

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Сумський державний університет

Центр заочної, дистанційної та вечірньої форм навчання
(повна назва інституту/факультету)

Кафедра економіки, підприємництва та бізнес-адміністрування
(повна назва кафедри)

«До захисту допущено»

Завідувач кафедри

Олександра КАРІНЦЕВА
(підпис) (Ім'я та ПРІЗВИЩЕ)

«07» червня 2023 р.

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА
на здобуття освітнього ступеня бакалавр
(бакалавр / магістр)

зі спеціальності 051 Економіка
(код та назва)

освітньо-професійної програми Економіка і бізнес
(освітньо-професійної / освітньо-наукової) (назва програми)

на тему: Шляхи підвищення прибутковості підприємства

Здобувачки групи Ед-91с Лавренюк Ірини Володимирівни
(шифр групи) (прізвище, ім'я, по батькові)

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

(підпис)

Ірина ЛАВРЕНЮК
(Ім'я та ПРІЗВИЩЕ здобувача)

Керівник ст. викл., к.е.н., доц. Ольга ЛУКАШ
(посада, науковий ступінь, вчене звання, ім'я та ПРІЗВИЩЕ)

(підпис)

Суми – 2023

Міністерство освіти і науки України
Сумський державний університет

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

ЗАТВЕРДЖУЮ
Завідувачка кафедри економіки,
підприємництва
та бізнес-адміністрування
_____ Олександра КАРІНЦЕВА
«29» травня 2023 р.

**ЗАВДАННЯ
до кваліфікаційної роботи
для здобуття освітнього ступеня «бакалавр»**

Студентки групи Ед-91с _____, 4 курсу ЦЗДВН _____
(найменування факультету)

Спеціальність: 051 Економіка _____

Освітня програма: 6.051.00.06 «Економіка і
бізнес» _____

_____ Лавренюк Ірина Володимирівна _____
(прізвище, ім'я, по батькові)

Тема кваліфікаційної роботи: Шляхи підвищення прибутковості підприємства

Затверджена наказом по СумДУ № 0575-VI від «26» травня 2023 р.

Термін подання здобувачем вищої освіти завершеної кваліфікаційної роботи: до
«05» червня 2023 р.

Вихідні дані до роботи: підручники, навчальні посібники, періодична
література, нормативно-правові акти, статистичні довідники, фінансово-
господарська звітність

Зміст основної частини кваліфікаційної роботи (перелік питань, що підлягають
розробленню): Теоретичні засади забезпечення прибутковості підприємства,
теоретико-методичні підходи щодо формування системи показників оцінки
прибутковості підприємства, розробка заходів, спрямованих на підвищення
прибутковості

Перелік ілюстрацій (мають бути представлені під час захисту):

1. Показники рентабельності підприємства
2. Етапи процесу виявлення резервів прибутку
3. Аналіз фінансових результатів діяльності
4. Результати факторного аналізу фінансових результатів діяльності

Дата видачі завдання: «17» квітня 2023 р.

Керівник кваліфікаційної роботи: доц. Лукаш О.А.
(вч. звання, П.І.Б.)

Завдання прийняла до виконання: «17» квітня 2023 р.

підпис студентки

Примітки:

1. Це завдання є складовою кваліфікаційної роботи на здобуття освітнього ступеня та розміщується після її титульного аркушу.
2. Після складання завдання, студент має ознайомитися із:
 - календарним графіком підготовки кваліфікаційної роботи із зазначеними строками виконання окремих етапів;
 - порядком перевірки кваліфікаційної роботи на наявність ознак академічного плагіату;
 - критеріями оцінювання та вимогами до кваліфікаційної роботи.

АНОТАЦІЯ

Кваліфікаційна робота бакалавра на тему: «Шляхи підвищення прибутковості підприємства»

Основний зміст роботи викладено на 54 сторінках, список використаних джерел складається із 63 найменувань. Робота містить 10 таблиць, 9 рисунків.

Метою роботи є дослідження поняття прибутковості підприємства та пошук основних шляхів підвищення прибутковості на підприємстві у сучасних умовах господарювання.

Об'єктом дослідження є сучасний стан прибутковості ФОП Костенко Олександр Сергійович, як показника його фінансової стійкості та ефективності.

Предметом дослідження роботи є теоретико-методичні засади забезпечення прибутковості підприємства.

Кваліфікаційна робота бакалавра складається з трьох розділів, містить вступ, висновки, додатки. У першому розділі розглянуто теоретичні засади забезпечення прибутковості на підприємстві. У другому розділі розглянуто теоретико-методичні підходи до формування системи показників оцінки прибутковості підприємства, визначені основні резерви підвищення прибутковості на підприємстві. У третьому розділі проведена оцінка рівня прибутковості ФОП Костенка Олександра Сергійовича та розроблено заходи, спрямовані на підвищення прибутковості досліджуваного підприємства.

Методами дослідження послужили загальнонауковий метод, зокрема аналіз та порівняння наукової літератури для теоретичного підґрунтя дослідження; абстрагування та синтезу; техніко-економічний аналіз; факторний аналіз.

Ключові слова: прибутковість, рентабельність, фактори прибутковості, система показників, резерви, факторний аналіз, шляхи підвищення.

ЗМІСТ

ВСТУП	6
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРИБУТКОВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	9
1.1 Сутність та основні підходи до визначення поняття «прибутковість» ⁹	
1.2. Функції та роль прибутку в умовах ринкової економіки.....	11
1.3. Основні проблеми формування прибутку та його складових	14
РОЗДІЛ 2. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ЩОДО ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ПОКАЗНИКІВ ОЦІНКИ ПРИБУТКОВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	18
2.1. Система показників оцінювання прибутковості на підприємстві .	18
2.2. Методичні аспекти оцінки та аналізу прибутковості підприємства ²¹	
2.3. Резерви підвищення прибутковості на підприємстві	27
РОЗДІЛ 3. РОЗРОБКА ЗАХОДІВ, СПРЯМОВАНИХ НА ПІДВИЩЕННЯ ПРИБУТКОВОСТІ ФОП КОСТЕНКО ОЛЕКСАНДР СЕРГІЙОВИЧ.....	31
3.1 Оцінка рівня прибутковості ФОП Костенко Олександр Сергійович та чинників його розвитку	31
3.2. Вплив основних факторів на прибутковість підприємства	39
3.3. Основні шляхи підвищення прибутковості ФОП Костенко Олександр Сергійович.....	42
ВИСНОВКИ.....	52
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	55
ДОДАТКИ.....	65

ВСТУП

Актуальність теми «Шляхи підвищення прибутковості підприємства» полягає в тому, що прибутковість є одним з основних показників ефективності діяльності підприємства, який впливає на його конкурентоспроможність та стійкість на ринку. Залежно від рівня прибутковості, підприємство може мати різний рівень доходів та здатність до інвестування в розвиток бізнесу.

За останні роки, з поширенням глобалізації та зростанням конкуренції, бізнес-середовище стає все більш складним і вимагає від підприємств підвищення ефективності та оптимізації витрат. Також, економічні кризи та зміни в законодавстві можуть впливати на прибутковість підприємства, тому важливо постійно вдосконалювати підходи до управління та планування фінансових ресурсів.

Дослідження питань, що стосуються прибутковості підприємства та шляхів її підвищення, може допомогти вирішити ряд проблем, зокрема: оцінити ефективність діяльності підприємства та виявити слабкі місця у його фінансовому стані; розробити стратегії та плани дій для підвищення прибутковості підприємства, зокрема шляхом зменшення витрат та збільшення обсягу продажів; виявити ризики та прогнозувати наслідки різних фінансових рішень для підприємства; забезпечити стійкість та конкурентоспроможність підприємства на ринку.

Дослідження проблем підвищення прибутковості допоможе підприємствам зрозуміти, як покращити свої фінансові показники та збільшити свій прибуток. Підвищення прибутковості може дати можливість підприємству збільшити свої інвестиції, зайнятість та розширення бізнесу. У той же час, дослідження може допомогти уникнути фінансових проблем та кризових ситуацій на ринку.

Отже, вивчення питань, що стосуються прибутковості підприємства та шляхів її підвищення, є важливим для розвитку бізнесу, ефективного управління та економічного розвитку країни в цілому.

Займалися вивченням питань, пов'язаних з дохідністю підприємства та способами її збільшення, багато вчених, серед яких Аранчій В.І. [8], Хмелевський О.В. [49], Огійчук М.Ф. [38], Єпіфанова І.Ю. [26] та інші. Незважаючи на значну кількість наукових досліджень на цю тему, питання щодо основних способів підвищення дохідності підприємства залишаються актуальними.

Об'єктом дослідження бакалаврської роботи є сучасний стан прибутковості ФОП Костенко Олександр Сергійович, як показника його фінансової стійкості та ефективності.

Предметом дослідження бакалаврської роботи є теоретико-методичні засади забезпечення прибутковості підприємства.

Мета бакалаврської роботи полягає в дослідженні поняття прибутковості підприємства та пошуку основних шляхів підвищення прибутковості на підприємстві у сучасних умовах господарювання. Поставлена мета роботи передбачає виконання наступних завдань:

- обґрунтувати сутність та основні підходи до визначення поняття «прибутковість»;
- охарактеризувати функції та роль прибутку в умовах ринкової економіки;
- визначити основні проблеми формування прибутку та його складових;
- проаналізувати систему показників оцінювання прибутку на підприємстві;
- вивчити методичні аспекти оцінки та аналізу прибутковості підприємства;
- дослідити резерви підвищення прибутковості на підприємстві;

- оцінити рівень прибутковості ФОП Костенко Олександр Сергійович та чинників його розвитку;
- дослідити вплив основних факторів на прибутковість підприємства;
- охарактеризувати основні шляхи підвищення прибутковості ФОП Костенко Олександр Сергійович.

Бакалаврська робота складається з трьох розділів, містить вступ, висновки, додатки. Методологічною основою дослідження послужили загальнонауковий метод, зокрема аналізу та порівняння при визначенні сутності прибутку підприємства, з'ясуванні основних проблем формування прибутку та його складових; абстрагування та синтезу – дозволили узагальнити основні підходи щодо формування системи показників оцінки прибутку підприємства; техніко-економічний аналіз – при аналізі динаміки прибутковості ФОП Костенко Олександр Сергійович; факторний аналіз – при визначенні впливу основних факторів на прибутковість підприємства.

Інформаційну базу дослідження становлять наукові джерела, нормативно-правові акти, які розкривають поняття прибутку та фактори впливу на його зростання, зокрема, підручники і статті вітчизняних економістів у фахових економічних виданнях. Для визначення рівня прибутковості досліджуваного підприємства та пошуку шляхів їх підвищення були використані дані фінансової звітності.

Практична цінність отриманих висновків полягає в тому, що запропоновані поради щодо підвищення прибутковості підприємства можуть бути використані при розробці і удосконаленні системи управління та стратегії бізнесу, що в свою чергу, сприяє ефективному функціонуванню підприємства. Також одержані результати можуть бути використані при формуванні стратегічних і тактичних цілей діяльності суб'єкта підприємницької діяльності, розробленні плану його подальшого функціонування.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРИБУТКОВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

1.1 Сутність та основні підходи до визначення поняття «прибутковість»

Прибутковість є одним із ключових показників успішності будь-якого бізнесу. Вона відображає здатність підприємства здійснювати прибуткову діяльність та забезпечувати фінансову стабільність. Оцінкою фінансового результату діяльності підприємства є його прибутковість [25, с. 100-103].

Сутність поняття «прибутковість» полягає в здатності підприємства до генерації прибутку внаслідок здійснення своєї діяльності. Прибутковість є важливим економічним показником, який дозволяє оцінити ефективність використання ресурсів підприємства, які вкладаються у виробництво продукту чи надання послуг.

Основні підходи до визначення поняття «прибутковість» можуть бути розглянуті з різних точок зору. Зокрема, можна виокремити бухгалтерський та економічний підходи. Згідно з бухгалтерським підходом, прибутковість підприємства визначається шляхом порівняння виручки з реалізації продукції чи надання послуг з витратами на їх виробництво та збут. Тобто прибуток визначається як різниця між доходами та витратами підприємства за звітний період. З іншого боку, економічний підхід зосереджується на визначенні прибутковості як рентабельності вкладених капіталів. Рентабельність визначається як відношення прибутку до середньої вартості активів, що відображають обсяг вкладеного капіталу.

Окрім офіційних визначень, науковці розробили також свої підходи до визначення поняття «прибутковість». Систематизація підходів до визначення сутності поняття «прибутковість» представлена на рис.1.1.

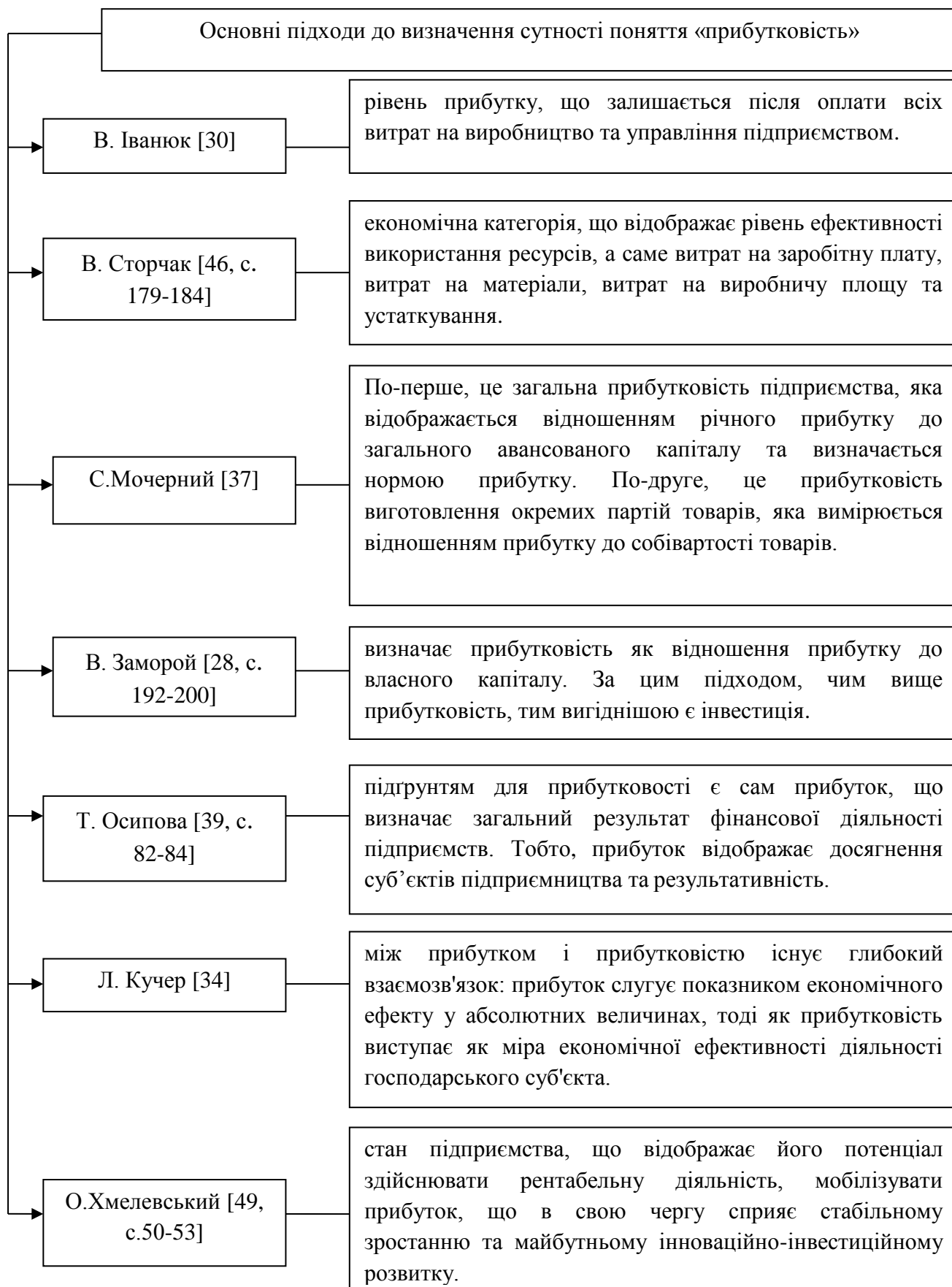


Рисунок 1.1. Основні підходи до визначення сутності поняття «прибутковість»

Отже, українські дослідники внесли важливий вклад у визначення поняття «прибутковість» та запропонували власні підходи до його визначення, які відображають специфіку українського ринку та економічної ситуації в країні.

Окрім того, визначення прибутковості може бути залежним від галузі, в якій діє підприємство. Наприклад, у фінансовому секторі показником прибутковості може бути відношення прибутку до вартості активів або до розміру портфеля, а в роздрібній торгівлі – відношення прибутку до витрат на заробітну плату.

Однак, незважаючи на різні підходи до визначення прибутковості, є загальна згода, що цей показник є важливим індикатором фінансового здоров'я підприємства та його здатності до ефективного використання ресурсів.

Таким чином, можна зробити висновок, що прибутковість підприємства – це комплексний показник, який відображає ефективність використання ресурсів для отримання прибутку та залежить від багатьох факторів. Визначення прибутковості може бути здійснене з різних підходів, що відрізняються залежно від галузі та мети дослідження.

1.2. Функції та роль прибутку в умовах ринкової економіки

Функції та роль прибутку в умовах ринкової економіки є важливими аспектами підприємництва та бізнесу. У ринковій економіці підприємства діють у конкурентному середовищі з метою отримання прибутку. Прибуток виступає як результат ефективної діяльності підприємства та відображає його фінансовий успіх.

На рис. 1.2 схематично зображено значення прибутку в ринковій економіці.

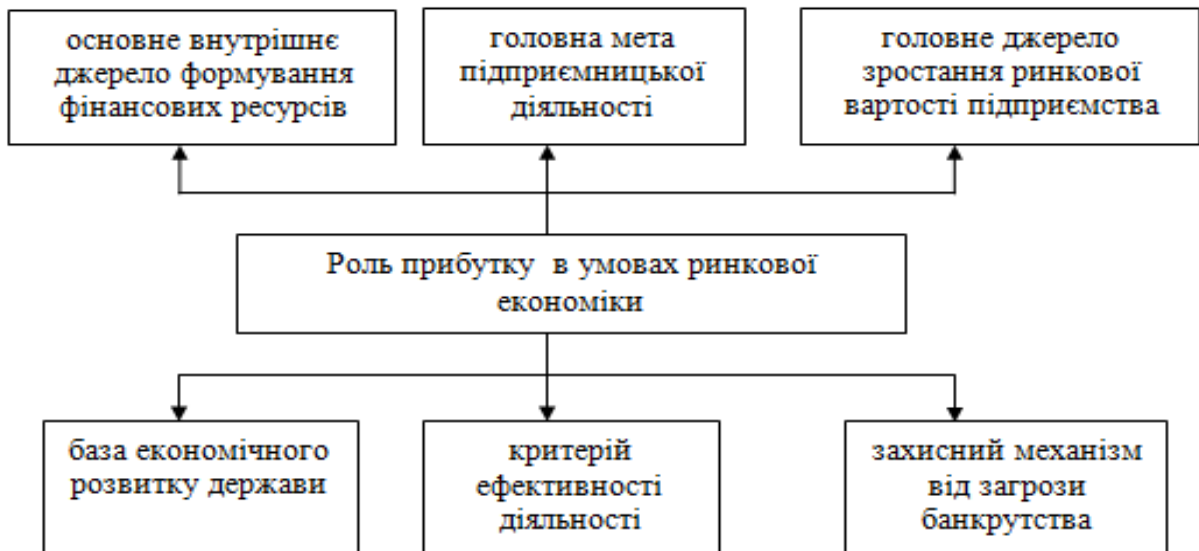


Рисунок 1.2. Роль прибутку в умовах ринкової економіки

Отже, прибуток є сигналом для підприємців і компаній, що свідчить про ефективність їх діяльності. Якщо підприємство отримує прибуток, це свідчить про те, що воно виробляє товари або послуги, які споживачі готові придбати за цінами, що покривають витрати виробництва і приносять зиск. Прибуток є позитивною мотивацією для підприємців поліпшувати продукцію і процеси, що призводить до більшої конкурентоспроможності та ефективності ринку.

Прибуток грає важливу роль у розподілі ресурсів. В ринковій економіці підприємства, які здатні генерувати прибуток, отримують фінансову винагороду, яка дозволяє їм залучати капітал та ресурси для розвитку бізнесу. Це допомагає визначити, які галузі та підприємства є найбільш ефективними та потребують більшого фінансування, тоді як менш ефективні галузі можуть зазнавати втрат і позбавлятися інвестицій.

Прибуток стимулює підприємців та компанії до інновацій та розвитку нових технологій. За допомогою прибутку підприємства можуть фінансувати дослідження і розробки, впроваджувати нові технології.

Прибуток є ключовим чинником розвитку економіки. За допомогою прибутку підприємства можуть інвестувати в розширення виробництва, придбання нового обладнання, розвиток нових ринків та створення нових

робочих місць. Це сприяє зростанню валового внутрішнього продукту (ВВП) та підвищенню життєвого рівня населення.

Прибуток є привабливим фактором для інвесторів. Інвестори шукають підприємства, які мають потенціал для заробітку та прибутковості їх інвестицій. Чим більший прибуток отримує підприємство, тим більша ймовірність повернення нових інвестицій і залучення капіталу для подальшого розвитку.

Прибуток також допомагає розподіляти ризики між власниками підприємств та інвесторами. Існує ризик невдачі та збитків в бізнесі, але прибуток дозволяє винагородити підприємців та інвесторів за прийняті ризики. Власники та інвестори, які вкладають свій капітал у підприємство, мають можливість отримати частку прибутку в разі успіху [21, с. 187-192].

Загалом, прибуток є основним стимулом для економічного розвитку, і він виконує важливі функції у ринковій економіці, такі як оціночна, стимулююча, розподільча та соціальна:

1. Оціночна функція прибутку передбачає використання прибуткових показників для оцінки ефективності діяльності підприємства. Ця функція дозволяє оцінити фінансовий результат підприємства, порівняти його з попередніми періодами, а також з результатами інших підприємств у тій же галузі. Оціночна функція прибутку є важливою для управління підприємством та прийняття рішень щодо його розвитку.

2. Стимулююча функція передбачає, що прибуток є стимулом для підприємств до досягнення більшої ефективності та результативності. Підприємства мають зацікавленість в отриманні прибутку, оскільки це дозволяє їм збільшувати власний капітал, залучати нові інвестиції та забезпечувати свій подальший розвиток. Стимулююча функція прибутку спонукає підприємства до економії ресурсів, вдосконалення технологій та інновацій, розширення ринків збуту та підвищення конкурентоспроможності.

3. Розподільча функція прибутку передбачає також розподіл отриманого прибутку між різними зацікавленими сторонами. Це може включати виплату

дивідендів акціонерам, виплату заробітної плати та премій працівникам, інвестування в розвиток підприємства тощо[43, с.18-25].

Розподільча функція прибутку важлива для створення позитивного впливу на громадськість і забезпечення стійкого розвитку як самого підприємства, так і суспільства в цілому.

1.3. Основні проблеми формування прибутку та його складових

На сучасному етапі метою кожного підприємства різних форм власності є одержання прибутку, який є критерієм ефективності його господарської діяльності, важливим джерелом задоволення соціальних потреб суспільства, рушійною силою економічного розвитку держави, основним джерелом формування фінансових ресурсів. Саме тому прибуток є центральною категорією в економіці кожного суб'єкта господарювання, це найважливіша фінансова категорія, що відображає позитивний фінансовий результат господарської діяльності підприємства, характеризує ефективність виробництва. Його розподіл має безпосередній вплив на суспільно-економічну формацію і свідчить про рівень та якість виробленої продукції, стан продуктивності праці, рівень витрат і собівартості [8, с.115].

Прибуток виступає основним показником успішності будь-якого підприємства. Під час аналізу та оцінки прибутковості важливо враховувати, що на цей показник впливають різноманітні фактори, як зовнішні, так і внутрішні. Відтак, прибуток розглядається як управлінський об'єкт, що може бути планованим, прогнозованим, обліковуваним, проаналізованим, регульованим та контрольованим [31, с.109-120].

Зовнішні та внутрішні фактори, що впливають на прибутковість підприємства наведені у таблиці 1.1.

Вплив зовнішнього середовища на прибутковість є одним з головних факторів, що можуть становити як можливості, так і загрози для підприємства, а його результат залежить від якості управління. Інфляція, відсутність

індексації доходів населення, податки, курс валют, політична ситуація та скорочення іноземних інвестицій мають негативний вплив на розвиток підприємств у сучасних умовах, тому важливо проводити ретельне дослідження з метою розробки ефективних рекомендацій щодо мінімізації їх впливу.

Таблиця 1.1

Основні фактори впливу на прибутковість

Зовнішні:	Внутрішні:
<ul style="list-style-type: none"> - організація оподаткування; - державне контролювання цін; - нормативні акти, що регулюють галузь, в якій функціонує підприємство; - умови та процентні ставки кредитування. 	<ul style="list-style-type: none"> - стратегія ціноутворення; - обсяги та асортимент продукції та їх цінова політика; - обсяги та характеристики операційних витрат; - кількість працівників; - система оплати праці; - показники ефективності обладнання та працівників.

У зв'язку з тим, що переважну більшість прибутку (95-97%) підприємства отримують від реалізації товарної продукції, необхідно зосередити основну увагу на цій складовій.

Від величини нереалізованої продукції залежить прибуток, що отримує підприємство від товарних продажів. Тому, щоб збільшити рівень прибутку, необхідно здійснювати заходи, спрямовані на зменшення обсягів нереалізованої продукції як в кількісному, так і в грошовому виразі. Численні фактори, пов'язані з комерційною банківською діяльністю та умовами реалізації продукції, впливають на рівень нереалізованої продукції.

Найбільш значущим фактором, що впливає на розмір прибутку, є зміна масштабу виробництва та продажу продукції. Зменшення обсягів виробництва в нинішніх економічних умовах, враховуючи багато факторів опору, таких як збільшення цін, обов'язково призводить до зменшення прибутку. Тому потрібно вжити невідкладних заходів для забезпечення зростання масштабів виробництва з урахуванням технічного відновлення та покращення

ефективності виробництва. З іншого боку, вдосконалення розрахунково-платіжних відносин між підприємствами сприятиме поліпшенню умов реалізації продукції, а це, в свою чергу, призведе до зростання прибутку [43, с.18-25].

Досягнення прибутку – головна мета будь-якого бізнесу. Але формування прибутку та його складових можуть стати складними проблемами для компаній.

Одна з головних проблем формування прибутку полягає в тому, що витрати на виробництво можуть бути дуже високими. Бізнес повинен забезпечити якість продукту або послуги, що вимагає вкладення коштів у виробництво, інфраструктуру, інноваційні технології тощо. Це може призвести до зростання витрат і зменшення прибутку.

Ще однією проблемою є конкуренція на ринку. Якщо на ринку присутні багато конкурентів, бізнес повинен боротися за своє місце на ринку та забезпечити якість своїх продуктів або послуг, а це може збільшувати витрати на виробництво та маркетинг. Також, ризик невдалого інвестування може впливати на прибутковість підприємства. Інвестиції в інфраструктуру та розвиток бізнесу є необхідними, проте інвестиції можуть бути неефективними, якщо не буде виконано детальний аналіз ризиків та рентабельності.

Нарешті, фінансові проблеми, такі як неплатоспроможність та заборгованість можуть погіршити фінансове становище підприємства та зменшити прибуток.

Загалом, формування прибутку та його складових можуть стати викликом для бізнесу, проте належна стратегія, інвестиції та якісні управлінські рішення можуть допомогти підприємству зменшити витрати та збільшити прибуток. Особливу увагу потрібно приділяти аналізу ринку, розвитку нових продуктів та послуг, оцінці ефективності інвестицій та зменшенню ризиків. Керівництво повинно уважно вивчати кожен складову прибутку, щоб зрозуміти, як вона впливає на загальний прибуток підприємства та визначити можливі напрямки зменшення витрат або збільшення доходів [42, с.49-55].

Одним із можливих напрямків зменшення витрат є використання інноваційних технологій, які дозволяють оптимізувати виробництво та зменшити витрати на енергоспоживання. Крім того, можна знизити витрати на заробітну плату шляхом автоматизації процесів та раціоналізації робочих місць.

Щоб збільшити доходи, підприємство може зосередитися на збільшенні продажів, розвитку нових продуктів або послуг та залученні нових клієнтів. Для цього можна використовувати різноманітні маркетингові інструменти, такі як реклама в соціальних мережах, контекстна реклама, просування бренду та ін..

Нарешті, підприємство повинно здійснювати ефективний контроль за своїми фінансами та використовувати належні фінансові показники для оцінки прибутковості.

Загалом, формування прибутку та його складових є складним процесом, який потребує уваги до багатьох факторів, включаючи продуктивність, оптимізацію витрат, управління ризиками та інші аспекти діяльності компанії. Тільки з врахуванням всіх цих факторів можна досягти успішного формування прибутку та забезпечити стабільність фінансових результатів компанії.

Висновки, отримані в цьому розділі, розкривають теоретичні засади забезпечення прибутковості підприємства. Визначено, що прибутковість є важливим показником ефективності та успішності діяльності підприємства в умовах ринкової економіки. Розуміння сутності та ролі прибутку допомагає підприємствам вирішувати проблеми формування прибутку та раціонально використовувати ресурси для досягнення стабільної й прибуткової діяльності.

Наступним кроком в роботі буде розгляд теоретико-методичних підходів щодо формування системи показників оцінки прибутковості підприємства, характеристика рівня прибутковості та розробка заходів, спрямованих на підвищення прибутковості ФОП Костенко Олександр Сергійович.

РОЗДІЛ 2. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ЩОДО ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ПОКАЗНИКІВ ОЦІНКИ ПРИБУТКОВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

2.1. Система показників оцінювання прибутковості на підприємстві

Система показників оцінювання прибутковості на підприємстві допомагає визначити ефективність його діяльності та забезпечити управління прибутковістю. Така система включає в себе ряд фінансових показників, які оцінюють різні аспекти прибутковості підприємства. Прибутковість підприємства визначається абсолютним (сума прибутку) та відносним (рівень рентабельності) показниками [27, с.189-192].

Прибуток – це економічний показник, що поєднує інтереси держави, підприємства, суб'єкта господарювання, працівника і власника [12, с.120-124].

Під час аналізу використовують такі види прибутку: балансовий прибуток; прибуток від реалізації продукції, робіт, послуг; прибуток від іншої реалізації; фінансові результати від позареалізаційних операцій, оподатковуваний прибуток, чистий прибуток.

Задовільний рівень ефективності потребує, з одного боку, перевищення кінцевих результатів над витратами на їх досягнення, з іншого – зіставлення одержаних при цьому результатів з результатами аналогічних об'єктів. Отже, хоча абсолютна сума прибутку, отримана підприємством і є дуже важливим показником діяльності, вона не може характеризувати рівень ефективності господарювання, це пов'язано з тим, що абсолютний розмір прибутку характеризує лише одноразовий економічний ефект, тоді як міру цієї ефективності характеризує показник рентабельності [15, с.180-182].

У системі ринкового механізму господарюванню рентабельності належить одне з центральних місць. Особливостями цієї економічної категорії як елемента цього механізму є комплексний характер, різноманітність

виконуваних функцій. Найчастіше рівень рентабельності розглядається як головний оцінний показник з нормою прибутку як основного чинника [16].

Прибуток виражає абсолютний ефект без урахування використаних ресурсів, а рентабельність є одним із головних вартісних показників ефективності виробництва, який характеризує рівень віддачі активів і ступінь використання капіталу у процесі виробництва. Вона безпосередньо пов'язана з отриманням прибутку, показує ефективність діяльності підприємств різних форм власності та характеризує інтенсивність їх роботи. Це відносний показник, який має властивість порівняння. Рентабельність характеризує ступінь дохідності, вигідності, прибутковості [26, с.251-254].

Науковці виокремлюють три підходи до розрахунку показників рентабельності: витратний; дохідний; ресурсний. Залежно від того, з чим порівнюється показник прибутку, виділяють наступні групи показників рентабельності:

– показники, що базуються на витратному підході – рентабельність продукції, рентабельність операційної, звичайної та інвестиційної діяльності;

– показники, що характеризують прибутковість продажів – валова і чиста рентабельність продажів;

– показники, що базуються на ресурсному підході - рентабельність сукупних активів, або загальна рентабельність, рентабельність основного капіталу, рентабельність оборотного капіталу, рентабельність власного капіталу і та ін.

Витратний підхід використовується для розрахунку показників рентабельності продукції. Ці показники розраховуються як відношення прибутку і відповідних витрат. В якості витрат: сума витрат на виробництво, реалізацію продукції, здійснення інших видів діяльності, повна собівартість реалізованої продукції, повна собівартість одиниці продукції. Показники рентабельності, розраховані за даним методом, характеризують ефективність

використання коштів, спожитих у процесі виробництва або здійснення інших видів діяльності.

Дохідний підхід повинен враховувати як результати бізнес процесів (дохід або прибуток, збитки, нульовий результат), так і майбутні або існуючі доходи (прибутки) від приєднаних до бізнесу (асоційованих) нематеріальних об'єктів, таких як гудвіл, торгова марка, торговий знак. На відміну від витратного підходу, вказані об'єкти повинні оцінюватись згідно доходу, який вони додатково додають, незважаючи на те, що можуть бути не зафіксовані в балансі підприємства, на основі якого існує бізнес [36].

Сутність ресурсного підходу до розрахунку показників рентабельності полягає в тому, що в чисельнику використовуються показники загальної, чистого прибутку або прибутку від реалізації, а в знаменнику – ресурси, у якості яких найбільш часто застосовуються показники капіталу.

В економічній літературі найчастіше зустрічають такі показники рентабельності: рентабельність окремих виробів, рентабельність реалізованої продукції, рентабельність виробництва, рентабельність активів та власного капіталу.

Рентабельність окремих виробів вказує на те, скільки прибутку припадає на одну гривню витрат за конкретний виріб. Цей показник розраховується як відношення прибутку від конкретного виробу до його собівартості. Він дозволяє визначити ефективність виробництва конкретного продукту та його прибутковість.

Рентабельність реалізованої продукції вказує на те, скільки прибутку припадає на одну гривню виручки від реалізації. Він відображає ефективність реалізації продукції та здатність підприємства отримувати прибуток від продажу своїх товарів чи послуг.

Рентабельність виробництва вказує на те, скільки прибутку припадає на одну гривню основних та оборотних фондів. Він відображає ефективність використання фондів, що вкладені в процес виробництва, і показує, який прибуток генерується з кожної гривні витрачених на ці фонди.

Рентабельність активів вказує на те, скільки чистого прибутку припадає на одну гривню коштів, що вкладені в активи підприємства. Цей показник розраховується як відношення чистого прибутку до суми активів за балансом підприємства. Він вказує на ефективність використання всіх активів підприємства та показує, який прибуток генерується з кожної гривні вкладених коштів [36].

Методика розрахунків основних показників рентабельності представлена в табл.2.1 [26, с.251-254].

Отже, система показників оцінювання прибутковості на підприємстві є важливим інструментом для визначення ефективності його діяльності. Включені в неї фінансові показники, такі як чистий прибуток, рентабельність продукції, рентабельність активів та власного капіталу, відношення витрат до прибутку та прибутку до обсягу продажів, надають комплексну оцінку прибутковості підприємства. Аналіз цих показників допомагає виявити сильні та слабкі сторони підприємства, зробити обґрунтовані управлінські рішення і спрямувати зусилля на покращення його фінансової продуктивності.

2.2. Методичні аспекти оцінки та аналізу прибутковості підприємства

Оцінка та аналіз прибутковості підприємства є важливим етапом у фінансовому менеджменті. Нижче представлені методичні аспекти оцінки та аналізу прибутковості підприємства:

1. Визначення цілей та показників. Першим кроком в оцінці та аналізі прибутковості підприємства є визначення цілей та показників, за якими буде оцінюватися прибутковість. Цілі можуть бути різними, наприклад, збільшення чистого прибутку, зменшення витрат, підвищення ефективності використання активів тощо. Показники, за якими буде проводитися оцінка прибутковості, також повинні бути чітко визначені.

Таблиця 2.1

Показники рентабельності підприємства

Показник	Метод розрахунку	Характеристика
1	2	3
Рентабельність видів діяльності та витрат виробництва		
Рентабельність операційної діяльності	$R_{оп} = \frac{ФРОД}{С+ФВ+ВЗ+ІОВ} * 100$	Показує те, скільки отримано прибутку від операційної діяльності з однієї гривні операційних витрат.
Рентабельність звичайної діяльності	$R_{зв} = \frac{ФРЗДОп}{С+АВ+ВЗ+ІОВ+ФВ+ВК+ІВ} * 100$	Показує те, скільки отримано прибутку від звичайної діяльності на одну гривню звичайних витрат.
Рентабельність господарської діяльності	$R_{госп} = \frac{ЧП}{С+АВ+ВЗ+ІОВ+ФВ+ВК+ІВ} * 100$	Показує те, скільки отримано прибутку від господарської діяльності з однієї гривні загальних витрат.
Рентабельність виробничих витрат	Валовий прибуток / собівартість реалізованої продукції	Показує те, скільки отримано прибутку з кожної гривні, витраченої на виробництво і реалізацію продукції.
Коефіцієнт загальної рентабельності	Валовий прибуток/ чистий дохід	Показує розмір чистого прибутку з однієї гривні чистого доходу від реалізації продукції.
Рентабельність продажу		
Рентабельність продажів	Чистий прибуток / чистий дохід від реалізації	Показує, яку величину операційного прибутку одержує підприємство з кожної гривні проданої продукції.
Рентабельність реалізованої продукції	Чистий дохід / собівартість реалізованої продукції	Характеризує прибутковість господарської діяльності підприємства від основної діяльності.
Рентабельність капіталу та його складових		
Рентабельність сукупних активів	Чистий прибуток / сукупні активи	Характеризує ефективність використання усіх активів підприємства.
Рентабельність виробничих активів	Чистий прибуток / середньорічна вартість основних виробничих засобів і матеріальних оборотних коштів	Показує рівень прибутковості основних і оборотних виробничих активів.
Рентабельність власного капіталу	Чистий прибуток / власний капітал	Показує, яка віддача (норма прибутку) на вкладений власний капітал. Максимізація цього показника – головне завдання управління підприємством.
Рентабельність залученого капіталу	Чистий прибуток / залучений капітал	Показує величину прибутку, яка припадає на одну гривню залученого капіталу.

2. Збір та аналіз фінансової інформації. Для оцінки прибутковості підприємства необхідно зібрати фінансову інформацію, таку як бухгалтерський баланс, звіт про прибутки і збитки, звіт про грошові потоки тощо. Ця інформація дозволить провести аналіз фінансового стану підприємства та визначити його прибутковість за різними показниками.

3. Визначення витрат. Для оцінки прибутковості підприємства необхідно визначити всі витрати, пов'язані з його діяльністю. Це можуть бути витрати на заробітну плату, матеріали, обладнання, аренду приміщень, податки тощо. Визначення витрат дозволить визначити собівартість продукції та зрозуміти, які фактори впливають на прибутковість підприємства.

4. Визначення прибутку. Після визначення витрат необхідно визначити прибуток підприємства. Це може бути розрахунок чистого прибутку, рентабельності продукції, рентабельності активів тощо. Визначення прибутку дозволить оцінити ефективність діяльності підприємства та зрозуміти, які фактори впливають на його прибутковість.

5. Аналіз факторів, які впливають на прибутковість. Для розуміння причин, які впливають на прибутковість підприємства, необхідно провести аналіз факторів, що впливають на його діяльність. Це можуть бути зміни в економічному середовищі, зростання конкуренції, зміни в законодавстві тощо. Аналіз цих факторів дозволить зрозуміти, які з них мають найбільший вплив на прибутковість підприємства.

6. Розробка стратегії. Після проведення оцінки та аналізу прибутковості підприємства необхідно розробити стратегію, яка дозволить підприємству покращити свою прибутковість. Ця стратегія може включати різні заходи, такі як зменшення витрат, збільшення продажів, підвищення ефективності використання активів тощо.

7. Моніторинг та контроль. Для досягнення успіху у вдосконаленні прибутковості підприємства необхідно постійно моніторити та контролювати виконання стратегії. Це дозволить вчасно виявляти проблеми та коригувати стратегію, якщо це необхідно [50, с.31-34].

Важливим аспектом оцінки та аналізу прибутковості підприємства є використання різних методів та підходів, таких як горизонтальний, вертикальний, трендовий, коефіцієнтний, факторний, аналіз точок беззбитковості, аналіз чутливості, аналіз ризику тощо [47, с.63]. Кожен з цих методів дозволяє визначити прибутковість підприємства з різних точок зору та зрозуміти, які фактори мають найбільший вплив на його прибутковість.

1. Горизонтальний аналіз: Цей метод дозволяє порівняти показники фінансової звітності підприємства в один і той же період. Зазвичай використовуються показники балансу та звіту про прибутки та збитки. Горизонтальний аналіз дозволяє виявити тенденції в зміні показників та підкреслити важливі зміни в діяльності підприємства.

2. Вертикальний аналіз: Цей метод дозволяє порівняти показники фінансової звітності підприємства відносно одного показника, зазвичай валового доходу. Цей метод дозволяє визначити, які складові становлять найбільшу частину витрат підприємства та які складові найбільше впливають на прибутковість.

3. Трендовий аналіз: Цей метод дозволяє виявляти довготривалі тенденції в зміні фінансових показників підприємства. Трендовий аналіз дозволяє оцінити рух фінансових показників в часі та визначити, чи існує потреба в корекції діяльності підприємства.

4. Коефіцієнтний аналіз: Цей метод включає аналіз різних фінансових коефіцієнтів, що дозволяє оцінити рівень прибутковості підприємства та його фінансову стійкість. Коефіцієнтний аналіз дозволяє порівняти фінансові показники підприємства зі стандартами галузі та з іншими підприємствами.

5. Факторний аналіз – комплексне вивчення та вимір впливу факторів на величину результативних показників. Величина прибутку формується під впливом таких факторів: обсяг реалізації; структура продукції; відпускні ціни на сировину, матеріали, паливо тарифи на електроенергію та транспортування; рівень матеріальних та трудових ресурсів тощо.

Поширеним способом узагальнення та систематизації факторів впливу є створення так званих систем факторів. Вони розкривають явище, що вивчається, у вигляді суми чи добутку декількох факторів, які визначають його величину та функціонально залежать від нього. Найбільш поширені методи визначення впливу факторів на прибуток підприємства наведено в табл.2.2 [45, с.69-71].

Наведені методи відрізняються способами розрахунків, проте їх числові результати є однаковими, оскільки базуються на одному принципі. При виборі методу аналізу, слід враховувати завдання та мету, які потрібно досягти фінансовому аналітику. Застосування факторного аналізу прибутку підприємства дозволяє отримати достовірні дані щодо впливу окремих факторів на аналізовану величину та не використаних резервів. Визначається походження джерел формування прибутку, таких як зміна обсягів реалізації, структури продукції, відпускних цін, цін на сировину, тарифів на електроенергію та перевезення.

6. Аналіз точок беззбитковості: Цей метод дозволяє визначити, який обсяг продажів необхідний підприємству для покриття всіх його витрат. Точка беззбитковості визначається як обсяг продажів, при якому витрати підприємства дорівнюють його доходам. Аналіз точок беззбитковості дозволяє оцінити, який обсяг продажів потрібен підприємству для досягнення прибутку.

7. Аналіз чутливості: Цей метод дозволяє оцінити вплив зміни витрат або цін на продукцію на прибутковість підприємства. Аналіз чутливості дозволяє визначити, які фактори мають найбільший вплив на прибутковість підприємства та дозволяє розробити стратегію для зменшення ризиків.

8. Аналіз ризику: Цей метод дозволяє визначити, які ризики можуть виникнути в діяльності підприємства та який вплив вони матимуть на його прибутковість. Аналіз ризику дозволяє підприємству оцінити ймовірність виникнення ризиків та розробити стратегії для їх управління.

Застосування цих методів дозволяє отримати різноманітну інформацію про прибутковість підприємства та виявити проблемні місця, які необхідно покращити.

Таблиця 2.2

Методи визначення впливу факторів на прибуток підприємства

№ з/п	Метод	Характеристика методу
1	2	3
1.	Ланцюгових підстановок	Полягає в поступовій заміні базисної величини чи планового показника кожного факторного показника в обсязі результативного показника на фактичну в звітному періоді. Порівняння результату розрахунку з попереднім надає можливість визначати величину впливу окремих факторів на результативний показник. При цьому кількість підстановок повинна дорівнювати кількості факторів впливу на результативний показник. Важливим є дотримання поступової черговості зміни факторів. Порушення порядку зміни призведе до іншого факторного розкладання.
2.	Абсолютних різниць	Величину впливу факторів розраховують множенням абсолютного приросту аналізованого фактора на базову величину факторів, які розташовані праворуч від нього в моделі, і на фактичну величину факторів, що розташовані ліворуч від нього.
3.	Відносних різниць	Модифікація методу ланцюгових підстановок. Використовують відносні відхилення фактичних показників звітного періоду від базового періоду чи планових показників. Метод доцільно використовувати, коли обчислені відносні відхилення окремих факторів. Зміну факторних показників розраховують у відсотках відносно бази порівняння.
4.	Індексний	Ґрунтується на відносних показниках динаміки порівнянь, виконання плану, що відображають співвідношення факторного рівня показника у звітному періоді до його рівня в базисному періоді
5.	Інтегрування	Використання методу дасть змогу отримати точніші результати розрахунку впливу факторів порівняно з іншими методами, оскільки додатковий приріст результативного показника від взаємодії акторів приєднується не до останнього фактора, а ділиться порівну між ними.
6.	Логарифмування	Результат не залежить від послідовності обчислень і забезпечує їх високу точність. За допомогою логарифмування результат сумісної дії факторів розподіляють пропорційно до частки

		ізолюваного впливу кожного фактора на рівень результативного показника
--	--	--

2.3. Резерви підвищення прибутковості на підприємстві

Впровадження ефективних стратегій для підвищення прибутковості є важливим завданням для будь-якого підприємства. У сучасних умовах конкурентного бізнес-середовища забезпечення стійкого росту та покращення фінансових показників стає ключовим чинником успіху. Резерви підвищення прибутковості відіграють важливу роль у досягненні цієї мети.

В даному контексті, резерви підвищення прибутковості охоплюють комплекс заходів та стратегій, спрямованих на оптимізацію витрат, підвищення обсягів продажу, оптимізацію капіталу та процесів, розширення ринків, вдосконалення управління ризиками та забезпечення задоволення потреб клієнтів.

Для досягнення успіху в цих напрямках, підприємство повинно бути готове до стратегічного мислення, аналізу та інноваційного підходу. Ефективне управління ресурсами, фінансовими потоками та ризиками відіграє важливу роль у виробленні оптимальних рішень та досягненні бізнес-цілей.

Постійне забезпечення зростання прибутку полягає у визначенні впливу факторів його формування та пошуку невикористаних резервів. Резерв – це кількісна величина, що виявляється на стадіях планування, стадії виробництва продукції та її реалізації. Процес виявлення резервів проходить у три етапи (рис. 2.1) [45, с.69-71].

По завершенню аналізу пошуку резервів збільшення прибутку результати узагальнюються. Протягом звітного періоду під час пошуку резервів прибутку можуть раптово виявлятися резерви короткострокової дії [51, с. 23-26].

Загалом збільшення прибутку можна досягти або у результаті зменшення витрат на виробництво або збільшення чистого доходу від реалізації. Тому в сучасних умовах важливим завданням кожного підприємства є: правильне

формування цінової стратегії та вибір оптимальний обсягу виробництва [14, с.11-14].



Рисунок 2.1 Етапи процесу виявлення резервів прибутку

Резервами підвищення прибутку є:

1. Оптимізація управління запасами. Правильне управління запасами може допомогти знизити витрати на утримання запасів та уникнути надмірного акумулювання товарів. Аналіз попиту, впровадження систем Just-in-Time (JIT) та автоматизоване управління запасами можуть допомогти оптимізувати запаси та зменшити затрати.

2. Маркетингові заходи. Ретельне планування маркетингових кампаній, включаючи аналіз цільової аудиторії, позиціонування продукту та використання ефективних маркетингових каналів, може допомогти збільшити обсяги продажів та доходи підприємства.

3. Розширення асортименту продукції або послуг може привести до залучення нових клієнтів та збільшення обсягів продажів. Аналіз ринкових тенденцій та попиту допоможе визначити потенційно прибуткові напрямки розширення асортименту.

4. Ефективне управління витратами: Ретельний аналіз всіх видів витрат, включаючи зарплати, матеріали, послуги, оренду, транспортні витрати тощо, може допомогти ідентифікувати області, де можна зменшити витрати або

знайти більш ефективні альтернативи. Наприклад, перегляд контрактів з постачальниками, пошук дешевших альтернатив, впровадження енергоефективних технологій тощо.

5. Розробка нових продуктів або послуг: інновації можуть привести до введення на ринок нових продуктів або послуг, які можуть мати високу прибутковість. Інвестування в дослідження та розробку може сприяти створенню конкурентних переваг та збільшенню доходів.

6. Вдосконалення управління фінансами. Оптимізація управління фінансами, включаючи краще планування бюджету, ефективне управління потоками готівки, мінімізацію фінансових ризиків та використання стратегій фінансового управління, може сприяти збільшенню прибутку.

7. Покращення обслуговування клієнтів. Задоволені клієнти частіше повторно купують і рекомендують підприємство іншим. Вдосконалення якості обслуговування, надання додаткових послуг, швидке та ефективне вирішення проблем клієнтів може призвести до збільшення лояльності та збільшення обсягів продажів.

8. Впровадження сучасних технологій та автоматизація бізнес-процесів можуть допомогти знизити ручну працю, збільшити ефективність та точність операцій, а також знизити витрати на оплату праці. Це може включати впровадження систем управління виробництвом (ERP), автоматизацію маркетингу та продажів, аналітику даних тощо.

Таким чином, у даному розділі було розглянуто теоретико-методичні підходи до формування системи показників оцінки прибутковості підприємства. Було встановлено, що така система включає різні показники, які дозволяють визначити та проаналізувати ефективність генерації прибутку підприємством. Ці показники включають рентабельність активів, рентабельність капіталу, чистий прибуток, оборотність активів та інші. Вивчення методичних аспектів оцінки прибутковості дозволяє підприємствам здійснювати аналіз своєї фінансової діяльності та виявляти резерви для підвищення прибутковості. Адже для ефективного функціонування суб'єктів

господарювання в умовах ринкових відносин найбільше значення має виявлення резервів збільшення обсягу продукції, зниження собівартості та ріст прибутку.

РОЗДІЛ 3. РОЗРОБКА ЗАХОДІВ, СПРЯМОВАНИХ НА ПІДВИЩЕННЯ ПРИБУТКОВОСТІ ФОП КОСТЕНКО ОЛЕКСАНДР СЕРГІЙОВИЧ

3.1 Оцінка рівня прибутковості ФОП Костенко Олександр Сергійович та чинників його розвитку

Підприємство ФОП Костенко Олександр Сергійович – це транспортно-експедиційне підприємство, яке було засноване 1998 року. Знаходиться підприємство в селі Мильці Полтавської області. ФОП Костенко Олександр Сергійович є юридичною особою, має свій розрахунковий рахунок, печатку, фірмовий знак і інші атрибути передбачені законодавством України.

Предметом діяльності підприємства є надання транспортних послуг, переважно вантажних перевезень. Основними видами діяльності ФОП Костенко Олександр Сергійович згідно КВЕД є: 49.41 - Вантажний автомобільний транспорт.

ФОП Костенко Олександр Сергійович здійснює вантажоперевезення по всій території України. Зростаюча потреба у вантажних перевезеннях вимагає сучасних, практичних і доступних для замовника рішень. ФОП Костенко Олександр Сергійович має в своєму розпорядженні сучасну матеріально-технічну базу для здійснення транспортно-експедиційних операцій, включаючи бронювання та відстеження вантажів. Автопарк підприємства нараховує понад 20 автомобілів Renault з причепами імпорного виробництва, а також для здійснення перевезень вантажів залучає тільки українські авто перевізники за відповідними заявками і договорами.

Для забезпечення якісного виконання завдання, підприємство надає комплекс послуг. До якого входить професійна підготовка і супровід вантажів в дорозі, детальна розробка відповідних маршрутів, складання всієї необхідної документації.

Оцінка рівня прибутковості підприємства є важливим етапом в аналізі фінансового стану підприємства. Однією з основних складових, що відображає ефективність господарської діяльності будь-якого підприємства, є дані про величину сукупного доходу. Ці дані завжди представлені в розшифровці складу доходів та витрат підприємства. У таблиці 3.1 наведена інформація щодо динаміки фінансових результатів ФОП Костенко Олександр Сергійович за 2019-2021 роки.

Таблиця 3.1

Аналіз фінансових результатів діяльності ФОП Костенко Олександр Сергійович за 2019-2021 роки, тис. грн.

Показник	2019 р., тис. грн.	2020р., тис. грн.	2021 р., тис. грн.	Відхилення 2020 р. від 2019 р.		Відхилення 2021 р. від 2020 р.	
				Абсол. (+,-)	Темп росту, %	Абсол. (+,-)	Темп росту, %
1	2	3	4	5	6	7	8
Чистий дохід від реалізації продукції	15006,0	21478,2	27240,5	+6472,2	143,1	+5762,3	126,8
Інші операційні доходи	4298,0	2213,1	3345,7	-2084,9	51,5	+1132,6	151,2
Інші доходи	538,0	16,6	5,0	-521,4	3,1	-11,6	30,1
Разом доходи	19842,0	23707,9	30591,2	+3865,9	119,5	+6883,3	129,0
Собівартість реалізованої продукції (послуг)	(4336,0)	(8334,7)	(16978,5)	+3998,7	192,2	+8643,8	203,7
Інші операційні витрати	(13333,0)	(10923,6)	(10879,5)	-2409,4	81,9	-44,1	99,6
Інші витрати	-	-	-	-	-	-	-
Разом витрати	(17669,0)	(19258,3)	(27858,0)	+1589,3	109,0	+8599,7	144,7
Фінансовий результат до оподаткування	2173,0	4449,6	2733,2	+2276,6	204,8	-1716,4	61,4
Податок на прибуток	-	(740,8)	(492,7)	-	-	-248,1	66,5
Чистий прибуток	2173,0	3708,8	2240,5	+1535,8	170,7	-1468,3	60,4

Провівши аналіз фінансових результатів діяльності ФОП Костенко Олександр Сергійович за період з 2019 по 2021 роки, можна зробити наступні висновки. Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) зростав протягом аналізованого періоду. У порівнянні з 2019 роком, дохід у 2020 році збільшився на 6472,2 тис. грн. або 143,1%. Далі, у 2021 році спостерігалось додаткове збільшення на 5,762,3 тис. грн. або 126,8%. Це свідчить про позитивну динаміку росту прибутковості компанії протягом цього періоду.

Інші операційні доходи скоротилися у 2020 році, знизившись на 2084,9 тис. грн. порівняно з 2019 роком. Однак, у 2021 році ці доходи відновили свій ріст, збільшившись на 1132,6 тис. грн. або на 51,2% порівняно з попереднім роком. Інші доходи виявилися незначними, протягом аналізованого періоду майже не змінюючись. У 2021 році було зафіксовано незначне зменшення на 11,6 тис. грн. порівняно з 2020 роком.

Разом доходи ФОП Костенко Олександр Сергійович зростали протягом аналізованого періоду. У порівнянні з 2019 роком, доходи у 2020 році збільшилися на 3865,9 тис. грн. або 119,5%. Далі, у 2021 році доходи продовжили зростати, збільшившись на 6883,3 тис. грн. або 129,0% порівняно з попереднім роком. Динаміка доходів ФОП Костенко Олександр Сергійович протягом 2019-2021 років представлена на рис.3.1.

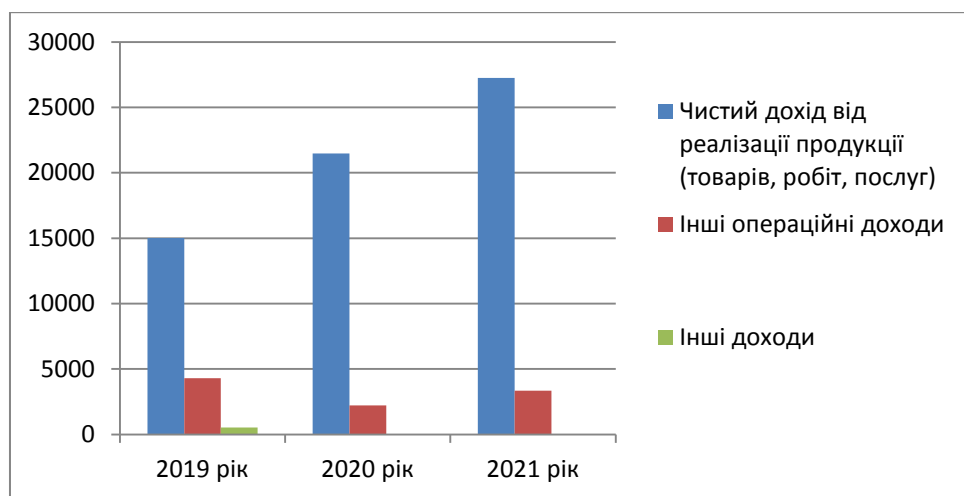


Рисунок 3.1. Динаміка доходів ФОП Костенко Олександр Сергійович протягом 2019-2021 років, тис.грн.

Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) значно збільшилася протягом аналізованого періоду. Порівняно з 2019 роком, собівартість у 2020 році зросла на 3998,7 тис. грн. або 192,2%. Далі, у 2021 році спостерігалось подальше збільшення на 8643,8 тис. грн. або 203,7% порівняно з попереднім роком. Це може свідчити про зростання витрат на виробництво та реалізацію продукції.

Інші операційні витрати зменшилися протягом аналізованого періоду. У порівнянні з 2019 роком, вони скоротилися на 2409,4 тис. грн. або 81,9% у 2020 році. Проте, у 2021 році витрати майже не змінилися порівняно з попереднім роком. Динаміка витрат ФОП Костенко Олександр Сергійович протягом 2019-2021 років представлена на рис.3.2.

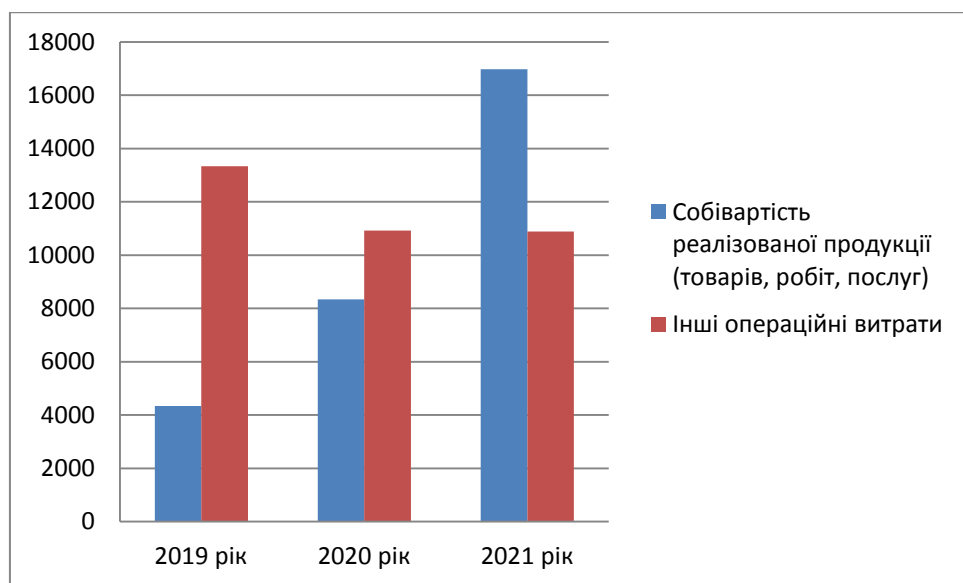


Рисунок 3.2. Динаміка витрат ФОП Костенко Олександр Сергійович протягом 2019-2021 років, тис.грн.

Фінансовий результат до оподаткування показав значне зростання протягом аналізованого періоду. У порівнянні з 2019 роком, результат у 2020 році збільшився на 2276,6 тис. грн. або 204,8%. Однак, у 2021 році спостерігалось зменшення результату на 1,716.4 тис. грн. або 61,4% порівняно з попереднім роком.

Чистий прибуток підприємства також показав зростання протягом аналізованого періоду. Порівняно з 2019 роком, прибуток у 2020 році збільшився на 1535,8 тис. грн. або 170,7%. Однак, у 2021 році спостерігалось зменшення чистого прибутку на 1468,3 тис. грн. або 60,4% порівняно з попереднім роком. Зменшення чистого прибутку пов'язане зі збільшенням витрат, зменшенням інших доходів та фінансового результату до оподаткування.

Динаміка чистого прибутку ФОП Костенко Олександр Сергійович протягом 2019-2021 років представлена на рис.3.3.

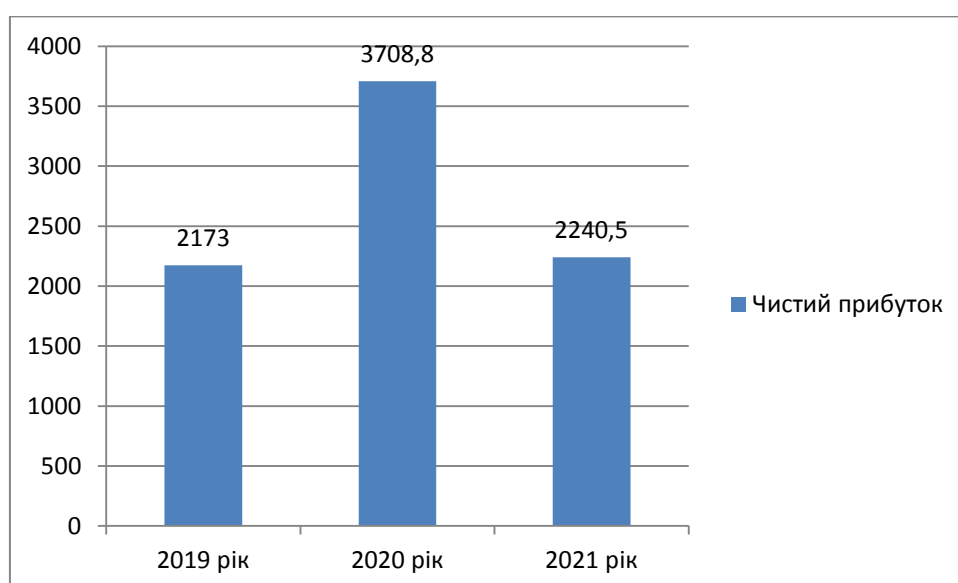


Рисунок 3.3. Динаміка чистого прибутку ФОП Костенко Олександр Сергійович протягом 2019-2021 років, тис.грн.

Зменшення чистого прибутку протягом досліджуваного періоду пов'язане зі збільшенням витрат, зменшенням інших доходів та фінансового результату до оподаткування. Динаміка чистого доходу від реалізації продукції та чистого прибутку ФОП Костенко Олександр Сергійович протягом 2019-2021 років представлена на рис.3.4.

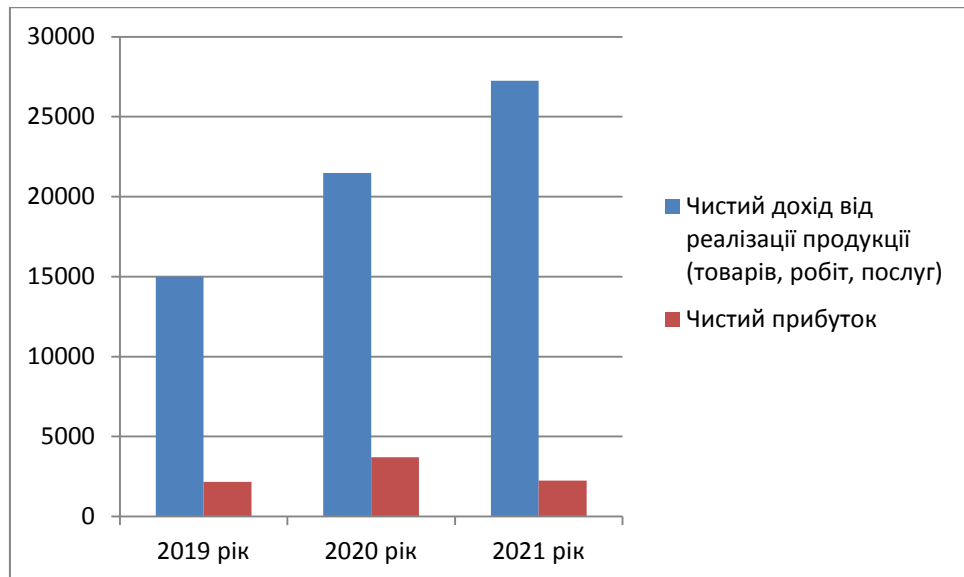


Рисунок 3.4. Динаміка чистого доходу від реалізації продукції та чистого прибутку ФОП Костенко Олександр Сергійович протягом 2019-2021 років

В цілому, з проведеного аналізу фінансових результатів ФОП Костенко Олександр Сергійович за 2019-2021 роки видно, що компанія збільшила чистий дохід від реалізації продукції і загальні доходи. Однак, собівартість реалізованої продукції також значно зросла, що призвело до зменшення чистого прибутку у 2021 році. Компанія має звернути увагу на управління витратами та пошук шляхів оптимізації виробничих процесів, щоб покращити фінансові показники в майбутньому.

Для оцінювання стану рентабельності діяльності ФОП Костенко Олександр Сергійович використовуємо наступні показники:

1. Рентабельність активів – показує, скільки прибутку одержує підприємство з кожної гривні, вкладеної в активи. Розраховується як відношення чистого прибутку підприємства до середньої суми активів.

2. Рентабельність продаж – показник, який дозволяє визначити, наскільки ефективно підприємство використовує свої ресурси для отримання прибутку від продажу товарів. Чим вище рентабельність продаж, тим більше грошей залишається після вирахування витрат на виробництво та продаж продукції.

3. Рентабельність витрат – показник вказує на те, наскільки ефективно підприємство використовує свої витрати для отримання прибутку [14, с.11-14]. Динаміка показників рентабельності ФОП Костенко Олександр Сергійович протягом 2019-2021 років представлена в табл.3.2.

Таблиця 3.2

Динаміка показників рентабельності ФОП Костенко Олександр Сергійович протягом 2019-2021 років

Показники	2019 рік	2020 рік	2021 рік	Відхилення 2020 р. від 2019 р.		Відхилення 2021 р. від 2020 р.	
				Абсол.	Темп прир., %	Абсол.	Темп прир., %
Рентабельність активів, %	27,23	74,02	56,86	46,79	171,80	-17,16	-23,19
Рентабельність продаж, %	14,48	17,27	8,22	2,79	19,25	-9,04	-52,37
Рентабельність витрат, %	12,30	19,26	8,04	6,96	56,59	-11,22	-58,24

Динаміка показників рентабельності ФОП Костенко Олександр Сергійович протягом 2019-2021 років представлена на рисунку 3.5.

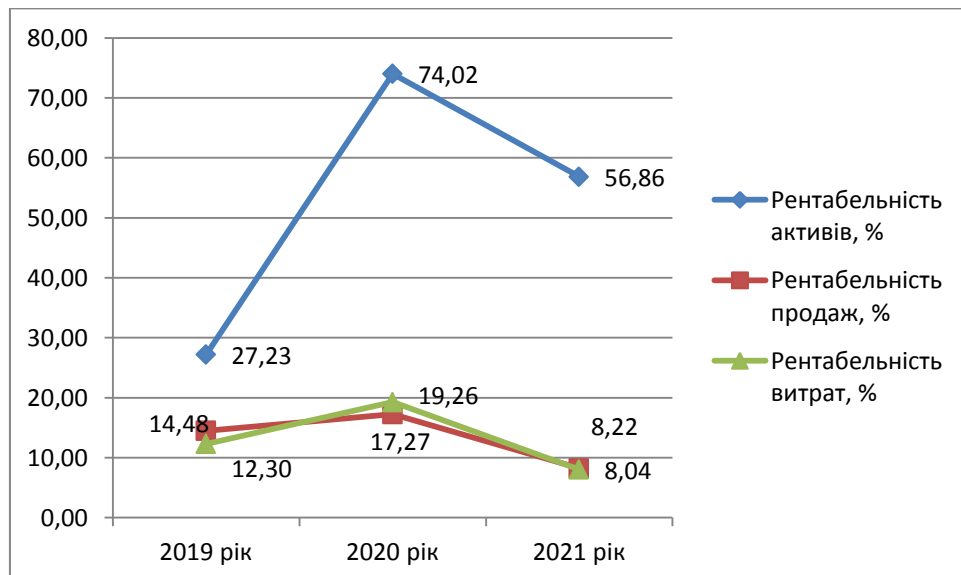


Рисунок 3.5. Динаміка показників рентабельності ФОП Костенко Олександр Сергійович протягом 2019-2021 років

Аналіз показників рентабельності, наведений в таблиці, дозволяє з'ясувати, які саме аспекти діяльності підприємства вплинули на збільшення його ефективності в 2021 році.

Аналізуючи динаміку показників рентабельності ФОП Костенко Олександр Сергійович протягом 2019-2021 років за наведеною таблицею, можна зробити наступні висновки:

Рентабельність активів суттєво зросла в 2020 році порівняно з 2019 роком, збільшившись на 46,79 абсолютних одиниць або на 171,80 % відсотків. Однак, у 2021 році відбулося зниження на 17,16 абсолютних одиниць або 23,19 % порівняно з попереднім роком. Це вказує на меншу ефективність використання активів у 2021 році.

Рентабельність продаж також показала зростання в 2020 році порівняно з 2019 роком, збільшившись на 2,79 абсолютних одиниць або 19,25 %. Проте, у 2021 році рентабельність продаж значно знизилася на 9,04 абсолютних одиниць або 52,37% відсотків порівняно з попереднім роком. Це вказує на знижену прибутковість компанії від реалізації продукції у 2021 році.

Рентабельність витрат показала значне зростання в 2020 році порівняно з 2019 роком, збільшившись на 6,96 абсолютних одиниць або 56,59 %. Проте, у 2021 році рентабельність витрат стрімко знизилася на 11,22 абсолютних одиниць або 58,24% порівняно з попереднім роком. Це свідчить про збільшення витрат компанії, що вплинуло на її прибутковість у 2021 році.

Узагальнюючи, рентабельність активів та витрат зазнали коливань протягом аналізованого періоду, в той час як рентабельність продаж продемонструвала нестабільну динаміку і виявила значне зниження в 2021 році. Ці показники свідчать про можливі проблеми в управлінні витратами та ефективністю використання активів.

ФОП Костенко Олександр Сергійович необхідно звернути увагу на оптимізацію витрат, пошук нових шляхів підвищення рентабельності продаж та збільшення ефективності використання активів. Аналіз рентабельності

допоможе виявити слабкі місця і розробити стратегію для поліпшення фінансових показників підприємства.

3.2. Вплив основних факторів на прибутковість підприємства

На величину фінансових результатів впливає низка чинників. В управлінні підприємствами особлива роль відводиться факторному аналізу, що надає можливість формувати та змінювати параметри об'єктів управління шляхом підбору чинників, які їх обумовлюють. В основу факторного аналізу покладено побудову факторної моделі, в якій фактори перебувають у причинно-наслідкових зв'язках із результативним показником.

Ступінь впливу кожного з факторів на результативний показник визначаємо із застосуванням способу ланцюгових підстановок, оскільки результативний показник розраховується за допомогою комбінованої детермінованої факторної моделі. Цей спосіб дозволить визначити вплив окремих факторів на зміну величини результативного показника шляхом поступової заміни базисної величини кожного факторного показника в обсязі результативного на фактичну величину у звітному періоді [4, с.168-170].

Вихідні дані для факторного аналізу фінансових результатів діяльності ФОП Костенко Олександр Сергійович методом ланцюгових підстановок за 2019–2021 рр. за даними фінансової звітності наведено у табл. 3.3.

Для проведення факторного аналізу фінансових результатів діяльності ФОП Костенко Олександр Сергійович методом ланцюгових підстановок використаємо таку факторну модель:

$$y = x_1 - \frac{x_1 * x_2}{100} \quad (3.1)$$

де x_1 – чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн;

x_2 – частка собівартості в чистому доході від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), %;

y – чистий прибуток, тис. грн.

Таблиця 3.3.

Вихідні дані для факторного аналізу фінансових результатів діяльності ФОП Костенко Олександр Сергійович методом ланцюгових підстановок за 2019–2021 рр

Показники	Роки			Абсолютне відхилення	
	2019	2020	2021	2020/2019	2021/2020
1. Чистий дохід від реалізації продукції (послуг), тис. грн (x_1)	15006	21478,2	27240,5	6472,2	5762,3
2. Собівартість реалізованої продукції (послуг), тис. грн.	4336	8334,7	16978,5	3998,7	8643,8
3. Частка собівартості в чистому доході від реалізації продукції (послуг), % (x_2)	28,90	38,81	62,33	9,91	23,52
4. Чистий прибуток, тис. грн (y)	2173	3708,8	2240,5	1535,8	-1468,3

Виконуючи послідовну заміну факторів, одержимо такі результати (табл. 3.4).

Таблиця 3.4

Результати факторного аналізу фінансових результатів діяльності ФОП Костенко Олександр Сергійович методом ланцюгових підстановок за 2019–2021 рр.

Показники	2020/2019	2021/2020
1. Вплив чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн	13099,05	12960,92
2. Вплив частки собівартості в чистому доході від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн.	-11563,25	-14429,22
3. Загальний вплив факторів на величину чистого прибутку, тис. грн	1535,8	-1468,3

За допомогою факторного аналізу фінансових результатів діяльності підприємства методом ланцюгових підстановок було визначено вплив окремих факторів на величину валового прибутку за 2019-2021 роки.

Згідно з таблицею результатів, найбільший позитивний вплив на величину чистого прибутку мав чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), що збільшився на 13099,05 тис.грн. у 2020 році та 12960,92 тис.грн. у 2021 році. Це пов'язано зі збільшенням обсягу продажу або зі збільшенням цін на продукцію, що відображається на зростанні чистого прибутку.

З іншого боку, питома вага собівартості в чистому доході від реалізації продукції, що становила 62,33 % у 2021 році та 38,81 % у 2020 році, мала негативний вплив на величину чистого прибутку, що призвело до зменшення чистого прибутку на 14429,22 тис. грн. у 2021 році та на 11563,25 тис.грн. у 2020 році. Це пов'язано зі збільшенням собівартості продукції, що зменшує чистий прибуток підприємства.

Загальний вплив факторів на величину чистого прибутку склав 1535,8 тис. грн. у 2020 році, що є значною величиною. Це свідчить про те, що ефективне управління фінансовими результатами підприємства є ключовим для його успішності та прибутковості.

У 2021 році спостерігається негативний вплив факторів на величину чистого прибутку, що вказує на те, що діяльність ФОП Костенко Олександра Сергійовича у цьому році принесла менший чистий прибуток порівняно з 2020 роком. Загальний вплив факторів на величину чистого прибутку склав 1468,3 тис. грн, що є негативним показником. Дана динаміка може вказувати на проблеми або незважений управлінський підхід.

Отже, результати факторного аналізу фінансових результатів діяльності ФОП Костенка Олександра Сергійовича методом ланцюгових підстановок за 2019-2021 рр. дають змогу визначити пріоритетні напрями управління фінансовими ресурсами підприємства, що дозволить досягти більшої прибутковості та ефективності діяльності.

3.3. Основні шляхи підвищення прибутковості ФОП Костенко Олександр Сергійович

Світові тренди розвитку можуть значно вплинути на стратегічні напрями розвитку бізнесу. Якщо підприємство відповідно не адаптується до змін на ринку, то його конкурентоспроможність може знизитися, або ж він може навіть відстати від ринку.

Наприклад, з появою технологій штучного інтелекту та автоматизації виробництва, підприємства повинні бути готові до застосування нових технологій та використовувати їх для покращення продуктивності та ефективності виробництва[69,70,85,89-94,96-98].

Також, зростання попиту на продукти зі зменшеним впливом на довкілля та розвиток концепції сталого розвитку можуть вимагати від підприємств змінити свої стратегії виробництва та підходів до бізнесу[64-68,86,88,95,99-101]. Бізнеси повинні бути готові до використання екологічно чистих матеріалів, виробництва відновлюваної енергії та зменшення викидів в атмосферу.

Підвищення прибутковості є одним із головних завдань будь-якого підприємства, і ФОП Костенко Олександра Сергійовича не є винятком.

Розглянемо зовнішнє середовище підприємства ФОП Костенко Олександр Сергійович за допомогою методу PEST-аналізу (табл. 3.5).

Таблиця 3.5

PEST-фактори, які впливають на підприємство ФОП Костенко Олександр Сергійович

Політика	Економіка
<i>1</i>	<i>2</i>
1. Нестабільна політична ситуації у країні. 2. Посилення податкового тиску. 3. Погіршення взаємовідносин України з іншими державами. 4. Зміна митного законодавства. 5. Недосконала кредитна політика.	1. Нестабільна економічна ситуація в країні. 2. Інфляційні процеси в економіці України. 3. Коливання курсу національної валюти. 4. Збільшення кількості конкурентів на світовому рівні.

Суспільство	Технологія
1. Динаміка демографічних факторів. 2. Зміни в базових цінностях. 3. Зниження доходів населення.	1. Розвиток новітніх технологій обслуговування виробництва пов'язаних із транспортуванням, ремонтом тощо.

Далі розглянемо внутрішнє середовище підприємства ФОП Костенко Олександр Сергійович (табл. 3.6).

Спільна характеристика комплексу маркетингу ФОП Костенко Олександр Сергійович представлена у табл. 3.7.

Основними характеристиками, які забезпечують переваги ФОП Костенко Олександр Сергійович є: ціна послуг, це говорить про те, що підприємство встановлює нижчу ціну за своїх головних конкурентів; комплексність надання послуг, а також присутність постійних клієнтів.

Таблиця 3.6

Внутрішнє середовище підприємства ФОП Костенко Олександр Сергійович

Об'єкт оцінки	Підхід, що використовується на підприємстві
Структура підприємства	Жорстка та встановлена на довгий термін
Підрозділи підприємства	Знаходяться у відносинах ієрархічного підпорядкування
Персонал	Найнятий на довгий термін, відчужений від засобів виробництва
Власність підприємства	Один власник чітко окреслений, при цьому йому належить повний юридичний та фактичний контроль над підприємством
Технології	Належать підприємству, використовуються для самостійного виконання повного циклу виробництва товарів і надання послуг

За роки існування ФОП Костенко Олександр Сергійович відпрацювала тисячі маршрутів, отримала високу оцінку з боку фізичних та юридичних осіб. Справедливі і вигідні тарифи на вантажоперевезення в Києві, високий професіоналізм, увагу до кожного клієнта та індивідуальний підхід допомогли нам завоювати високий рівень довіри і репутацію надійного партнера в сфері логістики. ФОП Костенко Олександр Сергійович гарантують короткі терміни та надійну доставку товару.

Для підвищення прибутковості ФОП Костенко Олександр Сергійович, що займається вантажним автомобільним транспортом, рекомендуємо наступні шляхи:

1. Підвищення ціни на послуги підприємства. Ціни на послуги є середньо ринковими, тому це не надає конкурентних переваг для підприємства. Необхідно забезпечити, щоб ціни відповідали якості послуг, але водночас залишалися конкурентоспроможними. Реалізація даної стратегії буде доцільною для досліджуваного підприємства, оскільки попередньо було визначено, що собівартість виробництва або надання послуг дійсно зросла протягом 2019-2021 років. В такій ситуації, підвищення ціни зможе допомогти компенсувати збільшення витрат і зберегти рентабельність бізнесу.

Таблиця 3.7

Характеристика основних складових маркетингової діяльності ФОП
Костенко Олександр Сергійович

Складова маркетингової діяльності	Недоліки та проблеми
1	2
1. Товарна політика. Асортимент ФОП Костенко Олександр Сергійович є недостатньо широким, формується він з послуг перевезення вантажів.	Один з недоліків полягає у нечіткому визначенні позиціонування асортименту послуг, які надає підприємство, а також недостатньому врахуванні суспільних потреб. Зокрема, необхідно більше уваги приділяти проблемі використання автомобілів, які забруднюють довкілля та підвищують вартість перевезень. Врахування цих факторів може сприяти впровадженню більш екологічно чистих та ефективних рішень у діяльності підприємства.
2. Цінова політика. ФОП Костенко Олександр Сергійович використовує стратегію низьких цін за рахунок наявних зв'язків з постійними клієнтами.	Ціни є середньо ринковими, тому це не надає конкурентні переваги для підприємства
3. Збутова політика. Дистрибуція ФОП Костенко Олександр Сергійович спрямована як на корпоративних клієнтів, так й на індивідуальних, та ґрунтується	Поточна робота потребує додаткового вдосконалення, зокрема, не використовуються потенційні можливості мобільних додатків та веб-сайту компанії. Наразі сайт використовується в основному для публічного представлення інформації про результати діяльності підприємства. Варто

на принципах прямого маркетингу	розглянути можливості розширення використання мобільних додатків та покращення функціональності сайту, щоб створити більш інтерактивне та зручне середовище для клієнтів та покупців.
4. Комунікаційна політика ФОП Костенко Олександр Сергійович використовує не всі основні засоби просування, а головним чином засоби прямого маркетингу, зокрема електронна розсилка пропозицій потенційним клієнтам. Тому пропонуємо деякі елементи маркетингової діяльності розширювати і поглиблювати ті, які вже використовуються.	Перевагою є наявність широкої системи знижок та інших форм стимулювання збуту, а також встановлені стійкі зв'язки з партнерами та постачальниками палива та запасних частин. Однак, ФОП Костенко Олександр Сергійович має можливості для покращення своїх засобів просування. Зараз використовуються переважно засоби прямого маркетингу, зокрема електронна розсилка пропозицій потенційним клієнтам. Варто розглянути можливість використання додаткових інструментів та каналів маркетингу, таких як соціальні медіа, цифрова реклама, веб-сайт або мобільні додатки, щоб розширити охоплення аудиторії та підвищити свідомість про продукцію та послуги компанії.

2. Оптимізація витрат є важливим кроком для підвищення прибутковості ФОП Костенко Олександра Сергійович, оскільки собівартість реалізованої продукції (робіт, послуг) збільшилася протягом аналізованого періоду. Наведемо кілька способів, які можуть допомогти в цьому процесі:

- ефективне планування маршрутів. Планувати маршрути необхідно таким чином, щоб мінімізувати витрати на паливо та зменшити втрати часу. Для цього використовувати програми або системи GPS для оптимізації маршрутів;

- оптимізація витрат на паливо: відстежувати ринкові ціни на паливо та шукати найвигідніші заправки; дотримуватися економних методів водіння, щоб зменшити споживання палива;

- управління логістикою: враховувати ефективне планування вантажів, розподіл навантаження та оптимізацію використання простору в автомобілі. Це дозволить перевозити більше товарів за раз і знизити витрати на перевезення на одиницю вантажу;

- підвищення ефективності використання транспортних засобів, мінімізуючи час, коли автомобілі перебувають у неробочому стані;
- оптимізація витрат на технічне обслуговування. Правильне технічне обслуговування автопарку може збільшити його тривалість служби та зменшити витрати на ремонт;
- переглянути постачальників і переконатися, що ФОП Костенко Олександр Сергійович отримує найкращі умови та ціни на паливо, запасні частини та інші необхідні матеріали.

3. Диверсифікація послуг - доцільно розглянути можливість надання послуг складського зберігання, доставки вантажів з-за кордону або спеціалізованих перевезень.

4. Впровадження активної маркетингової діяльності, а саме створити окремий відділ маркетингу, що сприятиме створенню цілісної, діалектичної і гнучкої маркетингової системи, адаптивної до попиту споживачів, змін ринку, маркетингових інновацій. Система допоможе забезпечити гармонійну єдність і високий науково-технічний рівень функціональних підсистем, які формують її цілісність.

5. Підтримка та покращення своєї конкурентної позиції, використовуючи рекламну діяльність.

Рекламна діяльність ФОП Костенко Олександр Сергійович має бути спрямована на підтримку та закріплення позицій лідера. Підприємству не варто забувати, що рекламні заходи повинні нагадувати споживачеві про послуги, що реалізуються.

Під час рекламної кампанії необхідно використовувати рекламу в мережі Інтернет.

Ефективним та популярним методом реклами є Інтернет та соціальні мережі. Вони посилили динаміку змін в сучасному маркетингу. Такі види просування допомагають підтримувати зворотній зв'язок з споживачами, визначати рівень довіри, розуміння їх потреб та лояльність до підприємства. За

допомогою соціальних мереж можна повідомляти споживачів про діяльність підприємства та послуги, що надаються, таким чином охопити більше покупців.

Використовують наступні основні види інтернет-реклами:

- банерна реклама, на сайті розміщують банер, який містять в собі рекламне повідомлення та посилання на сайті компанії;
- текстова реклама, розміщують текстове посилання на сайті;
- контекстна реклама, розміщення своєрідних текстових оголошень на сайтах подібної тематики. Перевагою контекстної реклами є те, що витрати на рекламу можна визначити самостійно, плата знімається тільки в тому випадку, коли користувач клацнув по розміщеному оголошенню та перейшов на сайт;
- реклама на форумах, блогах, дошках оголошень, каталогах, розміщують інформацію про компанію чи посилання на ресурс підприємства на тематичних форумах і блогах, також створюють повідомлення на дошках оголошень, реєстраційних каталогах фірми;
- інноваційні види реклами – це креативні та оригінальні новинки у сфері інтернет-реклами. Така пропозиція підходить для використання в індивідуальних випадках.

Для розвитку торгової мережі ФОП Костенко Олександр Сергійович в соціальних мережах має показати всі свої сильні сторони, що відрізняють їх від конкурентів, а саме – якість продуктів, технології виробництва, життя супермаркету та своїх співробітників.

6. Мотивація та соціальний захист персоналу.

Найважливішим із всіх ресурсів для будь-якого підприємства головним є персонал. Ефективність діяльності підприємства як і рівень його розвитку залежить від визначення правильного розуміння керівництвом ролі та значення мотивації свого персоналу. Мотивація працівників є найважливішою умовою успіху на підприємстві. Не існує підприємства, яке досягнуло б успіху, не маючи мотивації співробітників. Імідж підприємства є основною з найважливіших його характеристик. Метою створення іміджу підприємства є не отримання організацією популярності, а забезпечення позитивного

відношення до неї. Імідж – динамічний та може змінюватися під впливом обставин та нових форм інформації. На підприємстві імідж створює цілеспрямовані зусилля розвитку, що залежить від кожного працівника. Безумовно, керівники підприємства мають застосовувати різні методи мотивації персоналу для досягнення успіху, не концентруючи увагу лише на матеріальних складових.

Тому, для мотивації та соціального захисту персоналу ФОП Костенко Олександр Сергійович пропонуємо використувати наступні заходи:

- надавати можливості для професійного розвитку – курси або семінари підвищення кваліфікації;
- публічна похвала;
- додаткові вихідні;
- привітання з важливими подіями в житті працівника;
- грошові премії з нагоди певних подій.

Запропоновані способи мотивації та соціального захисту сприятимуть у заохочувані та зацікавлені працівників до більш ефективного виконання власних обов'язків, а також досягнення успіху підприємства в цілому.

7. Розширення клієнтської бази. Активно працюйте над залученням нових клієнтів і розширенням вашої клієнтської бази. Рекламуйте свої послуги, підтримуйте добрі відносини з існуючими клієнтами і надавайте їм високу якість обслуговування.

8. Впровадження використання технологій інформаційної комунікації, зокрема використання сучасних технологій, таких як мобільні додатки, онлайн-платформи та електронні системи замовлення, що зможе спростити і прискорити процеси взаємодії з клієнтами, партнерами та постачальниками. Оскільки у ФОП Костенко Олександр Сергійович ця робота недостатня, адже не в достатній мірі застосовуються можливості мобільних додатків та сайту компанії.

Використання мобільного додатку та розробка власного сайту зможе стати цінним інструментом для підвищення прибутковості ФОП Костенко

Олександр Сергійович в сфері вантажних перевезень. Переваги для підприємства полягають у наступному:

- зручний доступ до послуг: Мобільний додаток дозволить клієнтам замовляти послуги перевезення безпосередньо зі своїх смартфонів. Вони зможуть швидко і легко зробити замовлення, вказати деталі перевезення та отримати необхідну інформацію;

- відстеження вантажу в режимі реального часу. За допомогою мобільного додатку, клієнти зможуть відстежувати місцезнаходження свого вантажу в режимі реального часу. Це забезпечить їм більшу впевненість та контроль над процесом доставки;

- комунікація та зворотний зв'язок. Мобільний додаток може надати можливість для зручної комунікації між підприємством і клієнтами. Представник підприємства зможе отримувати замовлення, відповідати на запитання та отримувати відгуки про надані послуги. Використання зворотнього зв'язку для вдосконалення процесів сприятиме покращенню якості обслуговування та збільшенню задоволеності клієнтів;

- оплата та фінансовий контроль. Необхідно забезпечити можливість онлайн-оплати через мобільний додаток. Це спростить процес оплати для клієнтів і допоможе збільшити швидкість операцій. Крім того, ФОП Костенко Олександр Сергійович зможе вести контроль над фінансовими транзакціями і отримувати звіти щодо оплат та прибутковості свого підприємства.

Розробка власного сайту дозволить ФОП Костенко Олександр Сергійович отримати наступні конкурентні переваги і, як наслідок, підвишити свою прибутковість:

- інформаційна платформа. Підприємство зможе представити детальну інформацію про свою компанію, послуги, тарифи, контактні дані та інші важливі деталі для потенційних клієнтів. Сайт стане центральним джерелом інформації, куди зможуть звертатися клієнти та зацікавлені особи;

- онлайн-замовлення та запити. На сайті можна розмістити форми замовлення та запитів, які дозволять клієнтам легко звернутися до

представників підприємства і замовити необхідні послуги. Це забезпечить зручність та швидкість процесу замовлення і знизить можливість пропуску потенційних клієнтів.

– блог і контент-маркетинг. Доцільно розробити розділ блогу на своєму сайті, де можна публікувати корисні статті, поради та новини, пов'язані з вантажними перевезеннями. Це дозволить демонструвати підприємству свою обізнаність в галузі, привертати увагу аудиторії та встановлювати зв'язок з потенційними клієнтами;

– оптимізація для пошукових систем (SEO). Провести оптимізацію свого сайту для пошукових систем, щоб підвищити його видимість у пошукових результатах. Розробка релевантного контенту, використання ключових слів, оптимізація швидкості завантаження сторінок та інші SEO-стратегії допоможуть залучати більше відвідувачів на сайт;

– онлайн-відгуки та рейтинги. Необхідно забезпечити можливість клієнтам залишати відгуки та оцінки про отримані послуги на сайті. Позитивні відгуки можуть привернути нових клієнтів і підвищити довіру до компанії. Розміщення реальних відгуків може допомогти побудувати позитивну репутацію і стимулювати довгострокові стосунки з клієнтами.

– послуги онлайн-консультації. Доцільно розглянути можливість надання онлайн-консультацій своїм клієнтам через власний сайт або мобільний додаток. Це може включати чат-підтримку, відеоконференції або навіть використання спеціалізованих платформ для здійснення онлайн-консультацій. Такий підхід дозволить забезпечити зручний та ефективний спосіб спілкування з клієнтами, відповідати на їх запитання та надавати консультаційну підтримку.

– інтеграція з системами керування транспортними ресурсами. Проаналізувати можливість інтеграції мобільного додатку або веб-сайту з системами керування транспортними ресурсами (TMS - Transport Management Systems). Це дозволить автоматизувати деякі процеси, такі як замовлення, відстеження та координація вантажів, що сприятиме підвищенню ефективності та оптимізації операцій;

– продуктивність та ефективність. Мобільний додаток та веб-сайт допоможуть покращити продуктивність і ефективність бізнесу. Адже співробітники зможуть більш ефективно управляти замовленнями та вантажами, що призведе до зниження часу виконання та покращення задоволеності клієнтів;

– розширення ринків і привертання нових клієнтів. Мобільний додаток та веб-сайт нададуть можливість розширити свою аудиторію та привернути нових клієнтів. Вони дозволяють залучати клієнтів з різних регіонів і надавати їм зручний спосіб замовлення послуг.

Загалом, використання мобільного додатку та розробка власного сайту можуть підвищити прибутковість ФОП, забезпечуючи зручний доступ до послуг, покращену комунікацію з клієнтами, ефективне управління та розширення ринків.

Застосування вище перелічених заходів в комплексі дозволяє забезпечити більш ефективну організацію діяльності ФОП Костенко Олександр Сергійович, знизити можливі ризики та збільшити його прибутковість.

ВИСНОВКИ

Успішність будь-якої підприємницької діяльності неможлива без позитивного фінансового результату та стабільної динаміки зростання. Тому керівники активно зосереджуються на досягненні позитивного прибутку та високої прибутковості підприємства. Це надає компанії можливість розвиватися й інвестувати у майбутні ініціативи та інновації. Отриманий прибуток стає ключовим фактором для успішного майбутнього розвитку компанії.

У першому розділі роботи, який присвячений теоретичним засадам забезпечення прибутковості підприємства, було визначено сутність та основні підходи до визначення поняття «прибутковість», проведена оцінка основних факторів зростання прибутку підприємств. Для розгляду й аналізу даного питання, перш за все, було акцентовано увагу на значенні прибутковості в діяльності суб'єктів підприємницької діяльності, і відповідно, значенні актуальності дослідження різноманітних аспектів цього складного процесу.

Було визначено, що прибуток підприємства залежить від багатьох факторів, таких як збільшення виробництва та продажу продукції, оптимізація витрат, підвищення ефективності управління та використання ресурсів, розвиток нових продуктів та ринків збуту.

Отже, в цілому, прибутковість підприємства залежить від взаємодії багатьох факторів, що вимагає системного підходу до управління, а також постійного моніторингу та аналізу діяльності підприємства з метою виявлення негативних тенденцій та вчасного внесення необхідних змін у стратегію розвитку підприємства.

В процесі дослідження встановлено, що прибутковість є важливим економічним показником, який характеризує результативність діяльності підприємства. Також було розглянуто функції та роль прибутку в умовах

ринкової економіки; виявлено основні проблеми формування прибутку та його складових.

Другий розділ роботи присвячений теоретико-методичним підходам щодо формування системи показників оцінки прибутковості підприємства. Було розглянуто систему показників оцінювання прибутку на підприємстві і методичні аспекти оцінки та аналізу прибутковості; визначено основні резерви підвищення прибутковості на підприємстві.

У третьому розділі роботи проведена розробка заходів, спрямованих на підвищення прибутковості ФОП Костенко Олександра Сергійовича. Здійснена оцінка рівня прибутковості та чинників його розвитку. Було визначено, що рівень економічної ефективності господарської діяльності підприємства знаходиться на досить високому рівні. Підприємство протягом досліджуваного періоду є прибутковим, проте впродовж 2021 року спостерігається скорочення розміру чистого прибутку на 1468,3 тис.грн., тобто на 60,4 %. Показники рентабельності впродовж 2019-2021 років показують, що діяльність підприємства – рентабельна, проте впродовж 2021 року наявна тенденція до зменшення. І хоча досліджувана компанія має добре налагоджений процес виробництва та реалізації продукції, постійне джерело доходів, проте необхідно вжити заходів, щоб підвищити прибутковість бізнесу. Саме тому було виявлено вплив основних факторів на прибутковість підприємства.

Результати факторного аналізу фінансових результатів діяльності ФОП Костенко Олександра Сергійовича методом ланцюгових підстановок за період 2019-2021 років свідчать про зміну показників впливу факторів на фінансові результати підприємства. За 2020 рік вплив чистого доходу від реалізації продукції був позитивним, що призвело до зростання цього показника. Проте, вплив частки собівартості у чистому доході від реалізації продукції був негативним, що вплинуло на зменшення цього показника. Загальний вплив факторів на величину чистого прибутку також був позитивним у 2020 році. Проте за 2021 рік відбулися зміни, де вплив чистого доходу від реалізації продукції та частки собівартості у чистому доході від реалізації продукції був

негативним, що призвело до зниження чистого прибутку. Ці результати вказують на необхідність удосконалення стратегії управління витратами та підвищення ефективності управління чистим доходом для забезпечення стабільної та зростаючої прибутковості підприємства. Тому були розроблені конкретні рекомендації щодо підвищення прибутковості на підприємстві ФОП Костенко Олександра Сергійовича.

Отже, можна зробити висновок, що для підвищення прибутковості ФОП Костенко Олександра Сергійовича необхідно використовувати комплексний підхід, включаючи різноманітні заходи. Зокрема, варто зосередитися на підвищенні цін на послуги, оптимізації витрат на виробництво, диверсифікації послуг, використанні сучасних технологій, таких як мобільний додаток, розробка власного сайту, що дозволить підприємству досягти більш високої прибутковості та забезпечити стійкий розвиток на довгострокову перспективу.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Господарський кодекс України від 16.01.2003 № 436-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15#Text> (дата звернення 10.05.2023).
2. Міжнародні стандарти фінансової звітності 2004: у 2 т. / за ред. С. Ф. Голова. Київ : Федерація професійних бухгалтерів і аудиторів України, 2005. 1232 с.
3. Міжнародний стандарт фінансової звітності для малих та середніх підприємств (МСФЗ для МСП): Рада з Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку. 2012. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_063#Text (дата звернення 10.05.2023).
4. Податковий кодекс України. URL: <https://www.zakon.rada.gov.ua> (дата звернення 10.03.2023).
5. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 1999, № 40, ст.365. URL: <http://www.rada.gov.ua> (дата звернення 19.04.2023).
6. Про затвердження положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» : Наказ Міністерства фінансів України від 07.02.2013 р. №73. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13#Text> (дата звернення 10.04.2023).
7. Андрущак В. Оцінка впливу основних факторів на прибутковість підприємства. Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України. 2017. № 265, С. 15-22.
8. Аранчій В.І. Фінанси підприємств: навч. посібник. Київ: Професіонал. 2004. 304 с.
9. Берницька Д.І. Стратегічний аналіз зовнішнього середовища підприємства методом PEST/ STEP аналізу. Економічний аналіз: зб. наук. Праць. Тернопіль, 2012. № 11, ч. 2. С. 41-45.
10. Бершадська І. І., Макалюк І. В. Фактори та резерви підвищення прибутковості на підприємстві. Сучасні проблеми економіки і підприємництва. 2017. № 19. С.159-165.
11. Блонська В.І., Вужинська В.І. Вдосконалення формування та використання прибутку підприємства. Науковий вісник НЛТУ України. 2018. № 18.1. С. 122-128.
12. Блонська В.І., Дмитрах О.Р. Показники і критерії оцінки якості прибутку підприємства. Науковий вісник НЛТУ України. 2010. №20.15. С. 120-124.

13. Боді З., Кейн А., Маркус А. Досвід інвестування: підручник Київ: Центр учбової літератури, 2006. 1056 с.
14. Бреус С.В, Міщенко К.Г. Прибутковість та резерви підвищення прибутку підприємства. Економічні студії. 2017. № 5 (18). С.11-14.
15. Верхоглядова Н. І., Ільїна С. Б., Шило В. П. Зміст та значення прибутку як головної рушійної сили ринкової економіки Електронний ресурс. Економічний простір. 2012. № 18. С. 180-192.
16. Винничук Д. В., Скрипник Н. Є. Прибутковість підприємства: сутність та методи оцінки. URL: <http://www.confcontact.com/2016-ekonomika-i-menedzhment/vinnichuk.htm> (дата звернення 12.05.2023).
17. Власенко Т.Ю., Стародубцева О.С. Прибутковість підприємства: сутність та ефективність управління. Молодий вчений. 2018. № 12 (64). С.256-258.
18. Воловець Я.В. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання: навч. посібник. Київ: Алерта, 2015. 199с.
19. Гайбура Ю.А., Загнітко Л.А.. Прибутковість підприємства: поняття, фактори, резерви. Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. 2016. С. 99-104.
20. Ганжа Ю.В. Міжнародна практика факторного аналізу прибутку підприємства // Економіка і держава. 2007. № 4. С. 35-36.
21. Губенко С. Фактори збільшення прибутку на підприємстві. Проблеми економіки. 2016. № 3. С. 187-192.
22. Гуменюк Т.В. Формування та шляхи підвищення прибутку підприємства. URL: <http://www.intkonf.org/gumenyuk-iv-formuvannya-ta-shlyahi-pidvishennyapributku-pidpriemstva/> (дата звернення 20.05.2023).
23. Дзюба І.В., Шашина М.В. Вплив факторів на збільшення прибутку підприємства. Актуальні проблеми економіки. 2011. № 2. С. 74-78.
24. Добровольська О.В., Терещенко В.О. Резерви підвищення прибутковості підприємства в умовах ринку. Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. С.194-197.
25. Духновська Л. М., Павлов В. С. Прибутковість підприємства: сутність та ефективність управління. Науковий вісник Ужгородського національного університету. 2018. №17. С. 100-103.
26. Єпіфанова І.Ю., Гуменюк В.С. Методика оцінювання прибутковості підприємства. Економіка і суспільство: Мукачівський державний університет. 2017. №12. С. 251-254.
27. Єпіфанова І.Ю., Гуменюк В.С. Прибутковість підприємства: сучасні підходи до визначення сутності. Економіка і суспільство: Мукачівський державний університет. 2016. №3. С.189-192.

28. Заморой В. Інноваційне управління прибутковістю підприємства. Актуальні проблеми економіки. 2018. № 12. С. 192–200.
29. Іванілов О.С. Економіка підприємства. Київ: Центр учбової літератури, 2009. – 728 с.
30. Іванюк В. Бухгалтерський облік, аналіз та аудит фінансового результату підприємства. Київ: КНЕУ, 2016. 392 с.
31. Іващенко В. Фактори збільшення прибутку підприємства. Економіка та прогнозування. 2017. № 2. С.109-120.
32. Кравчук О.М., Лещук В.П. Фінансова діяльність суб'єктів підприємництва: навч. посіб. Київ: Центр учбової літератури, 2010. 504 с.
33. Круш П.В., Клименко О.В. Фінансово-економічні результати діяльності підприємств: навчальний посібник. Київ: Каравела, 2017. 420 с.
34. Кучер Л.Ю. Науково-теоретичні підходи до інтерпретації дефініції «прибутковість». URL: http://khntusg.com.ua/files/sbornik/vestnik_99/06 (дата звернення 12.05.2023).
35. Лапін А. Аналіз факторів ефективності функціонування підприємств. Бізнес Інформ, 2018. № 3. С. 59-65.
36. Максимова М. В., Чередниченко Д. С. Теоретичні підходи до формування системи показників оцінки прибутку підприємства. Ефективна економіка. 2019. № 8.
37. Мочерний С.В., Мочерна Я.С. Політична економія: навч. посібник. Київ: Знання. 2007. 684 с.
38. Огійчук М. Ф. Сутність прибутку та підходи до методики його визначення. Економіка АПК. 2009. № 6. С. 31–45.
39. Осипова Т. В. Теоретичні аспекти трактування прибутковості в сучасних умовах господарювання. Управління розвитком. 2012. № 1. С. 82–84.
40. Павелко О.В. Факторний аналіз фінансових результатів діяльності будівельних підприємств: методика та особливості проведення. Вісник НУВГП. 2020. № 1(89). С.168-182.
41. Поддєрьогін А.М. Фінанси підприємств: навч. посіб. Київ: КНЕУ, 2012. 546 с.
42. Полянський, В. Фактори збільшення прибутку підприємства в умовах нестабільного ринку. Економічний вісник університету. 2016. №1. С. 49-55.
43. Романова Т. В., Даровський Є. О. Чинники, що впливають на збільшення прибутку підприємств України в сучасних умовах. Дніпровський державний аграрно-економічний університет. Ефективна економіка. 2015. № 4. С. 18-25.
44. Сіменко І.В. Аналіз господарської діяльності: навч. посіб. Київ: ЦУЛ, 2017. 384с.

45. Склярук І. Теоретичні аспекти факторного аналізу прибутку. Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. 2011. № 130. С. 69-71.
46. Сторчак В. О. Особливості формування та управління прибутковістю підприємства в умовах кризи. Актуальні проблеми економіки. 2021. № 1. С. 179-184.
47. Струкова О. Фактори впливу на прибуток підприємства. Економіка: реалії часу. 2019, № 3, С. 63-69.
48. Феценко О.П. Рентабельність суб'єктів господарювання, як складова оцінки фінансового стану. // Формування ринкових відносин в Україні. 2013. № 9. С.71-75.
49. Хмелевський О.В. Оцінка якості прибутковості в інноваційно-інвестиційному розвитку підприємств машинобудування. Економіст. 2008. № 3. С. 50–53.
50. Чебановська Л. Аналіз основних факторів зростання прибутку підприємства. Економіка та держава, 2015. № 1. С. 31-34.
51. Янковий Р.В., Харченко Т. С. Шляхи підвищення продуктивності та результативності праці на підприємстві. Економіка: реалії часу. 2013. № 1. С. 23–26.
52. Melnyk, L., Karintseva, O., Kubatko, O., Derev'yanko, Y., & Matsenko, O. (2022). Restructuring of socio-economic systems as a component of the formation of the digital economy in Ukraine. *Mechanism of Economic Regulation*, (1-2(95-96), 7-13. <https://doi.org/10.32782/mer.2022.95-96.01>. URL: <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/91525>
53. Derev'yanko, Y., Lukash, O., Shkarupa, O., Melnyk, V., & Simonova, M. (2020). Greening Economy vs Greening Business: Performance Indicators, Driving Factors and Trends. *International Journal of Global Environmental Issues*, 19(1/2/3), 217–230. <https://doi.org/10.1504/IJGENVI.2020.10037584>
54. Kozlov, D., Derev'yanko, Y., Piven, V., Melnyk, L., & Kubatko, O. (2021). The Financial State of Local Communities: A Comparative Research of Ukraine and the Czech Republic. *Economics and Business*, 35(1), 165–173. <https://doi.org/https://doi.org/10.2478/eb-2021-0011>
55. Lukash, O. A., Derev'yanko, Y. M., Kozlov, D. V., Mukorez, A. I. Regional Economic Development in The Context of the COVID-19 Pandemic and the Economic Crisis // *Mechanism of Economic Regulation*. 2021. № 1. P. 99-107. DOI: <https://doi.org/10.21272/mer.2021.91.08>. URL: <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/84026>
56. Derev'yanko, Y., Lukash, O., Litsman, M., & Svitlychna, A. (2020). The State and Trends of Enterprises Efficiency on the Basis of Modern Indicators.

Mechanism of Economic Regulation, 87(1), 106–115.
<https://doi.org/https://doi.org/10.21272/mer.2020.87.09>

57. Derev'yanko, Y., Lukash, O., & Kyrychenko, O. (2018). Modern Approaches to the Hysteresis Analysis in Economic Systems and EU experience. Mechanism of Economic Regulation, 79(1), 45–52.
<https://doi.org/https://doi.org/10.21272/mer.2018.79.03>

58. Derev'yanko, Y., Lukash, O., & Marchenko, T. (2016). Companies' Innovative Development Trends in the Green Economy. Механізм Регулювання Економіки, 74(4), 77–85. <http://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/66416>

59. Дерев'янку, Ю. М., Мельник, Л. Г., & Лукаш, О. А. (2015). Інтрапренерство: особливості застосування у підприємницькій діяльності. Механізм Регулювання Економіки, 70(4), 88–96.
https://mer.fem.sumdu.edu.ua/?cmd=view_article&article_id=428&issue_id=27

60. Дерев'янку, Ю. М., Мельник, Л. Г., & Кубатко, О. В. (2014). Соціальна та солідарна економіка: поняття та сутність, досвід та перспективи. Механізм Регулювання Економіки, 65(3), 89–98.
https://mer.fem.sumdu.edu.ua/?cmd=view_article&article_id=346&issue_id=22

61. Економіка розвитку: європейський досвід упровадження досягнень Industries 3.0, 4.0 та 5.0. : навч. посіб. / за ред. Л. Г. Мельника, Ю. М. Завдов'євої. Суми : Університетська книга, 2022. 608 с.
<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/91525>

62. Лукаш, О. А., Дерев'янку, Ю. М., Васильєва, Т. А., Танащук, М. С. Формування конкурентного середовища у освітньому просторі: роль освітніх провайдерів. Механізм регулювання економіки. 2022. 3-4 (97-98). С. 29–37.
<https://doi.org/10.32782/mer.2022.97-98.08>. URL:
<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/89627>

63. Васильєва Т.А., Дерев'янку Ю.М., Лукаш О.А., Матющенко М.М. Освітня екосистема як сучасна модель удосконалення взаємовідносин у системі “освіта” – “ринок праці”. Вісник СумДУ. Серія Економіка. 2022. 4. С. 205-212.
 DOI: 10.21272/1817-9215.2022.4-21. URL:
<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/90689>

64. Вороненко В. І. Обґрунтування напрямів розвитку сонячної енергетики для України // Енергоефективність та відновлювальна енергетика в Україні: проблеми управління / за заг. ред. д-ра екон. наук, проф. І. М. Сотник. – Суми : ПФ «Видавництво “Університетська книга”», 2019. – С. 72-85. – Режим доступу: <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/80025>

65. Вороненко В.И., Бурлакова И.М.. Эффекты от использования энергетических природных ресурсов в странах Европейского союза и Украине.

Економіка та держава. 2018. № 7. С. 61-66.
<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/70636>

66. Вороненко В.И., Горобченко Д.В. Теоретические модели анализа эколого-экономического развития. Економічний простір: Збірник наукових праць. 2020. № 157. С. 65-68. <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/83711>

67. Вороненко В.І., Гриценко П.В., Омеляненко В.А. Визначення індикаторів та рівнів регуляторної ефективності податкових інструментів на національному та світовому рівнях. Проблеми та перспективи забезпечення макроекономічної стабільності : монографія / за ред. С. В. Леонова і М. М. Бричко. Суми : Сумський державний університет, 2022. С. 65-75. <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/90488>

68. Вороненко В.І., Кубатко О.В., Ковальов Б.Л., Гриценко П.В., Омеляненко В.А. Динаміка цифрової трансформації соціально-економічних та екологічних систем. Агросвіт. 2022. № 15-16. С. 15-22. <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/89229>

69. Гриценко П., Коваленко Є., Вороненко В., Смакоуз А., Степаненко Є. Аналіз дефініції «зміни» як економічної категорії. Механізм регулювання економіки, (1 (91), 92-98. URL: <https://doi.org/10.21272/mer.2021.91.07>

70. Дяченко, А. В., Карінцева, О. І., Тарасенко, С. В., Харченко, М. О., Мазін, Ю. О., Кисильова, К. С. Формування інноваційного інструментарію економічної політики в умовах розвитку світової економічної кризи 2019- 2020 рр. в Україні // Механізм регулювання економіки. 2021. № 3. С. 21-40. DOI: <https://doi.org/10.21272/mer.2021.93.02>
<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/85737>

71. 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>

72. Економіка та бізнес-інновації: підручник / за ред. д.е.н., проф. Л. Г. Мельника, д.е.н., проф. О. І. Карінцевої. – Суми : Університетська книга, 2023. – 702 с. <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/91523>

73. Карінцева, О. І., Харченко, М. О., Пономарьова, Г. С. Підвищення ефективності бізнес-процесів на виробничому підприємстві // Механізм регулювання економіки. 2020. № 4. С. 58-69. <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/83754>

74. Мельник Л. (2021) Сучасні тренди економічного розвитку: Досвід ЄС та практика України: підручник / за ред. Л. Г. Мельника. Суми: ПФ «Видавництво “Університетська книга”», 2021. 432 с. <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/89235>

75. Мельник Л. Г., Маценко О. М., Дериколенко О. М., Кириленко М. В., Стародуб І. А. Економіка підприємств, територій та макроекономічних систем в умовах цифрових трансформацій: від стабільності й лінійного мислення до антикрихкості та нелінійного, інноваційного мислення // Механізм регулювання економіки. 2021. № 3. С. 67-78. DOI: <https://doi.org/10.21272/mer.2021.93.06>
<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/87532>

76. Мельник, Л. (2022). Росія – країна, побудована на порушенні божих заповідей: погляд економіста . Механізм регулювання економіки, (3-4(97-98), 141-150. <https://doi.org/10.32782/mer.2022.97-98.10>
<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/90536>

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

78. Ніколаєв С.О., Вороненко В.І., Ковальов Б.Л., Гриценко П.В., Одеволе О.О. Блокчейн як фактор цифрової трансформації економіки України. Вісник Сумського державного університету. Серія «Економіка». 2021. №2. С. 16-23. <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/85043>

79. Омеляненко В.А., Литвиненко С.М., Вороненко В.І. Аналіз потенціалу конвергенції біо- та нанотехнологій в космічній галузі (національний та міжнародний аспект). Інновації і трансфер технологій: методи, моделі та механізми управління: колективна монографія / за ред. д.е.н. В.А. Омеляненка. Суми: Інститут стратегій інноваційного розвитку і трансферу знань, 2023. С. 284-296.

80. Сотник І. (2018) Підприємництво, торгівля та біржова діяльність / І. Сотник, Л. Таранюк. – Суми: Університетська книга, 2018. – 572 с. <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/80114>

81. Сучасні тренди економічного розвитку. Книга 1: Трансформації економічних систем: досвід ЄС в реалізації Industries 3.0, 4.0, 5.0: навчальний посібник / за ред. Л. Г. Мельника. Суми: Університетська книга, 2022. 608 с. <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/91526>

82. Сучасні тренди економічного розвитку. Книга 2: Кращі практики ЄС для сестейнового розвитку : навч. посіб. / за ред. Л. Г. Мельника, Ю. М. Завдов'євої. Суми : Університетська книга, 2022. 608 с. <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/91527>

83. Babenko V., Matsenko O., Voronenko V., Nikolaiev S., Kazak D. Economic prospects for cooperation the European Union and Ukraine in the use of blockchain technologies. The Journal of V. N. Karazin Kharkiv National University. Series:

International Relations. Economics. Country Studies. Tourism. 2020. № 12. С. 8-17.
<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/83746>

84. Hrytsenko P., Voronenko V., Kovalenko Ye., Kurman T., Omelianenko V. Assessment of the development of innovation activities in the regions: Case of Ukraine. Problems and Perspectives in Management. 2021. 19(4). P. 77-88.
<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/85729> (SCOPUS)

85. Hrytsenko, P.V., Kovalenko, Y.V., Voronenko, V.I., Smakouz, A.M., Stepanenko, Y.S. Analysis of the Definition of “Change” as an Economic Category. Mechanism of Economic Regulation. 2021. № 1. С. 92-98.
<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/84025>

86. Ji, Z., & Sotnyk, I. (2023). Economic analysis of energy efficiency of China’s and India’s national economies. Mechanism of an Economic Regulation, (1(99), 11-16. <https://doi.org/10.32782/mer.2023.99.02>
<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/91221>

87. Jianming Mu, Goncharenko O. S., Chortok Yu. V., Yaremenko A. H. Peculiarities of Formation of the Region's Logistics Infrastructure on the Basis of Eco-Innovations Within the Framework of Stakeholders' Partnership in the Enterprise-Region-State System // Mechanism of Economic Regulation. 2021. № 4. P. 22-29. DOI: <https://doi.org/10.21272/mer.2021.94.03>
<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/87514>

88. Karintseva O. I., Yevdokymov A. V., Yevdokymova A. V., Kharchenko M. O., Dron V. V. Designing the Information Educational Environment of the Studying Course for the Educational Process Management Using Cloud Services. Механізм регулювання економіки. 2020. № 3. С. 87-97. DOI: <https://doi.org/10.21272/mer.2020.89.07>

89. Kovalov, B., Karintseva, O., Kharchenko, M., Khymchenko, Y., & Tarasov, V. (2023). Methods of evaluating digitization and digital transformation of business and economy: the experience of OECD and EU countries. Економіка розвитку систем, 5(1), 18-25. <https://doi.org/10.32782/2707-8019/2023-1-3>
<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/91585>

90. Kubatko, O. V., Kubatko, O. V., Sachnenko, T. I., Oluwaseun, O. O. Organization of Business Activities with Account to Environmental and Economic Aspects // Mechanism of Economic Regulation. 2021. № 2. P. 76-85. DOI: <https://doi.org/10.21272/mer.2021.92.08>
<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/85180>

91. Kubatko, O., Merritt, R., Duane, S., & Piven, V. (2023). The impact of the COVID-19 pandemic on global food system resilience. Mechanism of an Economic Regulation, (1(99), 144-148. <https://doi.org/10.32782/mer.2023.99.22>
<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/91371>

92. Melnyk, L. Hr., Shaulska, L. V., Mazin, Yu. O., Matsenko, O. I., Piven, V. S., Konoplov, V. V. Modern Trends in the Production of Renewable Energy: the Cost Benefit Approach // Mechanism of Economic Regulation. 2021. № 1. P. 5-16. DOI: <https://doi.org/10.21272/mer.2021.91.01>

<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/83761>

93. Melnyk, L., Kovalov, B., Mykahilov, S., Mykhailov, S., Skrypka, Y., & Starodub, I. (2022). Dynamics of reproduction of economic systems in the transition to digital economy – in the light of synergetic theory of development*. Mechanism of an Economic Regulation, (3-4(97-98), 7-14. <https://doi.org/10.32782/mer.2022.97-98.01> <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/90520>

94. Melnyk, L., Matsenko, O., Kalinichenko, L., Holub, A., & Sotnyk, I. (2023). Instruments for ensuring the phase transition of economic systems to management based on Industries 3.0, 4.0, 5.0. Mechanism of an Economic Regulation, (1(99), 34-40. <https://doi.org/10.32782/mer.2023.99.06>

<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/91226>

95. Nesterenko V., Dolhosheieva O., Kirilieva A., Voronenko V., Hrytsenko P. «Green» vector of the economic development of the country. Mechanism of Economic Regulation. 2021. № 3. C. 82-90. <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/87533>

96. Nikulina, M., Sotnyk, I., Derykolenko, O., & Starodub, I. (2022). Unemployment in Ukraine's economy: COVID-19, war and digitalization. Mechanism of an Economic Regulation, (1-2(95-96), 25-32. <https://doi.org/10.32782/mer.2022.95-96.04>

<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/89630>

97. Omelyanenko V., Pidorychev I., Voronenko V., Andrusiak N., Omelianenko O., Fyliuk H., Matkovskiy P., Kosmidailo I. Information & Analytical Support of Innovation Processes Management Efficiency Estimations at the Regional Level. International Journal of Computer Science and Network Security. 2022. Vol. 22, No. 6. P. 400-407. <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/89615>

98. Sotnyk I. M., Nahorny M. V., Maslii M. Yu., Nikulina M. P., Yehorov Y. V. Problems of Unemployment in Ukraine Under the COVID-19 Pandemic // Mechanism of Economic Regulation. 2021. № 3. P. 88-96. DOI: <https://doi.org/10.21272/mer.2021.93.08>

<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/87534>

99. Sotnyk, I. M., Matsenko, O. M., Popov, V. S., Martymianov, A. S. Ensuring the Economic Competitiveness of Small Green Energy Projects // Mechanism of Economic Regulation. 2021. № 1. P. 28-40. DOI: <https://doi.org/10.21272/mer.2021.91.03>

<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/84021>

100. Tambovceva, T. T., Melnyk, L. Hr., Dehtyarova, I. B., Nikolaev, S. O. Circular Economy: Tendencies and Development Perspectives // Mechanism of Economic Regulation. 2021. № 2. P. 33-42. DOI: <https://doi.org/10.21272/mer.2021.92.04>
<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/85156>

101. Voronenko V., Horobchenko D. Approaches to the Formation of a Theoretical Model for the Analysis of Environmental and Economic Development. Journal of Environmental Management and Tourism. Craiova: ASERS Publishing, 2018. Vol. 9, Issue Number 5(29). P. 1108-1119.
<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/77227>

ДОДАТКИ