8% бюджету міста Бориспіль.

Інформація про основні види товарів або послуг, що їх виробляє чи надає підприємство. ТОВ «Меридіан» здійснює будівництво, реконструкцію та ремонт автошляхів, благоустрій територій та житлових районів, виготовлення асфальтобетонної суміші. Всі види виробничої діяльності є перспективними, виробництво залежить від сезонних змін — в період з листопада по березень проводяться ремонтні роботи автотранспорту та дорожньо-будівельної техніки.

Інформація про основні ринки збуту та основних клієнтів. Підприємство співпрацює з постійним замовником — державною корпорацією "УкрАвтодор", а також розширює коло приватних замовників. Основні ринки збуту — Київська та Волинська області. Джерелами постачання основних будівельних матеріалів є: - щебеню — Коростенський кар'єр Житомирської області; - бітуму — Кременчуцький, Херсонський нафтопереробні заводи.

Інформація про особливості стану розвитку галузі виробництва, в якій здійснює діяльність підприємство. Особливостями розвитку галузі є недостатність бюджетних коштів, відсутність закону по фінансуванню. Підприємство може збільшити освоєння капіталовкладень на 40% в разі прийняття Закону про фінансування галузі.

Інформація про конкуренцію в галузі, про особливості продукції (послуг). Підприємство є конкурентоспроможним, має високу якість робіт, про що свідчать участь і вихід у фінал у Європейських конкурсах якості у 1999 та у 2005 рр. в номінації малі та середні підприємства.

Інформація щодо істотних проблем, які впливають на діяльність. Прагнення колективу будувати дороги європейського класу змушує його працювати над вдосконаленням технологічних процесів, впровадженням сучасних

матеріалів. Спільно з ДержшляхНДІ розробляються технології приготування асфальтобетонної суміші з поверхньо-активною добавкою.

Інформація про факти виплати штрафів і компенсацій за порушення чинного законодавства. Виплати штрафів за порушення чинного законодавства не було.

Політика щодо фінансування діяльності. Форма фінансування змішана, а саме: держзамовлення та інше.

Прогнози та плани. "Меридіан" як член держкорпорації "Укравтодор" планує взяти участь у тендері на будівництво європейських транспортних коридорів, які проходять через територію України.

Опис обраної облікової політики. Облік основних засобів ведеться за фактичними витратами їх придбання, виготовлення, спорудження. Нарахування зносу основних засобів проводиться відповідно з чинним законодавством, встановлених норм до залишкової вартості основних засобів на початок звітнього періоду. Амортизація нематеріальних активів нараховується прямолінійним методом. Облік матеріальних цінностей ведеться за партійним методом. Дохід від реалізації продукції визначається у відповідності з методом нарахувань при відвантаженні продукції, робіт, послуг.

Сплата ПДВ відображається відповідно з касовим методом, а по реалізації матеріальних цінностей ПДВ сплачується по події, яка виникла першою. Дебіторська заборгованість відображається за реальною вартістю

Методологічна основа бухгалтерського обліку включає використання первинних облікових документів, інвентаризацію, оцінку, калькулювання, калькуляцію, організацію рахунків (управлінського, бухгалтерського та податкового), розрахунок і проводки, контроль, складання та подання звітності. Створення інтегрованої системи бухгалтерського обліку вимагає активного використання певних елементів регулювання бухгалтерського обліку та звітності, а саме облікової політики підприємства [11, с. 121].

«Облікова політика – сукупність принципів, методів і процедур, що використовуються підприємством для складання та подання фінансової звітності»

– таке визначення облікової політики наведене в статті 1 «Визначення термінів» Закону України від 16.07.1999 р. №996-XIV “Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні”.

Облікова політика ТОВ «Меридіан» (надалі підприємства) базується на основних принципах обліку та звітності. Під принципами бухгалтерського обліку слід розуміти правила, якими необхідно керуватися при вимірюванні, оцінці та реєстрації господарських операцій і при відображенні їх результатів у фінансовій звітності.

Під час розробки облікової політики підприємства враховувались вимоги до якісних характеристик бухгалтерського обліку та фінансової звітності, викладені в пунктах 14-17 П(С)БО 1, методи та процедури, передбачені іншими П(С)БО, норми й нормативи, встановлені законодавчими актами України.

Облікова політика є складовою частиною фінансової звітності підприємства і відображається у примітках до фінансової звітності.

Важливим моментом при розробленні й прийнятті облікової політики було те, що, згідно з пунктом 2 статті Закону про бухгалтерський облік, питання організації бухгалтерського обліку на підприємстві належать до компетенції його власника (власників) або уповноваженого органу (посадової особи), відповідно до законодавства та установчих документів.

2.2. Розрахунок основних показників прибутку та рентабельності підприємства

На рис. 2.1 показана динаміка доходу, собівартості та чистого прибутку підприємства за період 2020 – 2022рр.

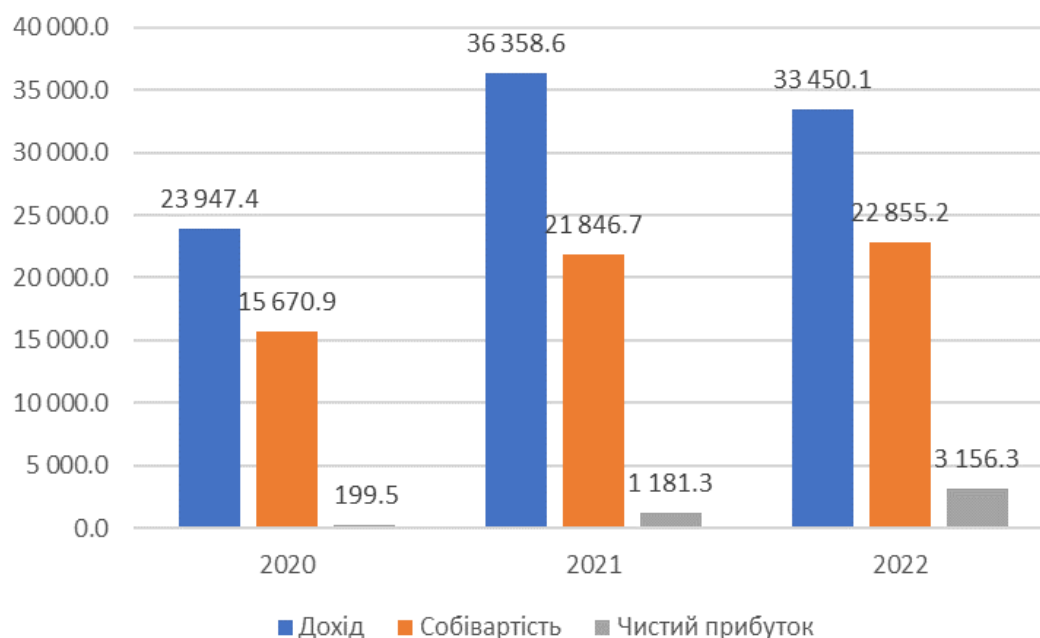


Рис. 2.1. Динаміка доходу, собівартості та чистого прибутку ТОВ «Меридіан» за період 2020 – 2022рр.

З рис. 2.1 видно, що чистий прибуток підприємства зростає з року в рік.

Зробимо розрахунки та проаналізуємо основні показники рентабельності ТОВ «Меридіан». Проведемо аналіз основних показників рентабельності ТОВ «Меридіан» в розрізі років, що дасть змогу більш повно проаналізувати його рівні рентабельності.

Основні показники рентабельності, що будуть проаналізовані, та формули для їх розрахунку представлені у таблиці 2.2 [6, с. 205].

Розрахунки представлені у табл. 2.2., 2.3 та рис. 2.2 і 2.3.

Таблиця 2.2

Розрахунок показників рентабельності ТОВ “Меридіан”

Назва показника	2020 рік	2021 рік	2022 рік
1. Коефіцієнт рентабельності активів	199,5·2/ (13323,7+19061,4)	1181,3·2/ (13323,7+19061,4)	3156,3·2/ (19061,4+36286,6)
2. Коефіцієнт рентабельності реалізації	551,8/16222,7	1759,6/23606,3	4551,0/27406,2
3. Коефіцієнт рентабельності операційної діяльності	199,5/16222,7	1181,3/23606,3	3156,3/27406,2
4. Коефіцієнт рентабельності основної діяльності	551,8/15670,9	1759,6/21846,7	4551/22855,2
5. Коефіцієнт рентабельності власного капіталу	199,5/(12229,1+10660,3)	1181,3/(12229,1+10660,3)	3156,3/(12229,1+19304,5)
5. Період окупності власного капіталу	(12229,1+10660,3)/199,5	(12229,1+10660,3)/1181,3	(12229,1+19304,5)/3156,3

Таблиця 2.3.

Динаміка показників рентабельності підприємства

Назва показника	2020	2021	2022
1. Коефіцієнт рентабельності активів	0,0158	0,0729	0,114
2. Коефіцієнт рентабельності реалізації	0,034	0,0745	0,167
3. Коефіцієнт рентабельності операційної діяльності	0,013	0,05	0,115
4. Коефіцієнт рентабельності основної діяльності	0,035	0,081	0,199
4. Коефіцієнт рентабельності власного капіталу	0,0189	0,103	0,2
5. Період окупності власного капіталу	52,91	9,71	5

Зобразимо отримані дані графічно на рис. 2.1.,2.2.

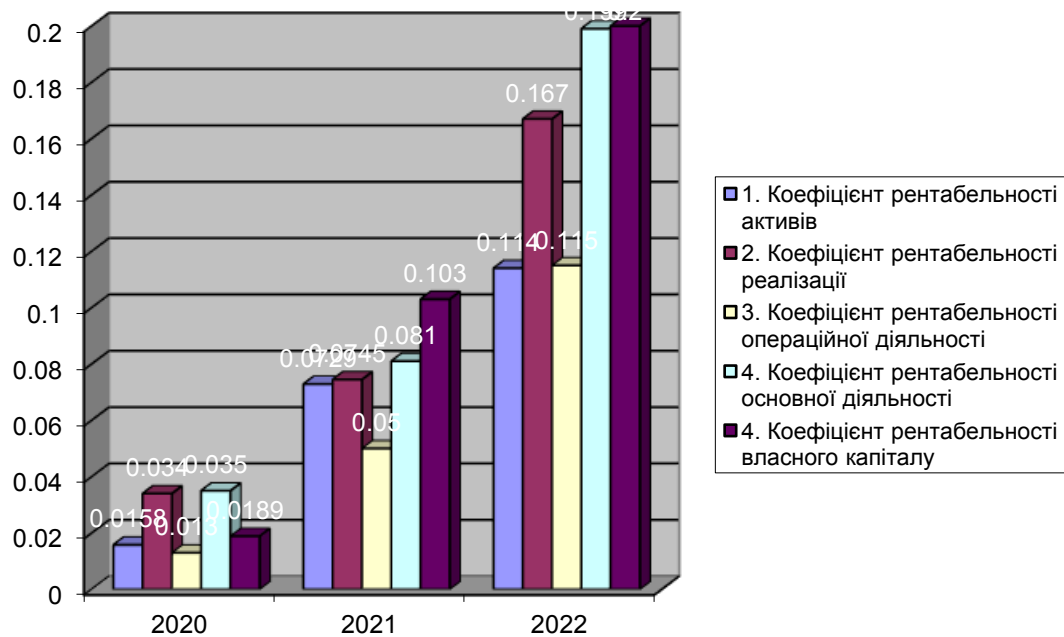


Рис. 2.2. Динаміка коефіцієнтів рентабельності ТОВ «Меридіан» за 2020-2022 рр.

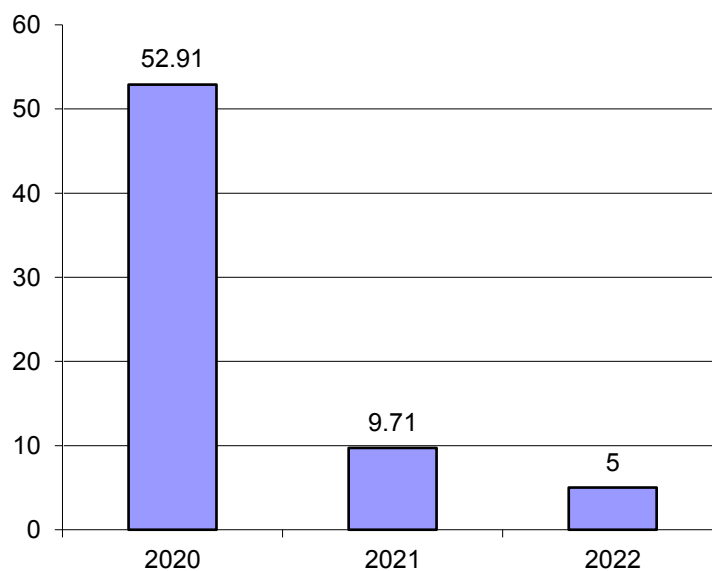


Рис. 2.3. Динаміка періоду окупності власного капіталу ТОВ «Меридіан» за 2020-2022 рр.

Коефіцієнт рентабельності сукупних активів (рентабельності капіталу) відображає, скільки прибутку генерується протягом року на кожну одиницю капіталу, вкладеного в компанію, незалежно від джерела фінансування. Коефіцієнти рентабельності мають тенденцію до зростання. Середньорічний темп зростання становить 7 відсотків.

Коефіцієнт рентабельності відображає зміни в ціновій політиці та здатність компанії контролювати собівартість реалізованої продукції. Динаміка показника компанії у 2020-2022 роках вказувала на необхідність більш жорсткого контролю за переглядом цін та використанням запасів. У 2022 році зростання цього показника є позитивним.

Динаміка коефіцієнта базової рентабельності відображає зростання відношення прибутку від реалізації до виробничої собівартості, що є основною метою компанії та забезпечує основну частину її доходів, обсягів виробництва та реалізації.

Рентабельність власного капіталу відображає неухильне зростання співвідношення грошових одиниць чистого прибутку, отриманого на кожну грошову одиницю, вкладену власниками підприємства, тобто підвищення ефективності використання інвестованого капіталу.

Період окупності капіталу є оберненим до попереднього показника і визначає, через скільки років інвестований в підприємство капітал повернеться до його власників за рахунок отриманого підприємством прибутку. Цей показник демонструє позитивне зменшення на 4,41 року у 2022 році порівняно з 2021 роком.

Таким чином, у період з 2020 по 2022 рік прибутковість підприємств стабільно зростає.

2.3. Визначення головних внутрішніх і зовнішніх чинників покращення фінансових результатів діяльності підприємства

Розмір прибутку та резерви підвищення прибутковості пов'язані зі сферами діяльності підприємства і для керівників та пов'язаних з ними фахівців (менеджерів) важливо детально знати значення найважливіших внутрішніх і зовнішніх факторів ефективності на різних рівнях управління підприємством, включаючи сферу дії, стиль управління та використання найважливіших внутрішніх і зовнішніх факторів.

Основні внутрішні та зовнішні фактори, що підвищують ефективність діяльності підприємств [12, с. 34].

1. Технологія. Технологічні інновації, особливо сучасні форми автоматизації та інформатизації, мають вирішальний вплив на рівень і динаміку ефективності виробництва.

2. Обладнання відіграє важливу роль у програмах, спрямованих на підвищення ефективності виробничої діяльності. Ефективність використання наявного обладнання залежить не тільки від його технічного рівня, але й від правильної організації ремонту та обслуговування, оптимального терміну служби, змінності роботи та часового завантаження.

3. Матеріали та енергія. Вирішення проблем матеріало- та енергозбереження, ресурсозбереження, зниження матеріало- та енергоємності продукції, раціоналізація управління матеріальними ресурсами та ресурсами постачання матиме позитивний вплив на рівень продуктивності праці.

4. Продукція. Сам продукт праці, його якість та зовнішній вигляд (дизайн) також є важливими факторами. Рівень дизайну повинен бути пов'язаний з корисною вартістю, тобто ціною, яку покупець готовий заплатити за продукт належної якості.

Однак для досягнення високої операційної ефективності однієї лише корисності продукту недостатньо.

Продукти праці, що продаються підприємством, повинні бути реалізовані в потрібному місці, в потрібний час і за продуманою ціною. У цьому контексті підприємство має забезпечити відсутність організаційних та економічних бар'єрів між виробництвом продукту (наданням послуг) та певними етапами маркетингових досліджень.

5. Працівники. Основним джерелом і визначальним фактором підвищення ефективності діяльності є працівники - керівники, менеджери, фахівці та робітники. Підвищення кваліфікації та продуктивності праці працівників значною мірою залежить від механізмів мотивації праці на підприємстві та підтримання відповідного соціального мікроклімату в трудовому колективі.

6. Організація та системи. Єдність робочих груп, розумний розподіл обов'язків та відповідні норми управління характеризують необхідну специфікацію та координацію управлінських процесів і, таким чином, хорошу організацію ділової активності, що гарантує вищий рівень продуктивності в будь-якій складній виробничо-економічній системі. Для того, щоб підтримувати високу економічну ефективність, ця система повинна бути динамічною та гнучкою і регулярно реформуватися відповідно до нових викликів, що виникають у зв'язку з мінливими ринковими умовами.

7. Методи роботи. Враховуючи переважання трудомістких процесів, більш досконалі методи роботи мають великі перспективи для підвищення продуктивності підприємств. Постійне вдосконалення методів праці вимагає систематичного аналізу та атестації стану робочих місць, навчання персоналу, узагальнення та використання позитивного досвіду, набутого на інших підприємствах.

8. Стиль управління, що поєднує професійну компетентність, працездатність і високу етику людських відносин, має практичний вплив на всі сфери діяльності підприємства. Він визначає, якою мірою враховуються зовнішні фактори розвитку продуктивності на підприємстві. Тому відповідний стиль управління як невід'ємна складова сучасного менеджменту є дієвим чинником підвищення ефективності діяльності підприємства.

9. Значний вплив на ефективність суспільного виробництва має економічна та соціальна політика держави. Її основними елементами є [5, с. 102]:

- а) практична діяльність, яку здійснюють урядові структури;
- б) різні види законодавства;
- в) фіскальні інструменти (заходи, стимули);
- г) економічні норми і правила (регулювання доходів і оплати праці, контроль за цінами, ліцензування певних видів діяльності);
- е) ринкова, виробнича та соціальна інфраструктура;
- е) макроекономічні структурні зміни;
- е) програми приватизації державних підприємств;
- г) комерціалізація організаційної структури виробничого сектору.

10. Інституційні механізми з метою постійного підвищення ефективності діяльності всіх організацій держава повинна створити відповідні інституційні передумови, що гарантують безперервне функціонування спеціальних інституційних механізмів (інституцій) на національному, регіональному та галузевому рівнях. Їх діяльність має бути зосереджена на наступному:

- 1) вирішення фундаментальних проблем, пов'язаних з ефективністю різних виробничо-економічних систем;
- 2) реалізація стратегії і тактики розвитку національної економіки на всіх рівнях управління.

11. Інфраструктура. Важливою передумовою підвищення продуктивності підприємств є належний розвиток різноманітних ринків, виробничих мереж та інститутів економічної інфраструктури. Всі інші бізнес-структури користуються послугами інститутів ринкової інфраструктури, таких як інноваційні фонди, комерційні банки та фондові біржі. Належний розвиток виробничої інфраструктури має безпосередній вплив на результати діяльності підприємств.

12. Структурні зміни в суспільстві також впливають на показники ефективності на різних рівнях економічної діяльності. Найбільш важливими є структурні зміни економічного та соціального характеру. Основні з них відбуваються в таких сферах:

- а) склад основних фондів та рівень технологій;
- б) масштаби виробництва та видів діяльності;
- в) склад персоналу за статтю, освітою та кваліфікацією.

Належні темпи зростання ефективності виробництва можуть бути досягнуті лише за умови вмілого використання всієї системи цих факторів.

З іншого боку, обов'язковість врахування зовнішніх факторів не є такою жорсткою, як для внутрішніх.

Для успішного розвитку будь-якого підприємства та забезпечення ефективності його діяльності необхідно постійно працювати над пошуком шляхів підвищення прибутковості підприємства. У діяльності підприємства велике значення має виявлення та вимірювання факторів, що впливають на прибутковість підприємства, пошук резервів, які дозволять підвищити прибутковість підприємства, а також обґрунтування та розробка способів використання виявлених резервів.

РОЗДІЛ 3. РОЗРОБКА ШЛЯХІВ ПІДВИЩЕННЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

3.1. Розрахунок впливу факторів на рентабельність підприємства

Рівень рентабельності виробничої діяльності (окупності витрат), розрахований для підприємства в цілому, залежить головним чином від трьох основних факторів: структурної зміни реалізованої продукції, її собівартості та середньої ціни реалізації.

Факторна модель цього показника має вид:

$$R = \frac{\Pi(\text{ВРП}_{\text{зар}} \cdot \text{УД}_i \cdot \text{Ц}_i \cdot \text{С}_i)}{\text{И}(\text{ВРП}_{\text{зар}} \cdot \text{УД}_i \cdot \text{С}_i)} \quad (8)$$

Використовуючи дані фінансової звітності підприємства, розрахуйте вплив факторів першого порядку на зміну рівня рентабельності підприємства в цілому у звітному році порівняно з традиційним методом ланцюгових підстановок.

Оскільки підприємство виробляє один вид продукції - бітум, структурні фактори не враховуються.

На основі даних, наведених у таблиці вище, вплив кожного фактору на зміну рівня рентабельності узагальнено в таблиці 2.4.

1. Зміна рівня рентабельності за рахунок зміни обсягу реалізованої продукції:

$$\Delta R_{\text{vpr}} = R_{\text{усл1}} - R_{\text{баз}} = 20,70\% - 20,70\% = 0 \quad (9)$$

2. Зміна рівня рентабельності за рахунок зміни ціни одиниці продукції:

$$\Delta R_{\text{ц}} = R_{\text{усл2}} - R_{\text{усл1}} = 25,26\% - 20,70\% = 4,56\% \quad (10)$$

3. Зміна рівня рентабельності за рахунок зміни собівартості одиниці продукції:

$$\Delta R_{\text{с}} = R_{\text{отч}} - R_{\text{усл2}} = 25,20\% - 25,26\% = -0,06\% \quad (11)$$

4. Загальна зміна рівня рентабельності:

$$\Delta R = R_{\text{отч}} - R_{\text{баз}} = 25,20\% - 20,70\% = 4,50\% \quad (12)$$

Таблиця 3.1

Розрахунок впливу факторів першого рівня на зміну рівня рентабельності підприємницької діяльності в звітному році (2022 р.) у порівнянні з попереднім (2021 р.)

Показник	Умови розрахунків			Порядок розрахунку	Рівень рентабельності, %
	Обсяг реалізації, тн.	Ціна одиниці продукції, грн.	Собівартість одиниці продукції, тис. грн.		
База	1959,320	11,90	11,66	$(C_0 - C_0) \text{VPI}_0 / (C_0 \cdot \text{VPI}_0)$	20,70%
Умов 1	1985,584	11,90	11,66	$(C_0 - C_0) \text{VPI}_1 / (C_0 \cdot \text{VPI}_1)$	20,70%
Умов 2	1985,584	11,90	11,66	$(C_1 - C_0) \text{VPI}_1 / (C_0 \cdot \text{VPI}_1)$	25,26%
Звіт	1985,584	11,90	11,66	$(C_1 - C_1) \text{VPI}_1 / (C_1 \cdot \text{VPI}_1)$	25,20%

Той же результат можна одержати як суму змін за рахунок впливу кожного фактора:

$$\Delta R = 0 - 4,56 + (-0,06) = 4,50\% \quad (13)$$

Результати показали, що збільшення прибутковості відбулося за рахунок зростання середнього рівня цін. Збільшення ціни одиниці продукції з 11,10 тис. грн до 11,90 тис. грн збільшило рентабельність на 4,56%.

Збільшення собівартості реалізованої продукції на 22855,2 - 21846,7 = 1008,5 тис. грн призвело до зменшення рівня рентабельності на 0,06%.

В результаті загальна зміна рентабельності у 2022 році порівняно з 2021 роком склала 4,50%. Це означає, що на кожну гривню, витрачену на виробництво та реалізацію продукції, підприємство заробило на 4,5 копійки більше у звітному році, ніж у попередньому.

Детермінована факторна модель рентабельності продажів, розрахована для підприємства в цілому, виглядає наступним чином:

$$R = \frac{\Pi_{\text{пп}} = f(\text{VPI}_{\text{зар}} \cdot \text{УД}_i \cdot \text{Ц}_i \cdot \text{С}_i)}{\text{ВР} = f(\text{VPI}_{\text{зар}} \cdot \text{УД}_i \cdot \text{Ц}_i)} \quad (14)$$

Для досліджуваного підприємства рівень рентабельності продажів залежить від середньої ціни та собівартості продукції (підприємство виробляє один вид продукції):

$$R = \frac{P_i}{BP_i} = \frac{VP_i \cdot (P_i - C_i)}{VP_i \cdot C_i} = \frac{P_i - C_i}{C_i} \quad (15)$$

Складемо табл. 3.2 де і покажемо вплив кожного фактора на рівень рентабельності продажу підприємства.

Таблиця 3.2

Розрахунок впливу факторів першого рівня на зміну рівня рентабельності продажів у звітному році (2022 р.) в порівнянні з попереднім (2020 р.)

Показник	Умови розрахунку		Порядок розрахунку	Рівень рентабельності, %
	Ціна одиниці продукції, тис. грн.	Собівартість продукції, тис. грн.		
База	11,90	11,66	$(C_0 - C_0)/C_0$	17,15%
Умов 1	11,90	11,66	$(C_1 - C_0)/C_1$	20,16%
Звітний	11,90	11,66	$(C_1 - C_1)/C_1$	20,13%

1. Зміна рівня рентабельності продажу за рахунок зміни ціни одиниці продукції:

$$\Delta R_{ц} = R_{усл1} - R_{баз} = 20,16\% - 17,15\% = 3,01\% \quad (16)$$

2. Зміна рівня рентабельності за рахунок зміни собівартості одиниці продукції:

$$\Delta R_{с} = R_{отч} - R_{усл1} = 20,13\% - 20,16\% = -0,03\% \quad (17)$$

3. Загальна зміна рівня рентабельності:

$$\Delta R = R_{отч} - R_{баз} = 20,13\% - 17,15\% = 2,98\% \quad (18)$$

Той же результат можна одержати як суму змін за рахунок впливу кожного фактора:

$$\Delta R = 3,01 + (-0,03) = 2,98\% \quad (19)$$

Результати показують, що, як і в попередньому аналізі, збільшення рентабельності можна пояснити зростанням середнього рівня цін. Збільшення ціни одиниці продукції з 11,10 тис. грн до 11,90 тис. грн призвело до зростання рентабельності продажів на 3,01%.

Через збільшення собівартості реалізованої продукції на 1 008,5 тис. грн. рентабельність зменшилася на 0,03%.

В результаті загальна зміна рентабельності у 2022 році порівняно з 2021 роком склала 2,98%. Це означає, що в поточному році, порівняно з попереднім, було отримано на 2,98 копійки більше прибутку з одиниці реалізованої продукції.

3.2. Прогнозування прибутку та рентабельності

Основними заходами щодо збільшення прибутку є збільшення обсягу реалізованої продукції, зниження витрат, підвищення якості продукції та продаж на більш прибуткових ринках (рис. 3) [4, с. 69].



Рис. 3. Резерви збільшення прибутку

1. Основними заходами щодо збільшення прибутку є збільшення обсягу реалізованої продукції, зниження витрат, підвищення якості продукції та продаж на більш прибуткових ринках (рис. 3) [4, с. 69].

$$P \uparrow \Pi_{\text{вРП}} = \uparrow \text{ВР} \Pi_i \cdot \Pi_{\text{ф}i}^{\text{ед}} \quad (20)$$

На розглянутому підприємстві при існуючому устаткуванні і рівні організації виробництва максимальний обсяг виробництва може досягати значення 2200 тон у рік.

Таким чином, резерв росту обсягу реалізації продукції складає:

$$2200 - 1985,584 = 214,416 \text{ тн.} \quad (21)$$

У звітному році сума прибутку, що приходить на одиницю продукції склала:

$$2198,470 \text{ тис.грн.} / 1985,584 \text{ тон.} = 1,107 \text{ грн./тн.} \quad (22)$$

Резерв зростання прибутку складає:

$$214,416 \cdot 1,107 = 237,405 \text{ тис.тон.} \quad (23)$$

2. Резерв збільшення прибутку за рахунок зниження собівартості продукції та послуг розраховується наступним чином. Визначений резерв зниження собівартості кожного продукту збільшується на поточний обсяг реалізації з урахуванням резерву його зростання:

$$P \uparrow \Pi_c = \sum (\downarrow C(VPP_\phi + P \uparrow VPP)) \quad (24)$$

Розрахунки наших економістів показують, що за рахунок регулювання робочого часу (наприклад, скорочення простоїв та невиробничих втрат часу), оптимізації поточних процесів на підприємстві та більш ефективного використання основного та оборотного капіталу можна знизити собівартість виробництва на 0,20 грн на тонні.

При цьому прибуток збільшується на наступну величину:

$$0,20 \cdot (1985,584 + 214,416) = 440,000 \text{ тис.грн.} \quad (25)$$

3. Окрім розрахунку маржі прибутку від зниження витрат, можна також розрахувати маржу прибутку від підвищення цін.

Асфальт вироблений підприємством є товаром, попит на який малоеластичний.

Тому невелике підвищення ціни продажу дозволить утримати попит на цей товар на тому ж рівні. Звичайно, цей резерв слід використовувати дуже обережно,

оскільки необґрунтоване підвищення ціни може призвести до того, що покупці відмовляться купувати продукцію компанії.

Підвищити рівень середньої ціни реалізації можна за рахунок пошуку більш вигідних ринків збуту, де цю продукцію можна продавати за вищими цінами.

Реально підвищити рівень середньої ціни реалізації на 1500 грн. за рахунок оптимізації структури ринку збуту продукції цього підприємства.

Підвищення прибутку в цьому випадку складе:

$$P \uparrow \Pi_{\text{ц}} = \sum (P \uparrow \text{Ц}(\text{VPI}_{\text{ф}} + P \uparrow \text{VPI})) \quad (26)$$

$$P \uparrow \Pi_{\text{ц}} = 1500 \cdot (1985,584 + 214,416) = 330,000 \text{ тис. грн.} \quad (27)$$

На закінчення аналізу необхідно узагальнити усі виявлені резерви зростання прибутку (табл.3).

Таблиця 3.3

Вплив резервів росту прибутку на її зміну

Джерело резервів	Відповідне підвищення прибутку, тис. грн.
Збільшення обсягу продаж	237,405
Зниження собівартості продукції	440,000
Оптимізація структури збуту	330,000
Разом	1007,405

Резерв підвищення рівня рентабельності складе:

$$P \uparrow R = (2198,470 + 1007,405) \cdot 100(2200 \cdot 4,393) - (2198,470 / 8722,240)$$

$$PR = 32,92\% \quad (28)$$

$$25,20 + 32,92 = 58,12\% \quad (29)$$

Ми бачимо, що після впровадження описаних вище заходів рентабельність виробничої діяльності може збільшитися на 32,92% і скласти: 58,12%.

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

Сучасне ринкове середовище висуває нові вимоги до вітчизняних компаній, такі як збільшення обсягів виробництва та розвиток в умовах конкуренції, поглиблення інтеграційних процесів та впливу факторів зовнішнього та внутрішнього середовища. Жодна господарська діяльність не є перспективною, якщо її фінансові результати не є позитивними і не характеризуються позитивною динамікою зростання. Тому увага всіх керівників все частіше зосереджується на величині отриманого прибутку та рентабельності компанії. Тому для створення оптимального рівня прибутковості керівникам компаній необхідно ретельно розглянути зміст і сутність цього поняття при прийнятті продуманих бізнес-рішень, спрямованих на підвищення рентабельності.

Варто зазначити, що показники рентабельності всієї реалізованої продукції та окремих видів продукції показують окупність витрат на виробництво і реалізацію (прибутковість) кожного виду або всієї продукції, тобто скільки прибутку припадає на одну гривню витрат, понесених підприємством для отримання прибутку.

Розглядаючи прибуток і рентабельність як складові прибутковості, одним з основних чинників її зростання та ефективності виробництва є його розширення, тобто збільшення обсягів вироблених товарів і послуг. Це можна зробити двома шляхами:

- збільшення кількості факторів, задіяних у виробництві (екстенсивний спосіб);
- удосконалення технології (інтенсивний спосіб).

Аналіз господарської діяльності компанії "Меридіан" дозволяє зробити наступні висновки:

1) По-перше, не можна не помітити, що результати фінансово-господарської діяльності компанії у 2022 році значно покращилися порівняно з 2021 роком:

- обсяги виробництва та реалізації продукції зросли на 1,34%;

- товарообіг збільшився на 5,16%;
- витрати на 1 грн. реалізованої продукції зменшилися на 3,60%; та
- прибуток від реалізації збільшився на 23,45%;
- прибуток від реалізації збільшився на 23,45%; Прибуток від реалізації збільшився на 23,45%;
- операційна рентабельність продажів зросла на 17,38%.

Все це свідчить про те, що діяльність компанії у звітному році була успішною. Більше того, порівнюючи темпи зростання прибутку і продажів, можна зробити висновок, що компанія знаходиться на шляху інтенсивного розвитку. Це означає, що, незважаючи на невелике збільшення обсягів виробництва, показники прибутку та рентабельності зросли набагато суттєвіше. Це свідчить про те, що компанія використовує свої ресурси надзвичайно ефективно.

2) Проте, робота компанії має деякі недоліки:

- підприємство виробляє один вид продукції в одному класі. Це означає, що немає різноманітності у виробництві і може мати значний вплив на результати діяльності компанії, якщо попит на її продукцію коливається;
- компанія продає частину своєї продукції іншим компаніям за нижчою ціною, що негативно впливає на її діяльність;

3) У 2022 році собівартість одиниці продукції була дещо вищою, ніж у 2021 році, але це пов'язано з інфляційними факторами і, ймовірно, буде компенсовано вищими цінами.

4) Аналіз виявив ряд факторів, які можуть збільшити прибуток

- збільшення обсягів продажу;
- зменшення витрат на збут
- збільшення середньої ціни реалізації за рахунок оптимізації структури продажів.

За результатами аналізу прибутковості компанії можна зробити наступні рекомендації

1) По-перше, компаніям слід якнайкраще використовувати ресурси, що є в їхньому розпорядженні, для максимізації прибутку. По-перше, виявлені резерви

слід використовувати для виробництва додаткової продукції на існуючих підприємствах. Збільшення виробництва зменшить питомі витрати, тобто виробничі витрати на одиницю продукції, що призведе до збільшення прибутку від продажів. Крім того, додаткове виробництво прибуткової продукції саме по собі створює додатковий прибуток. Таким чином, збільшення виробництва, а отже, і продажу прибуткової продукції збільшує прибуток на одиницю продукції та кількість проданої продукції, причому кожна додаткова одиниця збільшує загальну суму прибутку. Як наслідок, продаж більш рентабельної продукції призведе до значного збільшення прибутку. Подальше збільшення обсягів виробництва призведе до додаткового прибутку в розмірі 237 405 000 грн.

2) Зниження собівартості продукції також може значно збільшити прибуток підприємства. Як зазначалося в попередньому розділі, одним з факторів зниження витрат є збільшення обсягів виробництва. Іншими факторами є:

- злагоджена робота всіх складових виробничого процесу (основне виробництво, допоміжне виробництво, обслуговуюче виробництво);
- оптимізація потокових процесів на підприємствах.

Результати аналізу показують, що компанія може отримати додатковий прибуток у розмірі 440 000 000 грн після вжиття відповідних заходів щодо зниження витрат.

3) Важливим фактором для отримання додаткового прибутку є оптимізація структури продажів. Для здійснення такої оптимізації частка продукції, що продається за договірними цінами, повинна бути збільшена до максимуму, в ідеалі - до 100%. Таким чином, частка продукції, яку підприємство продає іншим організаціям за нижчими цінами шляхом взаємозаліку, має бути якомога меншою.

Як було зазначено під час аналізу, якщо запропоновані заходи будуть реалізовані, підприємство отримає додатковий прибуток у розмірі 1007,45 тис. грн. При цьому рентабельність виробничої діяльності зросте на 32,92%.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Закон України “Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні” від 16.07.1999 р. №996-XIV із змінами і доповненнями, внесеними Законами України від 11.05.2004 р. №1707-III, від 08.06.2020 р. №1829-П.
2. Александрова М. М., Виговська Н. Г., Кірейцев Г. Г., Петрук О. М., Маслова С. О. Фінанси підприємств: Навч. посіб. для студ. екон. спец. всіх форм навч. / Г.Г. Кірейцева (ред.). — 2.вид., перероб. та доп. — К.: ЦУЛ, 2016. — 268 с.
3. Алексеєнко В. Рентабельність в умовах трансформації ринкових процесів / Алексеєнко В. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: — http://www.nbuu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Evu/2010_14/Alekseenko.pdf.
4. Бандурка О.М., Коробов М.Я. Фінансова діяльність підприємства: Підруч. для студ. вищ. навч. закл., що навч. за освітньо-проф. програмою спеціаліста зі спец."Фінанси", "Банківська справа": "Облік і аудит". — 2.вид., перероб. і доп. — К.: Либідь, 2017. — 384 с.
5. Баліцька В.В. Рентабельність діяльності суб'єктів господарювання України: оцінювання істинних результатів. // Актуальні проблеми економіки. — 2019. — № 11. — С. 120-130.
6. Барнич Ю.О. Бізнес-план виробничої підприємницької діяльності: Навч. посіб. для студ. вищ. навч. закладів / Національний технічний ун-т України "Київський політехнічний ін-т". Видавничо-поліграфічний факультет. — К.: ТОВ "УкрНДІСВД", 2019. — 120 с.
7. Біла О.Г., Галик Л.М., Дрівко М.М. Фінанси організацій і підприємств: Навч.-метод. посібник для самостійного вивчення дисципліни студ. спец. 6.050104 "Фінанси", 6.050105 "Банківська справа", 6.050106 "Облік і аудит" / Центральна спілка споживчих товариств України; Львівська комерційна академія. — Л.: Видавництво ЛКА, 2021. — 112 с.
8. Боровік Л. В., Петренко В. С., Карнаушенко А. С. Роль шкільної освіти в розвитку молодіжного підприємництва. *Ефективна економіка*. 2021. № 3. —

URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=8737> . DOI: [10.32702/2307-2105-2021.3.6](https://doi.org/10.32702/2307-2105-2021.3.6)

9. Бутинець Ф.Ф., Мних Є.В., Олійник О.В. Економічний аналіз: Практикум: Навчальний посіб. для студ. спец. 7.050106 "Облік і аудит", 7.050201 "Менеджмент організацій" — Житомир: ПП "Рута", 2004. — 416 с.
10. Ганжа Ю.В. Міжнародна практика факторного аналізу прибутку підприємства // Економіка і держава. – 2020. – № 4. – С. 35-36.
11. Гриньова В.М., Коюда В.О. Фінанси підприємств в схемах: Навч. посібник — Х.: ВД "ИНЖЕК", 2007. — 191 с.
12. Гуменюк Т.В. Формування та шляхи підвищення прибутку підприємства / Гуменюк Т.В. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: – <http://www.intkonf.org/gumenyuk-iv-formuvannya-ta-shlyahi-pidvishennya-pributku-pidpriemstva/>
13. Дзюба І.В. Вплив факторів на збільшення прибутку підприємства / І.В. Дзюба, М.В. Шашина // Актуальні проблеми економіки. – 2021. – № 2. – С. 74-78.
14. Донченко О.В. Дослідження проблеми підвищення рівня рентабельності підприємства / Донченко О.В. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: – http://www.library.ospu.odessa.ua/online/Conference/tez_44/6-15.pdf.
15. Ізмайлова К.В. Фінансовий аналіз: Навч. посіб. — К.: МАУП, 2004. — 148 с.
16. Каркавчук В. Моделювання рівня рентабельності підприємства Каркавчук В. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: – http://www.lnu.edu.ua/faculty/ekonom/Form_Rynk_Econ/2008_18/Karkavchuk.pdf
17. Журлов А.М. Кількісна оцінка підвищення рентабельності підприємства під впливом співвідношення основних і оборотних коштів / А.М. Журлов, Г.В. Кошельок // Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції [«Кількісні методи в обліку і фінансах»]. (Одеса, 18-21 травня 2018 р.) – Одеса: ОІФ УДУФМТ, 2019. – С. 20.

18. Зайцев Н.Л. Экономика промышленного предприятия: Учебник; 2-е изд., перераб. и доп. - М.: ИНФРА-М, 1998.- 226 с.
19. Звірько Г.П. Методичні підходи щодо аналізу прибутковості господарської діяльності суб'єкта господарювання / Г.П Звірько. // Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут». – 2021. –№ 7. – С. 28–36.
20. Зятковський І.В. Фінанси підприємств: Навч. посіб. для студ. екон. спец. вищ. навч. закл.. — К.: Кондор, 2007. — 364 с.
21. Карнаушенко А.С., Петренко В.С., Боровік Л.В. Сучасні тенденції та перспективи розвитку європейського ринку страхування. *Таврійський науковий вісник. Серія Економіка*. 2022. №14. С. 85-94
22. Карнаушенко А.С., Петренко В.С. Основні відмінності між спільними підприємствами та іншими формами міжнародних партнерських відносин. *Бізнес-навігатор*. 2018. Вип. 1 (44). С. 101
23. Крамаренко Г.О. Фінансовий аналіз і планування: Навч. посібник для студ. вищих навч. закл. / Дніпропетровська академія управління, бізнесу та права. Кафедра фінансів і банківської справи. — Д.: Видавництво ДАУБП, 2005. — 224 с.
24. Кульчицький М.І. Економічне регулювання розвитку виробничої сфери в регіоні: Дис. канд. екон. наук: 08.06.02 / НАН України; Інститут регіональних досліджень. — Л., 1998. — 161 л.
- 25.
26. Методичні рекомендації оцінки впливу змін економічних факторів на результативні показники прибутку, рентабельності виробництва і реалізації продукції (робіт, послуг) Григор Н.М., Крехівський О.В., Ніколаєнко Н.Л., Байдаченко Т.Г., Тарасова А.І., Чернопащенко М.С. К.: ДП ДІКТЕД, 2007. – 140 с.
27. Несвіт В.О. Організаційно-економічне управління рентабельності підприємства (на прикладі машинобудівного галузі) / В.О. Несвіт // Економіка – 2019. – № 8 (99).– С.73–77.

28. Олександренко І. В. Методичні підходи до діагностики ефективності діяльності підприємства / І. В. Олександренко // Економічний форум. – 2018. – № 4. – С. 126–136.
29. Осипов В.І. Економіка підприємства: [Підручник]. – Одеса: Маяк, 2015. – 720с.
30. Петренко В. С., Карнаушенко А. С., Боровік Л. В. Факторинг: сутність, види та його переваги в фінансовій діяльності підприємств. *Ефективна економіка*. 2021. № 11. – URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=9551> (дата звернення: 02.04.2023). DOI: [10.32702/2307-2105-2021.11.14](https://doi.org/10.32702/2307-2105-2021.11.14)
31. Петренко В. С., Карнаушенко А. С., Боровік Л. В. Факторинг: сутність, види та його переваги в фінансовій діяльності підприємств. *Ефективна економіка*. 2021. № 11. – URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=9551> (дата звернення: 02.04.2023). DOI: [10.32702/2307-2105-2021.11.14](https://doi.org/10.32702/2307-2105-2021.11.14)
32. Петренко В.С., Федорчук О.М., Карнаушенко А.С. Аналіз сучасного стану державної підтримки аграрних підприємств України. *Бізнес-навігатор*. 2019. Вип. 2(51). С. 93-98
33. Петренко, В., Карнаушенко, А.. Поняття краудфандингу та його роль в національній економіці. *Таврійський науковий вісник. Серія: Економіка*, 2020, №2, 140-150. URL: <http://tnv-econom.ksauniv.ks.ua/index.php/journal/article/view/59>
34. Петренко В.С., Карнаушенко А.С., Шепотіло В.О. Дивідендна політика міжнародних креативних корпорацій. *Інвестиції практика та досвід*. 2021. №23. С. 38-452
35. Петренко В.С., Карнаушенко А.С., Танклевська М.С. Кредитування як основне джерело фінансування підприємництва. *Економіка та держава*. 2021. №12. С. 41-47
36. Петрига О.М. Рентабельність виробничого підприємства та шляхи її підвищення / Петрига О.М. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: – [//http://www.rusnauka.com/21_NIEK_2007/Economics/24663.doc.html](http://www.rusnauka.com/21_NIEK_2007/Economics/24663.doc.html).

37. Петрович И.М. Атаманчук Р.П. Производственная мощность и экономика предприятия. – К.: Промінь, 2020. – 298 с.
38. Петряєва З.Ф. Фінансовий аналіз діяльності підприємства: Навч. посіб. / Харківський держ. економічний ун-т. — Х.: ХДЕУ, 2016. — 164 с.
39. Пікало В.Ф. Визначення показника прибутків в системі статистики підприємств / В.Ф.Пікало // Статистика України. – 2017. – №1. – С. 34-37.
40. Плисак В.Й. Управління ризиком фінансової стійкості підприємства // Фінанси України - №1, 2005 р. с 67 – 72.
41. Семенов Г.А. Економіка підприємства / Семенов Г.А., Панкова М.О., Семенов А.Г. – К.: Центр навчальної літератури, 2022. – 328 с.
42. Танклевська Н.С., Карнаушенко А.С., Петренко В.С. Ізраїльський досвід післявоєнного відновлення економіки. *Науковий вісник Льотної академії*. 2022. №6. с. 20-28
43. Фещенко О.П. Рентабельність суб'єктів господарювання, як складова оцінки фінансового стану. // Формування ринкових відносин в Україні. – 2013. – № 9. – С.71-75.
44. Чернецька Ю.А. К проблеме управления рентабельностью собственного капитала предприятия на основе целевых показателей / Чернецька Ю.А. // Бізнес Інформ. – 2015. – № 1. – С.149-154.
45. Шиян Д.В., Строченко Н.І. Фінансовий аналіз: Навч. посібник. — К.: А.С.К., 2007. — 229 с.
46. Янковий Р.В. Шляхи підвищення продуктивності та результативності праці на підприємстві / Р.В. Янковий, Т. С. Харченко // Економіка: реалії часу. – 2013. –№ 1.– С. 23–26.
47. Fedorchuk A., Petrenko V., Karnaushenko A. Innovative infrastructure as the framework for the development of regional enterprises competition. *Вісник Східноєвропейського університету економіки і менеджменту Серія: економіка і менеджмент*. 2019. 2 (27), с. 126-133. URL: https://suem.edu.ua/sites/default/files/2021-01/visnik_2_27_2019.pdf#page=23
48. Mokhnenko A. Human capital cost accounting in the company

management system / T.Hilorme, I.Perevozova, L.Shpak, A.Mokhnenko, Y.Korovchuk // Academy of Accounting and Financial Studies Journal. – 2019. – № 23. – Special Issue 2.

49. Mokhnenko A. Formation of account of reservoir expenses model / I.Perevozova, A.Mokhnenko, L.Mykhailyshyn, O.Stalinska, O.Vivchar // Academy of Accounting and Financial Studies Journal. – 2019. – № 23. – Special Issue 2.

50. Mokhnenko A. Identification of Efficiency Factors for Control over Information and Communication Provision of Sustainable Development in Higher Education Institutions / I.Gontareva, M.Borovyk, V.Babenko, I.Perevozova, A.Mokhnenko // WSEAS Transactions on Environment and Development. – 2019. – № 15. – P. 593-604.3

51. Mokhnenko A. Integration of the supply chain management and development of the marketing system / I.Perevozova, L.Horal, A.Mokhnenko, N.Hrechanyk, A.Ustenko, O.Malyuka, L.Mykhailyshyn // International Journal of Supply Chain Management. – 2020. – № 9. – Issue 3. – P. 496-507.

52. Mokhnenko A. Mathematical-Logistic Model of Integrated Production Structure of Food Production / A.Mokhnenko, V.Babenko, O.Naumov, I.Perevozova, O.Fedorchuk // CEUR Workshop Proceedings, 2020, Volume 2732, P. 446-454.

53. Mokhnenko A. Modeling of economic security of the enterprise at change of investment maintenance / S.Bondarenko, H.Tkachuk, I.Klochan, A.Mokhnenko, I.Liganenko, V.Martynenko // Studies of Applied Economics. – 2021. – № 39(7).

54. Mokhnenko A. Innovative Paradigm of Management Accounting and Development of Controlling in the Entrepreneurship / A.Sakun, I.Perevozova, O.Kartashova, O.Prystemskyi, A.Mokhnenko // Universal Journal of Accounting and Finance. – 2021. – Vol. 9, №4.

55. Мохненко А.С. Стратегія розвитку регіонального газотранспортного підприємства / А.Мохненко, К.Мельникова, О.Федорчук // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія "Економічні науки". – Херсон, 2018. – № 32. – С. 91-94.

56. Мохненко А.С. Управління конкурентоспроможністю підприємства

на основі застосування системного підходу / А.Мохненко, О.Федорчук, О.Протосвіцька // Вісник Східноєвропейського університету економіки і менеджменту – Черкаси, 2018. – № 2 (25). – С. 13-25.

57. Mokhnenko A. Software economy as a vector of management of innovative infrastructure of the region / A.Mokhnenko, O.Fedorchuk, K.Melnikova // Вісник Хмельницького національного університету. Серія "Економічні науки". – Хмельницький, 2019. – № 5. – С. 7-10.

58. Мохненко А.С. Особливості корпоративної культури на ІТ-підприємствах в сучасних умовах ведення бізнесу / А.Мохненко, К.Мельникова // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія "Економічні науки". – Херсон, 2021. – № 42. – С. 45-49.

59. Мохненко А.С. Модель організаційно-економічного механізму логістичної системи підприємства / А.С. Мохненко, О.Б. Наумов, О.О. Чмут // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія "Економічні науки". – Херсон, 2023. – № 48. – С. 45-49.

60. Мохненко А.С. Аналіз ефективності функціонування підприємств продовольчої сфери / А.С. Мохненко, О.М. Федорчук, О.І. Протосвіцька // Обліково-аналітичне забезпечення й оподаткування розвитку суб'єктів агробізнесу та сільських територій: колективна монографія. – Херсон: Айлант, 2019. – С. 223-235.

61. Mokhnenko A. Concept of sustainable development of the food sector enterprises in the competitive environment / A. Mokhnenko, O. Fedorchuk, O. Protosivitska // Development of the innovative environmental and economic system in Ukraine: monograph; edited by Khudolei V., Ponomarenko T. – Prague: OKTAN PRINT s.r.o., 2019. – С. 123-141.

62. Мохненко А.С. Інвестиційно-інноваційне забезпечення конкурентоспроможного розвитку підприємств / А.С. Мохненко, О.М. Федорчук, О.І. Протосвіцька // Розвиток підприємства в умовах нестабільного зовнішнього середовища: управління, реалізація та перспективи: колективна монографія; за ред. Шарко М.В. – Херсон: ФОП Вишемирський В.С., 2019. – С. 227-243.

63. Мохненко А.С. Підвищення економічної ефективності підприємств в умовах євроінтеграційних процесів / А.С. Мохненко // Теорія, методологія і практика обліку, оподаткування й аналізу виробничо-економічної діяльності суб'єктів агробізнесу та сільських територій: нові реалії та перспективи в умовах інтеграційних процесів: колективна монографія. – Херсон: Айлант, 2020. – С. 187-200.

64. Mokhnenko, A. Partner relationship assessment methodology / I.Perevozova, N.Daliak, A.Mokhnenko, T.Stetsyk, V.Babenco // International Conference on Distributed Sensing and Intelligent Systems (ICDSIS2020): (Agadir, Morocco 01-03 February 2020). – Agadir, 2020.

65. Мохненко А.С. Оцінка конкурентоспроможності підприємств агропромислового сектору економіки / А.С. Мохненко // Сучасний стан та пріоритети розвитку системи обліку, оподаткування й аналізу виробничо-економічної діяльності суб'єктів господарювання агропромислового сектору економіки: монографія. – Херсон: Айлант, 2018. – С. 158-167.

66. Мохненко А.С. Підвищення економічної ефективності підприємств в умовах євроінтеграційних процесів / А.С. Мохненко // Теорія, методологія і практика обліку, оподаткування й аналізу виробничо-економічної діяльності суб'єктів агробізнесу та сільських територій: нові реалії та перспективи в умовах інтеграційних процесів: колективна монографія. – Херсон: Айлант, 2020. – С. 187-200.

67. Mokhnenko A. Development of a regional marketing system / A.Mokhnenko, I.Perevozova // 3rd International Conference on Economic Research (ECONALANYA2019): (Alanya, Turkey 24-25 October 2019). – Alanya, 2019.

68. Мохненко А.С. Формування системи забезпечення зовнішньоекономічної діяльності газотранспортного підприємства / А.С. Мохненко // Структурна модернізація економіки: прогностичні сценарії та перспективи розвитку регіону: монографія. – Херсон: ПП "Вишемирський", 2018. – С. 276-284.

69. Мохненко А.С. Інвестиційно-інноваційне забезпечення

конкурентоспроможного розвитку підприємств / А.С. Мохненко, О.М. Федорчук, О.І. Протосвіцька // Розвиток підприємства в умовах нестабільного зовнішнього середовища: управління, реалізація та перспективи: колективна монографія. – Херсон: ФОП Вишемирський В.С., 2019. – С. 227-243.

70. Мохненко А.С. Маркетинг як інструмент ефективного функціонування логістичної системи підприємства / А.С. Мохненко, О.О. Чмут // Маркетинг у підприємництві, біржовій діяльності та торгівлі в smart-суспільстві: управлінський, інноваційний та методичний виміри: колективна монографія / За наук. ред. І. В. Перезової. – Львів: Видавець Кошовий Б.-П.О., 2023. – С. 136-160.

71. Мохненко А.С. Organizational and economic mechanism for the development of an enterprise in the IT-sphere / А.С. Мохненко, О.О. Чмут, А.А. Романов // Стратегічні пріоритети розвитку економіки, менеджменту, сфери обслуговування та права в умовах інтеграційних процесів: міжнар. наук.-прак. конф. (м. Івано-Франківськ, 03-04 листопада 2022 р.). – Івано-Франківськ, 2022. – С. 281-282.

72. Мохненко А.С. Організаційно-економічний механізм управління сталим розвитком підприємства / А.С. Мохненко, О.О. Чмут // Сталий розвиток економіки, суспільства та підприємництва: міжнар. наук.-прак. конф. (м. Івано-Франківськ, 27-28 квітня 2023 р.). – Львів, 2023. – С. 281-282.

ДОДАТКИ

Додаток А

БАЛАНС ТОВ «Меридіан»
на 31 грудня 2021 р.

Форма N1 Код за ДКУД 1801001

АКТИВ	Код рядка	На початок року	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи:			
залишкова вартість	010	1,5	0
первісна вартість	011	1,8	1,8
знос	012	(0,3)	(1,8)
Незавершене будівництво	020	104,2	104,2
Основні засоби:			
залишкова вартість	030	3938,2	4754,7
первісна вартість	031	7329,8	8633,7
знос	032	(3391,6)	(3879)
Довгострокові фінансові інвестиції:			
які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	040		
інші фінансові інвестиції	045	105	2114,7
Довгострокова дебіторська заборгованість	050		
Відстрочені податкові активи	060		23,9
Інші необоротні активи	070	4	6,3
Гудвіл при консолідації	075		
Усього за розділом I	080	4152,9	7003,8
II. Оборотні активи			
Запаси:			
виробничі запаси	100	1275,4	1319,7
тварини на вирощуванні та відгодівлі	110		
незавершене виробництво	120		
готова продукція	130		
товари	140		
Векселі одержані	150		
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги:			
чиста реалізаційна вартість	160	2815,3	7548,2
первісна вартість	161	2815,3	7548,2
резерв сумнівних боргів	162	(0)	(0)
Дебіторська заборгованість за розрахунками:			
з бюджетом	170		
за виданими авансами	180		
з нарахованих доходів	190		
із внутрішніх розрахунків	200		
Інша поточна дебіторська заборгованість	210	392,5	94,6
Поточні фінансові інвестиції	220	2311,5	2685,2
Грошові кошти та їх еквіваленти:			
в національній валюті	230	2053,9	287,7
в іноземній валюті	240	84,2	122,2

Інші оборотні активи	250		
Усього за розділом II	260	8932,8	12057,6
III. Витрати майбутніх періодів	270	238	
Баланс	280	13323,7	19061,4

ПАСИВ	Код рядка	На початок року	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Статутний капітал	300	74,7	74,7
Пайовий капітал	310		
Додатковий вкладений капітал	320		
Інший додатковий капітал	330	3621,4	4008,9
Резервний капітал	340		
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	350	6964,2	8145,5
Неоплачений капітал	360		
Вилучений капітал	370		
Усього за розділом I	380	10660,3	12229,1
Частка меншості	385		
II. Забезпечення наступних витрат і платежів			
Забезпечення виплат персоналу	400		
Інші забезпечення	410		
	415		
	416	()	()
Цільове фінансування	420		
Усього за розділом II	430		
III. Довгострокові зобов'язання			
Довгострокові кредити банків	440		
Інші довгострокові фінансові зобов'язання	450		
Відстрочені податкові зобов'язання	460		
Інші довгострокові зобов'язання	470		
Усього за розділом III	480		
IV. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	500		
Поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями	510		
Векселі видані	520		
Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	530	1645	4768,2
Поточні зобов'язання за розрахунками:			
з одержаних авансів	540		
з бюджетом	550	487	18,5
з позабюджетних платежів	560	122,8	
зі страхування	570	32,3	52,4
з оплати праці	580	93,5	94,1
з учасниками	590	204,5	802,1
із внутрішніх розрахунків	600		
Інші поточні зобов'язання	610	78,3	1097
Усього за розділом IV	620	2663,4	6832,3
V. Доходи майбутніх періодів	630		
Баланс	640	13323,7	19061,4

Додаток Б

на 31 грудня 2022 р.

Форма N1 Код за ДКУД 1801001

АКТИВ	Код рядка	На початок року	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи:			
залишкова вартість	010		
первісна вартість	011	1,8	1,8
знос	012	1,8	1,8
Незавершене будівництво	020	104,2	104,2
Основні засоби:			
залишкова вартість	030	4754,7	5232,1
первісна вартість	031	8633,7	9792,3
знос	032	3879	4560,2
Довгострокові фінансові інвестиції:			
які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	040		
інші фінансові інвестиції	045	2114,7	2077,9
Довгострокова дебіторська заборгованість	050		
Відстрочені податкові активи	060	23,9	
Інші необоротні активи	070	6,3	6,8
Гудвіл при консолідації	075		
Усього за розділом I	080	7003,8	7124,0
II. Оборотні активи			
Запаси:			
виробничі запаси	100	1319,7	1156,0
тварини на вирощуванні та відгодівлі	110		
незавершене виробництво	120		
готова продукція	130		
товари	140		
Векселі одержані	150		
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги:			
чиста реалізаційна вартість	160	7548,2	7096,3
первісна вартість	161	7548,2	7096,3
резерв сумнівних боргів	162		
Дебіторська заборгованість за розрахунками:			
з бюджетом	170		
за виданими авансами	180		
з нарахованих доходів	190		
із внутрішніх розрахунків	200		
Інша поточна дебіторська заборгованість	210	94,6	3559,9
Поточні фінансові інвестиції	220	2685,2	8685,2
Грошові кошти та їх еквіваленти:			
в національній валюті	230	287,7	8224,8
в іноземній валюті	240	122,2	108,0
Інші оборотні активи	250		
Усього за розділом II	260	12057,6	28865,6
III. Витрати майбутніх періодів			
Баланс	280	19061,4	36286,6

ПАСИВ	Код рядка	На початок року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Статутний капітал	300	74,7	1419,2
Пайовий капітал	310		
Додатковий вкладений капітал	320		
Інший додатковий капітал	330	4008,9	6583,5
Резервний капітал	340		
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	350	8145,5	11301,8
Неоплачений капітал	360		
Вилучений капітал	370		
Усього за розділом I	380	12229,1	19304,5
Частка меншості	385		
II. Забезпечення наступних витрат і платежів			
Забезпечення виплат персоналу	400		
Інші забезпечення	410		
	415		
	416	()	()
Цільове фінансування	420		
Усього за розділом II	430		
III. Довгострокові зобов'язання			
Довгострокові кредити банків	440		
Інші довгострокові фінансові зобов'язання	450		10000
Відстрочені податкові зобов'язання	460		
Інші довгострокові зобов'язання	470		
Усього за розділом III	480		10000
IV. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	500		
Поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями	510		
Векселі видані	520		
Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	530	4768,2	5424,3
Поточні зобов'язання за розрахунками:			
з одержаних авансів	540		
з бюджетом	550	18,5	508,6
з позабюджетних платежів	560		
зі страхування	570	52,4	70,0
з оплати праці	580	94,1	153,2
з учасниками	590	802,1	802,2
із внутрішніх розрахунків	600		
Інші поточні зобов'язання	610	1097	23,8
Усього за розділом IV	620	6832,3	6982,1
V. Доходи майбутніх періодів	630		
Баланс	640	19061,4	36286,6

Додаток В

ЗВІТ ПРО ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ за 2021 р.

I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код рядка	За звітний період	За попередній період
1	2		4
Доход (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	010	36358,6	23947,4
Податок на додану вартість	015	5356,7	3991,2
Акцизний збір	020		
	025		
Інші вирахування з доходу	030	7395,6	3733,5
Чистий доход (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	035	23606,3	16222,7
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	040	21846,7	15670,9
Валовий прибуток	050	1759,6	551,8
збиток	055		
Інші операційні доходи	060	2854,8	340,2
Адміністративні витрати	070	877,7	765,1
Витрати на збут	080		
Інші операційні витрати	090	2275,9	
Фінансові результати від операційної діяльності: прибуток	100	1460,8	126,9
збиток	105		
Дохід від участі в капіталі	110		
Інші фінансові доходи	120	412,1	599,3
Інші доходи	130		
Фінансові витрати	140	13,3	
Втрати від участі в капіталі	150		
Інші витрати	160	172	44
Фінансові результати від звичайної діяльності до оподаткування: прибуток	170	1687,6	684,9
збиток	175		
Податок на прибуток від звичайної діяльності	180	506,3	485,4
Фінансові результати від звичайної діяльності: прибуток	190	1181,3	199,5
збиток	195		
Надзвичайні: доходи:	200		
витрати	205		
Податки з надзвичайного прибутку	210		
Чистий: прибуток:	220	1181,3	199,5
збиток	225		

II. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Найменування показника	Код рядка	За звітний період	За попередній період
1	2	3	4
Матеріальні затрати	230	18314,3	13528,2
Витрати на оплату праці	240	2082,2	1321,4
Відрахування на соціальні заходи	250	779,8	466,5
Амортизація	260	670,4	438,7
Інші операційні витрати	270	3153,6	681,2
Разом	280	25000,3	16436

Додаток Г

ЗВІТ ПРО ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ за 2022 р.
I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код рядка	За звітний період	За попередній період
1	2	3	4
Доход (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	010	33450,1	36358,6
Податок на додану вартість	015	4617,9	5356,7
Акцизний збір	020		
	025		
Інші вирахування з доходу	030	1426,0	7395,6
Чистий доход (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	035	27406,2	23606,3
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	040	22855,2	21846,7
Валовий: прибуток	050	4551,0	1759,6
збиток	055		
Інші операційні доходи	060	3750,8	2854,8
Адміністративні витрати	070	1286,6	877,7
Витрати на збут	080		
Інші операційні витрати	090	2858,3	2275,9
Фінансові результати від операційної діяльності: прибуток	100	4156,9	1460,8
збиток	105		
Дохід від участі в капіталі	110		
Інші фінансові доходи	120	352,1	412,1
Інші доходи	130		
Фінансові витрати	140		13,3
Втрати від участі в капіталі	150		
Інші витрати	160		172
Фінансові результати від звичайної діяльності до оподаткування: прибуток	170	4509,0	1687,6
збиток	175		
Податок на прибуток від звичайної діяльності	180	1352,7	506,3
Фінансові результати від звичайної діяльності: прибуток	190	3156,3	1181,3
збиток	195		
Надзвичайні: доходи:	200		
витрати	205		
Податки з надзвичайного прибутку	210		
Чистий: прибуток:	220	3156,3	1181,3
збиток	225		

II. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Найменування показника	Код рядка	За звітний період	За попередній період
1	2	3	4
Матеріальні затрати	230	16606,1	18314,3
Витрати на оплату праці	240	2423,1	2082,2
Відрахування на соціальні заходи	250	928,2	779,8
Амортизація	260	740,4	670,4
Інші операційні витрати	270	3444,0	3153,6
Разом	280	24141,8	25000,3