

*Міністерство освіти і науки України
Сумський державний університет*

**КАФЕДРА ЕКОНОМІКИ, ПІДПРИЄМНИЦТВА
ТА БІЗНЕС-АДМІНІСТРУВАННЯ**

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА БАКАЛАВРА

Тема: Аналіз прибутковості ПрАТ "Роменський завод "Тракторозапчастина"

*Спеціальність 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»
Освітня програма 6.076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»*

Завідувач кафедри: _____ /Карінцева О.І./

Керівник роботи: _____ / Сотник І.М. /

*Виконавець: _____ / Назаренко М.Л. /
П.І.Б.*

*Група: _____ ЕН-82/5-9
шифр*

ЗМІСТ

АНОТАЦІЯ	3
SUMMARY	4
ВСТУП.....	5
Розділ 1. Теоретичні основи аналізу прибутковості підприємства.....	7
1.1 Сутність та показники прибутковості.....	7
1.2 Цілі і завдання аналізу прибутковості	10
1.3 Основні напрями і методи аналізу прибутковості.....	12
Розділ 2. Аналіз прибутковості підприємства ПрАТ «РЗТ».....	15
2.1 Загальна характеристика суб'єкта господарювання	15
2.2 Аналіз залежності прибутку від визначальних факторів.....	20
2.3 Розрахунок показників рентабельності та оцінка прибутковості підприємства.....	25
Розділ 3. Пропозиції щодо підвищення прибутковості компанії.....	30
3.1 Чинники, що впливають на прибутковість підприємства	30
3.2 Шляхи збільшення прибутковості ПрАТ «Роменський завод «Тракторозапчастина»»	36
ВИСНОВКИ.....	39
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	42

АНОТАЦІЯ

Кваліфікаційна робота містить 41 сторінку основного тексту, 3 розділи, 5 таблиць, 14 формул, список використаної літератури із 46 джерел.

Метою роботи є аналіз прибутковості підприємства та пошук шляхів збільшення прибутковості на підставі її оцінки для конкретного суб'єкта господарювання.

Об'єктом дослідження стало підприємство ПрАТ «РЗТ». Предмет дослідження – прибутковість підприємства, процес її оцінки та пошук напрямів підвищення. Методи та прийоми дослідження: теоретичного узагальнення, групування, економіко-статистичний, методи аналізу та синтезу, порівняльний аналіз, факторний аналіз, графічний метод, аналітичний метод.

У першому розділі «Теоретичні основи аналізу прибутковості підприємства» розглянуто основні підходи до визначення поняття «прибутковість», а також окреслено цілі та завдання її аналізу. Розкрито основні методичні засади та напрями аналізу прибутковості підприємства.

У другому розділі «Аналіз прибутковості підприємства ПрАТ «РЗТ»» наведено загальну характеристику ПрАТ «РЗТ», проаналізовано зміни основних показників його діяльності. Виконано факторний аналіз чистого прибутку організації. Розраховано основні показники рентабельності підприємства.

У третьому розділі «Пропозиції щодо підвищення прибутковості» запропоновано напрями збільшення прибутковості підприємства.

Ключові слова: прибутковість, аналіз, ефективність, підприємство, фактори.

SUMMARY

The qualification work contains 41 pages of the main text, 3 sections, 5 tables, 14 formulas, the list of the literature from 46 sources.

The aim of the work is to analyze the profitability of the enterprise and find ways to increase profitability based on its assessment for a particular business entity.

The object of the study was a PJSC «Romny factory «Tractorozapchastyna»». The subject of research is the profitability of the enterprise, the process of its evaluation and the search for ways to improve it. Research methods and techniques: theoretical generalization, grouping, economic and statistical, methods of analysis and synthesis, comparative analysis, factor analysis, graphical method, analytical method.

The first section "Theoretical foundations of the analysis of profitability of the enterprise" considers the main approaches to defining the concept of "profitability", as well as outlines the goals and objectives of its analysis. The basic methodical bases and directions of the analysis of profitability of the enterprise are opened.

In the second section «Analysis of the profitability of the enterprise PJSC «Romny factory «Tractorozapchastyna»» the general characteristics of PJSC "RFT" are given, the changes of the main indicators of its activity are analyzed. The factor analysis of the net profit of the organization is executed. The main indicators of profitability of the enterprise are calculated.

The third section "Proposals to increase profitability" suggests ways to increase the profitability of the enterprise.

Key words: profitability, analysis, efficiency, enterprise, factors.

ВСТУП

У сучасному бізнес-середовищі більшість компаній мають проблеми із забезпеченням належного рівня конкурентоспроможності та прибутковості. Прибутковість суб'єкта господарювання є найважливішим індикатором його розвитку, адже за відсутності перспективних напрямів розвитку і належного ступеня прибутковості компанії можуть послідовно втрачати ліквідність і в кінцевому підсумку збанкрутувати. Прибуток суб'єкта господарювання як один із індикаторів прибутковості відіграє значну роль у комплексі економічних показників, передусім в умовах переходу до ринкової економіки. Забезпечення прибутковості суб'єктів господарювання є індикатором стабілізаційного ефекту його розвитку й економічного розвитку країни в цілому.

Зростання прибутку створює фінансове підґрунтя для розширеного відтворення, задоволення соціальних та матеріальних потреб робочої сили і в результаті є основою стабільної ринкової економіки. Якісний аналіз рентабельності компанії дозволяє визначити найбільш витратні та збиткові напрями у діяльності суб'єкта господарювання, крім того можна знайти найбільш прибуткові види діяльності організації та можливі способи розвитку і удосконалення. Саме тому вкрай важливо проводити даний аналіз, керуючись ефективною та продуктивною методикою.

Метою бакалаврської роботи є аналіз прибутковості підприємства та пошук шляхів збільшення прибутковості на підставі її оцінки для конкретного суб'єкта господарювання. Відповідно до мети було визначено такі основні завдання:

- 1) з'ясувати економічну сутність прибутковості підприємства та її роль у ринкових умовах господарювання;
- 2) визначити основні напрями та методи аналізу прибутковості суб'єкта господарювання;
- 3) дослідити зміну основних фінансових показників ПрАТ «РЗТ» за три роки;

4) провести факторний аналіз прибутку за допомогою 4-факторної мультиплікативної моделі, здійснити розрахунок основних показників рентабельності підприємства;

5) розкрити ризики і проблеми, пов'язані з прибутковістю суб'єкта господарювання, та запропонувати шляхи підвищення прибутковості компанії в сучасних умовах господарювання.

Об'єкт дослідження – приватне акціонерне товариство «Роменський завод «Тракторозапчастина»».

Предметом дослідження виступає прибутковість підприємства, процес її оцінки та пошук напрямів підвищення.

Для досягнення поставленої у роботі мети було використано такі методи наукового дослідження: теоретичного узагальнення, графічного моделювання, групування, економіко-статистичний, методи аналізу та синтезу, аналітичний метод. Для одержання аналітичної інформації було використано дані статистичної звітності, внутрішньої, насамперед, бухгалтерської звітності суб'єктів господарювання.

Інформаційною базою є наукова література з обраної теми дослідження, підручники і навчальні посібники, а також електронні джерела.

Текстова частина (без бібліографії) викладена на 41 сторінці друкованого тексту і включає 5 таблиць. Список використаних джерел включає 46 найменувань.

Розділ 1. Теоретичні основи аналізу прибутковості підприємства

1.1 Сутність та показники прибутковості

Фінансовим результатом господарської діяльності будь-якого суб'єкта господарювання є його прибутковість, яка визначається абсолютними та відносними показниками. Абсолютний показник прибутковості — це величина прибутку. Відносний індикатор прибутковості — це ступінь рентабельності.

У збільшенні прибутку та високій рентабельності зацікавлені як суб'єкти господарювання, так і держава, адже, з одного боку, це є прямим джерелом виробничого та соціального розвитку підприємства, а з іншого – вони забезпечують постійні й зростаючі надходження до державного бюджету. Саме тому можна сказати, що успішна прибуткова діяльність підприємств – це основа економічного розвитку держави. [10-11; 20]

Однак при ситуації, коли держава обкладає підприємства дуже високими податками, - це не стимулює розвиток виробництва, тому через це значно скорочується обсяг випуску і реалізації продукції, внаслідок чого зменшується надходження коштів до бюджету. Те ж саме може статися у разі, якщо увесь розмір прибутку застосувати для виплачування дивідендів акціонерам компанії. За цих умов в перспективі знизиться виробництво продукції через те, що не оновлюватимуться основні виробничі засоби, зменшиться власний виробничий капітал, що в результаті може призвести до банкрутства суб'єкта господарювання. Якщо ж зменшується обсяги дивідендних виплат у використанні прибутку, то це, зі свого боку, зменшить інвестиційну привабливість суб'єкта господарювання. Саме через це у кожній організації має бути визначено оптимальний варіант розподілу прибутку. Значну роль у цьому повинен відіграти аналіз господарської діяльності. [35]

Поняття прибутковості трактується авторами у різних інтерпретаціях, проте усі наголошують на тому, що прибутковість пов'язана із отриманням прибутку. Аналіз підходів до сутності поняття «прибутковість» наведено в таблиці 1.1.

Таблиця 1.1 - Аналіз підходів до сутності поняття «прибутковість» (складено автором на основі [2, 21, 26, 28, 30, 42])

Автор	Визначення поняття «прибутковість»
Р.Р. Антонюк [2]	Це стійке економічне явище, що проявляється як підтверджена здатність суб'єкта господарювання генерувати позитивний фінансовий результат від здійснення як основної, так і всієї господарської діяльності, що полягає в перевищенні доходу над здійсненими витратами в розмірі достатньому для ефективного подальшого функціонування
М.Ф. Огійчук [28]	Це вид ефективності, що визначає результативність діяльності економічних систем (підприємств, територій, національної економіки). Основною особливістю таких систем є вартісний характер засобів (видатків, витрат) досягнення цілей (результатів), а в деяких випадках і самих цілей (зокрема, одержання прибутку)
Т.В. Осипова [30]	Основою прибутковості є сам прибуток, який у цілому й визначає результат фінансово-господарської діяльності підприємств як суб'єктів господарювання. Тому прибуток зображає її результати
Л.Ю. Кучер [21]	Між прибутком і прибутковістю є тісний діалектичний взаємозв'язок: прибуток – це показник для зображення економічного ефекту в абсолютних показниках, а прибутковість – показник для зображення економічної ефективності діяльності суб'єкта господарювання
С.В. Мочерний [26]	Прибутковість суб'єкта треба розглядати з двох аспектів: по-перше, як прибутковість усього підприємства щодо всього авансованого капіталу, яка визначається нормою прибутку: відношенням річного прибутку до авансованого капіталу; по-друге, як прибутковість виготовлення окремої партії товарів, яка вимірюється відношенням прибутку до собівартості товарів
О.В. Хмелевський [42]	Це стан підприємства, що вказує на його здатність здійснювати рентабельну діяльність, забезпечувати платоспроможність, генерувати прибуток, на основі чого забезпечувати стабільність зростання та майбутній інноваційно-інвестиційний розвиток

Проаналізувавши теоретичні підходи різних авторів, можна узагальнити, що прибутковість – це індикатор, що показує ефективність діяльності суб'єкта господарювання з погляду його можливості приносити прибуток й покривати ефективно відтворення використаних ресурсів.

Розмір прибутку характеризує абсолютний ефект від діяльності суб'єкта господарювання, а для того, щоб оцінити ступінь відносної ефективності, одержаний прибуток потрібно порівняти з інвестованим капіталом, вкладеними ресурсами чи понесеними витратами. Для цього розраховують відносний показник ефективності: рентабельність.

Рентабельність – це відносний показник рівня прибутковості діяльності організації, що показує відношення одержаного ефекту (прибутку) до наявних або використаних ресурсів:

$$P = \frac{\Pi}{V(K,P)} * 100, \quad (1.1)$$

де P – рентабельність, %;

Π – прибуток;

V (K, P) – витрати (капітал, ресурси) [38].

Показник рентабельності (прибутковості) показує, скільки гривень прибутку приносить підприємству одна гривня вкладених в його діяльність витрат (вкладеного капіталу, використаних ресурсів).

У чисельнику формули (1.1) може бути операційний, чистий прибуток, прибуток від реалізації продукції; у знаменнику - середні показники загального капіталу, основного або оборотного капіталу. [9]

Рентабельність виявляється у функціях [4]:

- виступає індикатором ефективності використання ресурсів та дає узагальнену оцінку діяльності підприємства загалом;
- є показником, що відображає збільшення вартості загальної суми капіталу;
- заохочує працівників до ефективної роботи;
- є важливим важелем темпів розширеного відтворення основних фондів тощо.

Рентабельність обчислюється за допомогою системи відносних індикаторів, що визначають ефективність діяльності підприємства загалом, його структурних підрозділів, дохідність різних видів діяльності суб'єкта господарювання (інвестиційної, фінансової, операційної), вигідність виробництва певних видів товарів. Коефіцієнти рентабельності застосовуються як інструмент в інвестиційній діяльності та ціноутворенні, при виборі варіантів генерування асортименту та структури продукції тощо. [22; 23; 36]

1.2 Цілі і завдання аналізу прибутковості

Кожне підприємство повинне регулярно здійснювати аналіз формування, застосування та розподілу прибутку для того, щоб знати розмір чистого прибутку, його складових елементів та основні тенденції їх трансформації.

Основною метою аналізу прибутку та рентабельності суб'єкта господарювання є розробка та ухвалення економічно обґрунтованих адміністративних рішень, спрямованих на тривале підвищення її фінансових результатів та пошук шляхів зростання результативності діяльності.

Щоб досягти даної мети потрібно вирішити ряд завдань [6] :

- 1) регулярний контроль за формуванням фінансових результатів;
- 2) отриманням прибутку і її динамікою;
- 3) виявлення впливу зовнішніх і внутрішніх чинників на фінансові результати компанії;
- 4) пошук резервів і можливостей зростання прибутку і рентабельності;
- 5) розробка заходів, націлених на ефективне застосування виявлених резервів й можливостей збільшення прибутку та рентабельності;
- б) контроль за виконанням розроблених заходів.

Аналізуючи стан прибутку, варто зіставити дані планових показників з фактичними задля того, щоб розкрити, на скільки організації вдалося досягти прогнозованих показників. порівняння цих показників слід проводити за визначений період: рік, місяць, квартал.

Базою для проведення аналізу прибутковості є такі джерела інформації: фінансова звітність, статистична звітність (форма №1 «Баланс підприємства», №2 «Звіт про фінансові результати»), дані бухгалтерського обліку, дані бізнес-планів підприємства, договори, накази, аудиторські звіти та висновки, акти перевірок, ділове листування та інша інформація.

Цінність аналізу прибутку та рентабельності суб'єкта господарювання полягає у створенні інформації для пояснення управлінських рішень, бізнес-планування, оцінки та програм моніторингу. Саме аналіз прибутку та

рентабельності дає можливість покращити рівень планування. Він має особливе значення у виявленні резервів зростання ефективності виробництва, економному застосуванні ресурсів, впровадженні здобутків науково-технічного прогресу, попередженні надлишку витрат [6].

До основних цілей аналізу прибутковості відносять [20] :

1. Перевірити ефективність та міцність запланованих прибутків.
2. Здійснити загальну оцінку реалізації плану, прогнозів, динаміки.
3. Виявити відхилення фактичного прибутку від планового. Проаналізувати динаміку прибутку за кілька звітних періодів.
4. Дослідити вплив на зміну розміру прибутку чинників, які водночас є його компонентами.
5. Визначити резерви підвищення прибутку та надати рекомендації для ефективного використання їх у виробництві.
6. Дослідити ключові напрямки розподілу прибутку.

Окрім зазначених цілей, при проведенні аналізу прибутку можуть бути досліджені й інші питання прибутковості суб'єктів господарювання.

У роботі підприємства використовуються такі індикатори прибутку:

- балансовий;
- оподаткований;
- неоподатковуваний (пільговий);
- прибуток, який залишається у розпорядженні підприємства;
- чистий.

Балансовий прибуток визначає фінансовий результат усієї діяльності суб'єкта господарювання, інші показники застосовуються тоді, коли є потреба провести аналіз формування податків та розподілу прибутку [20].

1.3 Основні напрями і методи аналізу прибутковості

Економічна доцільність діяльності будь-якого суб'єкта господарювання, ефективність його фінансової діяльності визначається станом формування та використання фінансового результату. Фінансовий результат є визначальним критерієм ефективності господарювання та основним джерелом формування фінансових ресурсів підприємства і розраховується як різниця між доходами і витратами, які виникають у процесі здійснення підприємницької діяльності. Отже, фінансовий результат як один із найважливіших економічних індикаторів, який узагальнює усі наслідки фінансово-господарської діяльності, повинен бути постійно об'єктом ретельного фінансового аналізу. [40; 45]

Прибуток - це абсолютний показник, що не враховує вкладених на одержання визначеного результату витрат. А відносним показником ефективності діяльності суб'єкта господарювання є рентабельність, вона дає можливість зіставлення отриманого результату з витраченими ресурсами.

Відповідно до мети аналізу показники рентабельності доречно поділити на декілька груп [25]:

1) показники, що ґрунтуються на витратному підході:

- рентабельність продукції;
- рентабельність окремих видів діяльності;
- рентабельність інвестиційних проектів.

2) показники, що базуються на дохідному підході, тобто характеризують прибутковість продажу:

- рентабельність продажу продукції;
- рентабельність доходу від операційної діяльності.

3) показники, в основі яких ресурсний підхід:

- рентабельність сукупних активів;
- рентабельність власного капіталу;
- рентабельність основних засобів і запасів.

Показники рентабельності, які ґрунтуються на витратному підході, визначають прибутковість понесених витрат (виробничих, операційних, інвестиційних тощо) в процесі діяльності підприємства. Для їх розрахунку використовуються показники прибутку (збитку) від реалізації окремих видів продукції, валового прибутку (збитку), прибутку (збитку) від окремих видів діяльності, а також чистого прибутку (збитку), що співвідносяться з повною собівартістю одиниці продукції, собівартістю реалізованої продукції, витратами за видами діяльності тощо [34].

Доходний підхід має брати до уваги як результати бізнес-процесів (дохід чи прибуток, збитки, нульовий результат), так і майбутні чи існуючі доходи (прибутки) від приєднаних до бізнесу нематеріальних активів, наприклад гудвіл, торгова марка, торговий знак. На противагу витратному підходу, зазначені об'єкти оцінюються відповідно до доходу, який вони додатково додають, попри те, що можуть бути не зазначені в балансі суб'єкта господарювання, на базі якого існує бізнес [34].

Сутність ресурсного підходу до обчислення коефіцієнтів рентабельності заключається в тому, що в чисельнику застосовуються показники загального, чистого прибутку або прибутку від реалізації, а в знаменнику – ресурси, які найчастіше використовуються індикаторами капіталу [34].

Щодо методики, то аналіз прибутковості проводиться на підставі стандартних методів [40] :

- горизонтального (або трендового), під час якого аналіз фінансових результатів ґрунтується на дослідженні часової зміни окремих його показників. Базуючись на даному методі аналізу, обчислюються темпи росту (приросту) певних видів прибутку, виокремлюються загальні тенденції його динаміки (або тренду). Горизонтальний аналіз проводиться шляхом зіставлення показників формування, розподілу та застосування фінансових результатів звітного періоду з показниками попереднього періоду, чи показниками аналогічного періоду минулих років;

- вертикального або структурного, в процесі якого аналіз фінансових результатів пов'язаний зі структурним розкладанням агрегованих індикаторів утворення, розподілу та використання. Під час здійснення даного методу аналізу обчислюється питома вага або співвідношення певних структурних компонентів агрегованого показника;

- порівняльного аналізу фінансових результатів, який ґрунтується на порівнянні значень окремих груп аналогічних його індикаторів з плановими або нормативними даними, середніми значеннями по галузі або даними компаній-конкурентів. Це дає змогу суб'єкту господарювання оцінити ступінь відхилення поточних показників від планових (або нормативних), а також виявити причини цих відхилень, визначення конкурентної позиції за рівнем господарювання або в межах певного регіонального ринку та знаходження резервів подальшого збільшення ефективності господарської діяльності;

- факторного аналізу фінансових результатів як методики комплексного системного дослідження та оцінювання впливу чинників на розмір результативного показника, зокрема прибутку підприємства.

Таким чином, аналіз прибутковості є основою для ухвалення фінансових та економічних рішень, націлених на попередження та зменшення збитків і втрат від різних аспектів діяльності, продуктивне використання ресурсів, вибір найліпшого варіанта інвестицій, розробки перспективних планів розвитку суб'єкта господарювання.

Саме тому мною було проведено аналіз прибутковості приватного акціонерного товариства «Роменський завод «Тракторозапчастина»» у наступному розділі.

Розділ 2. Аналіз прибутковості підприємства ПрАТ «РЗТ»

2.1 Загальна характеристика суб'єкта господарювання

ПрАТ «Роменський завод «Тракторозапчастина»» - визнаний лідер з виробництва запасних частин для автотракторної техніки.

За шістдесятирічний період свого існування завод з міжрайонної механічної майстерні виріс в новітнє підприємство, яке успішно працює на ринках України, країнах ближнього і далекого зарубіжжя.

Завод випускає понад 40 видів виробів для колісних тракторів, комбайнів, вантажних і легкових автомобілів, товари народного споживання [32].

Загальні дані про підприємство наведені у табл. 2.1.

Таблиця 2.1 - Загальні дані про підприємство ПрАТ «РЗТ» (складено автором на основі [32])

Повне найменування юридичної особи	Приватне акціонерне товариство «Роменський завод «Тракторозапчастина»»
Скорочене найменування юридичної особи	ПрАТ «РЗТ»
Форма власності	Недержавна власність
Дата реєстрації	19.03.1996
Розмір статутного капіталу	13 343 785, 25 грн.
Основний вид діяльності	28.30 Виробництво сільськогосподарської та лісогосподарської техніки
Код ЄДРПОУ	00235890
Адреса	42000, Сумська обл., місто Ромни, вулиця Гетьмана Мазепи, будинок 2В
Веб-сторінка	http://rzt.com.ua/ru/

Підприємство є цілісним, неподільним комплексом, не має дочірніх підприємств. Відповідно до організаційної структури керівний апарат ПрАТ містить такі посади: директор, заступник директора з реконструкції та технічного переоснащення, заступник директора з якості, заступник директора по технічним питанням, заступник директора з безпеки підприємства, заступник директора з нових проектів, головний бухгалтер. До складу ПрАТ "Роменський завод

"Тракторозапчастина" належать: механічний цех №1, ливарна дільниця, складальна дільниця, заготівельна дільниця, ковальсько-заготівельна дільниця, інструментальна, експортна дільниця, термічна дільниця; обслуговуючі дільниці: транспортна дільниця, енерго-механічна дільниця, ремонтно-механічна дільниця; дільниця великогабаритних верстатів - дванадцять функціональних підрозділів: планово-виробничий підрозділ, підрозділ технічного контролю, центральна заводська лабораторія, лабораторія ЕМД, бюро штампової оснастки, технічний підрозділ, бухгалтерія, підрозділ програмного забезпечення, загально-господарський відділ, відділ кадрів, відділ маркетингу і охорона [31].

З метою виявлення тенденцій розвитку підприємства ПрАТ «Роменський завод «Тракторозапчастина»» проводився аналіз ключових фінансових показників за інформацією Форми № 1 та № 2 за три останні терміни (роки). Оцінка та аналіз ключових показників здійснено за допомогою методу горизонтального (часового) аналізу, сутність якого полягає в зіставленні кожної статті звітності з відповідним показником за минулі періоди та дослідженні відхилення значення показника звітного періоду від відповідного значення показника минулих періодів [39].

Оцінка ключових фінансово-економічних показників діяльності суб'єкта господарювання здійснюється за допомогою показників фінансових результатів, наведених нижче [41]:

1. Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (послуг, товарів, робіт) це дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) за вирахуванням відповідних податків, зборів, знижок тощо.

2. Собівартість реалізованої товарів (продукції, робіт, послуг) характеризує собівартість виробництва проданих товарів (робіт, послуг) або собівартість реалізованої продукції. Собівартість проданих товарів (продукції, робіт, послуг) визначається відповідно до Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 9 "Запаси".

3. Валовий прибуток (збиток) обчислюється шляхом віднімання собівартості проданих товарів (продукції, послуг, робіт) від чистого доходу від продажу товарів (продукції, послуг, робіт)

4. Фінансовий результат від основної (операційної) діяльності розраховується шляхом додавання валового прибутку (або збитку), іншого операційного доходу, управлінських витрат, витрат на реалізацію, а також інших операційних витрат.

5. Фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування обчислюється як алгебраїчна сума прибутку (або збитку) від операційної діяльності, фінансових та інших доходів (прибутків), фінансових та інших витрат (збитків).

6. Чистий прибуток (збиток) визначається як сума прибутку (або збитку) від звичайної діяльності та прибутку від надзвичайної діяльності, збитку від надзвичайної діяльності, а також податків з прибутку від надзвичайної діяльності.

7. Сукупний капітал суб'єкта господарювання (валюта балансу) – це засоби організації, вкладені в підприємство з метою здійснення господарської діяльності для того, щоб отримати прибуток. Це підсумок балансу, що з однієї сторони характеризує загальний розмір засобів підприємства (актив), а з іншої сторони сукупність джерел формування цих засобів суб'єкта господарювання (власний капітал та зобов'язання).

8. Власний капітал – це те, що залишається від активів підприємства після вирахування його зобов'язань.

9. Залучений капітал (позикові кошти) – це зобов'язання підприємства, тобто борги, що з'являються внаслідок минулих операцій (подій), а також вони, як передбачається, зменшать ресурси суб'єкта господарювання, які втілюють у собі економічні вигоди, після їх погашення. Позикові кошти включають резерви на майбутні витрати та платежі, довгострокову й поточну заборгованість, а також на доходи майбутніх періодів.

10. Необоротні активи це комплекс майнових цінностей, що неодноразово беруть участь у ході господарської діяльності.

11. Оборотні активи характеризують можливість використання грошових коштів та їх еквівалентів, а також інших активів безмежну кількість разів. Ці активи

потім будуть продані чи спожиті протягом операційного циклу або впродовж 12 місяців з дати балансу.

Основні економічні показники діяльності ПрАТ «Роменський завод «Тракторозапчастина»» за три роки та їх зміна наведені в табл. 2.2.

Таблиця 2.2 - Основні економічні показники діяльності ПрАТ «РЗТ» та їх зміна (складено автором на основі [13; 32])

Показник, тис. грн	2018	2019	2020	Зміна, 2018/2019	Зміна, 2019/2020
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	424512	416210	390869	-8302	-25341
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	358153	380208	348811	+22055	-31397
Інші операційні витрати	11949	9634	12268	-2315	+2634
Фінансовий результат до оподаткування	52350	15992	31087	-36358	+15095
Податок на прибуток	9448	2907	5636	-6541	+2729
Чистий прибуток	42902	13085	25451	-29817	+12366
Активи, у т. ч:	260068	262981	304940	+2913	+41959
1. Необоротні активи	141289	145027	156570	+3738	+11543
2. Оборотні активи	118779	117954	148370	-825	+30416
Власний капітал	162114	174431	199882	+12317	+25451
Зобов'язання	97954	88550	105058	-9404	+16508

Таким чином, можна сказати, що з кожним роком відбувається зменшення чистого доходу від реалізації продукції. Зниження такого показника, як чистий дохід, у 2019 році на 8302 тис. грн. в порівнянні з 2018 роком та у 2020 році на 25341 тис. грн. в порівнянні з 2019 роком є негативною тенденцією. Адже зростання виручки, а отже й чистого доходу, вказує на зростання масштабів діяльності суб'єкта господарювання, розширення сфер діяльності компанії, укріплення позицій на ринку, а у нас спостерігається зниження чистого доходу, що призводить до зворотних процесів. Зниження собівартості реалізованої продукції на 31397 тис. грн. у 2020 році порівняно з 2019 роком є позитивною тенденцією, так як це свідчить про зменшення витрат.

Для подальшого функціонування підприємства необхідною умовою є одержання позитивного фінансового результату, а саме прибутку. Розмір

отриманого прибутку безпосередньо впливає на здатність бізнесу залучати капітал та погашати борги. Фінансовий результат до оподаткування аналізованого мною підприємства у 2019 році зменшився на 36358 тис. грн. в порівнянні з 2018 роком, що призвело до зниження чистого прибутку на 29817 тис. грн. А у 2020 році даний показник збільшився майже вдвічі у порівнянні з 2019 роком, проте саме це призвело до збільшення податку на прибуток на 2729 тис. грн. Незважаючи на це, чистий прибуток також збільшився на 12366 тис. грн., а даний показник є основним джерелом коштів для розвитку суб'єкта господарювання, удосконалення його матеріально-технічного фундаменту, забезпечення різноманітних форм інвестування. Уся діяльність суб'єкта господарювання спрямовується на забезпечення підвищення прибутку або хоча би стабілізацію його на визначеному рівні. Збільшення прибутку вказує на те, що економічне становище підприємства покращилося протягом аналізованого періоду.

Приріст активів також свідчить про підвищення економічного потенціалу організації та збільшення його ваги на ринку. Даний показник на ПрАТ «РЗТ» у 2019 році зріс на 2913 тис. грн. в порівнянні з 2018 роком та на 41959 тис. грн. у 2020 році в порівнянні з 2019 роком. Якщо зростання активів забезпечується за рахунок приросту необоротних активів, перш за все основних фондів та довгострокових фінансових інвестицій, то це свідчить про економічне зростання та підвищення ринкової активності. Також спостерігається збільшення і власного капіталу: у 2019 році на 12317 тис. грн. в порівнянні з 2018 роком та на 25451 тис. грн. у 2020 році в порівнянні з 2019 роком. Власний капітал може застосовуватися для фінансування господарських операцій та інвестиційної діяльності суб'єкта господарювання, а також для погашення боргу за зобов'язаннями. Це, зі свого боку, підвищує ліквідність організації, з однієї сторони, та потенціал довготермінового фінансування, з іншої.

2.2 Аналіз залежності прибутку від визначальних факторів

Прибуток характеризує абсолютний ефект за виключенням використаних ресурсів, тоді як рентабельність є одним із основних вартісних показників ефективності виробництва, що показує ступінь віддачі активів та рівень використання коштів у ході виробництва. Вона прямо пов'язана з отриманням прибутку, характеризує ефективність роботи суб'єктів господарювання різних форм власності та показує інтенсивність їх діяльності. Це відносний показник з порівняльними властивостями. Рентабельність виражає ступінь дохідності, вигідності, прибутковості.

Для комплексного аналізу прибутковості суб'єкта господарювання варто провести факторний аналіз чистого прибутку, щоб виявити чинники, які позитивно та негативно впливають на формування результативних показників діяльності найбільшою та найменшою мірою.

Чотирьохфакторна мультиплікативна модель дає змогу провести найбільш повний аналіз прибутку компанії. Для побудови цієї моделі були використані наступні показники [12]:

- власний капітал підприємства;
- коефіцієнт оборотності активів;
- мультиплікатор власного капіталу;
- чиста рентабельність.

Модель залежності чистого прибутку від зазначених вище чинників може бути подана таким чином [12]:

$$\text{ЧП} = \text{ВК} * \text{Коб}_A * \text{Мк} * \text{Рчиста} , \quad (2.1)$$

де ЧП – чистий прибуток,

ВК – середньорічні залишки власного капіталу,

Коб_A – коефіцієнт оборотності активів,

Мк – мультиплікатор власного капіталу,

Рчиста – чиста рентабельність.

Використання моделі дозволяє визначити, які саме чинники збільшують (зменшують) розмір прибутку, а які фактори мають найбільший вплив. Тому у підсумку можна знайти способи підвищення чистого прибутку компанії.

Усі показники, які потрібні для розрахунку факторів для досліджуваного підприємства, що використовуються у моделі, наведені в табл. 2.3.

Таблиця 2.3 - Показники для розрахунку факторів, які впливають на величину прибутку (складено автором на основі [13; 32])

Показники	2018	2019	2020	Зміна 2018/2019	Зміна 2019/2020
Чистий дохід від реалізації	424512	416210	390869	-8302	-25341
Чистий прибуток	42902	13085	25451	-29817	12366
Сукупні активи	260068	262981	304940	2913	41959
Власний капітал	162114	174431	199882	12317	25451

Коефіцієнт оборотності активів – це відносний показник, за допомогою якого оцінюється ступінь ефективності використання активів організації. Він розраховується як відношення чистого доходу (ЧД) до загальної вартості активів (А) за такою формулою [12]:

$$\text{Коб}_A = \frac{\text{ЧД}}{A}, \quad (2.2)$$

Розрахуємо коефіцієнт оборотності активів ПрАТ «РЗТ» за цією формулою:

$$\text{Коб}_{A2018} = \frac{424512}{260068} = 1,63$$

$$\text{Коб}_{A2019} = \frac{416210}{262981} = 1,58$$

$$\text{Коб}_{A2020} = \frac{390869}{304940} = 1,28$$

Мультиплікатор власного капіталу показує можливість власного капіталу формувати активи та обчислюється як відношення середньорічного залишку

активів (А) до середньорічного залишку власного капіталу (ВК) суб'єкта господарювання. Він розраховується за формулою [12]:

$$M_k = \frac{A}{BK}, \quad (2.3)$$

Визначимо мультиплікатор власного капіталу ПрАТ «РЗТ» за даною формулою:

$$M_{k2018} = \frac{260068}{162114} = 1,60$$

$$M_{k2019} = \frac{262981}{174431} = 1,51$$

$$M_{k2020} = \frac{304940}{199882} = 1,53$$

Чиста рентабельність фінансово-господарської діяльності суб'єкта господарювання обчислюється як відношення чистого прибутку організації до чистого доходу за наведеною нижче формулою [12]:

$$R_{\text{чиста}} = \frac{\text{ЧП}}{\text{ЧД}}, \quad (2.4)$$

де ЧП – чистий прибуток,

ЧД – чистий дохід.

Розрахуємо чисту рентабельність ПрАТ «РЗТ» за даною формулою:

$$R_{\text{чиста}2018} = \frac{42902}{424512} = 0,10$$

$$R_{\text{чиста}2019} = \frac{13085}{416210} = 0,03$$

$$R_{\text{чиста}2020} = \frac{25451}{390869} = 0,07$$

Зазначені чинники можуть спричинити різнобічний вплив на розмір валового прибутку суб'єкта господарювання. Взаємодія між факторами та результативним показником у показаній моделі є функціональною залежністю, тому факторний аналіз на основі чистого прибутку можна провести, використовуючи метод ланцюгових підстановок. Усі необхідні показники для виконання факторного аналізу чистого прибутку ПрАТ «РЗТ», узагальнюються в табл. 2.4.

Таблиця 2.4 – Вихідні дані для виконання факторного аналізу чистого прибутку на ПрАТ «РЗТ» (сформовано автором на основі попередніх розрахунків)

Показники	2018	2019	2020
Власний капітал	162114	174431	199882
Коефіцієнт оборотності активів	1,63	1,58	1,28
Мультиплікатор власного капіталу	1,60	1,51	1,53
Чиста рентабельність фінансово-господарської діяльності підприємства	0,10	0,03	0,07

Використовуючи модель (2.1), поетапно визначимо кількісний вплив кожного з наведених факторів на коливання розміру чистого прибутку.

На першому етапі обчислюється зміна розміру чистого прибутку внаслідок зміни величини власного капіталу за допомогою формули [12]:

$$\Delta\text{ЧП}_{\text{ВК}} = (\text{ВК}_3 - \text{ВК}_\Pi) * \text{Коб}_{\text{АП}} * \text{Мк}_\Pi * \text{Рчиста}_\Pi, \quad (2.5)$$

Далі оцінюється трансформація величини чистого прибутку внаслідок зміни оборотності активів за наведеною нижче формулою [12]:

$$\Delta\text{ЧП}_{\text{Коб}_a} = \text{ВК}_3 * (\text{Коб}_{\text{Аз}} - \text{Коб}_{\text{АП}}) * \text{Мк}_\Pi * \text{Рчиста}_\Pi. \quad (2.6)$$

Аналізується зміна величини чистого прибутку внаслідок коливання розміру мультиплікатора власного капіталу шляхом використання формули [12]:

$$\Delta\text{ЧП}_{\text{МК}} = \text{ВК}_3 * \text{Коб}_{\text{Аз}} * (\text{Мк}_3 - \text{Мк}_\Pi) * \text{Рчиста}_\Pi. \quad (2.7)$$

Потім розраховується зміна суми чистого прибутку внаслідок зміни чистої рентабельності за допомогою формулою [12]:

$$\Delta\text{ЧП}_{\text{Рчиста}} = \text{ВК}_3 * \text{Коб}_{\text{Аз}} * \text{Мк}_3 * (\text{Рчиста}_3 - \text{Рчиста}_\Pi). \quad (2.8)$$

Наостанок визначається сукупний вплив факторів на зміну розміру чистого прибутку в поточному періоді за наведеною нижче формулою [12]:

$$\Delta\text{ЧП} = \Delta\text{ЧП}_{\text{ВК}} + \Delta\text{ЧП}_{\text{коб}_a} + \Delta\text{ЧП}_{\text{МК}} + \Delta\text{ЧП}_{\text{Рчиста}}, \quad (2.9)$$

Загальна зміна чистого прибутку ПрАТ «РЗТ» становить:

$$\Delta\text{ЧП}_{2018/2019} = \text{ЧП}_{2019} - \text{ЧП}_{2018} = 13085 - 42902 = -29817 \text{ тис. грн.}$$

$$\Delta\text{ЧП}_{2019/2020} = \text{ЧП}_{2020} - \text{ЧП}_{2019} = 25451 - 13085 = 12366 \text{ тис. грн.}$$

Визначимо вплив чинників на величину чистого прибутку:

1) під впливом зміни власного капіталу – формула (2.5):

$$\Delta\text{ЧП}_{\text{ВК}2018/2019} = (174431 - 162114) * 1,63 * 1,60 * 0,10 = 3259,58 \text{ тис. грн.}$$

$$\Delta\text{ЧП}_{\text{ВК}2019/2020} = (199882 - 174431) * 1,58 * 1,51 * 0,03 = 1909,22 \text{ тис. грн.}$$

2) під впливом зміни оборотності активів – формула (2.6):

$$\Delta\text{ЧП}_{\text{коб}_a2018/2019} = 174431 * (1,58 - 1,63) * 1,60 * 0,10 = -1404,09 \text{ тис. грн.}$$

$$\Delta\text{ЧП}_{\text{коб}_a2019/2020} = 199882 * (1,28 - 1,58) * 1,51 * 0,03 = -2850,48 \text{ тис. грн.}$$

3) під впливом зміни величини мультиплікатора власного капіталу – формула (2.7):

$$\Delta\text{ЧП}_{\text{МК}2018/2019} = 174431 * 1,58 * (1,51 - 1,60) * 0,10 = -2694,51 \text{ тис. грн.}$$

$$\Delta\text{ЧП}_{\text{МК}2019/2020} = 199882 * 1,28 * (1,53 - 1,51) * 0,03 = 144,58 \text{ тис. грн.}$$

4) під впливом зміни величини чистої рентабельності – формула (2.8):

$$\Delta\text{ЧП}_{\text{Рчиста}2018/2019} = 174431 * 1,58 * 1,51 * (0,03 - 0,10) = -28977,98 \text{ тис. грн.}$$

$$\Delta\text{ЧП}_{\text{Рчиста}2019/2020} = 199882 * 1,28 * 1,53 * (0,07 - 0,03) = 13162,68 \text{ тис. грн.}$$

Сукупний вплив чинників на зміну чистого прибутку – формула (2.9):

$$\Delta\text{ЧП}_{2018/2019} = 3259,58 - 1404,09 - 2694,51 - 28977,98 = -29817 \text{ тис. грн.}$$

$$\Delta\text{ЧП}_{2019/2020} = 1909,22 - 2850,48 + 144,58 + 13162,68 = 12366 \text{ тис. грн.}$$

Отже, отримано суми -29817 тис. грн та 12366 тис. грн., що збігається з загальною зміною чистого прибутку.

Таким чином, після проведених розрахунків можна сказати, що на аналізованому мною підприємстві у 2019 році зростання власного капіталу забезпечило збільшення чистого прибутку на 3259,58 тис. грн., зменшення оборотності активів призвело до зниження прибутку на 1404,09 тис. грн., наслідком зменшення величини мультиплікатора власного капіталу стало зниження чистого прибутку на 2694,51 тис. грн., а найбільший вплив на прибуток здійснила чиста рентабельність: через зниження даного показника чистий прибуток зменшився на 28977,98 тис. грн.

Що стосується 2020 року, то зростання власного капіталу забезпечило збільшення прибутку на 1909,22 тис. грн., зменшення коефіцієнту оборотності активів призвело до зниження чистого прибутку на 2850,48 тис. грн., зростання мультиплікатора власного капіталу забезпечило збільшення прибутку на 144,58 тис. грн., внаслідок зростання величини чистої рентабельності прибуток збільшився на 13162,68 тис. грн.

З огляду на те, що аналіз прибутку суб'єкта господарювання надає повне відображення ефективності його діяльності, для дослідження міри ефективності роботи підприємства оцінюють показники його рентабельності.

2.3 Розрахунок показників рентабельності та оцінка прибутковості підприємства

У ринковому механізмі управління прибутковість займає одне з ключових місць. Унікальними характеристиками даної економічної категорії є комплексний характер та різноманітність виконуваних функцій. Найчастіше основним оцінним показником вважають рівень рентабельності, а ключовим фактором є норма прибутку [19].

Показник рентабельності визначає ефективність діяльності суб'єкта господарювання в цілому, прибутковість різних видів діяльності, окупність витрат, а також здійснює порівняння у часі та просторі [1]. Показники рентабельності організації варто систематизувати у наступні групи: рентабельність різних видів

діяльності підприємства та витрат виробництва; рентабельність реалізації; рентабельність капіталу компанії та його складових. Провівши оцінку рентабельності господарського суб'єкта за усіма вищеперерахованими показниками, можна дійти висновку про ефективність його роботи, виявити слабкі та сильні сторони підприємства, звести витрати на найменш прибуткові аспекти бізнесу до мінімуму, визначити ефективні напрями розвитку суб'єкта господарювання.

Попри те, що прибуток визначає чистий економічний результат, одержаний внаслідок діяльності організації, всі елементи його виробничої й господарської діяльності оцінити неможливо. Враховуючи це, при проведенні аналізу виробничо-господарської й фінансової діяльності компанії використовують систему відносних індикаторів – показників рентабельності.

Вплив ефективності використання активів господарського суб'єкта на зміну його фінансової ситуації можна обчислити за допомогою такого показника, як рентабельність активів (R_a), його визначають як відношення чистого прибутку компанії (ЧП) до середньорічного розміру активів (A), залучених до використання в звітному періоді:

$$R_a = \frac{\text{ЧП}}{A} * 100. \quad (2.10)$$

Визначимо рентабельність активів ПрАТ «РЗТ» за цією формулою:

$$R_{a_{2018}} = \frac{42902}{260068} * 100 = 16,50\%$$

$$R_{a_{2019}} = \frac{13085}{262981} * 100 = 4,98\%$$

$$R_{a_{2020}} = \frac{25451}{304940} * 100 = 8,35\%$$

Рентабельність активів характеризує ефективність використання активів підприємства для створення прибутку. Велике значення даного показника говорить про ефективну роботу суб'єкта господарювання. Значення слід інтерпретувати в такий спосіб: підприємством одержано X копійок чистого прибутку на кожному 1 гривню залучених активів [15]. Тобто у 2018 році підприємство отримало

16,50 копійок чистого прибутку на кожную гривню вкладених активів, у 2019 році цей показник зменшився більш, ніж в 3 рази і підприємством було отримано 4,98 копійок чистого прибутку на кожную гривню спожитих активів, а у 2020 році значення цього показника збільшилось і компанія отримала 8,35 копійки чистого прибутку на кожную вкладену гривню активів.

Вплив ефективності використання власного капіталу господарського суб'єкта на зміну його фінансового становища можна розрахувати за таким показником, як рентабельність власного капіталу (Рвк). Його визначають як відношення чистого прибутку підприємства (ЧП) до середньої величини залученого до використання в аналізованому періоді власного капіталу (ВК):

$$Рвк = \frac{ЧП}{ВК} * 100, \quad (2.11)$$

Розрахуємо рентабельність власного капіталу ПрАТ «РЗТ» за даною формулою:

$$Рвк_{2018} = \frac{42902}{162114} * 100 = 26,46\%$$

$$Рвк_{2019} = \frac{13085}{174431} * 100 = 7,50\%$$

$$Рвк_{2020} = \frac{25451}{199882} * 100 = 12,73\%$$

Рентабельність власного капіталу є показником, який характеризує, наскільки ефективно застосовується власний капітал підприємства, тобто скільки прибутку було отримано на кожную гривню використаних власних коштів. Даний індикатор є вкрай важливим для власників компанії(акціонерів, учасників) оскільки дає змогу визначити підвищення їх добробуту за досліджуваний період [16]. Тобто у 2018 році підприємство отримало 26,46 копійок чистого прибутку на кожную гривню використаних власних коштів; бачимо, що у 2019 році цей показник зменшився у 3,5 рази і підприємством було отримано 7,50 копійок чистого прибутку на кожную гривню використаного власного капіталу, а у 2020 році

значення цього показника зросло і компанія отримала 12,73 копійки чистого прибутку на кожну вкладену гривню власного капіталу.

Вплив ефективності використання реалізованої продукції господарського суб'єкта на зміну його фінансового становища можна обчислити за таким показником, як рентабельність реалізованої продукції (Ррп), його визначають як відношення чистого прибутку підприємства (ЧП) до обсягу продажів в аналізованому періоді (ОП):

$$R_{pp} = \frac{ЧП}{ОП} * 100. \quad (2.12)$$

Знайдемо рентабельність реалізованої продукції ПрАТ «РЗТ» за вказаною формулою:

$$R_{pp_{2018}} = \frac{42902}{424512} * 100 = 10,11\%$$

$$R_{pp_{2019}} = \frac{13085}{416210} * 100 = 3,14\%$$

$$R_{pp_{2020}} = \frac{25451}{390869} * 100 = 6,51\%$$

Рентабельність реалізованої продукції за чистим прибутком - індикатор, що вказує на величину чистого прибутку (виручки підприємства, за вирахуванням податків, відсотків, операційних витрат та іншого), який продукує кожна гривня реалізованої продукції. Значення даного показника демонструє частку виручки суб'єкта господарювання, яка залишається після відшкодування всіх витрат за звітний період. Також значення дає змогу приблизно спрогнозувати, на скільки збільшиться чистий прибуток підприємства при підвищенні рівня продажів на гривню [17]. Тобто у 2018 році підприємство отримало 10,11 копійок чистого прибутку, який продукує кожна гривня продажів; бачимо, що у 2019 році цей показник зменшився у 3 рази і підприємством було отримано 3,14 копійок чистого прибутку на кожну гривню продажів, а у 2020 році значення цього показника збільшилось і компанія отримала 6,51 копійки чистого прибутку на кожну гривню збуту. Згідно зі світовою практикою норма рентабельності за чистим прибутком коливається в межах 6-12%.

Рентабельність реалізації характеризує дохідність основної діяльності підприємства. Даний показник також обчислюється як відношення прибутку (ЧП) до повної собівартості реалізованої продукції (СРП):

$$Pr = \frac{\text{ЧП}}{\text{СРП}} * 100. \quad (2.13)$$

Розрахуємо рентабельність реалізації ПрАТ «РЗТ» за даною формулою:

$$Pr_{2018} = \frac{42902}{358153} * 100 = 11,98\%$$

$$Pr_{2019} = \frac{13085}{380208} * 100 = 3,44\%$$

$$Pr_{2020} = \frac{25451}{348811} * 100 = 7,30\%$$

Даний показник характеризує, скільки отримано компанією прибутку на кожному використану у господарстві гривню [18]. Тобто у 2018 році підприємство отримало 11,98 копійок чистого прибутку на кожному витрачену гривню, у 2019 році цей показник зменшився майже у 3,5 рази і підприємством було отримано 3,44 копійок чистого прибутку на кожному витрачену гривню, а у 2020 році значення цього показника зросло і компанія отримала 7,30 копійки чистого прибутку на кожному витрачену гривню.

Отже, по кожному показнику рентабельність підприємства зросла у 2020 році в порівнянні з 2019 роком, але так і не досягла рівня 2018 року. Це говорить про те, що у 2019 році сталося погіршення різних аспектів діяльності підприємства в порівнянні з 2018 роком. Проте ситуація трохи покращилась у 2020 році, про що свідчить покращення коефіцієнтів рентабельності.

Прибуток є основним показником розвитку компанії, модернізації його матеріальної бази та товарів, усіх видів інвестування, характеризує дохідність підприємства, окупність вкладених витрат і використаного майна. Тому питання підвищення рентабельності та збільшення прибутку є для багатьох підприємств основною проблемою та задачею.

Розділ 3. Пропозиції щодо підвищення прибутковості компанії

3.1 Чинники, що впливають на прибутковість підприємства

На сучасній стадії розвитку ринкової економіки власники бізнесу зацікавлені не тільки в одержанні прибутку, а і в його максимізації. Щоб досягти цієї мети у першу чергу потрібно дослідити питання, що стосуються ефективного управління прибутком, адже величина отриманого прибутку відіграє досить важливу роль в діяльності організації. Розмір прибутку підприємства впливає на утворення фінансових ресурсів компанії, підвищення ринкової вартості організації, ефективність операційної діяльності суб'єкта господарювання, економічну розбудову держави за допомогою поповнення державного бюджету шляхом сплати податків, зборів, обов'язкових платежів.

Можливість отримання прибутку стимулює власників шукати ефективніші методи сполучення ресурсів, створювати нові продукти, які можуть продукувати попит, впроваджувати організаційні і технічні інновації, що обіцяють збільшити ефективність виробництва. Працюючи прибутково, кожен суб'єкт господарювання сприяє економічному розвитку суспільства, підвищує суспільне багатство, а також добробут народу [3; 24; 37].

На сьогоднішній день в умовах реформування української економіки спостерігається тенденція до зниження рівня рентабельності виробництва, тому дана проблема є дуже актуальною та потребує подальшого дослідження [22].

Підприємства намагаються підвищувати прибутки за рахунок збільшення обсягу виробництва продукції, що потребує споживач, та зниженням витрат на її виробництво. Таке явище має позитивний характер, адже в умовах розвитку конкуренції досягається не тільки мета підприємництва, але й задовольняються суспільні потреби [20].

Рентабельність суб'єкта господарювання визначається впливом великої кількості взаємопов'язаних чинників, які діють на результати роботи організації по-різному: як негативно, так і позитивно. Крім того, негативний вплив одних

чинників може зменшити чи навіть звести нанівець позитивну дію інших. Розмаїття чинників не дає змогу їх чітко обмежити, саме через це необхідно виділити основні групи таких чинників, особливо факторів збільшення рентабельності суб'єкта господарювання. Оскільки будь-яке підприємство є водночас і суб'єктом, і об'єктом економічних стосунків, першочергово потрібно звернути увагу на розподіл на чинники зовнішнього середовища (незаплановані) та чинники внутрішнього середовища (плановані) [18].

Внутрішніми чинниками впливу на прибуток суб'єкта господарювання є чинники, що залежать від діяльності організації, тобто такими факторами можуть бути як обсяги діяльності компанії, стан та ефективність застосування його ресурсів, ступінь доходів суб'єкта господарювання, ступінь його витрат, так і ефективність цінової та асортиментної політики.

Зовнішніми чинниками впливу на прибуток суб'єкта господарювання є чинники, не залежні від діяльності організації, до них можна віднести регулювання цін державою на продукцію, що відносяться до споживчого кошика, підвищення вартості послуг інших сфер національного господарства, зміна нормативних документів що стосуються кредитування, податкова система, збільшення облікової ставки за використання кредитів, державна політика відносно формування доходів, не виплата індексації доходів населення залежно від темпів інфляції [7].

Розглянемо детальніше кожен з цих видів факторів. Плановані (внутрішні) фактори залежать від внутрішнього середовища суб'єкта господарювання та визначаються роботою колективу. Зовнішні чинники формуються внаслідок взаємодії підприємства з зовнішнім середовищем та також чинять вагомий вплив на основні показники прибутковості компанії. Незапланованими чинниками збільшення рентабельності можуть бути існування сприятливої зовнішньої кон'юнктури, банкрутство конкурентів, збільшення потенційного попиту на товари суб'єкта господарювання серед споживачів тощо. Усі ці фактори призводять до підвищення рівня доходу, що, зі свого боку, забезпечує вищий рівень рентабельності. Компанії не можуть працювати ізольовано. Адже вони увесь час перебувають у відносинах із навколишнім середовищем: споживачами,

посередниками, громадськими організаціями та державними установами. Комплекс цих взаємин безпосередньо чинить вплив на прибутковість діяльності. Як висновок, висока ділова репутація дає змогу підприємству підвищувати рентабельність. Чинники внутрішнього середовища можна поділити на виробничі - ті, що прямо пов'язані з основною діяльністю суб'єкта господарювання, і позавиробничі чинники – ті, що безпосередньо не пов'язані з виробництвом товарів та основною діяльністю компанії [44].

Розглянемо деякі внутрішні фактори прибутковості суб'єктів господарювання. Наприклад, обсяг виробництва (обсягу реалізації) найбільше впливає на рентабельність через собівартість продукції підприємства. Збільшення випуску продукції призводять до збільшення повної собівартості продукції, проте рівень витрат при цьому зменшується, через те, що сума постійних витрат на виробництво залишається незмінною. Так як виробництво зростає до певного рівня, сума змінних витрат і загальна виробнича собівартість фірми зазвичай зростають повільніше, оскільки в цих змінних переважають види витрат виробництва, які мають регресивний характер. Проте, починаючи з певного моменту, збільшення випуску продукції викликає ще більше збільшення розміру змінних витрат, до того ж частково і постійних витрат виробництва, внаслідок цього темпи зростання величини загальних витрат можуть навіть перевищити темпи зростання випуску продукції. Тобто норма прибутку спочатку зростає, а потім падає [44]. Така ситуація зумовлена різким зростанням постійних витрат через необхідність залучення додаткових різноманітних ресурсів для збільшення виробництва та реалізації продукції, а змінні витрати цього періоду починають переважати у прогресивному типі витрат виробництва. Тому розмір і рівень прибутку та рентабельності обернено пропорційні розміру і рівню витрат виробництва. Як згадувалося вище, збільшення продажів не завжди позитивно впливає на прибутковість, але в більшості випадків це твердження вірне.

Різні види продукції мають різний рівень витрат, але в будь-якому випадку розширення складу та структури асортименту виробленої і реалізованої продукції сприяє зростанню доходу. Збільшення частки престижних, якісних товарів

збільшує частку прибутку в ціні продукту, оскільки споживачі часто купують ці товари через їх престиж і очікувані додаткові переваги в діяльності. Тому оптимізація асортименту може допомогти підвищити прибутковість [14].

Ще один фактор - кількість і склад працівників. Прибутковість полягає не в максимізації кількості працівників, а в оптимальній чисельності працівників. Достатня кількість робочої сили при певному рівні технічної оснащеності дозволяє повністю реалізувати плани підприємства для досягнення бажаного рівня рентабельності. Рівень кваліфікації працівників дуже важливий, наприклад, у торгівлі, вони можуть швидко і чітко обслуговувати клієнтів, купувати потрібний товар тощо. Важливим чинником підвищення рентабельності є форма і система економічного стимулювання працівників. Вплив цього фактору можна оцінити через показник трудовитрат. В даний час підвищується роль морального заохочення працівників, їхнього задоволення від праці. Наприклад, система КРІ (Key Performance Indicators, ключові показники ефективності) дозволяє співробітникам донести суть цілей організації, тим самим спрямовуючи всі свої зусилля на досягнення однієї мети - максимізації прибутковості. Ефективність праці працівників суб'єкта господарювання також прямо впливає на рівень рентабельності [8].

Продуктивність праці – це економічна ефективність конкретної робочої сили, яка характеризується кількістю продукції, виготовленої за одиницю робочого часу, заробітною платою та іншими витратами на підтримання питомої собівартості працівників [46]. Чим вищий обсяг випуску продукції (товарообігу), який припадає на одного робітника компанії, тим, як наслідок, нижчими будуть витрати з оплати праці та інші витрати на утримання персоналу організації на одиницю виробництва (товарообігу). Тобто підвищення продуктивності за інших рівних умов обов'язково збільшує прибуток і підвищує прибутковість бізнесу [27].

Надзвичайно важливим для збільшення рентабельності є ступінь морального та фізичного зносу основних засобів. Вищий рівень зносу основних засобів спричиняє більше витрат суб'єкту господарювання на їх ремонт, а отже і ступінь браку чи втрат товарів під час їх зберігання буде вищий. Тобто використання

зношених основних засобів, морально застарілого устаткування не дозволяє сподіватись на підвищення рентабельності в майбутньому.

Створення тактики та стратегії забезпечення рентабельності є іншим чинником. Даний процес передбачає формування системи заходів щодо послідовності досягнення визначених цілей з урахуванням можливостей найбільш ефективного застосування ресурсів кожним виробничим підрозділом та всією організацією [33]. В цілому процес планування дає змогу максимально використати потенціал підприємства. До позавиробничих чинників можна віднести природоохоронні заходи, що потрібні для суб'єктів господарювання ряду галузей та тягнуть за собою вагомі витрати, своєчасність та повнота виконання покупцями і постачальниками зобов'язання перед організацією, їх віддаленість від компанії, ціна транспортування до місця призначення тощо, санкції та штрафи за несвоєчасність чи неточність виконання будь-яких зобов'язань організації. Вплив кількісних (якісних) змін чинників виробництва на результат роботи можна оцінити з двох сторін: екстенсивно та інтенсивно. Екстенсивні чинники пов'язані зі зміною кількісних параметрів складових одиниць процесу виробництва, до них відносяться чинники, що відображають обсяг господарських ресурсів (наприклад, зміна чисельності робітників, вартості основних засобів), їх застосування за часом (зміна тривалості робочого дня), а також непродуктивне застосування ресурсів (втрати через шлюб, відпустки для навчання). Кількісна зміна виробничих чинників завжди має бути виправдана зміною обсягу продукції, що випускається, тобто суб'єкт господарювання повинен контролювати, щоб не зменшувалися темпи приросту прибутку щодо темпів приросту витрат. В іншому випадку екстенсивні чинники можуть стати чинниками зменшення прибутковості, а не зростання. Інтенсивні виробничі чинники пов'язані з покращенням якості використання виробничих чинників, до них належать, наприклад, підвищення кваліфікації робітників, продуктивності обладнання, впровадження прогресивних технологій, пришвидшення оборотності оборотних коштів). Крім цього, важливу роль в імплементації інтенсивних чинників підвищення рентабельності суб'єкта господарювання відіграють нововведення. Успішне впровадження інноваційних

розробок допомагає узгодженню економічних зацікавлень учасників інноваційного процесу і, як висновок, впливає на одержання різних видів ефектів упровадження нововведень [43]. Через це при розробці стратегії підвищення прибутковості необхідно враховувати досягнення науково-технічного прогресу, тому що це може забезпечити більш ефективне застосування обмеженої кількості матеріальних і фінансових ресурсів суб'єкта господарювання. Також можна розділити чинники, що позитивно впливають на рівень рентабельності суб'єкта господарювання, на комерційні та фінансові. Комерційні чинники охоплюють в широкому розумінні поняття маркетингу: підписання господарських договорів на базі детального дослідження існуючої та перспективної кон'юнктури ринку, регулювання цін реалізації, його напрям та організаційно-економічне забезпечення. Надійність прогнозу комерційних чинників опирається, з однієї сторони, на страхування ризиків (здебільшого ризиків втрати майна, зриву поставок, відкладення або відмови від платежу), з іншої сторони, на залучення солідних, платоспроможних замовників та покупців, що, зі свого боку, вимагає поза виробничих витрат. При правильній побудові маркетингової політики ці чинники стають чинниками зростання рентабельності суб'єкта господарювання [29].

Фінансові чинники, які охоплюють і виручку від реалізації продукції і підприємницький дохід від усіх видів діяльності, охоплюють відповідно: форми розрахунків (які визначаються контрактом чи передбачені оперативно), регулювання цін, зокрема уцінку у разі уповільнення збуту, залучення кредиту банку чи коштів з централізованих резервів, накладення штрафних санкцій, стягнення дебіторської заборгованості, до того ж забезпечення ліквідності інших активів, заохочування залучення фінансових ресурсів на грошових ринках - доходів від цінних паперів, внесків, депозитів, оренди, а також інших фінансових вкладень. При цьому дуже цінний принцип «час-гроші»: чим повніше та швидше надходить виторг, тим ефективнішою являється вся діяльність. Через це не слід нехтувати тимчасовим зменшенням маржі у ціні продукції (тимчасове зниження доходів окупиється вивільненням коштів внаслідок прискорення їх обороту), ліпшим відвантаженням своїх товарів найбільш надійним та швидким платникам й іншими

заходами впливу. До того ж структура фінансових ресурсів чинить вплив на фінансову стійкість суб'єкта господарювання, а ціна їхнього залучення визначає величину кінцевого фінансового результату роботи організації [29]. Тому фінансові чинники значно впливають на діяльність компанії. Тобто в цілому кількість чинників, що можуть бути застосовані для цілей збільшення рентабельності суб'єкта господарювання є вагомою та залежить від визначених умов і особливостей його роботи, компетенції управління та робочого персоналу.

Вивчивши ці фактори, можна сформулювати можливі шляхи підвищення рівня прибутковості досліджуваного підприємства.

3.2 Шляхи збільшення прибутковості ПрАТ «Роменський завод «Тракторозапчастина»»

Після дослідження факторів, що чинять вплив на рівень прибутковості підприємства, можна сказати, що для того, аби збільшити рівень прибутковості дослідженого нами у розділі 2 суб'єкта господарювання, йому слід проводити такі заходи у зазначеному нижче порядку:

- організаційні (удосконалення структури виробництва, оптимізація організаційної структури управління, диверсифікація, реорганізація виробництва, тощо);
- технічні (оновлення та модернізація технології та технічної бази, переоснащення виробництва, підвищення якості продукції);
- економічні впливи (покращення тарифної системи, удосконалення форми та системи оплати праці, прискорення обігу оборотних коштів тощо).

Якщо зміни не будуть відбуватися саме в такому порядку, тоді позитивних зрушень в ефективності діяльності не буде [5].

Як висновок, ґрунтуючись на [18] та власних дослідженнях, можна підсумувати, що факторами збільшення прибутковості можуть бути:

- підвищення ефективності діяльності суб'єкта господарювання по реалізації продукції. Перш за все, потрібно приділяти більше уваги підвищенню швидкості

руху оборотних коштів, скороченню усіх видів запасів, добиватися якнайшвидшого просування готової продукції від виробника до споживача;

- збільшення випуску продукції за допомогою більш повного застосування виробничих потужностей суб'єкта господарювання;

- зниження витрат виробництва за допомогою збільшення рівня продуктивності праці та економії вживання сировини, матеріалів, палива, електроенергії, устаткування;

- усунення причини виникнення перевитрат фінансових ресурсів на адміністративно-комерційні цілі;

- використання найсучасніших механізованих та автоматизованих методів виробництва продукції;

- впровадження ефективної цінової політики, яка розмежовує окремі категорії покупців;

- суворе дотримання підписаних договорів на поставку продукції;

- застосування масштабної та ефективної політики у сфері розвитку талантів, що є особливою формою капіталовкладень;

- здійснення заходів щодо покращення матеріальної атмосфери трудового колективу;

- удосконалення рекламної кампанії і збільшення ефективності окремих рекламних заходів;

- впровадження досягнень науково-технічного прогресу для підвищення продуктивності праці;

- звільнення від зайвого та невстановленого обладнання шляхом продажу чи здачі його в оренду;

- застосування результативної облікової політики;

- зменшення собівартості продукції;

- збільшення ціни збуту за умови покращення якості продукції;

- розширення експорту.

Отже, в цілому кількість чинників підвищення прибутковості є значною. Компанія повинна використовувати як наявні в розпорядженні організації

внутрішні можливості збільшення ефективності діяльності підприємства, так і адаптуватись до зовнішніх впливів і застосовувати їх для покращення результуючого показника діяльності. Внутрішніми чинниками збільшення прибутковості є організаційно-управлінські фактори, матеріально-технічні фактори, фінансові фактори, кадрові фактори. Що стосується зовнішніх факторів, то до них належать адміністративні, зовнішньоекономічні, ринкові фактори. Правильне маніпулювання позитивними та негативними впливами цих чинників та поєднання у виваженій плановій стратегії дасть змогу максимізувати критерій оцінки прибутковості діяльності суб'єкта господарювання.

ВИСНОВКИ

Підсумовуючи проведене дослідження стосовно аналізу прибутковості підприємства та напрямів її підвищення, доцільно зробити такі висновки:

1. Прибутковість суб'єкта господарювання є ключовим індикатором його розвитку. Відсутність перспективних напрямів розвитку і належного ступеня прибутковості компанії може призводити до послідовної втрати ліквідності та в кінцевому підсумку банкрутству. Прибуток підприємства як абсолютний показник прибутковості відіграє вкрай важливу роль у системі економічних відносин. Розмір прибутку суб'єкта господарювання чинить вплив на утворення фінансових ресурсів організації, підвищенні ринкової вартості компанії, ефективність виробничої діяльності суб'єкта господарювання, економічний розвиток держави за допомогою поповнення державного бюджету шляхом сплати податків, зборів, обов'язкових платежів.

2. Аналізуючи зміну основних економічних показників діяльності ПрАТ «Роменський завод «Тракторозапчастина»» за три роки, було виявлено, що чистий дохід знизився у 2019 році на 8302 тис. грн. якщо порівнювати з 2018 роком та у 2020 році на 25341 тис. грн. при зіставленні з 2019 роком, а це є негативною тенденцією. Фінансовий результат до оподаткування аналізованого мною підприємства у 2019 році зменшився на 36358 тис. грн. в порівнянні з 2018 роком, що призвело до зниження чистого прибутку на 29817 тис. грн. А от у 2020 році цей індикатор збільшився майже вдвічі у порівнянні з 2019 роком, проте саме це призвело до збільшення податку на прибуток на 2729 тис. грн. Незважаючи на це, чистий прибуток також збільшився на 12366 тис. грн. Збільшення прибутку вказує на те, що економічне становище підприємства покращилося протягом аналізованого періоду. Також спостерігається приріст активів та власного капіталу. Активи у 2019 році зросли на 2913 тис. грн. в порівнянні з 2018 роком та на 41959 тис. грн. у 2020 році при зіставленні з 2019 роком. Власний капітал у 2019 році збільшився на 12317 тис. грн. в порівнянні з 2018 роком та на 25451 тис. грн. у 2020 році порівнюючи його значення з 2019 роком. Це свідчить про економічне

зростання та підвищення ринкової активності, а також це, у свою чергу, підвищує ліквідність організації, з однієї сторони, та потенціал довготермінового фінансування, з іншої.

3. Факторний аналіз чистого прибутку виявив фактори, які позитивно та негативно впливають на формування результативних показників діяльності найбільшою і найменшою мірою. Після проведених розрахунків можна сказати, що на аналізованому мною підприємстві у 2019 році зростання власного капіталу забезпечило збільшення чистого прибутку на 3259,58 тис. грн., зменшення оборотності активів призвело до зниження прибутку на 1404,09 тис. грн., наслідком зменшення величини мультиплікатора власного капіталу стало зниження чистого прибутку на 2694,51 тис. грн., а найбільший вплив на прибуток здійснила чиста рентабельність: через зниження даного показника чистий прибуток зменшився на 28977,98 тис. грн. Щодо 2020 року, то зростання власного капіталу забезпечило збільшення прибутку на 1909,22 тис. грн., зменшення коефіцієнту оборотності активів призвело до зниження чистого прибутку на 2850,48 тис. грн., зростання мультиплікатора власного капіталу забезпечило збільшення прибутку на 144,58 тис. грн., внаслідок зростання величини чистої рентабельності прибуток збільшився на 13162,68 тис. грн.

4. Було розраховано такі економічні показники діяльності підприємства як: 1) рентабельність активів; 2) рентабельність власного капіталу; 3) рентабельність проданої продукції за чистим прибутком; 4) рентабельність реалізації. По кожному показнику рентабельність підприємства зросла у 2020 році в порівнянні з 2019 роком, але так і не досягла рівня 2018 року. Це говорить про те, що у 2019 році сталося погіршення різних аспектів діяльності підприємства в порівнянні з 2018 роком. Проте ситуація трохи покращилась у 2020 році, про що свідчить покращення коефіцієнтів рентабельності.

Враховуючи вищенаведене з метою підвищення прибутковості організації можна запропонувати наступне:

1. Для підвищення рівня рентабельності на підприємстві доцільно здійснювати діяльність у такій послідовності: організаційна (вдосконалення

структури виробництва, вдосконалення організаційної структури управління, диверсифікація виробництва, реструктуризація виробництва тощо); технічна (оновлення техніко-технологічної бази, переоснащення виробництва); економічні важелі та стимули (покращення тарифної системи, удосконалення форм і систем оплати праці, прискорення оборотності обігових коштів тощо). Якщо зміни не будуть вноситися саме в такому порядку, тоді позитивні зрушення в ефективності будуть непомітними або взагалі відсутніми.

2. Отже, можна підсумувати, що факторами збільшення прибутковості можуть бути: підвищення ефективності діяльності суб'єкта господарювання по реалізації продукції; збільшення випуску продукції за допомогою більш повного застосування виробничих потужностей суб'єкта господарювання; зниження витрат виробництва за допомогою збільшення рівня продуктивності праці та економії вживання сировини, матеріалів, палива, устаткування; усунення причини виникнення перевитрат фінансових ресурсів на адміністративно-комерційні цілі; використання найсучасніших механізованих та автоматизованих методів виробництва продукції; впровадження ефективної цінової політики, яка розмежовує окремі категорії покупців; суворе дотримання підписаних договорів на поставку продукції; застосування масштабної та ефективної політики у сфері розвитку талантів, що є особливою формою капіталовкладень; здійснення заходів щодо покращення матеріальної атмосфери трудового колективу; удосконалення рекламної кампанії і збільшення ефективності окремих рекламних заходів; впровадження досягнень науково-технічного прогресу для підвищення продуктивності праці; звільнення від зайвого та невстановленого обладнання шляхом продажу чи здачі його в оренду; застосування результативної облікової політики; зменшення собівартості продукції; збільшення ціни збуту за умови покращення якості продукції; розширення експорту.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Андрєєва Г.І. Економічний аналіз : навчальний посібник / Г.І. Андрєєва. – 2008. – 263 с.
2. Антонюк Р.Р. Прибутковість сільськогосподарських підприємств: природа категорії / Р.Р. Антонюк // Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства – 2012. – № 126. – С. 50–55.
3. Баканов М. І. Теория анализа хозяйственной деятельности: Учебник. 4-е изд./ Баканов М. І., Шеремет А. Д. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 385 с.
4. Бердар М.М. Фінанси підприємств: навчальний посібник / М.М. Бердар. – К.:Видавець Паливода А.В., 2012. – 464 с.
5. Білошапка В.А. Резерви зростання результативності бізнесу в умовах економічного спаду / В.А. Білошапка // Актуальні проблеми економіки. – 2013. – № 1(155). – С. 115–117
6. Блог експертів. Аналіз прибутку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://blog.oy-li.ru/analiz-pribyli/>
7. Блонська В.І. Економіка підприємства: теорія і практикум / В.І. Блонська, Т.Г. Васильців, С.С. Гринкевич. – Львів: Магнолія 2012, – 688 с.
8. Бурковська А. В. Важливість і необхідність оцінки та контролю фінансового стану аграрного підприємства / А. В.Бурковська, В. О. Юрков, В. Р. Хабіров // Економічний форум . - 2013. - Вип. 3. - С. 157-160.
9. Данілов О.Д. Фінанси підприємств у запитаннях і відповідях. Навч. посіб. / Данілов О.Д., Паєнтко Т.В. – К.: Центр учбової літератури, 2011. – 256 с.
10. Економіка енергетики : підручник / за ред. Л. Г. Мельника, І. М. Сотник. – Суми: Університетська книга, 2015. – 378 с. <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/45315>
11. Економіка підприємства : підручник / за заг. ред. д.е.н., проф. Л. Г. Мельника. - Суми : Університетська книга, 2012. - 864 с. <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/80106>

12. Єпіфанова І.Ю. Фінансовий аналіз та звітність : практикум / І.Ю. Єпіфанова, В.В. Джеджула. – Вінниця : ВНТУ, 2017. – 143 с.
13. Звітність українських підприємств. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zvitnist.com/>
14. Іщук С.О. Методичні підходи до визначення тривалості виробничого циклу / С.О. Іщук // Економіка пром-сті. — 2005. — № 1. — С. 138-143.
15. Кобилецький В. Р., Коефіцієнт рентабельності активів / В. Р. Кобилецький // Онлайн-журнал «Financial Analysis online» [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.finalon.com/slovník-ekonomichnikhpokaznikiv/337-pokaznik-rentabelnosti-aktiviv-pokaznik-rentabelnosti-pasiviv>
16. Кобилецький В. Р., Коефіцієнт рентабельності власного капіталу / В. Р. Кобилецький // Онлайн-журнал «Financial Analysis online» [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.finalon.com/slovník-ekonomichnikhpokaznikiv/338-pokaznik-rentabelnosti-vlasnogo-kapitalu>
17. Кобилецький В. Р., Показник рентабельності реалізованої продукції за чистим прибутком, норма чистого прибутку, маржа чистого прибутку, рентабельність продажів по чистому прибутку, рентабельність виручки / В. Р. Кобилецький // Онлайн-журнал «Financial Analysis online» [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.finalon.com/slovníkekonomichnikh-pokaznikiv/341-pokaznik-rentabelnosti-realizovanojiproduktsiji-za-chistim-pributkom-norma-chistogo-pributku-marzha-chistogopributku-rentabelnist-prodazhiv-po-chistomu-pributku>
18. Кобилецький В. Р., Рентабельність. Сутність та показники / В. Р. Кобилецький // Онлайн-журнал «Financial Analysis online» [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.finalon.com/metodykarozrakhunku/229-rentabelnist>
19. Коваль О.А. Рентабельність як показник економічної ефективності діяльності сільськогосподарських підприємств / О.А. Коваль // Економіка. Управління. Інновації. – 2014. – № 1. – С. 225–227.
20. Костюк О.М. Економічний аналіз фінансових результатів підприємства. Підруч. для студ. вищ. навч. закл. / Костюк О.М. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://library.if.ua/books/89.html>

21. Кучер Л.Ю. Науково-теоретичні підходи до інтерпретації дефініції «прибутковість» / Л.Ю. Кучер [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://khntusg.com.ua/files/sbornik/vestnik_99/06.pdf.

22. Лихацька Н.С. Значення показників рентабельності для підприємства / Н.С. Лихацька // Матеріали науково-практичної конференції «Проблеми розвитку потенціалу підприємства в глобальних економічних умовах». – К.: НАУ, 2016. – С. 13.

23. Економіка і бізнес : підручник / за ред. Л. Г. Мельника, О. І. Карінцевої. Суми : Університетська книга, 2021. 316 с. <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/83721>

24. Проривні технології в економіці і бізнесі (Досвід ЄС та практика України у світлі III, IV, і V промислових революцій. / За ред. Мельника, Л., Ковальова, Б. Сумський державний університет, 2020. - 180 с. <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/79621>

25. Мних Є. В. Економічний аналіз. Навчальний посібник / Мних Є. В., Ференц І. Д.. – Львів: Армія України, 2000. – 144 с

26. Мочерний С.В. Політична економія : [навч. посібник] / С.В. Мочерний, Я.С. Мочерна. – 2-ге вид., випр. і доп. – К. : Знання, 2007. – 684 с.

27. Несвіт В. Організаційно-економічне управління рентабельності підприємства (на прикладі машинобудівного галузі) / Несвіт В. // Економіка - 2009 - №8 (99) - с.73 – 77

28. Огійчук М.Ф. Сутність прибутку та підходи до методики його визначення / М.Ф. Огійчук // Економіка АПК. – 2009. – № 6. – С. 31–45.

29. Олександренко І. В. Методичні підходи до діагностики ефективності діяльності підприємства / І. В.Олександренко // Економічний форум. - 2013. - Вип. 4.- С.126-136.

30. Осипова Т. В. Теоретичні аспекти трактування прибутковості в сучасних умовах господарювання / Т.В. Осипова // Управління розвитком. 2012. – № 1. – С. 82–84.

31. Офіційний сайт SMIDA [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <https://smida.gov.ua/>
32. Офіційний сайт ПрАТ "РЗТ" [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://rzt.com.ua/ru/>
33. Панова К.І. Дослідження теоретичних основ планування в системі управління промисловими підприємствами / Панова К.І. // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики - 2013 - № 2 (22). - С. 84 – 95.
34. Рзаєв Г.І. Показники рентабельності як аналітичні ознаки прояву ризику за умов невизначеності / Г.І. Рзаєв, Д.О. Драгочинська // Вісник Хмельницького національного університету. – 2017. - № 5. - С. 73 – 77
35. Савицька Г.В. Економічний аналіз діяльності підприємства: Навч. посіб. / Г.В. Савицька. - 3-тє вид., випр. і доп. - К.: Знання, 2007. - 668 с.
36. Підприємництво, торгівля та біржова діяльність / І. Сотник, Л. Таранюк. – Суми: Університетська книга, 2018. – 572 с.
<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/80114>
37. Мотиваційні механізми дематеріалізаційних та енергоефективних змін національної економіки : монографія / за заг. ред. доктора екон. наук, проф. І. М. Сотник. – Суми : Університетська книга, 2016. – 368
<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/80197>
38. Тютюнник Ю. М. Фінансовий аналіз : навч. посіб. / Тютюнник Ю. М., Дорогань-Писаренко Л. О., Тютюнник С. В. – Полтава : ПДАА, 2016. – 430 с.
39. Фінанси підприємств: підручник / [Поддєрьогін А.М., Білик М.Д., Буряк Л.Д. та ін.]; кер. кол.авт. і наук. ред. проф. А.М.Поддєрьогін. – Восьме вид., перероб. і доп.. – К.: КНЕУ, 2013. – 219 с.
40. Фінансовий аналіз: навчальний посібник / за заг. ред. Школьник І. О. [І. О. Школьник, І. М. Боярко, О. В. Дейнека та ін.]. – К. : Центр учбової літератури, 2016. – 368 с.
41. Фурик, В. Г. Фінанси підприємств : практикум / Фурик В. Г., Зянько В. В., Вальдшмідт І. М. – Вінниця : ВНТУ, 2017. – 87 с.

42. Хмелевський О.В. Оцінка якості прибутковості в інноваційно-інвестиційному розвитку підприємств машинобудування / О.В. Хмелевський // Економіст. – 2008. – № 3. – С. 50–53.

43. Цапук О.Ю., Система критеріїв та показників оцінювання ефективності впровадження інноваційних розробок / Цапук О.Ю. // Маркетинг і менеджмент інновацій - 2013 - №3 - с.137 – 145

44. Экономика и управление предприятием: учеб. пособие / [Т. И. Арбенина, Г. П. Бутко, В. Ж. Дубровский и др.] ; под ред. В. Ж. Дубровского, Б. И. Чайкина ; М-во образования и науки РФ, Урал. гос. экон. ун-т. – 3-е изд., перераб. и доп. – Екатеринбург : Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 2011. – 426 с.

45. Экономика развития: учебное пособие / под ред. д.-ра экон. наук, проф. Л. Г. Мельника, канд. экон. наук А. Вик. Кубатко.- Сумы : «Университетская книга», 2017. - 352 с. <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/80184>

46. Янковий Р. В. Шляхи підвищення продуктивності та результативності праці на підприємстві / Р. В. Янковий, Т. С. Харченко // Економіка: реалії часу. - 2013. - № 1. - С. 23-26.