

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЧЕРНІВЕЦЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ ЮРІЯ ФЕДЬКОВИЧА**

**ЕКОНОМІЧНИЙ ФАКУЛЬТЕТ
КАФЕДРА ФІНАНСІВ І КРЕДИТУ**

**ПРИБУТОК ПІДПРИЄМСТВА, ЙОГО РОЛЬ,
ФОРМУВАННЯ ТА ШЛЯХИ ЗБІЛЬШЕННЯ**

**Кваліфікаційна робота
Рівень вищої освіти - перший (бакалаврський)**

Виконала:

студентка 4 курсу, групи 411

заочної форми навчання

спеціальність 072 «Фінанси, банківська
справа та страхування»

Хоміцька Марія Ярославівна_____

Керівник:

доцент кафедри фінансів і кредиту

Юрій Едуард Олександрович_____

До захисту допущено

на засіданні кафедри

протокол № ___ від _____ 2024 р.

Завідувач кафедри фінансів і кредиту

_____ *проф. Нікіфоров П.О.*

ЗМІСТ

ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА.....	5
1.1. Економічна сутність прибутку підприємства та його роль в умовах ринкової економіки.....	5
1.2. Методичні підходи до формування системи показників оцінки прибутку підприємства.....	11
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ПРИБУТКУ ДП «М'ЯСО БУКОВИНИ» ЗА 2021-2023 РОКИ.....	18
2.1. Оцінка обсягу та динаміки формування прибутку підприємства.....	18
2.2. Аналіз показників рентабельності підприємства.....	26
РОЗДІЛ 3. ОБҐРУНТУВАННЯ ОСНОВНИХ ШЛЯХІВ ЗБІЛЬШЕННЯ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА.....	35
3.1. Розрахунок планового рівня прибутку підприємства на наступний період.....	35
3.2. Напрямки збільшення прибутку підприємства як основи забезпечення ефективності його діяльності	42
ВИСНОВКИ.....	48
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	52
ДОДАТКИ	

АНОТАЦІЯ

Хоміцька М.Я. Прибуток підприємства, його роль, формування та шляхи збільшення. Рукопис. Кваліфікаційна робота на здобуття першого (бакалаврського) рівня вищої освіти за спеціальністю 072 – Фінанси, банківська справа та страхування. Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича, Чернівці, 2024.

В кваліфікаційній роботі досліджені теоретичні та практичні аспекти формування прибутку підприємства. Визначена сутність прибутку та його роль в умовах ринкової економіки, вивчено методичні підходи до формування системи показників оцінки прибутку підприємства. Здійснено оцінку формування та використання прибутку ДП «М'ясо Буковини», розраховано плановий рівень прибутку підприємства на наступний період, а також запропоновані напрямки збільшення прибутку підприємства як основи забезпечення ефективності його діяльності.

Ключові слова: доходи, витрати, фінансові результати, чистий прибуток, факторний аналіз прибутку, рентабельність.

ABSTRACT

Khomitskaya M.Y. Enterprise profit, its role, formation and ways to increase. Manuscript. Qualification work for obtaining the first (bachelor) level of higher education in specialty 072 – Finance, banking and insurance. Yuri Fedkovich Chernivtsi National University, Chernivtsi, 2024.

The theoretical and practical aspects of enterprise profit formation are investigated in the qualification work. The essence of profit and its role in a market economy is defined, methodological approaches to the formation of a system of indicators for assessing enterprise profit are studied. An assessment of the formation and use of profit of the SE “Meat of Bukovina” is carried out, the planned level of profit of the enterprise for the next period is calculated, and directions for increasing the profit of the enterprise as the basis for ensuring the efficiency of its activities are proposed.

Keywords: income, expenses, financial results, net profit, factor analysis of profit, profitability.

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

_____ М.Я. Хоміцька

ВСТУП

В умовах ринкової економіки отримання прибутку виступає найважливішим напрямом діяльності будь-якого господарюючого суб'єкта. Саме високі показники прибутку й рентабельності характеризують результативність господарської діяльності підприємства, а також свідчать про ефективність його роботи. Крім цього, в період погіршення фінансового стану багатьох вітчизняних підприємств і нестабільності економіки в умовах воєнного стану, зростання прибутку суб'єктів господарювання сприяє не тільки підвищенню ефективності їх діяльності, але й запобігає процедурі банкрутства. Відтак, актуальним є обґрунтування дієвих заходів, спрямованих на ефективне формування прибутку з метою збільшення його величини.

Різні аспекти формування та використання прибутку досліджували Крамар Р.І., Блонська В.І., Мурашко О.В., Бондаренко О.М., Іванчик Т.В., Джеджула В.В., Єпіфанова І.Ю., Скриньовський Р.М., Протопопова Н.А. та інші. Зважаючи на значну роль прибутку, вважаємо проблематику його збільшення важливим інструментом розвитку діяльності та чинником економічної безпеки підприємства.

Метою роботи є обґрунтування теоретичних аспектів процесу формування прибутку підприємства, а також шляхів його збільшення.

Для досягнення поставленої мети варто вирішити наступні завдання:

- визначити економічну сутність прибутку підприємства та його роль в умовах ринкової економіки;
- дослідити методичні підходи до формування системи показників оцінки прибутку підприємства;
- здійснити оцінку обсягу та динаміки формування прибутку ДП «М'ясо Буковини» за 2021-2023 роки;
- проаналізувати показники рентабельності досліджуваного підприємства;
- здійснити розрахунок планового рівня прибутку підприємства на

наступний період;

– обґрунтувати напрямки збільшення прибутку підприємства як основи забезпечення ефективності його діяльності.

Об'єктом дослідження виступає прибуток ДП «М'ясо Буковини». Предмет дослідження – фінансово-економічні відносини, які виникають в процесі формування та використання прибутку досліджуваного підприємства.

Методологічною основою даного дослідження є праці відомих зарубіжних й вітчизняних науковців у сфері фінансового аналізу та управління, трактування понять та методики оцінки прибутку підприємства.

У ході виконання роботи використовувалися загальнонаукові й спеціальні методи дослідження економічних явищ: узагальнення та наукової абстракції, аналізу та синтезу (для дослідження ролі та сутності прибутку); порівняння, групування, спостереження, структурування (для проведення аналізу динаміки і структури показників діяльності підприємства ДП «М'ясо Буковини»); математичні та статистичні методи (для оцінки впливу факторів на прибуток та рентабельність підприємства) узагальнення (для формування висновків).

Інформаційну базу дослідження становили законодавчі і нормативні акти України; наукові статті та матеріали підручників, посібників; Інтернет-ресурси; фінансова звітність ДП «М'ясо Буковини» та довідкові показники фінансової служби, планово-економічного відділу та бухгалтерії.

Кваліфікаційна робота включає такі складові, як: вступ; основну частину, яка містить три розділи; висновки. Результати дослідження викладені на 47 сторінках, список використаних джерел складається із 56 найменувань. Робота містить 13 таблиць, 7 рисунків та 3 додатки.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Економічна сутність прибутку підприємства та його роль в умовах ринкової економіки

Від того, як трактується прибуток суб'єкта господарювання, загалом залежить стратегія підприємств щодо подальшої економічної діяльності. Відсутність чіткого визначення поняття прибутку в сучасній літературі й наявність альтернативних варіантів зумовлює виникнення проблем в процесі прийняття управлінських, а також інвестиційних рішень. Багато з них досі ще не вирішені та потребують узагальнення, всебічного визначення, розробки науково обґрунтованих рекомендацій відносно їх вирішення.

До трактування поняття прибутку немає єдиного підходу як в наукових працях іноземних, так й у вітчизняних вчених. Зокрема, це чітко простежується в основних теоріях прибутку, які систематизовано в табл. 1.1. Розглянуті підходи не суперечать один іншому, а швидше дають ширше розуміння сутності терміну та доповнюють один одного.

Таблиця 1.1

Основні підходи до трактування прибутку за різними теоріями

Теорія	Прихильники	Стисла характеристика	Особливість
1	2	3	4
Факторна	Візер Ф., Менгер К., Джевонс В. С. [55]	Прибуток це результат взаємодії одного (підприємництва або капіталу), кількох (капіталу, землі, праці) або всіх виробничих факторів	Охоплює суто виробничі фактори, проте не враховує впливу таких зовнішніх як , попит, ціна, конкуренція, катаклізми, тощо
Трудова	Маркс К. Енгельс Ф. [48]	Прибуток - перетворена форма додаткової вартості, що створюється шляхом вирахування з продукту праці робітників на користь підприємця (неоплачена праця найманих працівників)	Концентрується увага виключно на праці робітників як джерелі отримання прибутку, однак не враховує інші внутрішні та зовнішні фактори

Продовження табл. 1.1

1	2	3	4
Компенсаційна	Найт Ф. [30]	Прибуток передбачає плату підприємцю за ризик, здійснення організаційно-економічних функцій, інвестований капітал	Підприємець серед численних варіантів діяльності обирає напрям роботи, вкладає свої ресурси заради можливості отримання прибутку
Функціональна	Шумпетер Й. Кемпбелл Р. Макконел К. [51]	Прибуток це результат недосконалості ринку, слабкості конкуренції, а також можливості підприємства отримувати монопольні переваги, зокрема за рахунок впровадження у діяльність інновацій	В сучасних умовах монопольні переваги підприємницької діяльності можуть отримуватись не тільки за рахунок інновацій, але й прямого чи опосередкованого впливу великих підприємців на політичне керівництво країни
Психологічна	Сеніор Н. [29]	Підприємці заради прибутку утримуються від повсякденного використання коштів на їх особисте споживання	Тільки одного рішення вести бізнес без практичних навичок як правило не достатньо для отримання прибутку

Ф. Найт, у своїй праці «Ризик, невизначеність та прибуток», розглядає прибуток як винагороду за «тягар невизначеності» у діяльності підприємця. При цьому вчений поділяє ризик на два види: непередбачуваний (або необчислювальний, підприємець самостійно ухвалює управлінські рішення й ризикує) та обчислювальний (такий ризик розраховується і від нього можна застрахуватись). Прибутки чи збитки за Ф. Найтом – це винагороди або втрати за роботу із ризиками в умовах невизначеності; перемоги або поразки в грі, результат якої важко передбачити [30].

У праці «Теорія економічного розвитку» Й. Шумпетер визначає прибуток як дохід від нововведень, що виступають особливим постійним фактором виробництва, адже завдяки більш раціональним підходам до використання ресурсів досягається мінімізація витрат на виготовлення продукції. При цьому науковець наголошує, що: «прибуток – це вартісний вираз того, що створює або впроваджує підприємець, подібно до того, як заробітна плата – вартісне вираження того, що створює робітник. Натомість прибуток власника бізнесу – це надлишок над всіма зобов'язаннями підприємства» [51].

Ринкова ситуація, а також власний досвід науковців стали основою формування інших підходів до трактування поняття «прибуток підприємства». Зокрема, П. Самуельсон у своїх працях розглядає прибуток, як:

- наслідок монополістичного становища на ринку;
- заробітна плата та рента, відсоток, а саме дохід від виробничих факторів;
- надмірно отриманий дохід, що розраховується й оподатковується;
- нестабільний та тимчасовий дохід, який є наслідком технічних інновацій;
- плата за діяльність в умовах невизначеності;
- винагорода за підприємницьку діяльність.

Джерелом прибутку, відповідно до тверджень П. Самуельсона, є дохід від факторів виробництва. Цей науковець виступав прибічником психологічної теорії прибутку та вважав, що прибуток є винагородою власнику за ведення та утримання бізнесу, очікування вигоди за можливі ризики [39].

Кожен із наведених вище підходів охоплює певні сторони, які характеризують прибуток підприємства як економічну категорію, більш повно розкривають не тільки його сутність, але й функції.

У дослідження цього терміна певний вклад внесли й українські науковці.

Таблиця 1.2

Аналіз трактувань поняття «прибуток» українськими науковцями

Науковець	Трактування сутності поняття «прибуток»	Джерела формування	Напрямки використання	Формула розрахунку
1	2	3	5	4
Морщенок Т С., Задорожня В. О.	Прибуток - це кінцевий результат діяльності підприємства, що виражений у грошовій формі та визначається як різниця між чистим доходом суб'єкта господарювання та його витратами, а також характеризує винагороду підприємця за ризик здійснення підприємницької діяльності [27]	-	-	+
Андрійчук В. Г.	У загальному економічному розумінні, прибуток - це додана вартість, яка створюється в процесі виробництва, чи вартість, створена в процесі підприємницької діяльності понад вартість виробничо-спожитих ресурсів таї робочої сили [1]	+	-	+

Продовження табл. 1.2

1	2	3	4	5
Бланк І. О.	«Прибуток є вираженим у грошовій формі чистим доходом підприємця на вкладений капітал, що характеризує його винагороду за ризик здійснення підприємницької діяльності, і становить різницю між сукупним доходом і сукупними витратами у процесі здійснення цієї діяльності» [4]	+	-	+
Шафорост Я. П.	«Прибуток - головна мета підприємницької діяльності, основний механізм захисту підприємства від загрози банкрутства, база економічного розвитку держави та основне джерело задоволення соціальних потреб суспільства» [48]	+	-	-
Бойчик І. М.	Прибуток являє собою виробничу категорію, що характеризує відносини, які виникають та складаються в процесі суспільного виробництва [6]	-	-	-
Гетьман О. О., Шаповал В. М.	«Прибуток становить різницю між ціною реалізації та собівартістю продукції (товарів, робіт, послуг), між обсягом отриманої виручки та сумою витрат на виробництво та реалізацію продукції» [11]	+	-	+
Поддєрьогін А. М.	«Прибуток - це частина заново створеної вартості, виробленої і реалізованої, готової до розподілу» [35]	+	+	-
Данилюк М.О.	Прибуток - частина вартості додаткового продукту, виражена в грошах; частина чистого доходу; грошовий вираз вартості реалізованого чистого доходу, основна форма грошових накопичень [34]	+	-	-
Кривицька О. Р.	Прибуток - кінцевий результат, який створює підприємству фінансові ресурси, що необхідні для розширення його діяльності, необхідні для формування його сталості і конкурентоспроможності на ринку товарів і послуг [21]	-	+	-
Олійник І. О.	Прибуток є не лише результатом успішної діяльності, в контексті підприємництва він виступає як фактор організації виробництва [33]	-	+	-
Мочерний С. В.	Прибуток - це перетворена форма додаткового продукту та додаткової вартості, що виражає відносини між власниками засобів виробництва та найманими працівниками щодо його створення й привласнення [28]	+	+	-
Огійчук М.Ф., Беленкова М. І.	Прибуток виступає основним економічним показником, що всебічно характеризує фінансово-господарську діяльність підприємства та є джерелом поповнення оборотних активів, збільшення власного капіталу та капітальних інвестицій [31]	-	+	-

У табл. 1.2 відображено поширені визначення поняття «прибуток», які були сформовані вітчизняними науковцями. З метою порівняння й аналізу, кожне із трактувань автором проаналізовано відповідно до наявності у терміні таких складових: джерела формування, порядок здійснення розрахунку та напрямків використання [27, с.173].

Вітчизняні автори, згідно з табл. 1.2, застосовують різні визначення прибутку як економічної категорії. Одні з них наголошують про напрями використання прибутку, інші пов'язують його із джерелами утворення, а треті надають у визначенні формулу розрахунку прибутку. Окремі науковці пов'язують прибуток з фактором мінімізації ризиків, із відносинами в процесі здійснення виробничої діяльності, недопущення банкрутства, розширення виробничих потужностей. Однак немає жодного трактування поняття, яке б охопило усі ці фактори. Дана обставина вказує на те, що кожен із науковців виокремлює ті аспекти терміна, що, на його думку, виступають першочергово важливими, при цьому нехтуючи іншими факторами. З огляду на це, варто запропонувати власне визначення, яке б охоплювало зазначені вище складові якнайповніше.

Відтак, на нашу думку, прибуток підприємства є позитивною різницею між доходами та витратами суб'єкта господарювання, виступає результатом його діяльності та може бути виражений у формі запасів, грошових коштів, інших матеріальних та нематеріальних засобів, інших джерел, що із реалістичною імовірністю в майбутньому принесуть економічні вигоди, після оподаткування використовується його власниками для задоволення особистісних потреб, а також вирішення оперативних та тактичних, стратегічних завдань підприємства, вибір яких при цьому здійснюється на основі облікової інформації [36, с.204].

В умовах ринкової економіки значення прибутку підприємства істотно зростає. Прибуток, як важлива категорія ринкового господарства виконує певні функції, а саме:

- стимулювальну, яка проявляється в тому, що прибуток підприємства є джерелом формувань його різних фондів стимулювання (виплати дивідендів акціонерам, нагромадження, споживання, виробничого та соціального розвитку);

- оцінювальну, яка характеризує ефект господарської діяльності суб'єкта господарювання;

– розподільчу, зміст якої полягає у використанні прибутку як інструменту розподілу чистого доходу суспільства [44, с.119].

Підприємство, за конкурентних ринкових відносин, повинно отримати такий обсяг прибутку, який дав би змогу утримати свої позиції на ринку та забезпечити йому динамічний розвиток. Розглянемо роль прибутку господарюючого суб'єкта в умовах ринкової економіки за допомогою рис. 1.1.

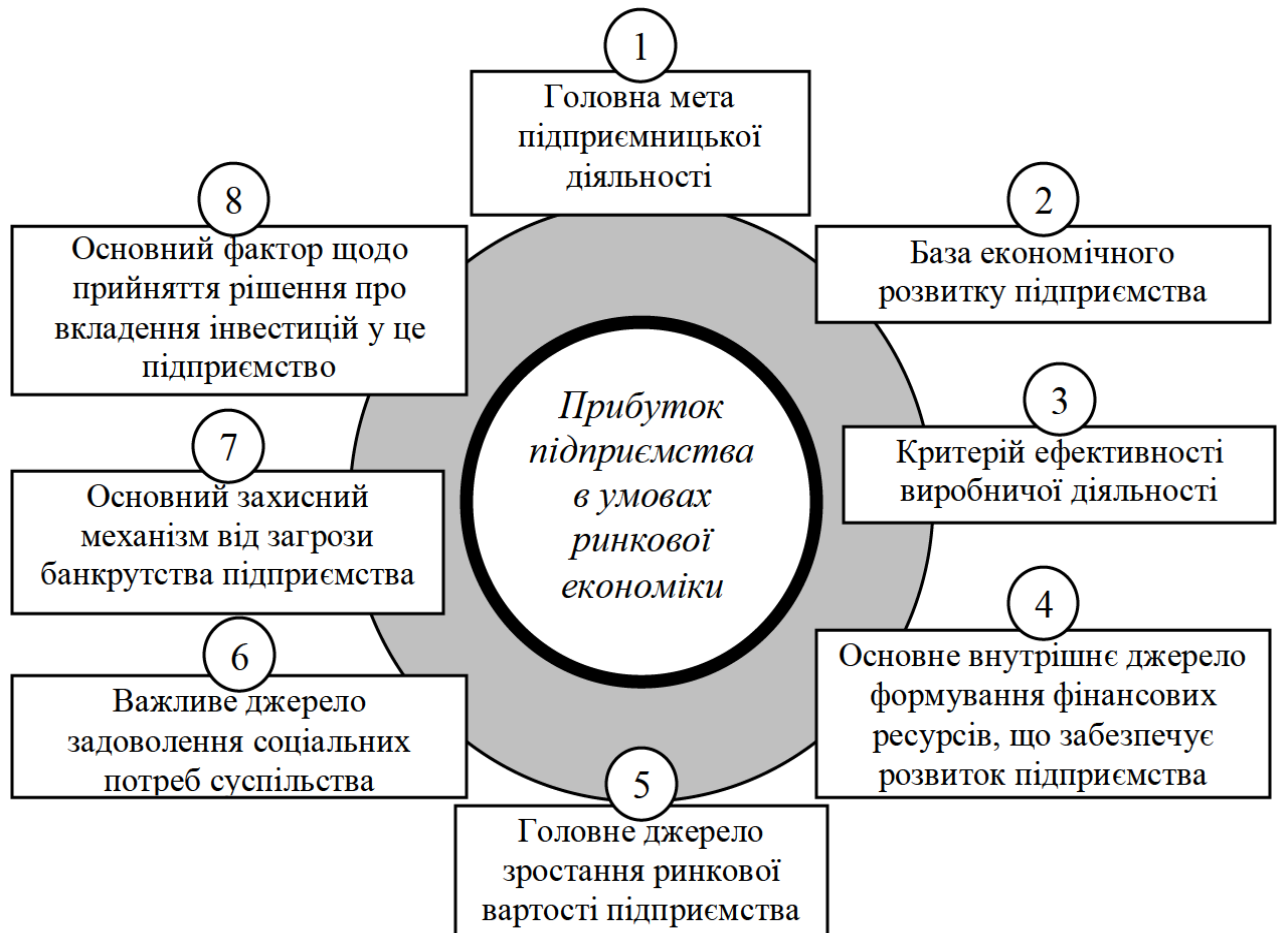


Рис. 1.1. Характеристика ролі прибутку підприємства за умов ринкової економіки

Прибуток підприємства виступає основним джерелом його фінансування, розвитку, вдосконалення матеріально-технічної бази, забезпечення усіх наявних форм інвестування. Вся діяльність суб'єкта господарювання спрямована на те, щоб забезпечити зростання прибутку або хоча б його стабілізацію на попередньо визначеному рівні. Прибуток підприємства являє собою виражений в грошовій формі чистий дохід підприємця на вкладений

капітал, який характеризує його винагороду за ризик здійснення підприємницької діяльності. Він, як вже зазначалось, являє собою різницю між сукупним доходом та сукупними витратами в процесі здійснення підприємницької діяльності [50].

Отже, будучи джерелом виробничого й соціального розвитку, прибуток посідає провідне місце у забезпеченні самофінансування підприємства, можливості якого багато в чому визначаються тим, наскільки його доходи перевищують понесені витрати. Однак, для оцінки ефективності роботи підприємства використання лиш показника прибутку недостатньо, адже його наявність ще не означає, що підприємство задовільно здійснює свою діяльність. Для вирішення даної проблеми необхідно системно аналізувати прибутковість підприємств та чинники, що на неї впливають, систематично відстежувати й встановлювати резерви збільшення прибутку підприємства та комбінувати різноманітні шляхи підвищення його рівня прибутковості.

1.2. Методичні підходи до формування системи показників оцінки прибутку підприємства

Економічний аналіз являє собою систему взаємопов'язаних і взаємозумовлених методів вивчення та наукового дослідження певних процесів, явищ, результатів, дій. В економіці застосовується з метою виявлення тенденцій розвитку та закономірностей економічних процесів, встановлення та оцінки основних факторів, які негативно чи позитивно впливають на показники ефективності. Досить очевидним є те, що власник підприємства зацікавлений у стабільній його роботі, прибутковості, розвитку, а це можливо лише за умови отримання прибутку та ефективного його використання. Це пояснює важливість та необхідність здійснення економічного аналізу в частині формування та розподілу прибутку підприємства, оскільки від значень основних показників діяльності, структури джерел фінансування, господарських операцій, залежить прийняття управлінських рішень на рівні

підприємства, можливості вкладення капіталу, залучення додаткових джерел [21, с.19].

Мета економічного аналізу прибутку підприємства – це визначення складових елементів формування прибутку та ефективності його розподілу, оцінка ефективності діяльності підприємства, пошук та обґрунтування резервів підвищення прибутковості суб'єкта господарювання [16, с.152].

В сучасних умовах господарювання до завдань економічного аналізу операцій із формування та розподілу прибутку підприємства належать: вивчення впливу на величину прибутку зовнішніх та внутрішніх; визначення можливостей отримання прибутку відповідно до потенціалу підприємства; оцінка динаміки та структури фінансових результатів; контроль за виконанням планів отримання прибутку; характеристика впливу прибутку на фінансову стійкість суб'єкта господарювання; оцінка напрямів і визначення ефективності розподілу прибутку; надання рекомендацій з підвищення ефективності управління прибутком; виявлення резервів зростання прибутковості підприємства [17, с.21].

Для досягнення вищевказаних завдань аналізу прибутку підприємства вагомим значенням набуває дослідження методичних засад його оцінки з метою адаптації наявних методик до сучасних умов, особливо в частині удосконалення механізмів управління прибутком і господарською діяльністю загалом [8, с.103].

Проведений критичний аналіз методик аналізу операцій із фінансовими результатами діяльності підприємства та операцій із формування та розподілу прибутку, які представлено в навчальній літературі за редакцією авторів Позднякова В. Я., Дибаль С. В., Житної І. П., Тацій І. В., Житного П. Є., Кіндрацької Г. І., Білик М. С., Загороднього А. Г., Мниха Є. В., Бутинця Ф. Ф., Мошенського С. З., Олійник О. В., Подольської В. О., Яріш О. В., Савицької Г.В. свідчить, що елементами методики аналізу прибутку підприємства, яка визначена в навчальній літературі, є проведення горизонтального та вертикального аналізу показників доходів, витрат та

фінансових результатів діяльності підприємства за даними показників його фінансової звітності. Такий підхід можна вважати класичним та доступним для широкого кола користувачів (як зовнішніх, так і внутрішніх). Однак за умов застосування такого підходу є можливість дослідити лише зміни в динаміці, а також структурі прибутку, доходів і витрат та не можна врахувати вплив фінансових результатів на рентабельність діяльності суб'єкта господарювання, його фінансову стійкість [23].

У працях Подольської В. О. та Яріш О. В. [36], Савицької Г. В. [37] наведені методики аналізу крім здійснення вертикального й горизонтального аналізу прибутку, передбачають проведення аналізу рентабельності (а саме прибутковості підприємства). Це обумовлюється тим, що показники рентабельності найбільш повно характеризують результати діяльності господарюючого суб'єкта, оскільки їх значення відображає співвідношення ефекту з вкладеним капіталом. Показники рентабельності підприємства застосовуються для оцінки ефективності його діяльності.

Дібаль С. В. [34] та Мних Є. В. [26] у своїх працях окремим етапом аналізу виділяють факторний аналіз прибутку від реалізації продукції. Необхідність і значення проведення такого напряму аналізу зумовлено дослідженням впливу елементів, які формують показник прибутку від реалізації (собівартість, виручка) та, відповідно, прийняття ефективних рішень за наслідками аналізу (коригування собівартості, збільшення/зменшення ціни). Це пов'язано із тим, що обґрунтовані висновки про величину отриманого підприємством прибутку не можна зробити без дослідження факторів, які мають безпосередній вплив на зміну показників.

Особливим є підхід Позднякова В. Я. [9], який аналіз величини прибутку підприємства пропонує проводити з урахуванням інформації про рівень відпускних цін та асортиментну політику. Дане твердження пов'язано з тим, що за сучасних умов економіки, на прибуток підприємства можна впливати за допомогою асортиментної політики. Окрім того, як свідчить механізм дії попиту та пропозиції та світовий досвід, якщо продукція підприємства швидко

продається, то ціну доцільно підвищити. Однак, аналіз прибутку підприємства за цією методикою доступний тільки обмеженому колу користувачів інформації бухгалтерського обліку. Відтак, в умовах асиметрії інформації, це є негативним явищем для зовнішніх користувачів та, зокрема, інвесторів. На відміну від внутрішніх, зовнішнім користувачам необхідна інформація більш загального характеру про показники діяльності суб'єкта господарювання, про вплив показників прибутковості на фінансову стійкість й платоспроможність підприємства [36, с.92].

На нашу думку, найбільш повно методика аналізу прибутку підприємства представлена в навчальній літературі за редакцією Загороднього А. Г., проф. Бутинця Ф. Ф. [29], оскільки вона враховує всі аспекти діяльності підприємства, а також вплив прибутку на основні його показники. Зокрема, запропонована авторами методика передбачає не лише проведення аналізу прибутку шляхом здійснення горизонтального та вертикального аналізу за даними фінансової звітності, проте й здійснення оцінювання взаємозв'язку «витрати-обсяг-прибуток» та розрахунок резервів збільшення прибутку (на основі даних внутрішньої звітності та бухгалтерського обліку), а також окремим етапом передбачає здійснення аналізу розподілу й використання чистого прибутку підприємства, що полягає в горизонтальному аналізі напрямків його розподілу [18, с.375].

Для здійснення аналізу прибутку підприємства за поданими в навчальній літературі методиками необхідними є не тільки фінансова звітність, яка підлягає оприлюдненню, проте й наявність різноманітних джерел інформації, які належать до внутрішніх джерел (зокрема внутрішня звітність). В такому випадку для проведення економічного аналізу зовнішніми суб'єктами виникають перешкоди у зв'язку із інформаційною обмеженістю фінансової звітності й відсутністю інформації із внутрішньофірмових документів (яка є необхідною для аналізу взаємозв'язку «витрати-обсяг-прибуток»). Відтак, в умовах існування інформаційної асиметрії наявність затвердженої методики аналізу прибутку (фінансових результатів), який повинен здійснюватися на

основі даних внутрішньої та фінансової звітності, може призвести до неправильного трактування результатів аналізу, а також недостатності інформації для зовнішніх суб'єктів для прийняття правильних управлінських рішень відносно суб'єкта господарювання [28, с.378].

Окрім того, методика аналізу прибутку, що наведена у підручнику Мошенського С. З. та Олійник О. В. передбачає необхідність здійснення аналізу його якості та ґрунтується не лише на розробці прогнозів щодо можливості господарюючого суб'єкта отримувати прибуток, але й можливості нарощувати темпи його зростання. При цьому вивчення якості прибутку здійснюється за багатьма критеріями. Серед них варто відзначити: реальність звітності та достовірність; частота зміни облікової політики; її вплив на формування фінансових результатів та діловий імідж підприємства [29, с. 523].

Аналіз публікацій та наукових статей, що присвячено проблемним питанням методики аналізу фінансових результатів й прибутку відображено в табл. 1.3.

Таблиця 1.3

Методика аналізу прибутку у наукових статтях

№	Автор	Етапи аналізу фінансових результатів (прибутку)
1	2	3
1	Блонська В.І., Паньків І.В. [5]	<ul style="list-style-type: none"> – вертикальний (або структурний) - визначення структури прибутку підприємства за видами продукції, сферами діяльності, структурний аналіз розподілу прибутку; – горизонтальний аналіз - порівняння обсягу прибутку в динаміці; – інтегральний аналіз прибутку підприємства; – порівняльний аналіз прибутку; – аналіз коефіцієнтів рентабельності підприємства, ефективності розподілу прибутку.
2	Говорушко Т.А., Лановська Г.І. [14]	<ul style="list-style-type: none"> – аналіз динаміки показників діяльності підприємств галузі; – оцінка структури та динаміки операційних витрат; – аналіз динаміки чистого прибутку підприємства; – аналіз структури показників фінансових результатів суб'єкта господарювання; – аналіз динаміки рентабельності показників операційної діяльності.

Продовження табл. 1.3

1	2	3
3	Кочетков О.В., Балдик Д.О. [20]	– аналіз динаміки фінансових результатів підприємства; – аналіз показників рентабельності
4	Череп А.В, Рурка Г.І. [46]	– вертикальний та горизонтальний аналіз прибутку підприємства за видами діяльності; – аналіз структурних компонентів прибутку підприємства; – оцінка показників динаміки прибутку за роками; – факторний аналіз прибутку суб'єкта господарювання; – аналіз процентної маржі.
5	Сало І. В., Лисянська О.О. [38]	– вертикальний й горизонтальний аналіз прибутку за видами діяльності підприємства; – оцінка динамічних показників прибутковості за роками; – аналіз показників прибутковості; – порівняльний аналіз рівня прибутковості підприємства; – аналіз структурних компонентів прибутку; – факторний аналіз.
6	Шубіна С.В., Крамаренко І.В., Лосева І.В., Швадченко В.О. [50]	– горизонтальний/ вертикальний аналіз (дослідження динамічних та структурних змін прибутку підприємства); – детермінований факторний аналіз; – кореляційно-регресійний аналіз: «ЧП-активи» (залежність ЧП від сукупних активів); «ЧП-пасиви» (зв'язок ЧП з пасивами); «ЧП-рух грошових коштів» (залежність ЧП від потоку грошових коштів).
7	Тютюнник Ю.М. [44]	– аналіз динаміки фінансових результатів підприємства; – оцінка структури фінансових результатів діяльності; – здійснення факторного аналізу формування фінансових результатів.

На підставі аналізу даних, поданих у табл. 1.3, можна зробити висновок, що визначення структури та динаміки фінансових результатів та прибутку підприємства є обов'язковим елементом методики аналізу прибутку. Особливістю розглянутих методичних підходів до аналізу прибутку у наукових публікаціях виступає приналежність досліджуваної методики до конкретної галузі економіки (тобто, аналіз фінансових результатів підприємств спиртової галузі, сільськогосподарських підприємств та ін.).

Особливість методики аналізу прибутку підприємства за Шубіною С.В., Крамаренко І.В., Лосевою І.В., Швадченко В.О. проявляється у застосуванні кореляційно-регресійного аналізу. Авторами Тютюнник Ю. М., Сало І. В.,

Лисянською О. О. окреслено необхідність проведення факторного аналізу прибутку підприємства. Останніми, на нашу думку, найповніше представлено методику аналізу прибутку суб'єкта господарювання, оскільки враховано найбільше елементів аналізу прибутку – горизонтальний аналіз та вертикальний, факторний аналіз, аналіз показників рентабельності підприємства. Перевагою запропонованої методики є відсутність за цією методикою асиметрії інформації за наслідками аналізу прибутку, адже інформаційною базою будуть слугувати дані фінансової звітності. Недоліком даної методики, на нашу думку, є відсутність розрахункових показників щодо аналізу грошового забезпечення прибутку підприємства, а також аналізу інших показників діяльності (фінансової стійкості зокрема) [20, с.136].

Отже, за результатами дослідження методичних підходів до формування системи показників оцінки прибутку підприємства відображених у навчальній літературі та наукових статтях було виявлено відсутність комплексної методики економічного аналізу фінансових результатів та прибутку підприємства, за результатами застосування якої користувачі б отримували повну інформацію для прийняття управлінських рішень. Важливість розробки комплексної методики аналізу системи показників оцінки прибутку підприємства визначається також тим, що умови економічних відносин пов'язані із постійним пошуком шляхів подолання наслідків кризових явищ й недопущення їх в майбутньому, а також трансформацією сутності та значення прибутку у економіці, яка б засновувалась на концепції грошового забезпечення прибутку підприємства для ефективної реалізації його ролі як основного джерела внутрішнього фінансування.

РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ПРИБУТКУ ДП «М'ЯСО БУКОВИНИ» ЗА 2021-2023 РОКИ

2.1. Оцінка обсягу та динаміки формування прибутку підприємства

Формування та використання прибутку підприємства є основою самофінансування, госпрозрахункової діяльності, виробничого та соціального розвитку підприємства. Прибуток виступає найбільш узагальненим економічним показником роботи суб'єкта господарювання та найбільш повно характеризує фінансові результати його діяльності, розмір грошових накопичень, а також ефективність господарювання. Так, як прибуток є головним джерелом виробничого та соціального розвитку підприємств, то за його допомогою створюється інтерес до підвищення ефективності діяльності.

Формування прибутку підприємства відбувається у процесі його операційної, інвестиційної та фінансової діяльності, а також передбачає управління витратами та доходами від видів діяльності. Тобто, важливою складовою оцінки прибутку підприємства виступає аналіз формування структури та динаміки доходів. На основі даних Звіту про фінансові результати ДП «М'ясо Буковини» за 2021-2023 роки (Додаток А, Б, В) розглянемо динаміку доходів підприємства.

Таблиця 2.1

Динаміка доходів ДП «М'ясо Буковини» за 2021-2023 роки

Показники	2021 рік	2022 рік	2023 рік	Відхилення	Відхилення
				(+/-)	(+/-)
				2022 року від 2021 року	2023 року від 2022 року
Чистий дохід (виручка) від реалізації	56572,3	115017,3	106709,3	58445	-8308
Інші операційні доходи	16,2	29,1	310,1	12,9	281,0
Інші доходи	1095,4	755,7	758,7	-339,7	3,0
Всього	57683,9	115802,1	107778,1	58118,2	-8024

Як видно з табл. 2.1, обсяг доходів ДП «М'ясо Буковини» у 2023 році складає 106709,3 тис. грн., що на 8024 тис. грн. або 6,93% менше ніж у 2022 році, однак на 50094,2 тис. грн. або 86,8% більше ніж у 2021 році. При цьому варто звернути увагу на те, що ДП «М'ясо Буковини» отримує доходи тільки від операційної діяльності і при цьому не здійснює фінансові та інвестиційні операції. Безперечно, це звужує коло джерел утворення прибутку підприємства. Доходи від операційної діяльності ДП «М'ясо Буковини» складаються з надходжень від: реалізації продукції; відсотків за залишками коштів на поточних рахунках; цільового фінансування; надходження авансів від замовників і покупців; повернення авансів.

Основним джерелом доходу на ДП «М'ясо Буковини» є виручка від реалізації продукції. Так, її обсяг у 2022 році збільшився на 58445 тис. грн. або 103,3% в порівнянні з 2021 роком. Однак у 2023 році виручка від реалізації продукції знизилась на 8308 тис. грн. або 7,22%.

Інші операційні доходи були незначними однак їх обсяг зростає із 16,2 тис. грн. у 2021 році до 310,1 тис. грн. у 2023 році, тобто на 293,9 тис. грн.

Обсяг інших доходів ДП «М'ясо Буковини» був найвищим у 2021 році і складав 1095,4 тис. грн., що на 339,7 тис. грн. більше ніж у 2022 році. У 2023 році інших доходи підприємства склали 758,7 тис. грн., що на 3,0 тис. грн. або 0,40% більше ніж у 2022 році.

Як видно з рис. 2.1, питома вага виручки від реалізації продукції у доходах ДП «М'ясо Буковини» є значною і майже не змінюється: у 2021 році складає 98,07%, а у 2023 році – 99,01%. Найвища питома вага виручки від реалізації продукції спостерігається на рівні 99,32% у 2022 році.

Питома вага інших операційних доходів протягом досліджуваного періоду є незначною і коливається від 0,03% у 2021-2022 роках до 0,29% у 2023 році. Частка інших доходів підприємства хоч і дещо вища, однак також незначна. Так, у 2021 році питома вага інших операційних доходів була найвищою і становила 1,90%, а у 2022 році, знизившись на 0,25% склала 0,65%.

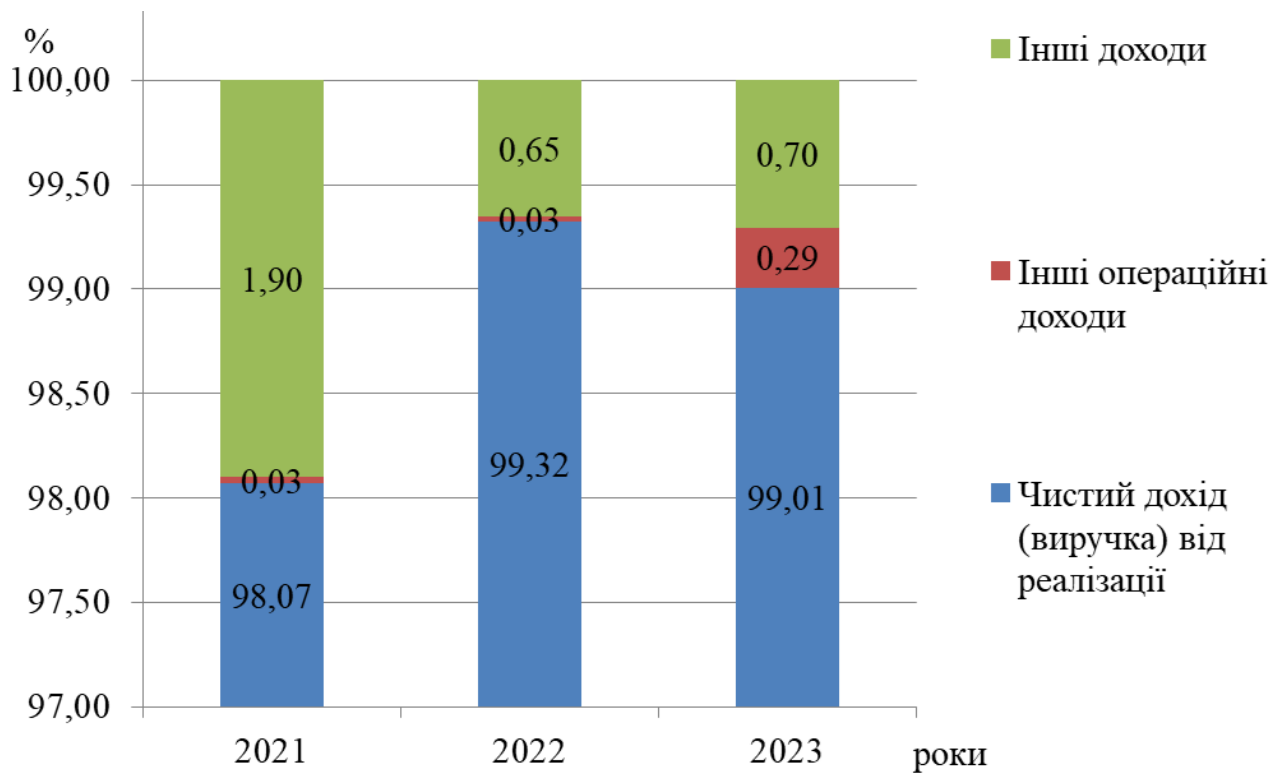


Рис. 2.1. Структура доходів ДП «М'ясо Буковини» за 2021-2023 роки

Звісно, прибуток ДП «М'ясо Буковини» не може досліджуватись тільки за рівнем отриманого доходу, оскільки необхідно здійснити аналіз рівня й структури понесених підприємством витрат, за економічною класифікацією видів діяльності підприємства відповідно до методики обчислення прибутку, а також задля забезпечення порівнянності показників.

Динаміка витрат ДП «М'ясо Буковини» за 2021-2023 роки представлена у табл. 2.2.

Таблиця 2.2

Динаміка витрат ДП «М'ясо Буковини» за 2021-2023 роки

Показники	2021 рік	2022 рік	2023 рік	Відхилення (+/-)	Відхилення (+/-)
				2022 року від 2021	2023 року від 2022
1	2	3	4	5	6
Собівартість реалізованої продукції	44414,1	91007,4	89478,9	46593,3	-1528,5

Продовження табл. 2.2

1	2	3	4	5	6
Інші операційні витрати	10029,6	21249,7	15676,6	11220,1	-5573,1
Інші витрати	54,6	178,1	271,6	123,5	93,5
Всього	54498,3	112435,2	105427,1	57936,9	-7008,1

Так, у 2022 році витрати підприємства в порівнянні з 2021 роком зросли на 57936,9 тис. грн. або 106,31% становили 112435,2 тис. грн. Ця тенденція склалась за рахунок зростання усіх статей витрат ДП «М'ясо Буковини», а саме: витрат на собівартість виготовленої продукції на 46593,3 тис. грн. або 104,91%; інших операційних витрат на 11220,1 тис. грн. або 111,87%; інших витрат підприємства на 123,5 тис. грн. або 226,19%.

Однак, у 2023 році рівень витрат ДП «М'ясо Буковини» знизився у порівнянні з 2022 роком на 7008,1 тис. грн., або 6,23%. Це відбулось за рахунок зниження собівартості продукції (на 1528,5 тис. грн. або 1,68%) та рівня інших операційних витрат підприємства (на 5573,1 тис. грн. або 26,23%). При цьому обсяг інших витрат ДП «М'ясо Буковини» за 2022-2023 роки зріс на 93,5 тис. грн. або 52,50% і склав на кінець досліджуваного періоду 271,6 тис. грн.

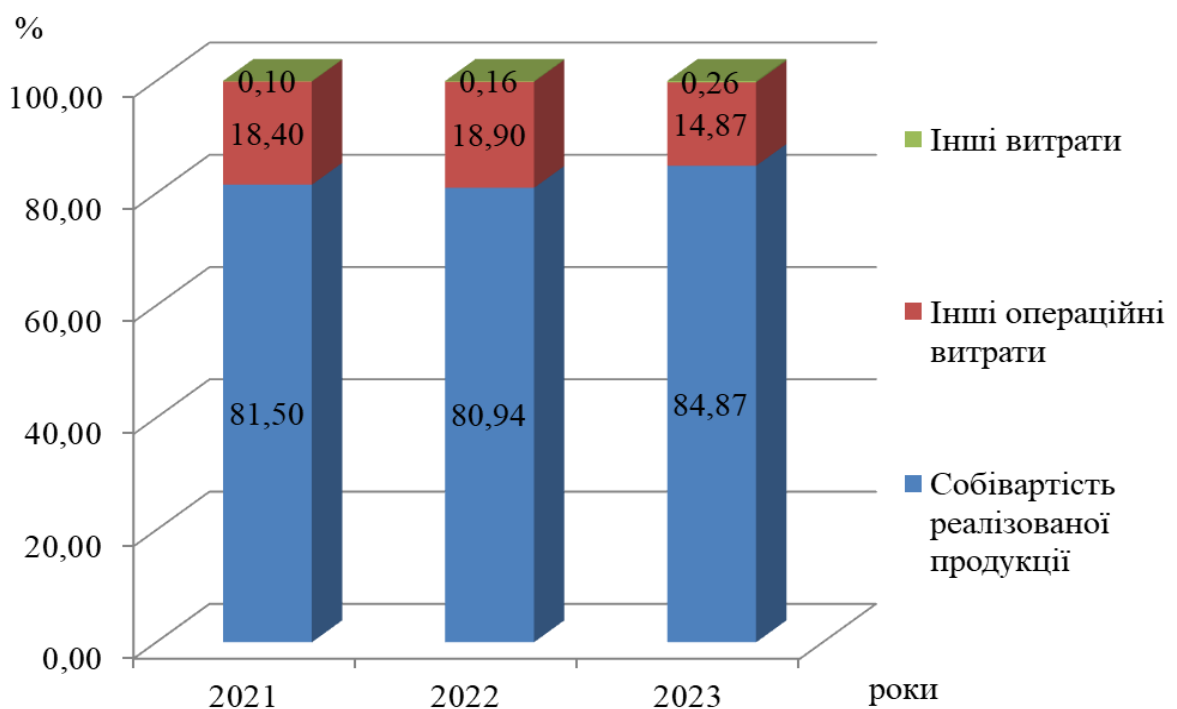


Рис. 2.2. Структура витрат ДП «М'ясо Буковини» за 2021-2023 роки

Щодо структури витрат ДП «М'ясо Буковини», то як видно з рис. 2.2, найбільшу питому вагу у складі витрат підприємства займає собівартість реалізованої продукції. У 2022 році частка даних витрат склала найменше за досліджуваний період значення – 80,94%. Питома вага інших операційних витрат зросла із 18,40% у 2021 році до 18,90% у 2022 році, однак у 2023 році знизилась до 14,87%.

Інші витрати ДП «М'ясо Буковини» займали протягом досліджуваного періоду незначну частку, яка зросла із 0,10% у 2021 році до 0,26% у 2023 році.

Досліджені зміни доходів та витрат підприємства вплинули і на динаміку прибутку ДП «М'ясо Буковини» за 2021-2023 рр., яка наочно відображена на рис. 2.3.

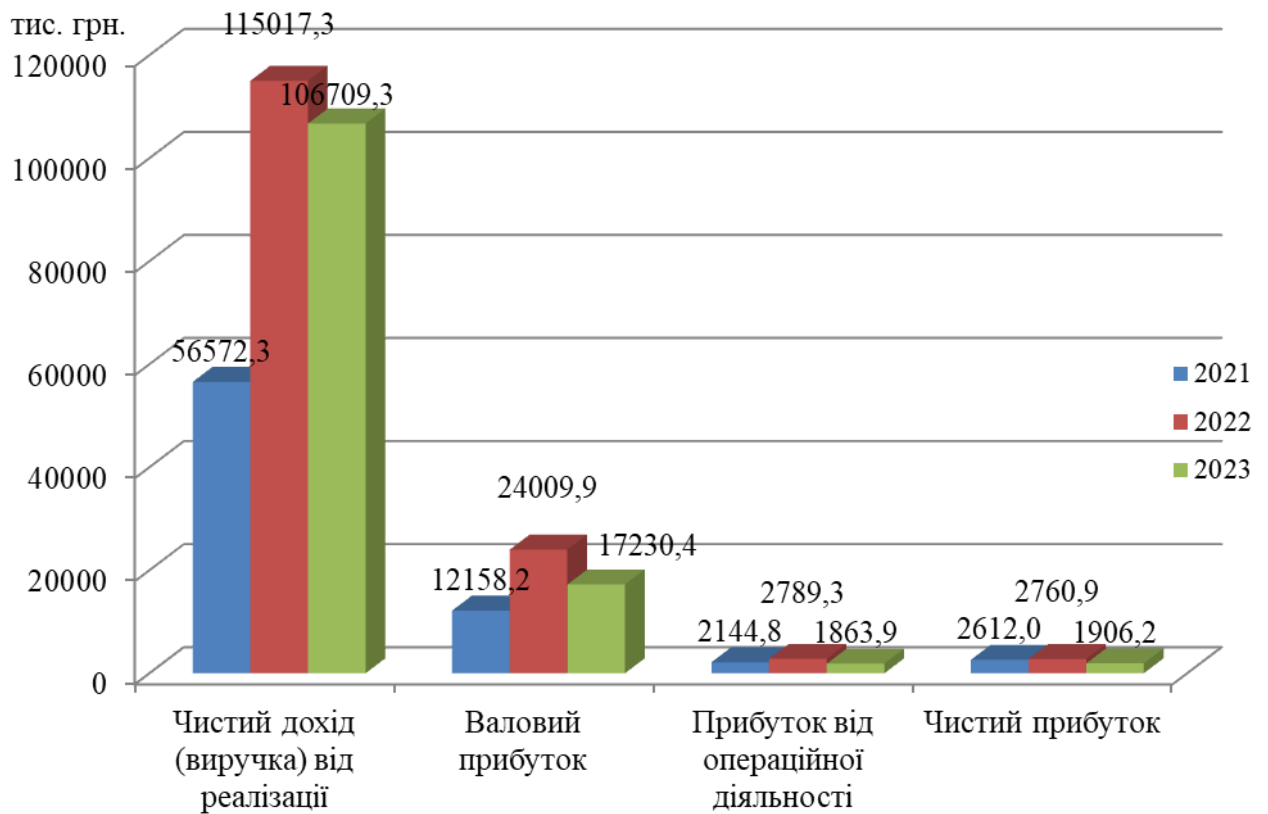


Рис. 2.3. Динаміка прибутку ДП «М'ясо Буковини» за 2021-2023 роки

Як видно з рис. 2.3, у 2023 році чистий дохід від реалізації ДП «М'ясо Буковини» зростає на 58445,0 тис. грн. або на 103,31% порівняно з 2021 році. Дане зростання відбулося за рахунок збільшення обсягу випуску та реалізації продукції. Відповідно зросла і собівартість продукції на 46593,3 тис. грн. або на

104,91%. Тобто, темп зростання чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) є меншим за темп приросту собівартості продукції.

У 2023 році відбулось незначне зниження чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), а саме на 8308,0 тис. грн. або 7,22% в порівнянні з 2022 році. Зменшилась також і собівартість продукції – на 1528,5 тис. грн. або 1,68%.

Валовий прибуток від реалізації продукції, відповідно, зменшився у 2023 році порівняно з 2022 роком на 6779,5 тис. грн. або на 28,24%, що пояснюється більшими темпами зниження чистого доходу від реалізації продукції ДП «М'ясо Буковини» в порівнянні із темпами зменшення собівартості продукції.

Не зважаючи на те, що прибуток від операційної діяльності ДП «М'ясо Буковини» мав у 2022 році позитивну тенденцію до збільшення (на 644,5 тис. грн. або 30,0%), прибуток від операційної діяльності досліджуваного підприємства у 2023 році склав 1863,9 тис. грн., що на 925,4 тис. грн. або 33,18% менше ніж у 2022 році і на 280,9 тис. грн. або 13,14% менше ніж у 2021 році.

З проведеного аналізу фінансових результатів діяльності ДП «М'ясо Буковини» видно, що відбулось зменшення величини отриманого чистого прибутку протягом 2021-2023 років на 705,8 тис. грн. або на 27,02%.

Таблиця 2.3

Вихідні дані для факторного аналізу прибутку ДП «М'ясо Буковини» за
2021-2022 роки

тис. грн.

Показник	Базовий період (2021 рік)	Дані базового періоду, перераховані на обсяг продажів звітного періоду	Звітний період (2022 рік)
Чистий дохід від реалізації продукції	56572,3	71846,8	115017,3
Повна собівартість реалізованої продукції	44414,1	56405,9	91007,4
Прибуток від реалізації продукції	12158,2	15440,9	24009,9

Отже, основну частину прибутку ДП «М'ясо Буковини» протягом досліджуваних 2021-2023 років отримує від реалізації продукції. Тому в процесі аналізу прибутку досить важливо вивчити не тільки динаміку, але й визначити фактори, які вплинули на зміни обсягу прибутку від реалізації продукції. Для цього скористаємося даними, які відображені у табл. 2.3.

Результати проведеного розрахунку впливу факторів на прибуток від реалізації ДП «М'ясо Буковини» оформимо у табл. 2.4.

Таблиця 2.4

Аналіз впливу факторів на валовий прибуток ДП «М'ясо Буковини» за
2021-2022 роки

тис. грн.

Фактор зміни прибутку	Розрахунок	Розмір впливу
Ціна на реалізовану продукцію	$(115017,3 - 56406,9) - 15440,9$	43170,5
Обсяг реалізації продукції	$(12158,2 * 1,27) - 12158,2$	3282,7
Собівартість одиниці продукції	$24009,9 - (115017,3 - 56405,9)$	-34601,5
Структура реалізованої продукції	$15440,9 - (12158,2 * 1,27)$	0
Сукупний вплив чинників	$43170,5 + 3282,7 + (-34601,5) + 0$	11851,7

Тобто, на ДП «М'ясо Буковини» вирішальними чинниками збільшення прибутку від реалізації продукції у 2021-2022 роках були:

1. Підвищення цін на реалізовану продукцію ДП «М'ясо Буковини» забезпечили збільшення валового прибутку суб'єкта господарювання на 43170,5 тис. грн. Даний чинник мав найбільший вплив на зміну показника.

2. Позитивно на зростання валового прибутку вплинуло збільшення обсягів реалізації продукції, що в свою чергу, призвело до зростання валового прибутку досліджуваного підприємства на 3282,7 тис. грн.

3. Збільшення собівартості продукції призвело до зниження обсягу валового прибутку на 34601,5 тис. грн.

4. Зміни у структурі товарної продукції ДП «М'ясо Буковини» не мали впливу на обсяг прибутку, адже вплив даного фактора становив 0.

5. Сукупний вплив чинників на валовий прибуток, відповідно, склав 11851,7 тис. грн.

Факторний аналіз зміни прибутку від реалізації продукції досліджуваного підприємства за 2022-2023 роки проведемо аналогічно. В результаті проведених розрахунків були отримані наступні дані:

1. Підвищення цін на реалізовану продукцію ДП «М'ясо Буковини» призвело до зростання валового прибутку на 16995,8 тис. грн.

2. Підвищення собівартості реалізованої продукції є чинником, який найбільше вплинув на зменшення валового прибутку, а саме на 18493,1 тис. грн.

3. Зменшення обсягів реалізації продукції у 2023 році в порівнянні з попереднім забезпечило зниження валового прибутку підприємства на 5282,2 тис. грн.

4. Ніяк не вплинули на прибуток ДП «М'ясо Буковини» зміни у структурі реалізованої продукції.

5. Сукупний вплив чинників становив -6779,5 тис. грн. $(16995,8 + (-5282,2) + (-18493,1) + 0)$.

Тобто, протягом 2021-2022 років зростання обсягу валового прибутку ДП «М'ясо Буковини» відбулось за рахунок збільшення обсягів реалізації продукції, а також підвищення цін на реалізовану продукцію. А протягом 2022-2023 років зростання собівартості реалізованої продукції та зменшення обсягів реалізації призвели до зниження валового прибутку ДП «М'ясо Буковини». Тобто, воєнний стан, знецінення національної валюти, складна політична й економічна ситуація в Україні, безперечно, негативно відобразились на прибутку ДП «М'ясо Буковини».

Наступним кроком в процесі дослідження прибутку підприємства є розрахунок відносних показників прибутковості ДП «М'ясо Буковини».

2.2. Аналіз показників рентабельності підприємства

Аналіз рівня рентабельності і причин її зміни для ДП «М'ясо Буковини» має важливе значення, оскільки дозволяє виявити резерви зростання ефективності роботи підприємства. Показники рентабельності дають можливість здійснити аналіз ефективності діяльності суб'єкта господарювання за співвідношенням прибутку й вартості витрачених при цьому ресурсів, а також доходів, які підприємство отримало за результатами їх використання. Аналіз рентабельності підприємства доцільно здійснювати відповідно до системи показників, які характеризують окремі сторони його господарської діяльності.

Загалом усі показники рентабельності підприємства можна згрупувати в чотири основні блоки, за якими в подальшому буде проведено аналіз, а саме:

- показники рентабельності щодо власного капіталу підприємства та його зобов'язань;
- показники рентабельності активів підприємства;
- показники рентабельності витрат підприємства;
- показники рентабельності реалізації продукції.

Розпочнемо аналіз з дослідження показників рентабельності активів ДП «М'ясо Буковини» за 2021-2023 роки та виявимо тенденції зміни прибутковості.

Як видно із табл. 2.5, рентабельність сукупних активів ДП «М'ясо Буковини» в 2022 році знизилась порівняно із 2021 роком на 0,50% і становила 5,64%. Зменшення даного показника рентабельності, відповідно, призвело до збільшення терміну окупності сукупних активів ДП «М'ясо Буковини» із 16,30 років в 2021 році, до 17,74 років в 2022 році, що негативно характеризує фінансово-господарську діяльність досліджуваного підприємства. Дана ситуація склалась внаслідок перевищення темпу приросту активів підприємства над темпом приросту отриманого чистого прибутку.

Таблиця 2.5

Динаміка показників рентабельності активів ДП «М'ясо Буковини» за 2021-2023 роки

Назва показника	2021 рік	2022 рік	2023 рік	Відхилення (+,-)	
				2022 року від 2021 року	2023 року від 2022 року
Рентабельність активів, %	6,13	5,64	3,60	-0,50	-2,04
Термін окупності активів, роки	16,30	17,74	27,77	1,44	10,04
Рентабельність оборотних активів, %	19,12	13,68	7,34	-5,43	-6,35
Термін окупності оборотних активів, роки	5,23	7,31	13,63	2,08	6,32
Рентабельність необоротних активів, %	9,03	9,59	7,07	0,56	-2,52
Термін окупності необоротних активів, роки	11,07	10,43	14,15	-0,64	3,72
Рентабельність основних засобів, %	9,40	10,00	7,10	0,60	-2,90
Термін окупності основних засобів, роки	10,64	10,00	14,08	-0,64	4,08

Однак, у 2023 році за рахунок зниження обсягу прибутку підприємства, рентабельність активів склала 3,60%, що на 2,04% менше ніж у 2022 році. Відтак, термін окупності активів підприємства зріс на 10,04 роки і склав 27,77 роки.

В 2022 році рентабельність необоротних активів ДП «М'ясо Буковини», на відміну від сукупних активів, зросла на 0,56% порівняно із 2021 роком і складала – 9,59%. Дані зміни позитивно відобразились й на терміні окупності необоротних активів ДП «М'ясо Буковини», який зменшився на 0,64 роки і склав 10,43 роки. Рентабельність необоротних активів підприємства в 2023 році склала 7,07%, що на 2,52% менше ніж за аналогічний період 2022 року.

Рентабельність основних засобів ДП «М'ясо Буковини» мала аналогічну тенденцію до рентабельності необоротних активів і трохи перевищувала останню. Загалом зменшення рентабельності було спричинено зниженням ефективності використання необоротних активів, частка яких, в свою чергу, знижується, однак перевищує питому вагу оборотних активів.

Рентабельність оборотних активів ДП «М'ясо Буковини», на відміну від необоротних, за досліджуваний період поступово зменшується і в 2023 році становить 7,34%, що 11,78% менше ніж у 2021 році і на 6,35% менше ніж у 2022 році. Зниження показника рентабельності оборотних активів в 2023 році порівняно із 2021 роком призвело до збільшення терміну окупності оборотних активів із 5,23 років до 13,63 років. Тобто, даний показник зазнав негативних змін та не досягнув свого оптимального значення, адже оборотні активи перебувають в обігу не більше одного року й свою вартість переносять на собівартість виробленої продукції повністю, відтак термін окупності оборотних активів ДП «М'ясо Буковини» має бути менше одного року.

Отже, протягом 2021-2023 років зниження ефективності використання активів ДП «М'ясо Буковини» відбулось за рахунок негативних змін у використанні саме оборотних активів, адже рентабельність необоротних активів у 2022 році зросла. У 2023 році в результаті зниження обсягу чистого прибутку, можемо говорити про зниження ефективності господарської діяльності ДП «М'ясо Буковини».

Також доцільно розглянути вплив факторів таких як оборотність активів та рентабельність реалізованої продукції на рівень рентабельності активів підприємства. Проаналізуємо вплив на рентабельність активів кожного із зазначених чинника за допомогою табл. 2.6.

За даними табл. 2.6 рентабельність активів ДП «М'ясо Буковини» за період 2021-2022 років зменшилась на 0,50%. Ця тенденція відбулась за рахунок впливу таких чинників, як пришвидшення оборотності активів та зниження рентабельності реалізації продукції ДП «М'ясо Буковини». Визначимо вплив даних чинників:

1. За рахунок прискорення оборотності активів:

$$\Delta P_a (\Delta O_a) = +2,349 \cdot 4,62 - 6,13 = 4,72\%.$$

Отже, за рахунок прискорення оборотності активів ДП «М'ясо Буковини», їх рентабельність зросла на 4,72 відсоткових пункти.

Таблиця 2.6

Дані факторного аналізу рентабельності активів

ДП «М'ясо Буковини» за 2021-2023 роки

Назва показника	2021 рік	2022 рік	2023 рік	Відхилення (+,-)	
				2022 року від 2021 року	2023 року від 2022 року
Чиста виручка від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн.	56572,3	115017,3	106709,3	58445	-8308
Середня вартість активів, тис. грн.	42580,2	48970,05	52942,9	6389,85	3972,85
Чистий прибуток, тис. грн.	2612	2760,9	1906,2	148,9	-854,7
Оборотність активів, оборотів	1,329	2,349	2,016	1,020	-0,333
Рентабельність реалізації продукції, %	4,62	2,40	1,79	-2,22	-0,61
Рентабельність активів, %	6,13	5,64	3,60	-0,50	-2,04

2. За рахунок зниження рентабельності реалізації продукції ДП «М'ясо Буковини»:

$$\Delta P_a (\Delta P_{p.п}) = +5,64 - 2,349 \cdot 4,62 = -5,22\%.$$

За рахунок зниження рентабельності реалізації продукції ДП «М'ясо Буковини» рентабельність його активів зменшилась на 5,22 відсоткових пункти.

Загальний вплив розглянутих двох чинників на рентабельність активів ДП «М'ясо Буковини» становить:

$$4,72 + (-5,22) = -0,50\%.$$

Досліджуючи фактори, що вплинули на зміну рівня рентабельності активів досліджуваного підприємства за 2022-2023 роки, можна зробити наступні висновки:

– зниження оборотності активів знизило рівень рентабельності активів на 0,80%: $\Delta P_a (\Delta O_a) = +2,016 \cdot 2,40 - 5,64 = -0,80\%$;

– основним чинником зниження рівня рентабельності на досліджуваному підприємстві за 2022-2023 роки є зниження рівня рентабельності реалізації продукції. Вплив цього фактора викликав зниження рентабельності активів ДП «М'ясо Буковини» на 1,24% ($\Delta P_a (\Delta P_{p.п}) = +3,60 - 2,016 \cdot 2,40 = -1,24\%$;

– загальний вплив чинників забезпечив зменшення рівня рентабельності активів ДП «М'ясо Буковини» на 2,04% ($(-0,80) + (-1,24) = -2,04\%$).

Отже, зниження оборотності активів ДП «М'ясо Буковини» на 0,333 оберта й зменшення рентабельності реалізації продукції підприємства на 0,61% призвело до сукупного зниження рівня рентабельності активів ДП «М'ясо Буковини» на 2,04%, що є негативним для фінансово-господарської діяльності досліджуваного підприємства.

В процесі аналізу фінансово-господарської діяльності ДП «М'ясо Буковини» розрахунок рентабельності витрат підприємства відіграє досить важливу роль, оскільки аналіз дає можливість визначити питому вагу непрямих витрат ДП «М'ясо Буковини» в собівартості виробленої продукції що в свою чергу дозволяє підприємству ефективно здійснювати цінову політику.

Згідно з табл. 2.7 рентабельність операційних витрат ДП «М'ясо Буковини» в 2021-2023 роках поступово знижується. Так, у 2022 році даний показник склав 21,35%, що на 0,95% менше ніж у 2021 році. А протягом 2022-2023 років рентабельність операційних витрат зменшилась ще на 5,01% і на кінець досліджуваного періоду становила 16,34%. Збереження даних тенденцій є негативним явищем в діяльності ДП «М'ясо Буковини».

Рентабельність продукції за валовим прибутком в 2022 році, порівняно з 2021 роком зменшилась на 0,62% і становила 20,88%. В 2023 році рентабельність продукції за валовим прибутком ще знизилась і склала 16,15%. Зниження показника рентабельності продукції за валовим прибутком протягом досліджуваного періоду в загальному на 21,50% є негативним явищем в діяльності ДП «М'ясо Буковини».

Таблиця 2.7

Динаміка показників рентабельності витрат ДП «М'ясо Буковини» за
2021-2023 роки

%

Назва показника	2021 рік	2022 рік	2023 рік	Відхилення (+,-)	
				2022 року від 2021 року	2023 року від 2022 року
Рентабельність операційних витрат	22,31	21,35	16,34	-0,95	-5,01
Рентабельність продукції за валовим прибутком	21,49	20,88	16,15	-0,62	-4,73
Рентабельність витрат діяльності	5,81	3,01	2,12	-2,79	-0,89

Щодо показника рентабельності сукупних витрат підприємства, необхідно відмітити, що його тенденції аналогічні до змін попередніх показників. Так, протягом 2021-2022 років значення рентабельності сукупних витрат знижується із 5,81% до 3,01%. Зниження досліджуваного показника свідчить про зростання суми витрат ДП «М'ясо Буковини» на виробництво та реалізацію продукції, водночас темп приросту прибутку господарюючого суб'єкта є нижчим ніж темп приросту витрат на виробництво й реалізацію продукції. Аналогічна ситуація спостерігається і у 2023 році, коли відбувається зменшення показника рентабельності сукупних витрат підприємства на 0,89% до значення 2,12%, що свідчить про зниження ефективності діяльності досліджуваного підприємства.

Дуже часто в процесі аналізу будь-якого виду діяльності суб'єкта господарювання використовують чистий, валовий прибуток та прибуток від операційної діяльності. Тому, розраховувати на ДП «М'ясо Буковини» показники рентабельності продукції також можна використовуючи ці види прибутків. В табл. 2.8 наведено динаміку показників рентабельності продукції досліджуваного підприємства за 2021-2023 роки.

Таблиця 2.8

Динаміка показників рентабельності реалізованої продукції ДП «М'ясо Буковини» за 2021-2023 роки

%

Назва показника	2021 рік	2022 рік	2023 рік	Відхилення (+,-)	
				2022 року від 2021 року	2023 року від 2022 року
Рентабельність реалізації за валовим прибутком	27,37	26,38	19,26	-0,99	-7,13
Рентабельність реалізації за операційним прибутком	4,83	3,06	2,08	-1,76	-0,98
Рентабельність реалізації за чистим прибутком	5,88	3,03	2,13	-2,85	-0,90

Валова рентабельність реалізованої продукції ДП «М'ясо Буковини» характеризує рівень прибутковості використання реалізованої продукції за валовим прибутком. Зокрема, даний показник зменшується у 2022 році на 0,99% в порівнянні з 2021 роком і становить 26,38%, однак у 2023 році темп зниження зростає і його значення становить 19,26%, що на 7,13% менше ніж у 2022 році.

Аналогічні тенденції має й операційна рентабельність на ДП «М'ясо Буковини», яка поступово знижується і є найменшою у 2023 році – 2,08%. Тобто, найбільш ефективною операційна діяльність ДП «М'ясо Буковини» була у 2021 році.

Чиста рентабельність продукції ДП «М'ясо Буковини» була найвищою також у 2021 році. Якщо у 2022 році кожна гривня виручки від реалізації продукції приносила майже 0,03 грн. чистого прибутку, то у 2023 році – 0,02 грн., що в свою чергу також свідчить про зниження ефективності господарської діяльності досліджуваного підприємства.

Наступний етап аналізу рентабельності ДП «М'ясо Буковини» передбачає дослідження рентабельності капіталу (табл. 2.9).

Таблиця 2.9

Динаміка показників рентабельності капіталу ДП «М'ясо Буковини» за 2021-2023 роки

Назва показника	2021 рік	2022 рік	2023 рік	Відхилення (+,-)	
				2022 року від 2021 року	2023 року від 2022 року
Рентабельність власного капіталу, %	9,99	9,70	6,34	-0,29	-3,36
Термін окупності власного капіталу, роки	10,01	10,31	15,77	0,30	5,47
Рентабельність позикового капіталу, %	15,89	13,46	8,33	-2,43	-5,13
Термін окупності позикового капіталу, роки	6,29	7,43	12,00	1,14	4,57

Як видно з табл. 2.9, рентабельність власного капіталу в 2022 році зменшилась порівняно з 2021 роком на 0,29% і становила 9,70%. Зниження показника рентабельності власного капіталу можна пояснити перевищенням темпу зростання середньої вартості власного капіталу ДП «М'ясо Буковини» над темпом збільшення чистого прибутку. У 2023 році рентабельність ще значно знизилась, а саме на 3,36% і склала 6,34%. Відповідні негативні зміни торкнулися і терміну окупності власного капіталу ДП «М'ясо Буковини», який в 2023 році становив близько 15,77 років, що на 5,77 років менше, порівняно з 2021 роком, а це свідчить про зменшення ефективності використання власного капіталу ДП «М'ясо Буковини» за рахунок чистого прибутку. Основним фактором, який вплинув у 2023 році на зниження даного показника є зменшення чистого прибутку ДП «М'ясо Буковини».

Щодо рентабельності позикового капіталу ДП «М'ясо Буковини», то протягом 2021-2023 років вона поступово знижується від 15,89% у 2021 році до

8,33% у 2023 році. Відповідно, якщо термін окупності позикового капіталу досліджуваного підприємства в 2021 році становив близько 6,29 років, то у 2023 році даний термін зріс до 12,00 років. В цілому показники рентабельності позикового капіталу в 2021-2023 роках є досить низькими, адже до рентабельності позикового капіталу підприємства є мінімальна вимога, зміст якої полягає в тому, що рівень рентабельності має бути вищим за ставку відсотка по кредитах. Взявши до уваги те, що кредити юридичним особам видаються під 17,7-21,3% річних, а рівень рентабельності позикового капіталу на ДП «М'ясо Буковини» є меншими від ставки відсотків по кредитах, і з кожним роком ситуація погіршується, можна стверджувати про низьку ефективність використання суб'єктом господарювання позикових коштів.

Отже, оскільки рентабельність як показник дає уявлення ДП «М'ясо Буковини» про достатність або недостатність прибутку в порівнянні з іншими окремими величинами, які впливають на виробництво і реалізацію та взагалі на фінансово-господарську діяльність господарюючого суб'єкта, можна стверджувати про недостатність прибутку на досліджуваному підприємстві. Зокрема, незважаючи на зростання прибутку ДП «М'ясо Буковини» у 2022 році, рентабельність усіх досліджуваних показників знизилась і свідчить про зменшення ефективності функціонування підприємства. Водночас, при визначенні показників рентабельності, прибуток ДП «М'ясо Буковини» співвідноситься із чинниками, що мають найбільший вплив на його отримання (інвестиції, витрати, активи). Саме тому ДП «М'ясо Буковини» необхідно активно шукати всі можливі шляхи зростання прибутковості та рентабельності підприємства у наступних періодах.

РОЗДІЛ 3. ОБҐРУНТУВАННЯ ОСНОВНИХ ШЛЯХІВ ЗБІЛЬШЕННЯ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА

3.1. Розрахунок планового рівня прибутку підприємства на наступний період

Основна мета планування прибутку суб'єкта господарювання – стратегічний напрямок із забезпечення зростання його обсягу та рівня, а також ефективний розподіл прибутку за напрямками економічного розвитку. Згідно із зазначеною метою об'єктом планування прибутку виступають особливості формування прибутку господарюючого суб'єкта в сучасних економічних умовах, а також його розподіл. Планування валового прибутку реалізується окремо за всіма видами діяльності підприємства. В процесі планування прибутку враховуються всі фактори, що можуть впливати на фінансові результати підприємства.

Механізм планування прибутку повинен будуватись із врахуванням таких підходів: інтеграційного; предметного; ситуаційного; стратегічного. Зокрема, інтеграційний підхід використовується із метою посилення взаємозв'язків між суб'єктами планування й поглиблення співробітництва між ними. В цьому випадку інтеграція між суб'єктами механізму планування прибутку підприємства означає досягнення синергетичного ефекту.

Предметний підхід використаний при побудові механізму планування прибутку сприяє удосконаленню предмета (процесу планування), шляхом впровадження інформаційної системи управління, а також підвищення кваліфікації працівників підприємства планово-аналітичного спрямування [42].

Такий підхід як ситуаційний, має використовуватись з точки зору придатності різних методів планування та повинен визначатися конкретною ситуацією (наїефективнішим методом в конкретній ситуації є метод, що найбільше відповідає даній ситуації).

Плановість дій передбачає те, що процес досягнення ефективного

функціонування господарюючого суб'єкта є елементом його як поточного, так і стратегічного планування діяльності [45, с.287].

Ефективність механізму планування прибутку підприємства повинна визначатись під час його прогнозування й розробки стратегічних напрямків.

Увесь процес планування прибутку на підприємстві передбачає послідовну реалізацію шести етапів (рис. 3.1).



Рис. 3.1. Узагальнений процес планування прибутку

Система цілей підприємства залежить від п'яти компонентів, а саме: зовнішніх можливостей й обмежень підприємства, внутрішніх можливостей й обмежень підприємства, схильності до ризику.

Планування прибутку суб'єкта господарювання повинно базуватися на аналізі й оцінці досягнутих фінансових результатів. При цьому аналіз має бути спрямованим на з'ясування можливостей, небезпек, тенденцій, а також окремих надзвичайних ситуацій, які можуть вплинути очікуваним чи непередбаченим чином на діяльність господарюючого суб'єкта [22, с.290].

Одним із найефективніших засобів планування та прогнозування

діяльності підприємства виступає аналіз системи «взаємозв'язок витрат, обсяг реалізації і прибутку (CVP)» [11, с.97]. В даній системі головним елементом являється «точка безбитковості», яка розраховується шляхом розподілу постійних витрат суб'єкта господарювання на маржинальний прибуток продукту. В моделі «затрати / обсяг випуск / прибуток» основним є припущення, що один вид продукції (послуг чи робіт) або структура асортименту продукції підприємства є незмінною за будь-яких обсягів випуску вище нуля [24, с.36].

Основними елементами у системі CVP є: сума змінних витрат по підприємству (V_z); постійні витрати (V_p); обсяг виробництва продукції (V); маржинальний прибуток (P_m) та прибуток до оподаткування (P_0).

З метою визначення планового прибутку підприємства необхідно розрахувати поріг рентабельності продукції. Розрахунки порогу рентабельності суб'єкта господарювання й запасу його фінансової стійкості проводиться на основі інформації бухгалтерської форми №2 «Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)» (табл. 3.1).

Таблиця 3.1

Аналіз порогу рентабельності та запасу фінансової стійкості ДП «М'ясо Буковини» за 2021-2023 роки

Назва показника	2021 рік	2022 рік	2023 рік	Відхилення (+,-)	
				2022 року від 2021 року	2023 року від 2022 року
1	2	3	4	5	6
Операційні доходи, тис. грн.	56588,5	115046,4	107019,4	58457,9	-8027,0
Операційні витрати, тис. грн., у т.ч.	54443,7	112257,1	105155,5	57813,4	-7101,6
- змінні витрати	45195,1	93658,6	90570,5	48463,5	-3088,0
- постійні витрати	9248,7	18598,5	14585,0	9349,9	-4013,6

Продовження табл. 3.1

1	2	3	4	5	6
Прибуток від операційної діяльності, тис. грн.	2144,8	2789,3	1863,9	644,5	-925,4
Маржинальний дохід, тис. грн.	11393,4	21387,8	16448,9	9994,4	-4939,0
Питома вага маржинального доходу в операційному доході	0,201	0,186	0,154	-0,015	-0,032
Поріг рентабельності, тис. грн.	45936,2	100042,6	94892,5	54106,4	-5150,1
Питома вага порогу рентабельності в операційному доході, %	81,18	86,96	88,67	5,78	1,71
Зона фінансової стійкості, тис. грн.	10652,3	15003,8	12126,9	4351,5	-2876,9
Запас фінансової стійкості, %	18,82	13,04	11,33	-5,78	-1,71

Як видно з табл. 3.1., протягом 2021-2023 років найменше значення (45936,2 тис. грн.) поріг рентабельності мав у 2021 році, а найбільше (100042,6 тис. грн.) у 2023 році. Збільшення абсолютного показника порогу рентабельності ДП «М'ясо Буковини» у 2022 році в порівнянні з 2021 роком на 54106,4 тис. грн. або 117,79% негативно характеризує діяльність досліджуваного підприємства та свідчить про зниження фінансової стійкості ДП «М'ясо Буковини». У 2023 році поріг рентабельності знизився на 5150,1 тис. грн. або 11,2%, однак не досягнув рівня 2021 року. Відтак, запас фінансової стійкості у 2023 році зменшився на 1,71% в порівнянні з 2022 роком, проте загалом за досліджуваний період його значення знизилось на 7,79% і становило на кінець періоду 11,33%.

Таким чином, ДП «М'ясо Буковини» у 2023 році при досягненні виручки у розмірі 94892,5 тис. грн. має можливість покрити всі свої витрати і, за умови

зростання обсягів діяльності, підприємство входить в зону прибутковості.

Розрахунок мінімального прибутку ДП «М'ясо Буковини» проведемо за формулою:

$$\Pi_{\min} = (\text{ВК} * \text{МРР} / 100) - \text{Сп}, \quad (3.1)$$

де МРР – середня банківська депозитна ставка;

ВК – власний капітал досліджуваного підприємства;

Сп – розмір податкових платежів [33, с.62].

Власний капітал досліджуваного підприємства в кінці 2023 року склав 30656,3 тис. грн., а середня банківська депозитна ставка складає 10,74% річних [51], тому в кінці року підприємство мало б отримати 3292,5 тис. грн. Проте з цієї суми воно має сплатити 18% (592,7 тис. грн.) податку на прибуток. Тоді:

$$\Pi_{\min} = (30656,3 * 10,74 / 100) - 592,7 = 2699,8 \text{ тис. грн.}$$

Отже, сума мінімального прибутку ДП «М'ясо Буковини» за інвестованого капіталу в розмірі 30656,3 тис. грн. дорівнює 2699,8 тис. грн.

Діяльність кожного господарюючого суб'єкта повинна бути направлена на зростання ефективності його роботи, а відтак, на збільшення суми отриманого ним прибутку. Орієнтація роботи ДП «М'ясо Буковини» на вирішення даних завдань обумовила необхідність розрахунку цільової (необхідної) суми прибутку підприємства.

Відтак, переходимо до наступного етапу – розрахунку суми необхідного прибутку. Необхідний прибуток визначається виходячи із суми чистого прибутку ДП «М'ясо Буковини», тобто потреби підприємства у фінансуванні витрат на: придбання та створення нематеріальних активів; будівництво об'єктів не виробничого призначення; модернізацію й реконструкцію обладнання; поповнення обігового капіталу; проведення оздоровчих заходів; виплату одноразових премій працівникам; оновлення резервного фонду; виплату дивідендів, тощо.

Взявши за основу результати економічного аналізу прибутку ДП «М'ясо Буковини» за напрямками його використання та вирішення основних завдань,

було визначено, що досліджуваному підприємству на власні потреби потрібно буде 910 тис. грн. чистого прибутку.

Проте, перш ніж бути використаним на фінансування росту ДП «М'ясо Буковини», частина прибутку підприємства сплачується державі. Межа розподілу прибутку між суб'єктом господарювання та державою, яка визначає розмір джерел задоволення відокремлених інтересів підприємства й загальнодержавних інтересів є динамічною. Визначається дана межа соціально-економічними вимогами відповідного періоду розвитку національної економіки, а також потребами держави й регламентується чинним законодавством [19, с.28].

Величина необхідного прибутку ДП «М'ясо Буковини», виходячи із вищенаведеного, складатиме:

$$P_{\text{необх}} = 910 + 910 * 0,18 = 1073,8 \text{ тис. грн.}$$

Тобто, за прогнозованого розміру чистого прибутку ДП «М'ясо Буковини» в обсязі 910 тис. грн., ставкою податку на прибуток – 18%, для вирішення своїх завдань досліджуваному підприємству необхідний прибуток обсягом 1073,8 тис. грн.

Після визначення необхідного прибутку ДП «М'ясо Буковини» перейдемо до розрахунку його можливого розміру. Використаємо для цього розрахунково-аналітичний метод, який засновано на вивченні тенденції зміни прибутку та рентабельності, прогнозуванні зміни факторів, що здійснюють безпосередній вплив на їх величину.

Щоб розрахувати плановий обсяг реалізації ДП «М'ясо Буковини» в процесі прогнозування врахуємо наступні фактори:

1. Стратегію ціноутворення.
2. Інфляційні впливи на ціну.
3. Рівень економічної активності підприємства на ринку, на якому воно працює (наскільки стійкий економічний стан передбачається на кожній території збуту).
4. Майбутню частку ринку, яку може зайняти суб'єкт господарювання на

кожній території.

5. Вплив умов кредитування, просування товарів, рекламних кампаній, тощо [17, с.123].

Отже, необхідний розмір рентабельності виробництва звітного періоду склав 1,01% (1073,8/106709,3), плановий обсяг реалізації згідно фінансового плану ДП «М'ясо Буковини» складає 115000 тис. грн., прогнозовані зміни прибутку досліджуваного підприємства за рахунок зміни факторів, що впливають на його величину становитимуть 32 тис. грн. Відтак, визначимо можливий прибуток:

$$P_{\text{можл}} = (115000 * 1,01 / 100) - 32 = 1129,5 \text{ тис. грн.}$$

Відповідно, результати розрахунків цільового прибутку підприємства й можливі його величини необхідно порівняти. При умові, що можливості отримання прибутку відповідають цільовому його розміру, такий варіант варто приймати як плановий.

Тобто, з метою вирішення виробничих й соціальних завдань ДП «М'ясо Буковини» необхідно отримати прибуток обсягом 1073,8 тис. грн., а можливий прибуток складає 1129,5 тис. грн., що на 55,7 тис. грн. більше. Тобто, дотримана умова $P_{\text{можл}} > P_{\text{необх}}$. Відтак, можна зробити висновок, що можливості отримання прибутку ДП «М'ясо Буковини» відповідають цільовому його розміру й даний варіант приймається як плановий.

Отже, планування фінансових результатів господарської діяльності підприємства проводиться на основі планів по прибутку, які розробляються на рік. При цьому, прогнозування доходів й формування прибутку, як правило, відбувається без використання моделей і методів прогнозування, а саме експертним шляхом, що, в свою чергу, обмежує ефективність використання цих прогнозів для розробки та реалізації фінансових планів.

Загалом, на планування прибутку ДП «М'ясо Буковини» значний вплив здійснює високий рівень адміністративних, інших операційних і фінансових витрат, наявний високий рівень витрат на одиницю виробленої продукції, за можливості їх оптимізації та зниження створиться можливість підвищити

прибуткову діяльність підприємства в майбутньому, що є позитивним.

3.2. Напрямки збільшення прибутку підприємства як основи забезпечення ефективності його діяльності

Ефективна діяльність підприємства дає йому можливість легко адаптуватися до змінюваних умов. Безперервна робота над отриманням й максимізацією розміру чистого прибутку є найважливішим критерієм успішного функціонування підприємства. Досягти збільшення прибутку господарюючого суб'єкта можна за такими основними напрямками:

- оптимізація та мінімізація витрат підприємства, які пов'язані із виробництвом продукції;
- підвищення обсягів виробництва та реалізації продукції підприємства;
- підвищення якості продукції, яка реалізується підприємством.

В першу чергу необхідно розглянути усі можливості, які дозволяють потенційно збільшити прибуток від продажів, в подальшому порівняти їх між собою, оцінивши ймовірний приріст прибутку підприємства та рівень ризику, і лише тоді змінювати цінову, товарну чи іншу політику господарюючого суб'єкта [24, с.37].

Одним із найпоширеніших способів збільшення прибутку являється збільшення виробництва та збуту. Якщо існує додатковий попит, підприємство повинно спробувати захопити цю частину ринку, адже суб'єкт господарювання буде отримувати додатковий прибуток із кожної проданої одиниці товару. Проте варто відзначити, що зі зростанням обсягів збуту зростуть й виробничі витрати. Однак в кінцевому підсумку граничні витрати підприємства перевищать граничний дохід, що призведе до збитків. Тому максимізувати прибуток за рахунок збільшення обсягів виробництва можливо до тих пір, поки граничний дохід не зрівняється із граничними витратами, тобто коли витрати підприємства на виробництво додаткової продукції (послуг) не дорівнюють виручці від їх реалізації [19, с.28].

Найпростіший способом збільшення прибутку є підвищення ціни на товари або послуги, що пропонуються на ринку. Ціну фактично можна підвищувати до тих пір, поки її зростання не змінить попит. Визначення даного порогу може здійснюватися як у вигляді аналізу цінової політики конкурентів або опитування покупців, так і експерименти із цінами та знижками для певних груп товарів самого підприємства. Однак якщо одночасно із підвищенням ціни знижується попит на товари, це не означає, що прибуток суб'єкта господарювання також знизиться. Все визначається еластичністю попиту за ціною. В даному випадку необхідно визначити, на скільки зменшаться обсяги реалізації, розрахувати можливий збиток й потім порівняти його із додатковим доходом від підвищення ціни реалізації [34, с.92]. Якщо аналіз показує, що зростання прибутку підприємства можливе за рахунок підвищення ціни, то варто реалізувати даний напрямок незважаючи на зменшення продажів.

Як показує досвід, якщо суб'єкт господарювання виробляє унікальну продукцію або має значну частку ринку, створення штучного дефіциту збільшує попит на товари (або послуги) серед покупців, що робить підвищення цін цілком природним. Однак найефективнішим способом залишається збільшення продажів. Якщо знайдуться покупці, які мають бажання купувати продукцію за поточною ціною, підприємству доведеться відмовитися від даного заходу для задоволення цього попиту, що, в свою чергу, дозволить отримати гарантований приріст виручки від реалізації продукції. Якщо при цьому необхідно знизити ціну, то ефективність такого рішення визначається подібно до аналізу впливу підвищення цін.

Однак ціна – не єдиний фактор, який впливає на прибуток підприємства. Необхідно постійно аналізувати асортимент продукції, а саме: визначати, яка продукція продається краще – неякісна і дешева, чи якісна і дорога. Залежно від цього необхідно коригувати товарну політику. У випадку готовності покупців платити за бренд, підприємство може збільшити виручку від реалізації продукції встановивши високу ціну на товар з унікальною маркою. Щоб правильно збільшити обсяги продажів, необхідно здійснити аналіз, який

передбачає виявлення потенційних клієнтів [16, с.155].

Для того, щоб досягти успіху в реалізації стратегії зниження витрат, усі складові бізнесу повинні бути узгодженими із даним завданням, оскільки для розширення контрольованої частки ринку суб'єкти господарювання здійснюють значні початкові капітальні вкладення в обладнання та передові технології, які у перші роки такої стратегії потребують значних витрат з розрахунком на подальшу окупність [42].

На рис. 3.2 наведено основні напрями зменшення собівартості продукції підприємства та виробничих витрат.

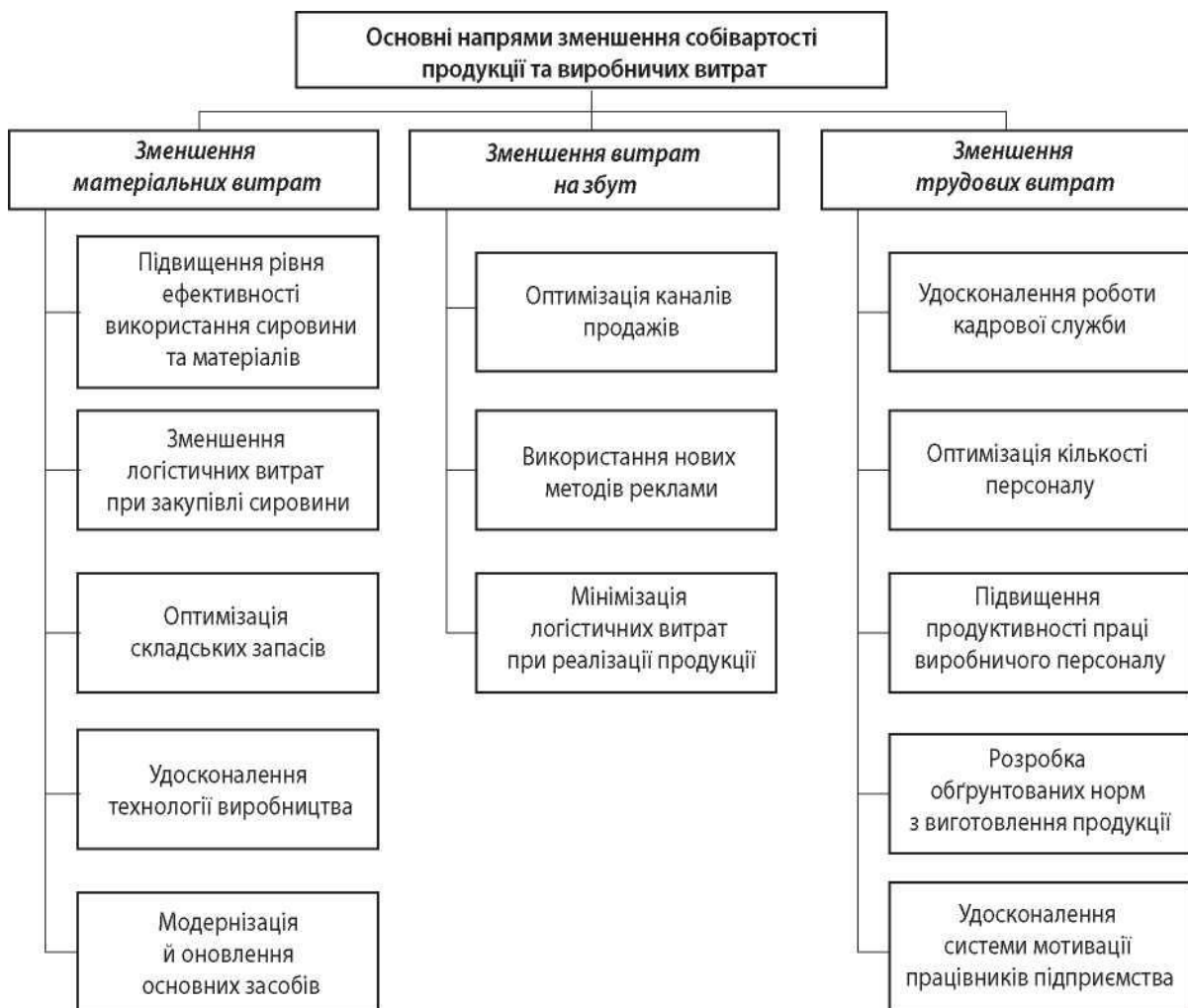


Рис. 3.2. Резерви підвищення прибутку підприємства

Зміст стратегії зниження собівартості виробництва полягає у впровадженні сучасного та ефективного обладнання, доповнюється контролем за формуванням та розподілом прямих і непрямих витрат.

Задля зменшення виробничих витрат підприємство може реалізувати наступні групи заходів:

- зменшення окремих статей витрат підприємства, враховуючи результати аналізу прибутку;

- зменшення собівартості виробленої продукції чи послуг шляхом зниження всіх витрат.

Перший варіант має місце лише за умов масового виробництва. Послідовне здійснення режиму економії необхідно впроваджувати на усіх ділянках, а саме: зменшувати відсоток браку; зменшувати матеріальні витрати на одиницю продукції; знижувати витрати на утримання виробництва й управління ним [47].

Значна частка у структурі витрат на виробництво продукції належить витратам на придбання сировини. Отже, при виробництві кожної одиниці продукції закупівля матеріалів, сировини, електроенергії за меншими цінами загалом по підприємству дає значний позитивний ефект. Аналіз вартості витрат підприємству необхідно здійснювати з моменту закупівлі сировини. Варто відзначити, що до ціни сировини та матеріалів включаються також транспортні витрати. Відтак, при виборі постачальників обирати необхідно тих, хто знаходиться неподалік від підприємства й при цьому використовувати найдешевший вид транспорту. Також, намагаючись зменшити витрати на матеріали та сировину, не слід зневажати їх якість, адже вона має безпосередній вплив на якість готової продукції. Дуже важливим шляхом зниження собівартості також виступає раціональне використання матеріалів й запровадження технічно обґрунтованих нормо-витрат [2, с.69].

Одним із напрямків зниження собівартості є економія матеріальних витрат підприємства за рахунок заміни дорогих матеріалів менш дорогими, застосування ресурсозберігаючих технологій, зменшення кількості відходів при виготовленні продукції. Застосування даного методу обмежено інноваційним потенціалом підприємства, його здатністю впроваджувати ресурсозберігаючі технології, однак має довгостроковий характер та є досить складним в період

економічного спаду.

Ефективним способом збільшення як прибутку від реалізації, так і чистого прибутку суб'єкта господарювання може стати зниження витрат на управління та організацію виробництва, які включають в себе: обслуговування обладнання будівель і споруд; оплату праці адміністративно-управлінського персоналу; відрядження та передачу даних, а також деякі інші адміністративні витрати. Оптимізувати також можна і комерційні витрати, частково знизити витрати підприємства на рекламу (використовувати відносно дешеву рекламу, однак повна відмова від витрат на рекламу або їх надмірне зниження можуть негативно вплинути на діяльність господарюючого суб'єкта). Необхідно також усунути невиробничі витрати, а саме втрати через простій виробничого обладнання, нестачу продукції [49, с.67].

Найважливішого значення набуває система контролю витрат. Всі складові контролю витрат мають бути формалізовані й кількісно виражені. Необхідно ретельно контролювати витрати на сировину, зберігання, оплату праці. Досягти позитивних змін у динаміці прибутку також можна шляхом перегляду маркетингової політики. Звичайно, визначити ефективність рекламної кампанії непросто, однак за наявності достатньої статистичної бази, можливо визначити, яка продукція користується найбільшим попитом та який вид реклами не приносить бажаного ефекту [10, с.42].

На рис. 3.3 наведено основні методи підвищення якості продукції підприємства.



Рис. 3.3. Методи підвищення якості продукції підприємства

Якість виступає основним фактором, який сприяє збільшенню обсягу реалізації та визначає конкурентоспроможність як підприємства в цілому, так і продукції, що випускається. Основними причинами зниження якості виготовленої продукції, як правило, є несправність машин та обладнання, низький рівень кваліфікації робітників, порушення технологічного процесу, використання недосконалих засобів виміральної техніки, виробничих пристроїв та інструментів. Важливою причиною виникнення браку є отримання сировини й матеріалів низької якості [41, с.197].

Отже, прибуток підприємства може бути збільшено за рахунок підвищення якості продукції. Це дозволить підприємству в свою чергу підвищити ціну товару. Водночас випуск неякісної продукції завдає суб'єкту господарювання значних втрат. Сюди входять брак, гарантійні й інші витрати. Крім останніх, існують також невиробничі витрати, зміст яких полягає у втраті конкурентоспроможності, оскільки незадоволені споживачі починають купувати товари конкурентів. Отже, поліпшення якості безпосередньо пов'язане із підвищенням конкурентоспроможності та зі збільшенням прибутку підприємства. Впроваджуючи інновації й нововведення, підвищуючи рівень кваліфікації кадрів, підприємство реалізує товар по максимально високій ціні та у великих обсягах [24, с.37].

Безумовно, дані заходи вимагають чималих витрат. Якщо раніше частка втрат через низьку якість продукції підприємства обумовлювалася фізичною працею, в умовах сьогодення переважне місце займає частка інтелектуальної праці. Відтак, вирішення проблеми якості продукції підприємства потребує залучення інженерів та менеджерів, вчених. Керівництву підприємства необхідно розробляти політику в сфері якості й здійснювати контроль за її реалізацією.

Отже, вибору напрямів має передувати порівняння їх між собою, оцінка рівня ризику та ймовірності приросту прибутку. Пропоновані рекомендації здатні здійснити найбільш істотний вплив на формування прибутку ДП «М'ясо Буковини» та забезпечити йому ефективну діяльність.

ВИСНОВКИ

Прибуток виступає найважливішою фінансовою категорією, що в кінцевому рахунку свідчить про обсяг й якість виробленої продукції, рівень собівартості, стан продуктивності праці, відображає позитивний фінансовий результат господарської діяльності підприємства та характеризує ефективність виробництва.

Вітчизняні автори застосовують різні визначення прибутку як економічної категорії. Одні з них наголошують про напрями використання прибутку, інші пов'язують його із джерелами утворення, а треті надають у визначенні формулу розрахунку прибутку. Окремі науковці пов'язують прибуток з фактором мінімізації ризиків, із відносинами в процесі здійснення виробничої діяльності, недопущення банкрутства, розширення виробничих потужностей. Однак немає жодного трактування поняття, яке б охопило усі ці фактори.

Відтак, прибуток підприємства є позитивною різницею між доходами та витратами суб'єкта господарювання, виступає результатом його діяльності та може бути виражений у формі запасів, грошових коштів, інших матеріальних та нематеріальних засобів, інших джерел, що із реалістичною імовірністю в майбутньому принесуть економічні вигоди, після оподаткування використовується його власниками для задоволення особистісних потреб, а також вирішення оперативних та тактичних, стратегічних завдань підприємства, вибір яких при цьому здійснюється на основі облікової інформації.

Наявність у підприємства прибутку свідчить про те, що його діяльність є ефективною. Однак лише за значенням прибутку відсутня можливість визначити рівень прибутковості підприємства. Для цього варто співставити показник прибутку із показником витрат підприємства.

Зміни доходів та витрат ДП «М'ясо Буковини» вплинули і на динаміку прибутку досліджуваного підприємства за 2021-2023 роки. Так, у 2023 році

чистий дохід від реалізації ДП «М'ясо Буковини» зростає на 58445,0 тис. грн. або на 103,31% порівняно з 2021 році. Дане зростання відбулося за рахунок збільшення обсягу випуску та реалізації продукції. Відповідно зросла і собівартість продукції на 46593,3 тис. грн. або на 104,91%. Тобто, темп зростання чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) є меншим за темп приросту собівартості продукції.

Водночас у 2023 році відбулось незначне зниження чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), а саме на 8308,0 тис. грн. або 7,22% в порівнянні з 2022 році. Зменшилась також і собівартість продукції – на 1528,5 тис. грн. або 1,68%.

Валовий прибуток від реалізації продукції, відповідно, зменшився у 2023 році порівняно з 2022 роком на 6779,5 тис. грн. або на 28,24%. Протягом 2021-2022 років зростання обсягу валового прибутку ДП «М'ясо Буковини» відбулось за рахунок збільшення обсягів реалізації продукції, а також підвищення цін на реалізовану продукцію. А протягом 2022-2023 років зростання собівартості реалізованої продукції та зменшення обсягів реалізації призвели до зниження валового прибутку ДП «М'ясо Буковини». Тобто, воєнний стан, знецінення національної валюти, складна політична й економічна ситуація в Україні, безперечно, негативно відобразились на прибутку ДП «М'ясо Буковини».

Не зважаючи на те, що прибуток від операційної діяльності ДП «М'ясо Буковини» мав у 2022 році позитивну тенденцію до збільшення (на 644,5 тис. грн. або 30,0%), прибуток від операційної діяльності досліджуваного підприємства у 2023 році склав 1863,9 тис. грн., що на 925,4 тис. грн. або 33,18% менше ніж у 2022 році і на 280,9 тис. грн. або 13,14% менше ніж у 2021 році.

Зменшення величини отриманого чистого прибутку протягом 2021-2023 років загалом відбулось на 705,8 тис. грн. або на 27,02%.

Рентабельність сукупних активів ДП «М'ясо Буковини» в 2022 році знизилась порівняно із 2021 роком на 0,50% і становила 5,64%. Зменшення

даного показника рентабельності, відповідно, призвело до збільшення терміну окупності сукупних активів ДП «М'ясо Буковини» із 16,30 років в 2021 році, до 17,74 років в 2022 році, що негативно характеризує фінансово-господарську діяльність досліджуваного підприємства. Дана ситуація склалась внаслідок перевищення темпу приросту активів підприємства над темпом приросту отриманого чистого прибутку.

Чиста рентабельність продукції ДП «М'ясо Буковини» була найвищою також у 2021 році. Якщо у 2022 році кожна гривня виручки від реалізації продукції приносила майже 0,03 грн. чистого прибутку, то у 2023 році – 0,02 грн., що в свою чергу також свідчить про зниження ефективності господарської діяльності досліджуваного підприємства.

В цілому показники рентабельності позикового капіталу в 2021-2023 роках є досить низькими, адже до рентабельності позикового капіталу підприємства є мінімальна вимога, зміст якої полягає в тому, що рівень рентабельності має бути вищим за ставку відсотка по кредитах. Взявши до уваги те, що кредити юридичним особам видаються під 17,7-21,3% річних, а рівень рентабельності позикового капіталу на ДП «М'ясо Буковини» є меншими від ставки відсотків по кредитах, і з кожним роком ситуація погіршується, можна стверджувати про низьку ефективність використання суб'єктом господарювання позикових коштів.

Оскільки рентабельність як показник дає уявлення ДП «М'ясо Буковини» про достатність або недостатність прибутку в порівнянні з іншими окремими величинами, які впливають на виробництво і реалізацію та взагалі на фінансово-господарську діяльність господарюючого суб'єкта, можна стверджувати про недостатність прибутку на досліджуваному підприємстві. Зокрема, незважаючи на зростання прибутку ДП «М'ясо Буковини» у 2022 році, рентабельність усіх досліджуваних показників знизилась і свідчить про зменшення ефективності функціонування підприємства.

Зокрема, у 2023 році при досягненні виручки у розмірі 94892,5 тис. грн.

ДП «М'ясо Буковини» має можливість покрити всі свої витрати і, за умови зростання обсягів діяльності, підприємство входить в зону прибутковості.

Слід зазначити, що зростання прибутку ДП «М'ясо Буковини» є необхідною умовою його ефективного функціонування в умовах ринкової економіки. Відтак, основними практичними рекомендаціями щодо підвищення обсягу прибутку підприємства є:

- мінімізація збутових витрат підприємства і витрат на утримання управлінського персоналу;
- мінімізація трудових, матеріальних витрат, витрат з виробництва продукції, а також оптимізація загальної структури витрат;
- упровадження та ефективне функціонування системи контролю витрат;
- поліпшення якості продукції через оновлення технологій та сировинної бази;
- організація динамічної цінової політики;
- здійснення заходів маркетингової політики;
- вихід на нові ринки товарів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Андрійчук В. Г. Проблемні аспекти регулювання функціонування агропромислових компаній. *Економіка АПК*. 2014. №. 2. С. 5-21.
2. Андріяш А. С., Моголова А. Ю. Особливості управління прибутком підприємства. *Молодий вчений*. № 6. С. 68-70.
3. Андрусь О.І., Пятаченко С.Ю. Фактори та система формування прибутковості підприємства. *Науковий вісник Ужгородського університету. Серія: Економіка*. 2022. Вип. 2. С. 105-112.
4. Бланк О.І., Ситник Г.В., Андрієць В.С. Управління фінансами підприємств: підручник. 2-ге вид., переробл. і доповн. Київ: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2017. 792 с.
5. Блонська, В. І., Паньків І. В. Прибуток - особливості його формування та використання в ефективному управлінні підприємством. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2011. Вип. 21. 5. С. 179-185
6. Бойчик І. М. Економіка підприємства: навч. посібн. для вищ. навч. заклад. Київ: Атіка, 2004. 344 с.
7. Будякова О. Ю., Міркевич Ю. С. Необхідність використання бізнес-моделей для підвищення прибутковості підприємства. *Міжнародний науковий журнал «Інтернаука»*. 2021. № 14. С. 18-23.
8. Букреєва Д. С., Тупіцина К. О., Больша А. К. Стратегічне планування та управління прибутком підприємств в умовах цифрової економіки. *Міжнародний науковий журнал «Інтернаука». Серія: Економічні науки*. 2021. № 11(3). С. 98-104.
9. Вовк О. М., Ковальчук А. М., Комісаренко Я. І., Джулай А. В. Прибуток та рентабельність як детермінанти розвитку підприємства. *Modern economics*. 2020. № 21. С. 37-44.
10. Воронкова Т. Є., Безпалько Н. Ю. Шляхи підвищення прибутковості підприємства в умовах нестабільного середовища. *Інвестиції: практика та досвід*. 2016. № 19. С. 42-44.

11. Гетьман О. О., Шаповал В. М. Економіка підприємства: навч. посіб. 2-ге вид. Київ: Центр учбової літератури, 2010. 488 с.
12. Гладка Л. І., Домащенко М. О., Ковальова М. В. Управління прибутком в сучасних умовах. *Економіка і регіон*. 2012. № 1. С. 195-198.
13. Глушенкова А. А., Ромашов І. М. Управління прибутком підприємства. *Економіка. Менеджмент. Бізнес*. 2020. № 4. С. 53-57.
14. Говорушко Т.А., Лановська Г.І. Аналіз фінансових результатів підприємств спиртової галузі харчової промисловості. *Агроінком*. 2011. №7-9. С. 1-10.
15. Житна І. П., Тацій І. В., Житний П. Є. Економічний аналіз: навчальний посібник. Луганськ: Вид-во СНУ ім. В. Даля. 2006. 296 с.
16. Іванюта П. В., Пиріжок С. Є. Управління формуванням і розподілом прибутку на підприємстві за допомогою факторного аналізу. *Проблеми інноваційно-інвестиційного розвитку*. 2022. № 28. С. 150-167.
17. Кириченко О. М., Аумпа Д. В. Управління прибутковістю основних бізнес-процесів підприємства. *Міжнародний науковий журнал «Інтернаука»*. 2022. № 2. С. 20-25.
18. Кіндрацька Г. І., Білик М. С., Загородній А. Г. Економічний аналіз: теорія і практика: підручник / За ред. проф. А. Г. Загороднього. Львів. «Магнолія Плюс», 2006. 428 с.
19. Константюк Н. І., Мазур О. Шляхи і резерви підвищення прибутковості підприємства. *Матеріали IV міжнародної науково-практичної конференції «Теоретичні та прикладні аспекти розвитку економіки» (м. Тернопіль, 21-22 травня 2014 р.)*. Тернопіль, 2014. С. 27-29.
20. Кочетков О. В., Балдик Д. О. Аналіз динаміки фінансових результатів діяльності сільськогосподарських підприємств. *Науковий вісник Луганського національного аграрного університету. Збірник наукових праць*. 2012. № 4. С. 135-141.
21. Кривицька О. Р. Формування прибутку підприємства у ринкових умовах. *Актуальні проблеми економіки*. 2010. № 3. С. 18-32.

22. Кубецька О. М., Остапенко Т. М., Зайченко Р. А. Підвищення прибутку з метою забезпечення економічної безпеки підприємства. *Бізнес Інформ*. 2022. № 1. С. 287-293.

23. Левкович О. В., Санду В. В. Теоретичні аспекти прибутку підприємства. *Ефективна економіка*. 2022. № 6. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2022_6_32.

24. Мармуль Л. О., Новак Н. П., Кучеренко С. Ю. Підвищення ефективності управління підприємствами на засадах удосконалення обліку й адміністрування прибутків. *Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу*. 2022. № 1. С. 33–38.

25. Мешко І. М. Історія економічних вчень: Основні течії західноєвропейської та американської економічної думки: навч. посіб. Київ: Вища шк., 1994. 175 с.

26. Мних Є. В. Економічний аналіз: підручник. Київ: Центр навчальної літератури, 2003. 412 с.

27. Морщенок Т. С., Задорожня В. О. Економічна сутність прибутку підприємства та його роль в умовах ринкової економіки. *Вісник Одеського національного університету. Серія: Економіка*. 2013. Т. 18. Вип. 4 (2). С. 172-175.

28. Мочерний С. В. Економічний довідник / за ред. Мочерного С. В. Київ: Феміда, 1995. 368 с.

29. Мошенський С. З. Економічний аналіз: підручник для студентів економічних спеціальностей вищих навчальних закладів / За ред. д. е. н., проф., Заслуженого діяча науки і техніки України Ф. Ф. Бутинця. 2-ге вид., доп. і перероб. Житомир: ПП «Рута», 2007. 704 с.

30. Найт Ф. Х. Ризик, прибуток Риск, невизначеність та прибуток. URL: <https://ecouniver.com/economik-rasdel/istekuz/154-teorii-neopredelennosti-i-predprinimatelstva.html>

31. Огійчук М. Ф., Беленкова М. І. Суть прибутку та підходи до методики його визначення. *Економіка АПК*. 1998. № 6. С. 31-45.

32. Окренець В. Трагування прибутку в обліково-інформаційному забезпеченні підприємств. *Вісник економіки*. 2022. Вип. 3. С. 65-77.

33. Олійник І. Методичні підходи до визначення беззбиткового обсягу виробництва сільськогосподарської продукції. *Економіка АПК*. 2008. № 2. С. 61-64.

34. Планування і контроль на підприємстві: навч. посіб. / за ред. М. О. Данилюка. Львів: Магнолія 2006, 2017. 328 с.

35. Поддєрьогін А. М., Вівсяна І. В. Фінансовий менеджмент капіталу. *Зб. наук. праць Ун-ту державної фіскальної служби України*. 2018. № 1. С. 136149.

36. Подольська В. О., Яріш О. В. Фінансовий аналіз: навч. пос. К. : Центр навчальної літератури, 2007. 488 с.

37. Савицька Г. В. Економічний аналіз діяльності підприємства: навч. посіб. К.: Знання, 2004. 654 с.

38. Сало І. В., Лисянська О. О. Необхідність аналізу показників прибутку банку. URL: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/pprbsu/2010_29/10_29_01.pdf.

39. Самуельсон П. Економіка: підручник. Львів: Світ, 1993. 495 с.

40. Сіренко К. Ю. Формування та розподіл прибутку підприємства. *Науковий вісник Сіверщини. Серія: Освіта. Соціальні та поведінкові науки*. 2021. № 2. С. 171-185.

41. Скриньковський Р., Павленчик Н., Цюх С., Заневський І., Павленчик А. Економіко-математична модель максимізації прибутку підприємства в системі цінностей сталого розвитку. *Agricultural and resource economics: international scientific e-journal*. 2022. Vol. 8, № 4. С. 188-214.

42. Стеценко В. О. Шляхи підвищення прибутку аграрних підприємств за рахунок впровадження інновацій. *Ефективна економіка*. 2022. № 12. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2022_12_61.

43. Трегубов О. С., Лісовий Д. І. Резерви підвищення ефективності управління формуванням доходів прибутку підприємства. *Економіка і організація управління*. 2014. № 3-4. С. 281-287.

44. Тютюнник Ю. М. Формування та факторний аналіз фінансових

результатів діяльності сільськогосподарських підприємств. *Вісник Полтавської державної аграрної академії*. 2011. №1. С. 117-121.

45. Хачатрян В. В. Науково-методичні засади підвищення прибутковості підприємства. *Український журнал прикладної економіки*. 2021. Т. 6, № 2. С. 286-292.

46. Череп А. В., Рурка Г. І. Методичні підходи до аналізу прибутку комерційного банку на прикладі ПуАТ АКБ «Індустріалбанк». *Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики: Збірник наукових праць*. - № 1(10), 2011. URL: <https://fkd.net.ua/index.php/fkd/article/view/1023>.

47. Чумак В. Д., Безкровний В. О., Кіріченко Н. О. Фінансові аспекти забезпечення прибуткової діяльності сільськогосподарських підприємств. *Ефективна економіка*. 2022. № 9. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2022_9_37.

48. Шафорост Я. П. Сутність прибутку як економічної категорії: історичний аспект. *Наукові праці НДФІ*. 2011. Вип. 1. С. 155-163.

49. Шляга О. В., Гальцев М. В. Шляхи підвищення ефективності роботи підприємства. *Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії*. 2014. Т. 7. С. 66-75.

50. Шубіна С. В., Крамаренко І. В., Лосева І. В., Швадченко В. О. Сучасні підходи до аналізу та управління чистим прибутком підприємств в торгівлі *Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики. Збірник наукових праць*. №2. 2011. URL: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Fkd/2011_2/part1/27.Pdf.

51. Шумпетер Й. А. Теорія економічного розвитку: Дослідження прибутків, капіталу, кредиту, відсотка та економічного циклу; пер. з англ. В. Старка. Київ: Вид. дім «Києво-Моги́л. акад.», 2011. 242 с.

52. Янковий О. Г., Кошельок Г. В. Фактори формування прибутку підприємства. *Вісник соціально-економічних досліджень*. 2011. Вип. 3. С. 298-305.

53. Ярова Л. Г. Управління прибутком підприємства в сучасних умовах. *Міжнародний науковий журнал «Інтернаука»*. Серія: Економічні науки. 2021.

№ 4(2). C. 23-28.

54. Doz Y.L and Kosonen, M. Embedding Strategic Agility – A Leadership Agenda for Accelerating Business Model Renewal. Long Range Planning. 2010. Vol. 43. P. 370-382.

55. Teece D. J. Business Models, Business strategy and Innovation. Long Range Planning. 2009. Vol. 43. P. 172194.

56. Gnl E. Okudan Kremer, Junfeng Ma, Ming-Chuan Chiu & Tien-Kai Lin Product Modularity and Implications for the Reverse Supply Chain, Supply Chain Forum: An International Journal. 2013. No 14:2. P. 54-69. DOI: 10.1080/16258312.2013.11517315