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__ _____06_____ 20***24*** 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: *«Аналіз формування прибутку на підприємстві»*

Здобувача(ки) групи *Ез-01с* *Киричук А.Ю.*
(шифр групи) (прізвище, ім'я побатькові)

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

_____ *Анна КИРИЧУК*
(підпис) (Ім'я та ПРІЗВИЩЕ здобувача)

Керівник *професор, д.е.н., професор Леонід МЕЛЬНИК* _____
(посада, науковий ступінь, вчене звання, Ім'я та ПРІЗВИЩЕ) (підпис)

Суми – 2024

Міністерство освіти і науки України

Сумський державний університет

КАФЕДРА ЕКОНОМІКИ, ПІДПРИЄМНИЦТВА

ТА БІЗНЕС-АДМІНІСТРУВАННЯ

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувачка кафедри економіки, підприємництва та бізнес-адміністрування

_____ *Олександра КАРІНЦЕВА*

« 07 » 06 20***24*** р.

ЗАВДАННЯ
до кваліфікаційної роботи

для здобуття освітнього ступеня «*бакалавр*»

Студента(ки) групи *Ез-01с*, 4 курсу *ЦЗДВН*
(найменування інституту)

Спеціальність: *051 «Економіка»*

Освітня програма: *6.051.00.06 «Економіка і бізнес»*

Киричук А.Ю.
(прізвище, ім'я, по батькові)

Тема кваліфікаційної роботи: *«Аналіз формування прибутку на підприємстві»*

Затверджена наказом по СумДУ *№ 0598 -VI* від « 30 »*05.* 20***24*** р.

Термін подання здобувачем вищої освіти завершеної кваліфікаційної роботи: до *« 07 » 06 .* 20***24*** р.

Вихідні дані до роботи: *наукова література, періодична література, посібники, підручники, фінансова звітність підприємства.*

Зміст основної частини кваліфікаційної роботи (перелік питань, що підлягають розробленню): *1. Теоретичні аспекти підвищення прибутковості підприємства.*

2. Аналіз фінансово-господарської діяльності підприємства.

3. Шляхи підвищення прибутковості підприємства.

Перелік ілюстрацій (мають бути представлені під час захисту):

1. Вихідні дані для розрахунку рентабельності підприємства

2. Аналіз рентабельності підприємства

3. Факторний аналіз економічної рентабельності підприємства

4. Аналіз ділової активності підприємства

5. Аналіз ділової активності підприємства у розрізі фінансово-економічної діяльності

Дата видачі завдання: *« 29 » 01 .* 20***24*** р.

Керівник кваліфікаційної роботи: *д.е.н. Леонід МЕЛЬНИК*
(вч. звання, Ім'я та ПРІЗВИЩЕ)

Завдання прийняв(ла) до виконання: *« 29 » 01 .* 20***24*** р. _____
підпис студента(ки)

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 «Аналіз формування прибутку на підприємстві» виконана на 40 сторінках, має 5 таблиць, 22 формули та 51 використаних джерел літератури.

Тема підвищення прибутковості підприємства є досить актуальною, так як, пошук шляхів підвищення прибутковості це необхідність для підприємств щоб утримати свої позиції та розвиватися на ринку в кризовий та нестабільний час для країни.

Метою кваліфікаційної роботи є аналіз прибутковості підприємства.

Об'єктом дослідження кваліфікаційної роботи є діяльність Приватного підприємства МЕБЛЕВА ФАБРИКА КАТУНЬ.

Предмет дослідження кваліфікаційної роботи – це теоретичні, методологічні і практичні заходи, що спрямовані на підвищення прибутковості підприємства.

Методи дослідження. Для написання кваліфікаційної роботи були використані наступні методи дослідження: розрахунково-конструктивний, факторний аналіз, абстрактно-логічний підхід, економіко-статистичний метод.

Результати, яких було досягнуто в процесі виконання кваліфікаційної роботи: запропоновані перспективні напрями і заходи підвищення прибутковості підприємства, виокремлені основні резерви підвищення прибутковості підприємства, обґрунтована доцільність запропонованих методів оцінювання і аналізу прибутковості підприємства.

У першому розділі кваліфікаційної роботи «Теоретичні аспекти підвищення прибутковості підприємства» розкрита економічна сутність та головні підходи до визначення поняття прибутковості підприємства, також названі основні фактори, що впливають на підвищення прибутковості підприємств.

У другому розділі кваліфікаційної роботи «Аналіз фінансово-господарської діяльності підприємства» проведений комплексний аналіз оцінки

прибутковості підприємства та надана організаційно-економічна характеристика підприємства.

У третьому розділі кваліфікаційної роботи «Шляхи підвищення прибутковості підприємства» здійснили аналіз резервів збільшення прибутку та виконали оцінку прибутковості та ділової активності підприємства

Ключові слова: виробництво, господарська діяльність, ефективність, конкурентоспроможність, підприємство, платоспроможність, прибуток, прибутковість, рентабельність, стратегія.

Зміст

Анотація…….....4
Вступ……7
1. Теоретичні аспекти підвищення прибутковості підприємства……9
1.1. Економічна сутність прибутковості…….9
1.2. Фактори, які впливають на прибутковість підприємства……..14
2. Аналіз фінансово-господарської діяльності підприємства……..20
2.1. Організаційно-економічна характеристика підприємства і особливості його розвитку…….20
2.2. Аналіз і оцінка прибутковості підприємства……..24
3. Шляхи підвищення прибутковості підприємства…….32
3.1. Оцінка прибутковості та ділової активності підприємства……32
3.2. Аналіз резервів збільшення прибутку підприємства…….42
Висновок……46
Список використаної літератури…….48

Вступ

На сучасному етапі розвитку ринкової економіки України, перед кожним підприємством постає важливе питання одержання максимально можливого розміру прибутку, який буде достатнім для ефективної діяльності та майбутнього розвитку підприємства [5,11].

Прибуток – важливий показник ефективності діяльності підприємства.

На величину прибутку впливає ряд зовнішніх та внутрішніх факторів. Тож, дуже важливо для підприємства глибоке дослідження факторів і резервів, які мають вплив на підвищення прибутковості на підприємстві [8, 16].

Об'єктом дослідження кваліфікаційної роботи є діяльність Приватного підприємства МЕБЛЕВА ФАБРИКА КАТУНЬ.

Предмет дослідження кваліфікаційної роботи – це теоретичні, методологічні і практичні заходи, що спрямовані на підвищення прибутковості підприємства.

Практичне значення роботи полягає наданні рекомендацій щодо шляхів підвищення прибутковості підприємства.

Метою кваліфікаційної роботи є аналіз прибутковості підприємства.

Для досягнення поставленої мети, в кваліфікаційній роботі, передбачаються наступні завдання:

- визначити економічну сутність прибутковості підприємства;
- охарактеризувати фактори і функції, що мають вплив на прибутковість підприємства;
- визначення етапів формування прибутку підприємства;
- визначення перспективних шляхів і заходів щодо підвищення прибутковості підприємства;
- дослідження загальної організаційно-економічної діяльності підприємства;
- проаналізувати сучасний стан виробництва і прибутковості на підприємстві;

- визначення етапів формування прибутку на підприємстві;
- обґрунтування шляхів щодо підвищення прибутковості підприємства.

Теоретичну, методологічну та інформаційну базу дослідження склали класичні положення ринкової економічної теорії, наукові публікації, статистична звітність господарства, нормативно-правові акти, закони України, виробничо-фінансові плани.

Методи дослідження. Для написання кваліфікаційної роботи були використані наступні методи дослідження: розрахунково-конструктивний, факторний аналіз, абстрактно-логічний підхід, економіко-статистичний метод.

Структура кваліфікаційної роботи. Робота складається зі вступу, трьох розділів, висновку та списку використаних джерел.

1. Теоретичні аспекти підвищення прибутковості підприємства

1.1. Економічна сутність прибутковості

В умовах сучасності розвиток вітчизняної економіки набуває динамічності, що можна пояснити фактом гострої конкуренції поміж підприємств та зростання вимог покупця до товару та наданих послуг пропонованих на ринку.

Споживачами різних видів ресурсів являються підприємства. В процесі своєї господарської діяльності вони взаємодіють із певною кількістю контрагентів.

Для успішної діяльності підприємство має враховувати багато конкретних факторів, що мають вплив на його роботу, також прогнозувати і планувати певні кроки розвитку [12, 28].

Підприємство має формувати такі фінансові ресурси щоб вони покривали зростання рентабельності їхньої господарської діяльності.

На сьогодні вітчизняні підприємства мають ситуацію, при якій спостерігаємо негативні тенденції в економіці країни, відбувається спад ділової активності, зниження рівня конкурентоспроможності, скорочення об’ємів інвестицій, зменшення інвестиційної привабливості підприємств та погіршення фінансового стану. Як результат, відбувається зниження рівня прибутковості підприємств, одержання збитків чи зовсім припинення своєї діяльності. За цих умов, на рівні держави відбувається зниження об’єму дохідної частини бюджету за рахунок зменшення податкових надходжень в результаті знижується рівень видатків. Тож, прибуткова діяльність підприємств несе в собі не тільки економічне, а і соціальне значення як на підприємстві так і на рівні держави [21, 27].

Прибутковість є оцінкою фінансового результату діяльності підприємства.

Прибуток являється головним джерелом розвитку діяльності підприємства.

Економічна особливість прибутку це розкриття основної діяльності підприємства.

Фінансову ситуацію підприємства відображають показники вигідності та дохідності.

Головним показником, який відображає фінансові результати роботи, його мету є прибуток.

Прибуток виступає як головна рушійна сила економічних явищ і головною метою діяльності підприємства [29].

Вчені прирівнюють поняття прибутку із поняттям доходу. Проте й досі поняття прибутку трактують по різному.

Дослідження економічної сутності прибутку та прибутковості почалося ще в сімнадцятому столітті та триває й досі. Посеред величезної кількості економічних теорій, саме теорію прибутку науковці характеризують як найскладнішу. Тому й проблема обгрунтування теорії прибутку є найважливішою у господарській практиці [30].

Економісти-класики протягом століть вивчали сутність поняття «прибуток» та «прибутковість» і видавали різноманітні концепції їх формування.

Одні розглядають прибуток як заробітну платню, як відсоток від ренти, інші запевняють, що прибуток – це відсоток на капітал. Є поширеною концепція при якій прибуток – це винагорода за підприємницькі здібності. Та більшість трактує прибуток як капітал.

Узагальнемо головні концепції економічної сутності прибутку.

Дискусія про сутність прибутку йде від часів виникнення меркантилізму. Меркантилісти джерелом прибутку вважали зовнішню торгівлю. Вважали, що прибуток утворюється в сфері обігу та розраховували його як різницю між покупною та продажною вартістю товару.

Представник класичної англійської школи політичної економії Петті У. вважав, що виробництво є джерело прибутку.

Сміт А., представник класичної економічної теорії 18 століття вважав, що прибуток – це продукт праці, що привласнюється власником засобів виробництва. Першоджерелом прибутку вчений визначає тільки виробництво. Сміт А. заявляє, що заробітна плата, рента та прибуток – є трьома первинними джерелами будь-якого доходу та мінової вартості.

Рікардо Д., являється представником класичної політичної економії кінця 18 століття, початку 19 століття. Вчений трактував прибуток як складову частину вартості, що створюється працею. Стверджував, що прибуток та заробітна плата є не джерелами, а складовими частинами вартості, яка створюється працею. Твердить, що збільшення заробітної плати приводить до зниження прибутку та навпаки, підвищення прибутку є наслідком зменшення заробітної плати.

На той час, ідеї Сміта А. та Рікардо Д. є основою створення концепції продуктивності капіталу. Дана концепція трактує прибуток як результат заміни людської праці капіталом та виконання ним завдань, що не можуть бути виконаними людиною.

Теорія формування прибутку цих вчених є початком теорії трудової вартості та на тоді, ця теорія ще не була обгрунтована як цілісна концепція прибутку.

З часом, концепція продуктивності капіталу переходить у теорію трьох факторів виробництва, а саме, капіталу, праці та землі. Заснував цю концепцію вчений Сей Ж. Б.. Сей Ж. Б. вважав, що прибуток є винагородою підприємцю за його промислові здібності.

Середина 19 століття вчені економісти розвивають теорію додаткової вартості. Теорія додаткової вартості трактує прибуток, як надлишок виручки над витратами капіталу, що на безоплатній основі привласнений власниками засобів виробництва. Джерелом прибутку, вважається, додатковий продукт,

який був створений у сфері виробництва та був реалізований в сфері обігу [3, 19].

Далі, до 20 століття, теорія прибутку не розвивається. Тільки на початку 20 століття, бачимо формування теорії прибутку. Дана теорія прибутку включає в себе три основні джерела його походження, а це, введення до економічного процесу технічних, комерційних, організаційних інновацій, введення винагороди за ризики та існування монополії, яка обмежена конкуренцією.

Того часу, вчений Шумпетр Й. у одній із своїх праць трактував, прибуток, як винагороду за підприємницьку діяльність.

Найт Ф. розвиває іншу теорію, яка пов'язує походження прибутку із фактором підприємницького ризику. Виділяє два види ризику, ризик, що може бути розрахований і від нього є можливість застрахуватися та такий, який є непередбачуваним, він не підлягає розрахункам.

Чемберлен Е. теоретично обгрунтував прибуток в умовах монополістичної конкуренції. Стверджував, що при реалізації товару монополіст одержує у межах загального прибутку додаткову частину, джерелом якої є реалізована у ціні монополія.

Самуельсон П. визначає прибуток як надзвичайно різносторонню категорію. Він вважав прибуток - доходом від факторів виробництва, винагородою за підприємницьку діяльність і впровадження нововведень.

Економіст Бабо А. подавав прибуток, як різницю, залишок, відхилення.

Мен Т. прибуток подавав, як різницю між проданою та покупною ціною товару.

Категорією добробуту визначають прибуток сучасні західні економісти.

Вітчизняні вчені розглядають прибуток, як частину виручки, яка залишається після відшкодування усіх витрат на виробничу та комерційну діяльність організації [17, 23].

На сьогодні, більшість економістів трактують прибуток від господарської діяльності, як перевищення доходів над витратами.

Дослідивши погляди різних вчених на економічну сутність прибутку, можна зробити висновок, що теорія прибутку й досі залишається незавершеною і потребує подальших досліджень.

Фінансовий результат підприємницької діяльності найбільш повно показує прибуток. Прибуток забезпечує фінансування розширеного виробництва. Прибуток – це джерело матеріального стимулювання і основа для обчислення показників інвестиційної привабливості підприємства [14].

Одним з основних об'єктів управління фінансами підприємства є прибуток.

Прибуток – це джерело поповнення до державного бюджету, та у відповідності до цього, координує інтереси держави і суб'єктів господарювання.

Прибуток посідає центральне місце в загальній системі інструментів витрат для управління економікою, так як, усі вони пов'язані з ним. Все це відноситься до кредитних, цінових економічних важелів.

Розкривши економічну сутність прибутку ми зрозуміли та вивчили еволюцію поняття прибутку. З'ясували, що прибуток є формою сукупного доходу, що формується у результаті реалізації власності на капітал та є інструментом управління фінансами підприємства [22, 31].

Основний індикатор ефективності діяльності підприємства, що діє в сучасних ринкових умовах – це прибуток.

Прибуток має прямий вплив на фінансовий стан підприємства, він є захисним механізмом від банкрутства та має забезпечувати фінансування внутрішніх потреб підприємства та подальше його зростання та розвиток.

В сучасних умовах розвитку економіки, прибуток – це головний спонукальний мотив ведення підприємницької діяльності. Прибуток забезпечує зростання добробуту власників і робітників підприємства через дохід і вкладений капітал.

Прибутковість визначають як вид ефективності, який характеризує результативність діяльності економічних систем. Виділяють основну

особливість даних систем, а саме, вартісне вираження засобів, які використовуються при досягненні певних цілей. Тобто, прибутковість визначають як відношення результату до витрат.

Прибутковість підприємства можна характеризувати двома показниками, а саме, абсолютним показником прибутковості та відносним показником. Абсолютний показник прибутковості – це сума прибутку. Відносний показник прибутковості – це рівень рентабельності [42, 43].

На даному етапі, в умовах складної ситуації в країні та маючи жорстку конкуренцію на ринку, підприємства повинні докласти максимальні зусилля для того щоб забезпечити собі прибуткову діяльність.

Результат розроблення і реалізації відповідної стратегії розвитку підприємства та вчасне її корегування у відповідності до потреб підприємства і ринку є досягнення достатнього рівня прибутковості підприємства.

1.2. Фактори, які впливають на прибутковість

Отримання прибутку та підвищення ефективності виробництва є достатньо актуальним питанням сучасної економіки країни. В умовах трансформації економіки до ринкових засад господарювання формування, використання і зростання прибутку підприємства має свої особливості. Вся ця ситуація зумовлює необхідність глибокого дослідження теоретичних засад підвищення прибутковості підприємства [48].

Зовнішньополітична нестабільність, внутрішня нестабільність сприяють зниженню рівня прибутковості підприємства. Тож, дивлячись на дану проблему, особливої ваги набувають питання визначення факторів підвищення прибутковості підприємств.

Багатогранною та складною економічною категорією, яка характеризує отримані результати та можливості одержання прибутку в майбутньому є прибутковість підприємства.

Прибутковість, являє собою, стійке економічне явище, яке доводить здатність підприємства створювати позитивний фінансовий результат від виконання господарської діяльності.

Прибутковість підприємства – це ключовий показник, що показує результати фінансово- господарської діяльності і забезпечує ідентифікацію напрямів та резервів її зростання [4, 10].

Отримання прибутку – це мета кожного підприємства.

Прибуток є критерієм ефективності господарської діяльності підприємства. Також, прибуток – це важливе джерело задоволення соціальних потреб суспільства та формування фінансових ресурсів. Прибуток є рушійною силою економічного розвитку держави. Тож, прибуток являється центральною категорією в економіці кожного підприємства. Прибуток є важливою фінансовою категорією, яка показує фінансовий результат господарської діяльності підприємства та характеризує ефективність виробництва.

Розподіл прибутку має прямий вплив на суспільно-економічну формацію та є свідченням рівня і якості виробленої продукції, є свідченням стану продуктивності праці та свідченням рівня витрат та рівня собівартості підприємства.

За визначенням вчених, прибуток - це основна мета підприємницької діяльності, він є критерієм конкретної виробничої діяльності, також внутрішнім джерелом формування фінансових ресурсів підприємства, які підтримують його зростання та розвиток. Прибуток є головним джерелом збільшення ринкової вартості підприємства та головним захисним механізмом від банкрутства [8,32].

З усього вище перерахованого, можна зробити певний висновок, що прибутковість діяльності підприємства – це певний результат застосування відповідної моделі ведення бізнесу. Тож, для успішної господарської діяльності підприємству потрібно не тільки забезпечити для себе одержання прибутку, а і забезпечувати платоспроможність свого підприємства, це відбувається за рахунок ефективної поточної діяльності, також сприяти зростанню потенціалу

підприємства за рахунок оновлення продукції, виробничих потужностей, технологій.

Завдання кожного підприємства це отримання не тільки прибутку при найменших витратах, а ще й вибір більш оптимального шляху застосування даного прибутку в процесі своєї діяльності.

Формування дієвого механізму управління прибутком є важливим для розвитку підприємства.

Система принципів та методів розроблення, а також реалізації управлінських рішень формування, використання та розподілу прибутку підприємства є системою управління прибутковістю.

Основним результативним показником діяльності підприємства є прибуток. При цьому важливим є виявлення залежності прибутку від найрізноманітніших факторів. Також, важливим є проведення оцінки даних факторів на прибутковість підприємства [1, 39].

Фактори, що мають вплив на прибуток класифікуються за різноманітними ознаками та основна класифікаційна ознака це поділ всіх чинників на внутрішні та зовнішні.

Фактори впливу на величину прибутку підприємства розділяють на дві групи: фактори, які залежать від діяльності підприємства – внутрішні фактори та фактори, які не залежать від діяльності підприємства – зовнішні фактори.

Реалізація продукції та послуг дає основну частину прибутку підприємства. Величина прибутку напряму залежить від реалізації продукції, від структури даної продукції, від собівартості та від рівня середньо реалізаційних цін. На суму прибутку об’єм реалізації продукції має як позитивний так і негативний вплив. До пропорційного підвищення прибутку призводить підвищення об’ємів продажів рентабельної продукції. За умови, що продукція підприємства є збитковою, тоді при зростанні об’єму реалізації йде зниження суми прибутку. На суму прибутку структура товарної продукції впливає по-різному. При підвищенні частки більш рентабельних видів

продукції сума прибутку підвищиться та навпаки, при умові зростання частки продукції з низькою рентабельністю загальна сума прибутку знизиться.

В обернено пропорційній залежності перебувають прибуток та собівартість продукції. Тобто, зменшення собівартості призведе до збільшення суми прибутку та навпаки.

В прямо пропорційній залежності є величина прибутку та зміна рівня середньо реалізованих цін. Тобто, при підвищенні рівня ціни сума прибутку підвищиться і навпаки.

За даних умов, підприємство повинно застосовувати як внутрішні можливості зростання ефективності діяльності, так й підлаштовуватися до зовнішніх впливів та застосовувати їх для збільшення результативного показника своєї діяльності [13].

Назвемо чинники внутрішніх факторів підвищення прибутковості підприємства, до них відносяться: організаційно-управлінські, матеріально-технічні, кадрові, фінансові.

До основних внутрішніх факторів відносяться:

- обсяг продажу продукції;
- товарна продукція;
- організація руху товару;
- організація процесу продажу товару;
- склад та чисельність робітників;
- системи та форми економічного стимулювання робітників; продуктивність праці робітників;
- дотримання темпів зростання виробництва та оплати праці;
- стан матеріально-технічної бази підприємства;
- технічна озброєність та фондоозброєнність підприємства;
- фізичний та моральний знос основних фондів;
- фондовіддача;
- порядок ціноутворення;
- структура та склад оборотних коштів;

- режим економії на підприємстві;
- організація роботи по стягненню дебіторської заборгованості;
- ділова репутація.

Первинними і основними чинниками збільшення прибутку є внутрішні фактори.

Внутрішні фактори розподіляють на виробничі та невиробничі. Де виробничі поділяють на інтенсивні та екстенсивні фактори.

Внутрішні фактори є суб'єктивними, вони можуть деяким чином регулювати вплив зовнішніх чинників [7, 26].

Чинники зовнішніх факторів: ринкові, зовнішньоекономічні, адміністративні.

Зовнішні фактори – це фактори які не залежать від роботи підприємства. До зовнішніх факторів відносимо:

- розвиток конкуренції;
- ємкість ринку;
- розмір цін;
- тарифи та ціни на транспортні послуги, енергоносії, комунальне господарство, ремонтне господарство;
- розвиток профспілкового руху;
- регулювання державою діяльності підприємства;
- рівень інфляції.

Також, до зовнішніх факторів формування прибутку відносять і природні умови і накази вищого керівництва.

Групи факторів знаходяться в взаємозв'язку один з одним та із іншими чинниками.

Збільшити рівень прибутковості підприємства можливо при ефективному управлінні даними факторами.

Деякі науковці, пропонують ще розділяти фактори впливу на макроекономічні та мікроекономічні. Також, є думка про розгляд таких факторів підвищення прибутковості підприємства, як, використання

ресурсозберігаючих технологій і повторне використання відновлюваної сировини та енергії, що дає можливості значної економії ресурсів.

На величину прибутку підприємства впливає величезна кількість найрізноманітніших факторів. Поділ їх на внутрішні та зовнішні є основою класифікації чинників прибутку [20].

2. Аналіз фінансово-господарської діяльності підприємства

2.1. Організаційно-економічна характеристика підприємства і особливості його розвитку

Приватне підприємство МЕБЛЕВА ФАБРИКА КАТУНЬ - це сучасне підприємство з багатою історією, яке прагне до постійного розвитку та вдосконалення. Є одним з лідерів серед виробників м'яких меблів в Україні.

Фабрика більше двадцяти років займається виробництвом меблів.

Завдання фабрики – це її діяльність, яка спрямована на те, щоб в кожному домі були кращі меблі за доступною ціною.

Місія підприємства - це задоволення потреб покупця, забезпечення довіри до себе, дружелюбність, індивідуальний підхід.

ПП МЕБЛЕВА ФАБРИКА КАТУНЬ знаходиться за адресою: Україна, м. Шостка, вул. Шкільна, 2 , Сумська область, Україна, 41100.

Керівник фабрики Кузнецов Олександр Тихонович.

Рік заснування 1997 .

Реєстраційний номер підприємства: 24000039.

Кількість працівників фабрики – 48 кваліфікованих фахівців.

Основний вид діяльності ПП МЕБЛЕВА ФАБРИКА КАТУНЬ – виробництво м’яких меблів економ класу. Меблі класу «Люкс» виробляються за індивідуальним замовленням.

Фабрика виконує доставку своєї продукції оптовим покупцям по всій території України.

Фабрика безпосередньо виробляє:

- рукавички, рукавиці та мітенки з тканини;
- крісла-ліжка;
- стільці та сидіння м'які з дерев'яним каркасом ;
- стільці та сидіння тверді з дерев'яним каркасом;
- столи письмові дерев'яні висотою до 80 см.;

- меблі конторські дерев'яні висотою до 80 см: ,

- меблі конторські дерев'яні висотою більше 80 см: шафи з дверми, з шухлядами, шафи каталожні, шафи для документації та інші аналогічні меблі.

Меблі кухонні дерев'яні: окремі вироби.

Меблі дерев'яні для спальні.

Меблі дерев'яні для їдальні та вітальні.

Фабрика займається, також, виробництвом меблів для офісів, підприємств торгівлі та інших меблів.

На фабриці працює кваліфікований управлінський колектив, який виконує основні елементи управління – це планування, організація, контроль і керівництво. Фабрика тісно співпрацює із виконавцями проєктів.

Організаційна структура фабрики, наступна: керівник – директор, заступник директора, фінансово-економічний відділ, відділ маркетингу, відділ логістики, відділ продажів.

Проведемо аналіз середовища підприємства. Аналіз середовища підприємства є процесом при якому визначаються критично важливі елементи зовнішнього середовища та внутрішнього середовища, що мають вплив на досягнення цілей підприємства.

При проведенні аналізу середовища виконуються кілька важливих функцій у діяльності підприємства. Так, при стратегічному плануванні, відбувається поліпшення визначення більш привабливих факторів, які мають вплив на економіку підприємства та на майбутнє даного підприємства. При проведенні політики підприємства. Аналіз його середовища, допомагає підприємству створити про себе більш сприятливі враження для конкурентів, споживачів, тощо. Поточна діяльність підприємства, дає необхідну інформацію для більш кращого виконання виробничих функцій підприємства [34].

Аналіз середовища є початковим процесом стратегічного управління, так як, забезпечує базу для визначення місії, цілі та для розробки стратегії поведінки підприємства, що дає можливості виконувати свою діяльність [36].

Керівництву підприємства для визначення корпоративної поведінки і стратегії впровадження повинно мати уявлення про внутрішнє та зовнішнє середовище підприємства.

Внутрішнє середовище підприємства – це його потенціал і тенденції його розвитку, його вивчають для більшого розуміння та відкриття сильних та слабких його сторін.

Внутрішнє середовище підприємства має вплив на ефективність діяльності підприємства в середині самого підприємства.

Зовнішнє середовище підприємства – це його тенденції розвитку і своє положення в даній галузі, зовнішнє середовище підприємства вивчають для виявлення можливостей всяких загроз.

Певний стан внутрішнього та зовнішнього середовища підприємство повинне враховувати при визначенні і досягненні своїх цілей.

Джерелом ефективної діяльності підприємства є внутрішнє середовище підприємства. Так як, внутрішнє середовище підприємства включає в себе потенціал розвитку на протязі деякого періоду. Але, при ситуації де потенціал не спроможний до забезпечення ефективної роботи підприємства, дане середовище стає джерелом можливого банкрутства [6, 26].

Розглянемо категорії, які входять до внутрішнього середовища підприємства.

Виробничий потенціал. Містить в собі різноманітні характеристики виробничого процесу, а це, обслуговування технічного парку, ведення складського господарства, постачання складського господарства та виконання досліджень та розробок.

Організаційний потенціал. Це, організаційні структури, розподіл прав і обов’язків, рівень підпорядкування.

Кадровий потенціал. Це взаємодія поміж керівництвом та працівниками, підвищення кваліфікації кадрів, стимулювання, оцінка роботи.

Фінансовий потенціал. Це ефективне використання коштів, ліквідності, прибутковості та створення інвестиційних можливостей для підприємства.

Маркетинговий потенціал. Це продаж продукції, ціноутворення, просування товару на ринку [38, 49].

Тож, аналіз внутрішнього середовища ПП МЕБЛЕВА ФАБРИКА КАТУНЬ можна провести за такими факторами як, організаційний фактор, фінансовий фактор, кадровий фактор, стратегічний фактор, маркетинговий фактор.

Організаційний фактор. Підприємство з матричною організаційною структурою. Головний голос при прийнятті управлінських рішень за директором підприємства.

Фінансовий фактор. Шляхом продажів продукції відбувається забезпечення прибутковістю підприємства.

Кадровий фактор. Чітка координація і узгодження діяльності між підрозділами підприємства. Тісна співпраця менеджерів різних рівнів з робітниками підприємства. Проведення спеціалізований курсів для працівників підприємства. Дотримання службової етики. Спільні корпоративні святкування.

Стратегічний фактор. Розроблення інноваційних рішень.

Маркетинговий фактор. Товарна політика. Цінова політика. Прямі поставки продукції. Монтаж продукції.

2.2. Аналіз і оцінка прибутковості підприємства

Прибуток як категорія розглядається як керований об’єкт, що піддається плануванню, регулюванню, прогнозуванню, контролю, аналізу і обліку.

Сума і рівень прибутку підприємства має залежність від множинних факторів. Дані фактори на прибуток мають як позитивний так і негативний вплив. Їх розподіляють на внутрішні фактори та на зовнішні фактори [37, 41].

До внутрішніх факторів відносять обсяги виробництва і реалізації продукції, собівартість продукції, якість продукції, структуру продукції та ціни продукції. Класифікують внутрішні фактори як виробничі та як невиробничі.

Виробничі внутрішні фактори визначають наявність і використання предметів та засобів праці, фінансових ресурсів, трудових ресурсів. Далі, дані фактори розділяються на інтенсивні та екстенсивні.

На процес одержання прибутку мають вплив екстенсивні фактори через кількісні зміни, тобто, через обсяг засобів і предметів праці, через фінансові ресурси, через чисельність персоналу, через тривалість роботи устаткування, через фонд робочого часу [9, 15].

Впливають через якісні зміни інтенсивні фактори на одержання прибутку. До інтенсивних факторів відносяться зростання продуктивності устаткування і його якості, удосконалення технології їхньої обробки і використання новітніх видів матеріалів, прискорення оборотності оборотних коштів, зменшення матеріаломісткості та трудомісткості продукції, підвищення продуктивності праці та підвищення кваліфікації персоналу, вдосконалення організації праці та ефективне використання фінансових ресурсів.

На результат діяльності підприємства впливають зовнішні фактори. До зовнішніх факторів відносять – природні умови, транспортні умови, державне регулювання цін, податкові ставки і пільги, штрафні санкції, конкуренція на ринку товарів [18, 24].

При проведенні аналізу і оцінки прибутковості підприємства обов’язково потрібно враховувати вплив різноманітних факторів.

Таблиця 2.1. Вихідні дані для розрахунку рентабельності ПП МЕБЛЕВА ФАБРИКА КАТУНЬ

Стаття	Код рядка	2019 рік	2020 рік	2021 рік
1	2	3	4	5
Чистий дохід від реаліз.продукції	2000	19169	37463	23771
Інші операц.доходи	2120	-	20	3
Інші доходи	2240	-	-	3
Разом доходи (2000+2120+2240)	2280	19169	37482	23776
Собівартість реаліз.продукції	2050	(12943)	(24581)	(15424)
Інші операц.витрати	2180	(4867)	(10570)	(6496)
Інші витрати	2270	-	-	-
Разом витрати (2050+2180+2270)	2285	(17810)	(35150)	(21920)
Фін.результат до оподаткування (2280-2285)	2290	1359	2332	1856
Податок на прибуток	2300	(47)	(411)	(365)
Чистий прибуток (збиток) (2290-2300)	2350	1312	1922	1491

Проведемо аналіз рентабельності підприємства за 2019 – 2021 роки.

Таблиця 2.2. Аналіз рентабельності ПП МЕБЛЕВА ФАБРИКА КАТУНЬ

Показники	2019 рік	2020 рік	2021 рік	Відхилення 2020-2019р., +/-	Відхилення 2021-2020р., +/-
1	2	3	4	5	6
ВИТРАТНІ ПОКАЗНИКИ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ					
Рентабельність продукції за вал. прибутком	48	53	54	+4	+2
Рентабельність операц. діяльності	-	0,06	0,01	-	-0,04
Рентабельність господарськ.діяльності	10	8	10	-2	+2
ДОХОДНІ ПОКАЗНИКИ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ					
Валова рентаб.продажу	33	35	35	+2	+1
Оперц.рентабельність продажу	7	6	8	-1	+2
Чиста рентабельність продажу	7	5	6	-2	+1
РЕСУРСНІ ПОКАЗНИКИ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ					
Економічна рентабельність капіталу	15	10	19	-4	+9

1	2	3	4	5	6
Фінансова рентабельність	239	89	43	-151	-45
Рентабельність оборотних активів	15	12	25	-3	+13
Рентабельність виробництва	7774	101	95	-7673	-6
Рентабельність інвестованого капіталу	92	41	41	-51	1

Виконавши аналіз показників рентабельності підприємства, маємо певний результат, а саме, ефективність діяльності підприємства на протязі періоду з 2019 року по 2021 рік має середній рівень. Це видно із зменшення деяких показників рентабельності, до цих показників відносяться рентабельність від операційної діяльності, рентабельність виробництва та фінансова рентабельність. Далі, витратні показники рентабельності їхні значення показують збільшення ефективності виробництва, при цьому є збільшення норми валової рентабельності продукції та відстежується зниження ефективності операційної діяльності. Також, динаміка дохідних показників рентабельності показує зменшення ефективності реалізації продукції.

Рентабельність операційного прибутку і чиста вартість прибутку від продаж на кінець 2020 року дуже занизькі. Та, все ж, вже до кінця 2021 року показники рентабельності операційного прибутку і чиста вартість прибутку від продаж збільшилися, що є добре для підприємства. Бо, при збереженні тенденції їхнього зниження підприємство зазнало б відчутних збитків.

Негативна тенденція спостерігається й у ресурсних показників рентабельності, а це свідчить про зниження інвестиційної привабливості підприємства. Тобто, інвестиції в дане підприємство мають нижчу привабливість, а ніж другі джерела інвестицій на ринку.

Проведений аналіз показав у 2020-2021 роках зменшення прибутковості підприємства.

Як бачимо, головна причина зменшення рентабельності – це недосить ефективна операційна діяльність досліджуваного підприємства, вона виявляється за рахунок наднормового збільшення невиробничих операційних витрат. Отже, підприємству треба посилити контроль над витратами, щоб не дати їм зростати, а для цього підприємство має розширювати додаткові джерела одержання прибутків.

Від об’єктивної та своєчасної оцінки факторів, які мають вплив на рівень використання активів залежить ефективність фінансово-господарської діяльності підприємства. Ефективність фінансово-господарської діяльності підприємства можна підвищити за рахунок зростання випуску конкурентоздатної продукції, за рахунок підвищення ціни та за рахунок зниження витрат.

Для оцінки загальної ефективності діяльності підприємства потрібно знайти причину, яка має вплив на фінансовий стан підприємства.

Показник рентабельності активів є важливим показником економічної діяльності підприємства.

Показник рентабельності активів показує, кількість чистого доходу, що одержить підприємство із кожної гривні активів діяльності підприємства. Також, від рівня рентабельності активів залежать розміри дивідентів акціонерних товариств [33, 40].

З вартістю активів безпосередньо пов’язаний прибуток від продажу. Прибуток від продажу включає в себе натуральний об’єм виробництва і ціну продаж. Вартістю майна визначається натуральний об’єм виробництва підприємства.

$$Р_е = ЧП / ВБ = ЧП / ЧД \text{ х } ЧД / ВБ = Р_{прод} \text{ х } К_{обА}, \qquad (2.1.)$$

Де, $Р_{прод}$ – рентабельність продажу чистого прибутку;

$К_{обА}$ - швидкість обороту загального капіталу.

Дана формула є формулою Дюпона, де між рентабельністю активів та між результатами продажів відстежується взаємозв’язок.

Наведена формула – це детермінована факторна модель, що розраховує залежність рентабельності активів підприємства від рентабельності продажу та оборотності активів [18].

Виявити причини недостатньо високого рівня ефективності використання активів допоможе розділення рентабельності активів на складові – на прибутковість продажів або на швидкість обертання активів чи всі ці фактори разом. Тож, збільшення економічної рентабельності є можливим при таких умовах.

Перша умова, шляхом прискорення оборотності активів та зростання прибутковості продажів.

Друга умова, зростання рентабельності продажів за однакового рівня використання активів, тобто через підвищення цін, зменшення постійних витрат, зменшення витрат за рахунок використання більш дешевої сировини та матеріалів.

Третя умова, підвищити швидкість обертання активів із одинаковими рівнями прибутковості продажів, тобто, за рахунок підвищення об’ємів реалізації при незмінній величині активів чи за рахунок зменшення залишків активів [35, 38].

Проведемо факторний аналіз економічної рентабельності досліджуваного підприємства.

Таблиця 2.3. Факторний аналіз економічної рентабельності ПП МЕБЛЕВА ФАБРИКА КАТУНЬ

Показники	2019 рік	2020 рік	2021 рік	Відхилення 2020-2019 р.р.	Відхилення 2021-2020 р.р.
1	2	3	4	5	6
Рентабельність активів	15	11	19	-4	+9
Рентабельність продажів	7	5	6	-2	+1
Оборотність активів	2	3	2	+1	-1
РОЗРАХУНОК ФАКТОРІВ ВПЛИВУ	Методика розрахунку 2020 / 2019	Методика розрахунку 2021 / 2020		Значення	
Вплив зміни рентабельності від продажів ROA ($\Delta ROA_{Рпрод)}$	-4 х 7	+9 х 5		-30	44
Вплив зміни оборотності активів ROA ($\Delta ROA_{Коа}$)	5 х 1	6 х (-1)		6	-6

Розрахунки вірні, бо сукупний вплив даних факторів є відповідним до змін економічної рентабельності.

Звідси, маємо, зниження рентабельності активів підприємства на 4в.п. за період спричинений негативною дією фактору рентабельності продажів (-30в.п.).

Позитивний вплив на рентабельність активів зміна оборотності загального капіталу.

Тож, для підвищення економічної рентабельності підприємства потрібно звернути увагу на підвищення ефективності продажів продукції.

3. Шляхи підвищення прибутковості підприємства

3.1. Оцінка ділової активності підприємства

У швидкості обороту засобів підприємства у фінансовому аспекті проявляється його ділова активність. В вивченні рівню і динаміки різноманітних темпів фінансових коефіцієнтів оберненості полягає сам аналіз, який показує відносні показники фінансових результатів діяльності підприємства.

Аналіз оборотності активів являється невід'ємною складовою фінансового аналізу. Більш точно оцінити фактичну ефективність господарської діяльності допомагає коефіцієнт оборотності активів [15].

Кількість операцій із застосуванням різних видів активів на протязі періоду, який досліджуємо, показують показники оборотності.

Тривалість одного обороту активів є оберненою величиною, яка помножена на кількість днів певного періоду. Для оцінювання фінансового стану підприємства дуже важливими є показники оборотності, так як, швидкість обертання капіталу має прямий вплив на платоспроможність підприємства. Зростання виробничого і технологічного потенціалу підприємства показує збільшення товарообігу [4].

Так, загальний оборот всіх фондів має в собі деякі показники оборотності кожного елементу даних фондів.

Ділову активність підприємства характеризують наступні показники:

- коефіцієнт загальної оборотності капіталу чи ресурсовіддача;
- період обороту загального капіталу;
- коефіцієнт оборотності оборотних засобів;
- період обороту мобільних засобів;
- коефіцієнт оборотності матеріальних оборотних засобів;
- період обороту запасів;
- середній термін обороту дебіторської заборгованості;

- середній термін обороту кредиторської заборгованості;
- коефіцієнт оборотності грошових коштів;
- коефіцієнт оберненості власного капіталу;
- коефіцієнт оборотності інвестованого капіталу;
- коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості
- коефіцієнт обертання робочого капіталу;
- коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості.

Детальніше розглянемо дані показники.

1. Коефіцієнт загальної оборотності капіталу чи ресурсовіддача, даний коефіцієнт визначають відношенням чистого доходу від реалізації продукції до середньорічного підсумку балансу.

Коефіцієнт загальної оборотності капіталу характеризує ефективність використання підприємством усіх наявних ресурсів в незалежності від джерел їхнього формування.

Коефіцієнт загальної оборотності капіталу показує кількість разів виконується повний цикл виробництва та обігу за звітний період, та приносить дохід підприємству.

Підвищення даного показника показує підвищення кругообігу засобів підприємства чи зростання ціни, а це позитивне явище для підприємства [13].

Коефіцієнт загальної оборотності капіталу визначається за формулою:

$$КО_а = ЧД / А, \quad (3.1)$$

Де, ЧД - чистий дохід від реалізації продукції;

А – середньорічний баланс підсумку.

При ситуації коли доходи від продажу продукції підприємства будуть меншими за дев’яносто відсотків від загального доходу, тоді для визначення показнику оберненості активів використовують формулу, де в чисельнику буде загальна величина доходів підприємства за певний період. Тоді формула матиме наступний вигляд:

$$КО_а = Д / А, \quad (3.2)$$

Показник оборотності загального капіталу прямо пропорційний до об’єму продажі та обернено пропорційний до загальної суми усіх активів, що були використані.

Даний показник залежить від галузевих особливостей підприємства, від сфери його діяльності, тож нормативне значення показника відсутнє. Та все ж, його значення не повинне бути більшим за одиницю. Тобто, загальне майно підприємства обертається в доходах як мінімум 1 раз за період.

2. Період обороту загального капіталу відображає кількість днів для виконання повного обороту загального майна підприємства.

Період обороту загального капіталу визначається за наступною формулою:

$$ТО_а = Т / К_{Оа}, \quad (3.3)$$

Де, Т – кількість днів у періоді.

Т дорівнює 365 днів – період дорівнює 1 року. Зменшення періоду обороту активів є позитивним. Маємо зворотню залежність поміж коефіцієнтами оборотності та періодами обороту, тобто, при вищих показниках оборотності маємо коротший період обертання та навпаки [18].

3. Коефіцієнт оборотності оборотних засобів визначається відношенням чистого доходу від реалізації до середньої вартості мобільних активів в балансі за певний період.

Коефіцієнт оборотності оборотних засобів розкриває швидкість обороту всіх мобільних матеріальних і нематеріальних засобів підприємства. Його допомагає визначити розрахунок оптимального співвідношення мобільних активів та об’ємів продаж. Значення коефіцієнту оборотності оборотних засобів для кожного підприємства індивідуальне.

Коефіцієнт оборотності оборотних засобів визначають за наступною формулою:

$$К_{Ом} = ЧД / М_{об}К, \quad (3.4)$$

Де, $К_{Ом}$ - коефіцієнт оборотності оборотних засобів;

ЧД – чистий дохід від реалізації;

$М_{об}К$ – середньорічна вартість мобільних активів.

4. Період обороту мобільних засобів показує кількість днів, що потрібні для повного обороту оборотних активів підприємства.

Період обороту мобільних засобів визначають за наступною формулою:

$$Т_{Ом} = Т / К_{Ом}, \quad (3.5)$$

Де, $Т_{Ом}$ - період обороту мобільних засобів;

Т – кількість днів у періоді;

$К_{Ом}$ - коефіцієнт оборотності оборотних засобів.

5. Коефіцієнт оборотності матеріальних оборотних засобів є відношенням собівартості реалізованої продукції до величини товарних запасів, незавершеного виробництва, готової продукції та товарів.

Коефіцієнт оборотності матеріальних оборотних засобів визначають за наступною формулою:

$$К_{Оз} = СВ / ЗВ, \quad (3.6)$$

Де, $К_{Оз}$ - коефіцієнт оборотності матеріальних оборотних засобів;

СВ – собівартість реалізованої продукції;

ЗВ – незавершене виробництво.

Діяльність підприємства є більш ефективнішою при вищій оборотності запасів. При низькій оборотності запасів відстежується потреба у оборотному капіталі, та більш стійким є фінансовий стан підприємства [27].

Рівень ефективності роботи служби матеріально-технічного забезпечення та логістики на підприємстві визначає оцінка оборотності запасів. При зменшенні показника коефіцієнта оборотності запасів, підприємство матиме додатково витрати на зберігання.

6. Період обороту запасів відзначає кількість днів, на протязі яких товарні та виробничі запаси проходять весь повний цикл трансформації і змінюють свою матеріально-речову форму.

Період обороту запасів визначають за наступною формулою:

$$Т_{Оз} = Т / К_{Оз}, \quad (3.7)$$

Де, $Т_{Оз}$ - період обороту запасів;

Т – кількість днів періоду.

$К_{Оз}$ – коефіцієнт оборотності запасів.

7. Середній термін обороту дебіторської заборгованості розглядають як відношення календарного фонду часу за певний період до коефіцієнту оборотності дебіторської заборгованості.

Середній термін обороту дебіторської заборгованості охарактеризовує середній термін погашення дебіторської заборгованості. Зменшення середнього терміну обороту дебіторської заборгованості оцінюється позитивно.

Середній термін обороту дебіторської заборгованості визначають за наступною формулою:

$$Т_{Одз} = Т / К_{Одз}, \quad (3.9)$$

Де, Т – кількість днів у періоді;

$К_{Одз}$ – коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості.

8. Середній термін обороту кредиторської заборгованості розраховують відношенням календарного фонду часу за певний період до коефіцієнту оборотності кредиторської заборгованості.

Формула середнього терміну обороту кредиторської заборгованості наступна:

$$Т_{Окз} = Т / К_{Окз}, \quad (3.10)$$

Де, Т – кількість днів періоду;

$К_{Окз}$ - коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості.

9. Коефіцієнт оборотності грошових коштів визначають як відношення чистого доходу від реалізації до середнього залишку грошових коштів на рахунках та в касі.

Формула коефіцієнту оборотності грошових коштів наступна:

$$К_{Огк} = ЧД / ГК, \quad (3.11)$$

Коефіцієнт оборотності грошових коштів його значення показує, кількість обертів, що за певний період виконали грошові кошти. Підвищення показнику коефіцієнту оборотності грошових коштів це позитивна тенденція.

10. Коефіцієнт оберненості власного капіталу розраховують відношенням чистого доходу від реалізації до середньої величини власного капіталу.

Формула коефіцієнту оберненості власного капіталу наступна:

$К_{Овк} = ЧД / ВК,$ (3.12)

11. Коефіцієнт оборотності інвестованого капіталу визначає швидкість обороту довгострокових та короткострокових інвестицій підприємства та включає інвестиції до власного розвитку.

Формула коефіцієнту оборотності інвестованого капіталу наступна:

$К_{Оік} = ЧД / ІК,$ (3.13)

Де, ІК – інвестований капітал;

Ч – чистий дохід.

12. Коефіцієнт обертання робочого капіталу розраховується за формулою:

$К_{Орк} = ЧД / РК,$ (3.14)

Де, РК – робочий капітал.

Коефіцієнт обертання робочого капіталу показує прискорення або сповільнення оборотності капіталу, що пов’язаний із його головним видом діяльності.

13. Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості визначають відношенням чистого доходу від реалізації до середньої дебіторської заборгованості за певний період.

Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості є вказівником на зростання чи зменшення комерційного кредиту, який надається підприємству.

Позитивним є прискорення оборотності дебіторської заборгованості у динаміці на протязі декількох періодів.

Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості визначають за наступною формулою:

$К_{Одз} = ЧД / ДЗ,$ (3.15)

Де, ЧД – чистий дохід від реалізації;

ДЗ – дебіторська заборгованість.

14. Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості визначається відношенням чистого доходу від реалізації до середнього періоду кредиторської заборгованості.

Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості вказує на зростання чи зниження комерційного кредиту, який надають підприємству.

Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості розраховують за наступною формулою:

$$К_{Одз} = Ч_Д / КЗ, \quad (3.16)$$

$Ч_Д$ - чистий дохід від реалізації;

КЗ – період кредиторської заборгованості.

Періоди окупності є періоди обороту різних складових капіталу.

Період окупності власного капіталу визначають за наступною формулою:

$$Т_{Овк} = Т / К_{Овк}, \quad (3.17)$$

Період окупності інвестованого капіталу визначають за формулою:

$$Т_{Орк} = Т / К_{Оік}, \quad (3.18)$$

Період окупності робочого капіталу визначають за формулою:

$$Т_{Орк} = Т / К_{Орк}, \quad (3.19)$$

Де, Т – кількість днів в періоді (Т = 365).

Позитивним є скорочення усіх періодів окупності.

Продуктивність праці визначають відношенням виручки від реалізації продукції до середньоспискової чисельності робітників.

Продуктивність праці розраховують за наступною формулою:

$$ПП = ВР / Чис., \quad (3.20)$$

Де, ВР – реалізація продукції;

Чис. - середньоспискова чисельність робітників.

Відношенням величини виручки із продукції на експорт до загальної виручки від реалізації визначається питома вага продукції.

Питома вага продукції розраховується за формулою:

$$ПВП = ВРЕ / В_Р, \quad (3.21)$$

Де, ВРЕ – величина виручки із продукції на експорт.

Ряд факторів внутрішнього та зовнішнього характеру має досить вагомий вплив на ділову активність підприємства [22, 35].

Назвемо фактори внутрішнього характеру – це цінова політика, особливості формування структури активів та вибір методики оцінювання товарно-матеріальних запасів.

До факторів зовнішнього характеру відносять – види діяльності підприємства, розміри підприємства та галузеву належність.

Виконаємо аналіз ділової активності нашого підприємства.

Таблиця 3.1. Аналіз ділової активності ПП Меблева фабрика КАТУНЬ

Показники	2019 рік	2020 рік	2021 рік	Відхилення 2020/2019р.р.	Відхилення 2021/2020р.р.
1	2	3	4	5	6
Коефіцієнт заг.оборотн.капіталу, оборотів	3,1	2,8	1	-0,3	-1,9
Період обороту заг.капіталу, днів	119	133	397	+14	+264
Коефіцієнт оборотн. оборотн.засобів, оборотів	3	3	2	-0,1	-0,8
Тривалість 1 об.оборотн.засобів, днів	119	122	165	+3	+45
Коефіцієт оборотн.товарних та виробн.запасів, оборотів	15	9,4	5,2	-5	-4

1	2	3	4	5	6
Тривалість 1 обороту товарних і вироб.запасів, днів	26	38	70	+14	+32
Кофіцієт оборотн. дебітор.заборг., оборотів	8	7	7	-1	-0,4
Тривалість 1 обороту дебіт.заборг., днів	47	50	53	+3	+3
Коефіцієнт оборотн. кредитор.заборг., оборотів	10	12	10	+1	-2
Тривалість 1 обороту кредит.заборг., днів	35	3	37	-4	+5
Коефіцієнт оборотн. грош.коштів, оборотів	19	16	7	-4	-8
Тривалість 1 обороту грош.коштів, днів	19	22	51	+4	+27
Фондовіддача	1065	33	11	-1033	-21

Проаналізувавши таблицю спостерігаємо зниження показників ділової активності досліджуваного нами підприємства. Погіршення показують всі коефіцієнти оборотності, а це шлях до збільшення періодів обертання. Спостерігається достатня інтенсивність обертання майна в доході, це показує коефіцієнт загального обертання капіталу, який більше одиниці. Наше підприємство має низькі показники оборотності грошових коштів, а це

негативне явище, так як кошти депонуються на рахунках підприємства. Спостерігається висока швидкість обертання запасів підприємства, що є позитивним явищем. До цього привела швидка реалізація товарів та готової продукції підприємства. Та все ж, спад показника фондовіддачі свідчить про погіршення ділової активності підприємства.

Далі, проаналізуємо ділову активність підприємства у розрізі фінансово-економічної діяльності.

Таблиця 3.2. Аналіз ділової активності ПП Меблева фабрика КАТУНЬ у розрізі фінансово-економічної діяльності

Показники	2019 рік	2020 рік	2021 рік	Відхилення 2020/2019р.р.	Відхилення 2021/2020р.р.
1	2	3	4	5	6
Коефіцієнт оберненості вл.капіталу	40	28	9	-13	-19
Період окупності вл.капіталу, днів	9	13	43	+4	+30
Кофіцієт оберн.інвест.капіталу	23	13	6	-11	-7
Період окупності інвест.капіталу, днів	16	29	65	+13	+35
Коефіцієнт обертання роб.капіталу	35	21	11	-15	-10
Період оберт.робочого капіталу, днів	10	19	33	+9	+16

Аналіз даної таблиці свідчить про погіршення ділової активності підприємства у розрізі пасивів, бо за період коефіцієнти обертання власного і інвестованого капіталу знизилися.

До уповільнення обертання робочого капіталу призвело до його зниження.

Як висновок, спостерігаємо зменшення ділової активності у розрізі пасивів підприємства протягом досліджуваного періоду.

3.2. Аналіз резервів збільшення прибутку підприємства

В даний момент в країні спостерігаємо тенденцію значного зниження рівня доходів підприємств, а це призводить до зниження прибутковості та навіть до збитковості підприємства. Прибутком підприємства є його чистий доход.

Головний фактор самофінансування підприємства та найважливіша фінансова категорія, яка відображає позитивний фінансовий результат господарської діяльності підприємства це прибуток.

Для успішної діяльності підприємства потрібне його велике прагнення до підвищення ефективності своєї діяльності на основі раціонального використання ресурсного потенціалу, підвищення прибутковості виробництва та покращення якості продукції [34].

Виявлення і оцінка резервів підвищення прибутковості підприємства та впровадження їх в виробництво це головна мета аналізу прибутку. Тож, при забезпеченні ефективного стратегічного управління прибутком підприємство має бути направлене на стійке зростання прибутковості, ринкової вартості і досягнення довгострокового економічного розвитку.

Для досягнення поставлених цілей підприємство має виконати, наступне:

- забезпечити ефективність господарської діяльності і підвищення прибутковості підприємства;

- забезпечити стійке підвищення ринкової вартості і досягнення довгострокового економічного розвитку підприємства;
- забезпечити ефективне використання капіталу для економічного розвитку підприємства;
- впровадження і використання інноваційних технологій в процесі виробництва;
- забезпечити ефективне використання потенціалу прибутковості і економічного розвитку в умовах нестабільності ринку;
- забезпечити реалізацію наявних можливостей та потужностей для формування стійкого потенціалу економічного розвитку підприємства.

Підприємство повинне знаходити невикористані можливості для підвищення прибутковості, якісь конкретні резерви для підвищення прибутку.

Збільшення обсягу діяльності за рахунок зростання ефективності використання ресурсів підприємства, покращення якості продукції, підвищення продуктивності праці, оптимізації витрат, розширення рекламної діяльності і усунення втрат робочого часу все це є головним резервом підвищення прибутку [7].

Підприємство постійно повинне удосконалювати процес одержання прибутку на макрорівні.

Збільшення рівня прибутковості можна отримати шляхом підвищення рівня рентабельності.

Назвемо головні способи підвищення рівню рентабельності продукції, а це:

- запровадження заходів для зростання продуктивності праці;
- збільшення обсягів виробництва продукції;
- збільшення обсягів реалізації продукції;
- зменшення собівартості продукції шляхом зниження витрат на її виробництво і реалізацію;
- віддача від вкладених в виробництво ресурсів;

- забезпечення відповідного та правильного підходу до відносин як із постачальником так і з покупцем;
- проведення ефективної цінової політики із урахуванням попиту і пропозицій ринку;
- більш ефективне використання вже одержаного підприємством прибутку.

Підприємство при управлінні прибутком повинне йти у напрямі підвищення своїх доходів, а це є можливим за рахунок розширення ринків надання послуг, при підвищенні об'ємів послуг ціна їхньої реалізації завжди падає та вигоду підприємство одержує за рахунок збільшення їхнього загального об'єму [47].

Підприємство при управлінні прибутком повинне йти у напрямі зниження своїх витрат. Також, підприємство повинне формувати і реалізувати ефективну податкову політику, що сприятиме зниженню податкового тиску та зниженню обсягу податкових платежів. Що приведе до зростання обсягу фінансових ресурсів підприємства. Далі підприємству потрібно оптимально розподіляти та використовувати прибуток.

Назвемо резерви збільшення прибутку підприємства:

- підвищення цін;
- підвищення якості надання послуг та збільшення їх обсягу;
- надання послуг на більш оптимальні строки.

Підприємство повинне мати стратегію збільшення доходу, а це систематичний план оптимального використання доходу підприємства.

Для одержання прибутковості підприємство використовує свої стратегічні ресурси.

Назвемо головні резерви підвищення доходу – це зменшення закупівельних цін на товари, підвищення цін реалізації товарів та підвищення обсягу реалізації товару.

Сьогодні резерв підприємства це розвиток таких видів діяльності, що мають забезпечити позареалізаційні доходи від їхньої діяльності.

Назвемо головні резерви одержання доходів від позареалізаційних операцій, а це вкладання вільних фінансових ресурсів в дослідження та розробку нових видів продукції, це проведення експертизи проєктів та закупівля цінних паперів для формування портфеля цінних паперів для забезпечення максимального прибутку.

Діяльність підприємства є безперервним кругообігом коштів, тож запровадження ефективної стратегії підвищення доходів дасть змогу їх використовувати маючи на меті розвиток підприємства. За рахунок підвищення продуктивності праці підприємство може збільшити свій прибуток. Також, підприємство повинне застосовувати мотиваційні засоби для більш продуктивної роботи своїх працівників [19].

Сьогодні власника підприємства цікавить не тільки одержання прибутку, а й його максимізація.

Величина прибутку підприємства має важливий вплив на формування його фінансових ресурсів підвищення ринкової вартості підприємства, ефективність виробничої діяльності підприємства та на економічний розвиток країни як держави.

Висновки

Прибутковість – це один із найважливіших економічних показників, що охарактеризовує успішне функціонування підприємства.

Показник прибутковості є вирішальним при проведенні аналізу та наданні оцінки ефективності фінансово-виробничої діяльності підприємства [22].

Важливими факторами, які впливають на прибутковість підприємства є зовнішні та внутрішні фактори.

Внутрішні фактори – є факторами, що знаходяться повністю в розпорядженні самого підприємства.

Зовнішні фактори – це фактори на які дане підприємство не має впливу, але має можливість максимально ефективно до них пристосуватися.

Здійснивши фінансово-економічний аналіз стану підприємства за 2019-2021 роки, можемо відмітити, що ефективність діяльності підприємства на середньому рівні.

Це можна побачити за зниженням певних показників рентабельності, а саме, рентабельність від операційної діяльності, рентабельність виробництва та фінансова рентабельність. Про підвищення ефективності виробництва бачимо з значень витратних показників рентабельності. Також, зменшилася ефективність операційної діяльності. Зниження ефективності реалізації продукції показує динаміка дохідних показників рентабельності.

Негативну динаміку показують і ресурсні показники рентабельності, а це в свою чергу, вказує на зниження інвестиційної привабливості. Тож, оцінивши динаміку показників рентабельності підприємства відстежуємо зниження прибутковості за 2020-2021 роки. Головна причина даної ситуації це недостатньо ефективна операційна діяльність підприємства. Як рекомендація підприємству, посилення контролю над витратами.

Дослідивши ділову активність підприємства за період 2019-2021 р.р. спостерігаємо зниження показників ділової активності.

Про погіршення ділової активності підприємства свідчить спад фондовіддачі.

Як рекомендація підприємству для досягнення високої ділової активності – це своєчасне та гнучке управління внутрішніми факторами своєї діяльності.

Список використаних джерел

1. Амосов О.Ю., Головко В.А. Формування моделі управління ефективністю діяльності підприємства. Проблеми економіки. 2015. № 4.

2. Андрійчук В.Г. Економіка аграрного підприємства. Підручник. – К.: КНЕУ, 2020.

3. Баглаєва Н.С., Суховєєва Ю.А. Теоретична сутність поняття економічна ефективність діяльності підприємства. Вісник СНТ ННІ бізнесу і менеджменту ХНТУСГ. 2020.

4. Берест М.М. Фінансовий аналіз: навчальний посібник, Харків: ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2017.

5. Біляк Т.О., Бірюченко С.Ю., Бужимська К.О. Основи підприємництва: підручник/ під заг.ред. Н.В. Валінкевич. Житомир: ЖДТУ, 2019.

6. Бондаренко С.М. Система показників конкурентоспроможності, соціально-економічної ефективності для споживача та рейтингу виробу на ринку / С.М. Бондаренко. – Проблеми науки. -2011. - №10.

7. Бланк О.І. Управління фінансами підприємств:ипідручнки / І.О. Бланк, Г.В. Ситник, В.С. Андрієць. – 2-ге вид., переробл. І доповн. – Київ: Київ. Нац. торг.-екон.ун-т, 2017

8. Блонська В.І. Прибуток – особливості його формування та використання в ефективному управлінні підприємством / В.І. Блонська, І.В. Паньків, Науковий вісник НЛТУ України. – Львів: РВВ НЛТУ України, 2014.

9. Василенко В.О., Ткаченко Т.І. Стратегічне управління підприємством: Навчальний посібник. –Вид.2-ге, випр. І дроп. За ред. Василенка В.О. – К.: ЦНЛ, 2004.

10. 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

11. Вороненко В.І., Гриценко П.В., Омельяненко 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. Лєонова і М. М. Бричко. Суми : Сумський державний університет, 2022. С. 65-75. https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/90488

12. Вороненко В.І., Кубатко О.В., Ковальов Б.Л., Гриценко П.В., Омельяненко 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

13. Грабовецький Б.Є. Економічний аналіз: навч. посібниу / Б.Є. Грабовецький. – Вінниця: ВНТУ, 2013

14. Джеджула В.В. Фактори впливу на формування прибутку підприємств / В.В. Джеджула, І.Ю. Єпіфанова,Т.В. Іванчик / 2019

15. Ділова активність підприємства: сутність та методика аналізу: монографія / Н.Б. Кащена, О.О.Горошанська, Т.В. Польова. – Х.: Видавництво Івченка І.С., 2016

16. 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

17. Економіко-математичні методи та моделі: навч. посібник / за заг. ред. Мацкул В.М.. Одеса: ОНЕУ, 2017.

18. 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

19. 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

20. 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

21. Економіка енергетики : підручник / за ред. Л. Г. Мельника, І. М. Сотник. – Суми: Університетська книга, 2015. – 378с. https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/45315

22. Економіка підприємства : підручник / за заг. ред. д.е.н., проф. Л. Г. Мельника. - Суми : Університетська книга, 2012. - 864 с. https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/80106

23. Житна І.П. Економічний аналіз господарської діяльності підприємств. навчальний посібник. К.: Центр учбової літератури. 2011

24. Карінцева О.І., Дегтярьова І. Б., Харченко М.О., Долгошеєва О. І., Кірілєва А. В. Залучення іноземних інвестицій як інструмент забезпечення конкурентоспроможності та сталого розвитку країни. Вісник СумДУ. Серія «Економіка», № 3' 2020. С. 199-211. DOI: 10.21272/1817-9215.2020.3-22 https://visnyk.fem.sumdu.edu.ua/issues/3_2020/22.pdf

25. Кащена Н.Б., Гаркуша Н.М., Сідорова Т.О., Лисак Г.Г. Аналіз господарської діяльності підприємств: навч. посіб. Харків: ХДУХТ, 2014.

26. Кравченко О.О. Оцінка ефективності фінансової моделі підприємства та планування її основних параметрів / О.О. Кравченко, К.А. Кулінська /Збірник наукових праці. Серія: Економіка та управління. - 2015

27. Кучерява А. Прибутковість підприємства та шляхи її підвищення / А. Кучерява / Проблеми підвищення ефективності інфраструктури. – 2015. Вип. 40.

28. Лукаш, О., Дерев'янко, Ю., Васильєва, Т., Танащук, М. (2022). Формування конкурентного середовища у освітньому просторі: роль освітніх провайдерів. Механізм регулювання економіки, (3-4(97-98), 31-39. https://doi.org/10.32782/mer.2022.97-98.08
https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/90532

29. Мелень О.В. Актуальні питання прибутковості підприємства та шляхи її збільшення, Мелень О.В., Холондач Ю.Ю.. Вісник Нац.тех. ХПІ. – Харків: НТУ ХПІ. 2015

30. 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

31. Мельник Л. Г., Карінцева О. І., Кубатко О. В., Сотник І. М., Завдов’єва Ю. М. Цифровізація економічних систем та людський капітал: підприємство, регіон, народне господарство // Механізм регулювання економіки. 2020. № 2. С. 9-28. DOI: https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/82236

32. Мельник, Л., Карінцева, О., Кубатко, О., Дерев’янко, Ю., Маценко, О. (2022). Реструктуризація соціально-економічних систем як складова формування цифрової економіки в Україні у період кризи. Механізм регулювання економіки, (1-2(95-96), 7-13.

33. 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

34. Мельник Л. Г., Карінцева О. І. (2021) 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

35. 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

36. Мец В.О. Економічний аналіз фінансових результатів та фінансового стану підприємства: навч. посіб. / В.О. Мец. – К.: Вища школа. – 2003. –

278

37. Кривов’язюк І.В. Економічна діагностика: навч. посіб. Київ: Центр учбової літератури, 2017.

38. Лупак Р.Л., Васильців Т.Г. Конкурентоспоможність підприємства: навч. посіб. Львів: Видавництво ЛКА, 2016.

39. Огійчук М.Ф. Суть прибутку та підходи до методики його визначення. М.Ф. Огійчук. Економіка АПК. 2015.

40. Савченко В.Ф. Потенціал національної економіки України: моногр. Чернігів: ЧДІЕіУ, 2009. 273 с

41. Сотник І.М. (2016) Мотиваційні механізми дематеріалізаційних та енергоефективних змін національної економіки : монографія / за заг. ред. доктора екон. наук, проф. І. М. Сотник. – Суми : Університетська книга, 2016. – 368 https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/80197

42. 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

43. 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

44. Череп А.В. Управління витратами суб’єктів господарювання. Ч.1: Монографія. - Х.: ВД “Інжек”, 2016. – 368 с

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

47. Фатхутдінов Р.А. Управління конкурентоздатністю організацій: Підручник для студентів вищих навчальних закладів / Р.А. Фатхутдінов, Г.В. Островська за заг. Ред. Островської Г.В. – К.: Кондор, 2009.

48. Чумак Л.Ф. Фактори впливу та формування конкурентоспроможного потенціалу підприємства / Л.Ф. Чумак // Економіка і управління. - №1. – 2013.

49. Шляга О.В. Прибуток та рентабельність як показники ефективності виробництва. О.В. Шляга, Л.І. Шипуля. Економічний вісник ЗДІА. 2014.