

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ**  
**Національний університет кораблебудування імені адмірала Макарова**  
**Херсонський навчально-науковий інститут**

Кафедра економіки

---

«Допущений до захисту»  
В.о. завідувача кафедри  
 Руснак А.В.  
«03» грудня 2025р.

***КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА***  
**на здобуття ступеня вищої освіти «магістр»**

**на тему: АНАЛІЗ ТА СТРАТЕГІЯ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОВІСТЮ**  
**ПІДПРИЄМСТВА (на прикладі ТОВ «ТБК-ЛЬВІВ»)**

Виконав:  
студент групи 6418зм



***Федоров С.І.***

(підпис)

Керівник роботи:  
д.е.н., професор  
(посада, науковий ступінь, вчене звання)



***Надточій І.І.***

(підпис)

Херсон–2025р.  
**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ**  
**Національний університет кораблебудування імені адмірала Макарова**

**Херсонський навчально-науковий інститут**

Кафедра Економіки

Спеціальність 076 «Підприємництво та торгівля»

Освітня програма «Бізнес і приватне підприємництво»

«ЗАТВЕРДЖУЮ»

Гарант освітньої програми

 Руснак А.В.  
(підпис)

«17» жовтня 2025 р.

**ЗАВДАННЯ**  
**НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ**  
**на здобуття ступеня вищої освіти «магістр»**

Студенту

Федорову Сергію Івановичу

( Прізвище, ім'я по батькові )

1. Тема роботи АНАЛІЗ ТА СТРАТЕГІЯ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОВІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА (на прикладі ТОВ «ТБК-ЛЬВІВ») \_\_\_\_\_

Керівник роботи Надточій І.І., д.е.н., професор

( прізвище, ім'я по батькові, науковий ступінь, вчене звання )

Затверджені розпорядженням директора ХННІ НУК від «17» жовтня 2025 р. № 20

2. Термін подання роботи: 3 грудня 2025 р.

3. Вихідні дані до роботи Первинна, фінансова та статистична звітність підприємства; інформація Державної служби статистики України, Закони України, постанови Кабінету міністрів України

4. Зміст розрахунково-пояснювальної записки (перелік питань, які потрібно розробити) 1. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОВІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

2. АНАЛІЗ ПРИБУТКОВІСТІ ТОВ «ТБК-ЛЬВІВ»

3. СТРАТЕГІЯ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОВІСТЮ ТОВ «ТБК-ЛЬВІВ»5.

Перелік графічного матеріалу (з точним зазначенням обов'язкових креслень)

Рис. Основні характеристики прибутку підприємства; Рис. Фактори прибутковості підприємства; Рис. Резерви підвищення прибутковості підприємства; Рис. Механізм забезпечення прибутковості підприємства; Обсяг виробництва продукції ТОВ «ТБК-ЛЬВІВ»; Обсяги реалізації продукції ТОВ «ТБК-ЛЬВІВ»; Динаміка вартості чистих активів ТОВ «ТБК-ЛЬВІВ»; Величина впливу факторів на зміну чистого прибутку ТОВ «ТБК-ЛЬВІВ»; Динаміка середньооблікової чисельності штатних працівників та заробітної плати ТОВ «ТБК-ЛЬВІВ»; Структура собівартості реалізованої

продукції ТОВ «ТБК-ЛЬВІВ»; Рис. Модель стратегічного управління прибутковістю ТОВ «ТБК-ЛЬВІВ» з позиції економічної збалансованості.

## 6. Консультанти розділів роботи

| Розділ | Прізвище, ініціали та посада консультанта | Підпис, дата                                                                        |                                                                                     |
|--------|-------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------|
|        |                                           | завдання видав                                                                      | завдання прийняв                                                                    |
| 1      | Надточій І.І., д.е.н., професор           |  |  |
| 2      | Надточій І.І., д.е.н., професор           |  |  |
| 3      | Надточій І.І., д.е.н., професор           |  |  |
|        |                                           |                                                                                     |                                                                                     |

7. Дата видачі завдання

«17» вересня 2025 року

## КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

| № з/п | Назва етапів випускної роботи                                                      | Строк виконання етапів роботи | Примітка |
|-------|------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------|----------|
| 1.    | Обґрунтування актуальності і мети роботи                                           | до 03.10.2025 р.              | виконано |
| 2.    | Опрацювання нормативно-законодавчої бази, аналіз літературних джерел               | до 17.10.2025 р.              | виконано |
| 3.    | Збір, обробка і узагальнення статистичних даних і даних річних фінансових звітів   | до 31.10.2025 р.              | виконано |
| 4.    | Оцінка ефективності діяльності підприємства та розробка пропозицій з удосконалення | до 14.11.2025 р.              | виконано |
| 5.    | Обґрунтувати висновки                                                              | до 22.11.2025 р.              | виконано |
| 6.    | Оформлення роботи та подання на кафедру                                            | до 03.12.2025 р.              | виконано |

Здобувач



(підпис)

**Федоров С.І.**

(ПІБ)

Керівник роботи



(підпис)

**Надточій І.І.**

(ПІБ)

## АНОТАЦІЯ

**Федоров С.І. Аналіз та стратегія управління прибутковістю підприємства (на прикладі ТОВ «ТБК-ЛЬВІВ»). – Херсонський навчально-науковий інститут Національного університету кораблебудування імені адмірала Макарова, 2025. – Рукопис.**

У роботі досліджено теоретичні аспекти управління прибутковістю підприємства як ключового показника ефективності його фінансово-господарської діяльності. Розкрито основні поняття прибутковості, визначено фактори та резерви її підвищення, а також охарактеризовано мету, завдання й механізм управління прибутковістю підприємства в сучасних умовах господарювання.

Проведено комплексний аналіз прибутковості товариства з обмеженою відповідальністю «ТБК-Львів». Надано коротку характеристику підприємства, здійснено аналіз складу, рівня та динаміки фінансових результатів, досліджено фактори формування прибутковості та проаналізовано показники рентабельності, що дозволило оцінити ефективність діяльності підприємства.

На основі результатів дослідження визначено основні проблеми управління прибутковістю підприємства та обґрунтовано шляхи їх вирішення. Запропоновано способи зниження собівартості продукції та отримання додаткового доходу, а також розроблено модель стратегічного управління прибутковістю, спрямовану на підвищення фінансової стійкості, конкурентоспроможності та довгострокового розвитку підприємства.

**Ключові слова:** прибутковість підприємства, фінансові результати, рентабельність, управління прибутковістю, фактори прибутковості, собівартість продукції, стратегічне управління, фінансова стійкість, конкурентоспроможність.

## ABSTRACT

**Fedorov S.I. Analysis and strategy of enterprise profitability management (based on the example of LLC «TBK-Lviv»). – Kherson Educational-Scientific Institute of the Admiral Makarov National Shipbuilding University, 2025. – Manuscript.**

The paper explores the theoretical aspects of enterprise profitability management as a key indicator of the effectiveness of its financial and economic activities. The basic concepts of profitability are revealed, the factors and reserves for its increase are identified, and the goal, objectives and mechanism of enterprise profitability management in modern business conditions are characterized.

A comprehensive analysis of the profitability of the limited liability company “TBK-Lviv” is carried out. A brief description of the enterprise is provided, the composition, level and dynamics of financial results are analyzed, the factors of profitability formation are investigated and profitability indicators are analyzed, which made it possible to assess the effectiveness of the enterprise.

Based on the results of the study, the main problems of enterprise profitability management are identified and ways to solve them are substantiated. Methods of reducing the cost of production and obtaining additional income are proposed, and a model of strategic profitability management is developed, aimed at increasing the financial stability, competitiveness and long-term development of the enterprise.

**Keywords:** enterprise profitability, financial results, profitability, profitability management, profitability factors, cost of production, strategic management, financial stability, competitiveness.

## ЗМІСТ

|                                                                                            |    |
|--------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| ВСТУП .....                                                                                | 6  |
| 1. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОВІСТЮ<br>ПІДПРИЄМСТВА .....                       | 8  |
| 1.1. Основні поняття прибутковості підприємства .....                                      | 8  |
| 1.2. Фактори та резерви підвищення прибутковості підприємства .....                        | 17 |
| 1.3. Мета, завдання та механізм управління прибутковістю підприємства ...                  | 25 |
| 2. АНАЛІЗ ПРИБУТКОВOSTІ ТОВ «ТБК-ЛЬВІВ» .....                                              | 37 |
| 2.1. Коротка характеристика підприємства .....                                             | 37 |
| 2.2. Аналіз складу, рівня й динаміки фінансових результатів .....                          | 46 |
| 2.3. Аналіз факторів прибутковості .....                                                   | 54 |
| 2.4. Аналіз показників рентабельності .....                                                | 64 |
| 3. СТРАТЕГІЯ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОВІСТЮ ТОВ «ТБК-ЛЬВІВ» ....                                 | 74 |
| 3.1. Основні проблеми управління прибутковістю підприємства<br>та шляхи їх вирішення ..... | 74 |
| 3.2. Способи зниження собівартості продукції та отримання<br>додаткового доходу .....      | 79 |
| 3.3. Модель стратегічного управління прибутковістю .....                                   | 85 |
| ВИСНОВКИ .....                                                                             | 92 |
| СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ .....                                                           | 97 |

## ВСТУП

Головною метою діяльності підприємства будь-якої форми власності є отримання позитивного фінансового результату, тобто прибутку. Прибуток є ключовим стимулом підприємництва, основним мотивом та кінцевою метою для підприємців в усіх сферах бізнесу. Чим більший розмір прибутку, тим більше можливостей у підприємства для збільшення капіталу, впровадження інновацій, інвестування у модернізацію та розширення виробництва тощо. Сьогодні питання прибутковості та підвищення ефективності діяльності підприємств є одним із найбільш насущних для економіки України. Отже, враховуючи вищевикладене, обрану тему кваліфікаційної роботи можна вважати актуальною.

Мета роботи полягає у дослідженні теоретичних і практичних аспектів прибутковості підприємства та розробці стратегії управління прибутковістю на прикладі Акціонерного товариства “Таврійська будівельна компанія”. Для досягнення поставленої мети в роботі виконані такі завдання:

- розглянуті основні поняття прибутковості підприємства;
- визначені фактори й резерви підвищення прибутковості підприємства;
- сформована мета, завдання та механізм управління прибутковістю;
- дана коротка характеристика підприємству;
- проведений аналіз складу, рівня й динаміки фінансових результатів;
- проведений аналіз факторів прибутковості;
- проведений аналіз показників рентабельності;
- визначені основні проблеми управління прибутковістю підприємства та шляхи їх вирішення;
- розглянуті способи зниження собівартості продукції та можливості отримання додаткового доходу;
- представлена модель стратегічного управління прибутковістю.

Об’єктом дослідження є Акціонерне товариство “Таврійська будівельна

компанія” – промислове підприємство, що спеціалізується на виробництві цегли силікатної, вапна будівельного, щебеню. Предметом дослідження є розробка стратегії управління прибутковістю підприємства.

Інформаційну базу дослідження складають Закони України; нормативні документи міністерств і відомств; офіційні статистичні відомості Державної служби статистики; щорічна фінансова звітність підприємства; монографії вітчизняних і зарубіжних вчених, публікації у фахових наукових періодичних виданнях; відомості, розміщені у мережі Internet.

При написанні роботи, були використані такі методи дослідження, як: теоретичного узагальнення, аналізу й синтезу, емпіричні методи, системного та комплексного підходу, статистичний та графічний методи.

Кваліфікаційна робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків та списку використаної літератури. Робота містить 16 таблиць, 10 рисунків та 21 формули. Список використаних джерел із 73 найменувань наведений на 8 сторінках.

У першому розділі розглянуті основні поняття прибутковості, визначені фактори та резерви прибутковості, сформована мета, завдання та механізм управління прибутковістю підприємства.

У другому розділі дана коротка характеристика ТОВ «ТБК-ЛЬВІВ», проведений аналіз складу, рівня й динаміки фінансових результатів за період 2022-2024 рр., аналіз факторів прибутковості та показників рентабельності.

У третьому розділі визначені основні проблеми управління прибутковістю та запропоновані та шляхи їх вирішення, розглянуті способи зниження собівартості продукції та отримання додаткового доходу, представлена модель стратегічного управління прибутковістю.

## **1. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОВІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА**

### **1.1. Основні поняття прибутковості підприємства**

Прибуток є головною рушійною силою економіки, ключовим мотивом діяльності підприємців, фактором прогресу соціально-економічної системи. Прибуток – це основний фінансовий показник, а його одержання – головне завдання підприємницької діяльності. Прибуток характеризує ефективність роботи підприємства, формує основу для інноваційного розвитку, оновлення та модернізації виробництва. Власники бізнесу та персонал мають зробити усе необхідне для забезпечення формування прибутку у розмірі, необхідному для подальшого функціонування й розвитку, забезпечення інтересів усіх груп стейкхолдерів (засновників, акціонерів, керівництва, працівників, кредиторів, органів державної влади й місцевого самоврядування та ін.).

Фінансовим результатом діяльності будь-якого підприємства виступає його прибутковість, що характеризується абсолютними (сума прибутку) та відносними (рівень рентабельності) показниками. Прибутковість є стійким економічним явищем, яке проявляється як підтверджена здатність суб'єкта господарювання генерувати позитивний фінансовий результат від здійснення як основної, так і всієї господарської діяльності, що полягає у перевищенні доходу над здійсненими витратами у розмірі, достатньому для ефективного подальшого функціонування [2].

Вивчаючи сутність прибутковості підприємства, не можна не відмітити різноманітність поглядів щодо тлумачення поняття “прибутковість”. Підходи до визначення прибутковості різними авторами систематизовані у табл. 1.1. Як видно з таблиці, не існує єдиного, універсального визначення – усі автори по-різному трактують це поняття.

Огійчук М.Ф. [8] та Кучер Л.Ю. [9] розглядають прибутковість як

показник економічної ефективності та результативності діяльності суб'єкта господарювання. Антонюк Р.Р. [10] визначає прибутковість як здатність підприємства генерувати позитивний фінансовий результат від здійснення господарської діяльності, що полягає у перевищенні доходу над здійсненими витратами, при чому в розмірі, достатньому для ефективного подальшого функціонування. На думку Осипової Т.В. [11], основою прибутковості є сам прибуток, який в цілому й визначає результат фінансово-господарської діяльності підприємств.

Таблиця 1.1

Систематизація підходів  
до визначення сутності поняття “прибутковість”

| Автор              | Визначення                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
|--------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Антонюк Р.Р. [10]  | Прибутковість – це стійке економічне явище, що проявляється як підтверджена здатність підприємства генерувати позитивний фінансовий результат від здійснення як основної, так і всієї господарської діяльності, що полягає у перевищенні доходу над здійсненими витратами в розмірі достатньому для ефективного подальшого функціонування                        |
| Кучер Л.Ю. [9]     | Між прибутком і прибутковістю існує тісний діалектичний взаємозв'язок: прибуток – це показник для зображення економічного ефекту в абсолютних показниках, а прибутковість – показник для зображення економічної ефективності діяльності суб'єкта господарювання                                                                                                  |
| Мочерний С.В. [12] | Прибутковість суб'єкта треба розглядати з двох аспектів: по-перше, як прибутковість усього підприємства щодо всього авансованого капіталу, яка визначається нормою прибутку: відношенням річного прибутку до авансованого капіталу; по-друге, як прибутковість виготовлення окремої партії товарів, яка вимірюється відношенням прибутку до собівартості товарів |
| Огійчук М.Ф. [8]   | Прибутковість – це вид ефективності, що характеризує результативність діяльності економічних систем (підприємств, територій, національної економіки). Основною особливістю таких систем є вартісний характер засобів (видатків, витрат) досягнення цілей (результатів), а в деяких випадках і самих цілей (зокрема, одержання прибутку)                          |

|                   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
|-------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Олійник О.В. [44] | Прибутковість – це досягнення найбільших результатів за найменших витрат живої та уречевленої праці; конкретна форма дії закону економії часу. За капіталістичного способу виробництва узагальнюючим показником прибутковості є норма прибутку. Для підприємств розвинутих країн основною метою стає максимізація не прибутку, а чистого доходу на одного зайнятого, що не виключає необхідності використання показника норми прибутку |
|-------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

Продовження таблиці 1.1

|                       |                                                                                                                                                                                                                                              |
|-----------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Осипова Т.В. [11]     | Основою прибутковості є сам прибуток, який у цілому й визначає результат фінансово-господарської діяльності підприємств як суб'єктів господарювання. Тому прибуток зображає її результати                                                    |
| Плаксієнко В.Я. [43]  | Прибутковість є частиною отриманого на вкладений капітал чистого доходу підприємства, що характеризує його винагороду за ризик за ризик підприємницької діяльності                                                                           |
| Хмелевський О.В. [13] | Стан підприємства, що вказує на його здатність здійснювати рентабельну діяльність, забезпечувати платоспроможність, генерувати прибуток, на основі чого забезпечувати стабільність зростання та майбутній інноваційно-інвестиційний розвиток |

Мочерний С.В. [12] ототожнює прибутковість підприємства з нормою прибутку – відношенням річної суми прибутку до авансованого капіталу, яке можна представити у вигляді формули:

$$p' = \frac{p}{c+v} \times 100\%, \quad (1.1)$$

де  $p'$  – норма прибутку;

$p$  – маса прибутку;

$c + v$  – авансований капітал.

У формулі (1.1) маса прибутку є абсолютним показником кількісного визначення прибутку, капіталу [12, с. 337].

Хмелевський О.В. визначає прибутковість як стан підприємства, що вказує на його здатність здійснювати рентабельну діяльність, забезпечувати платоспроможність, генерувати прибуток, на основі чого забезпечувати стабільність зростання та майбутній інноваційно-інвестиційний розвиток [13, с. 50-51]. Безспірним є той факт, що прибутковість безпосередньо пов'язана з отриманням прибутку. При цьому вона має два “полюси” прояву: позитивний та негативний, тобто прибутковість та збитковість. Основою такого прояву є

результат господарської діяльності – позитивний (прибуток) та негативний (збиток). Можливий також третій стан – беззбитковість, якому відповідає відсутність як прибутку, так і збитку.

Отже, прибутковість – це показник, який характеризує ефективність діяльності підприємства з точки зору здатності його генерувати прибуток та забезпечувати ефективне відтворення використаних ресурсів.

Показники прибутковості підприємства – прибуток та рентабельність – тісно пов’язані між собою. Зростання рентабельності об’єктивно свідчить про збільшення одержуваного прибутку. Прибуток являє собою додаткову вартість, яка створюється у процесі виробництва продукції (виконання робіт, надання послуг) понад вартість виробничих ресурсів та робочої сили, що були використані. Прибуток є якісним показником, оскільки він синтезує усі сторони діяльності суб’єкта господарювання, характеризує ефективність його функціонування в цілому.

Слід зазначити, що прибуток, як важлива категорія ринкових відносин, виконує такі функції:

- характеризує економічний ефект – кінцевий фінансовий результат;
- прибуток відіграє стимулюючу функцію – він водночас є фінансовим результатом і основним елементом фінансових ресурсів підприємства;
- прибуток є джерелом формування бюджетів різних рівнів [13].

На рис. 1.1. розглянуті основні характеристики прибутку та його вплив на розвиток підприємства.



Рис. 1.1. Основні характеристики прибутку підприємства

Окрім підприємницького прибутку в економічній літературі [26, 27, 28] розглядаються й інші види (економічний; бухгалтерський; операційний; інвестиційний; фінансовий; валовий; чистий; нормальний; капіталізований; реінвестований; мінімальний; внутрішній; біржовий; курсовий; додатковий; плановий; на акцію; від страхування; монопольний прибуток тощо). Характеристика кожного з цих видів прибутку представлена у табл. 1.2.

Таблиця 1.2

#### Види прибутку та їх характеристика

| Вид прибутку   | Характеристика                                                                                                                                                                    |
|----------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Економічний    | Дорівнює різниці між виторгом та загальними альтернативними витратами; використовується для визначення економічного “здоров’я” підприємства                                       |
| Бухгалтерський | Дорівнює різниці між виторгом та реальними витратами; дає об’єктивне уявлення щодо економічного добробуту підприємства, є результатом операційної та позареалізаційної діяльності |
| Операційний    | Прибуток до вирахування відсотків за позиковими коштами і сплати податків; прибуток підприємства після всіх витрат, що пов’язані з операційною діяльністю                         |

|               |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
|---------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Інвестиційний | Позитивна різниця між доходом, отриманим від продажу окремого інвестиційного активу з урахуванням курсової різниці (за наявності) та його вартістю, що визначається із суми документально підтверджених витрат на придбання такого активу з урахуванням норм підпунктів 170.2.4 – 170.2.6 п. 170.2 ст. 170 Податкового Кодексу України (крім операцій з деривативами) |
| Фінансовий    | Розглядається як результат фінансової діяльності підприємства (різниця між доходами та витратами, що пов'язані із зовнішніми джерелами фінансування), або використовується як синонім бухгалтерського прибутку                                                                                                                                                        |
| Валовий       | Прибуток, розрахований за реалізованою продукцією як різниця між чистим доходом (виручкою без ПДВ, акцизів тощо) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) і собівартістю реалізованої продукції                                                                                                                                                              |
| Чистий        | Прибуток, який залишається в розпорядженні підприємства після сплати податків і є джерелом формування фонду споживання і фонду накопичення                                                                                                                                                                                                                            |
| Плановий      | Загальна сума прибутку, яку підприємство повинне отримати в періоді, що планується, від усієї фінансово-господарської діяльності промислових та непромислових господарств (підрозділів), що знаходяться на його балансі                                                                                                                                               |
| Додатковий    | Сума коштів, отриманих від реалізації додатково виробленої продукції; додатковий прибуток необхідний підприємству у тому випадку, якщо воно не в змозі покривати витрати                                                                                                                                                                                              |

Продовження таблиці 1.2

|                 |                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
|-----------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Нормальний      | Прибуток, який відповідає нормі прибутковості на вкладений капітал у галузі                                                                                                                                                                                                                                 |
| Мінімальний     | Прибуток, розмір якого після сплати податків задовольняє уяву власників про мінімальний рівень рентабельності на вкладений капітал (як правило, цей рівень дорівнює середній процентній ставці на депозитному ринку)                                                                                        |
| Внутрішній      | Прибуток, який виникає від продажу продукції однієї з дочірніх компаній іншій дочірній компанії, коли кінцева продукція ще лишається в запасах (не реалізована на ринку), а тим часом проміжний прибуток віднімається з величини чистого прибутку компанії при складанні консолідованих звітів про прибуток |
| Капіталізований | Характеризує ту суму, що спрямована на фінансування приросту активів підприємства; капіталізація прибутку – витрачання частини прибутку на збільшення капіталу підприємства                                                                                                                                 |
| Реінвестований  | Доходи від інвестицій, вкладені у них ще раз шляхом зарахування нарахованих відсотків (отриманого прибутку)                                                                                                                                                                                                 |
| Монопольний     | Привласнення власниками монополістичного капіталу результатів монополізації найдосконаліших продуктивних сил в усіх сферах суспільного відтворення, а також економічного підпорядкування інших типів та форм власності                                                                                      |

|                 |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
|-----------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Біржовий        | Прибуток від торгівлі біржовими товарами на біржі; на фондовій біржі біржовий прибуток складається із засновницького прибутку і курсового прибутку                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
| Курсовий        | Різниця між курсом, за яким цінні папери (акції, облигації тощо) реалізуються у конкретний момент, та ціною, за якою вони купуються, або різниця між курсами, зафіксованими на момент укладання угоди купівлі-продажу                                                                                                                                                                                                               |
| На акцію        | Відношення чистого прибутку акціонерного товариства, доступного до розподілу, до середньорічного числа простих акцій; чистий прибуток на одну просту акцію визначається діленням різниці між сумою чистого прибутку й сумою дивідендів на привілейовані акції на середньорічну кількість акцій в обігу                                                                                                                              |
| Від страхування | Різниця між доходами від страхової діяльності та витратами страховика на надання страхових послуг (до прибутків від страхової діяльності належать: зароблені страхові платежі; комісійні винагороди за перестраховування; частки від страхових сум і страхових відшкодувань, сплачені перестраховикам; повернуті суми з централізованих резервних фондів; повернуті суми технічних резервів, інших, ніж резерв незароблених премій) |

Головною метою управління прибутком є визначення шляхів найбільш ефективного його формування та оптимального розподілу, що спрямовані на забезпечення розвитку діяльності підприємства та зростання його ринкової вартості [3].

Розподіл та використання прибутку є найважливішим господарським процесом, що забезпечує покриття потреб підприємців і формування доходів держави. Механізм розподілу прибутку має бути побудований таким чином, щоб всіляко сприяти підвищенню ефективності виробництва, стимулювати розвиток нових форм господарювання. Прибуток підприємства, отриманий у результаті його господарської діяльності, розподіляється між державою та підприємством [4].

Абсолютний розмір прибутку не відображає рівень прибутковості суб'єкта господарювання. Для оцінки рівня прибутковості, наприклад, двох різних підприємств, які володіють неоднаковими ресурсами, відрізняються чисельністю працівників, витратами виробництва тощо, потрібно застосувати відносні показники, що дозволяють нівелювати вказані відмінності. Тому для визначення прибутковості підприємства його прибуток відносять до певної

бази: доходів, витрат, ресурсів, капіталу.

Трактування поняття рентабельності різними авторами представлені у табл. 1.3. Контент-аналіз цих формулювань свідчить про те, що більшість дослідників розглядають рентабельність як показник ефективності діяльності підприємства, який відображає результати господарювання за допомогою системи відносних показників.

Основні показники рентабельності можна об'єднати в такі групи:

- показники рентабельності капіталу (активів);
- показники рентабельності продукції;
- показники, розраховані на основі потоків наявних грошових коштів [5].

Довбня С.Б та Пендик О.Г. [14] коефіцієнти рентабельності об'єднують у три групи за такими ознаками:

- оцінка ефективності діяльності підприємства в цілому;
- оцінка ефективності за видами діяльності (операційної, інвестиційної, фінансової);
- оцінка ефективності використання ресурсів.

Таблиця 1.3

Визначення поняття рентабельності різними авторами

| Автор               | Визначення                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
|---------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Василенко А.О. [48] | Рентабельність є таким станом діяльності, коли протягом певного періоду грошові надходження підприємства компенсують понесені витрати, створюється і накопичується прибуток                                                                                                                                                                                                               |
| Мелень О.В. [2]     | Рентабельність є індикатором прибутковості підприємства, а також характеризує ефективність вкладеного капіталу, розпорядження грошовими та матеріальними коштами. Вона вимірюється за допомогою цілої системи відносних показників, що характеризують ефективність роботи підприємства в цілому, прибутковість різних напрямів діяльності, вигідність виробництва окремих видів продукції |
| Супрун С.Д. [46]    | Рентабельність є одним із найважливіших основних показників роботи підприємства, який більш повно, ніж прибуток, відображає остаточні результати господарської діяльності господарюючого суб'єкта                                                                                                                                                                                         |

|                      |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
|----------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Короткевич О.В. [47] | Рентабельність більш повно, ніж прибуток, характеризує остаточні результати господарювання, адже прибуток характеризує ефективність роботи підприємства в цілому, прибутковість різних напрямів діяльності, окупність витрат, а показники рентабельності показують співвідношення ефекту з наявними або використаними ресурсами                                        |
| Юрчишена Л.В. [45]   | Рентабельність – це індикатор, який характеризує ефективність фінансово-економічного механізму та прибутковість діяльності підприємства в умовах жорсткої ринкової конкуренції, а також світової економічної кризи. Вона відображає адекватність системи управління та доцільність управлінських заходів у процесі функціонування виробничо-торговельного підприємства |

На думку Зінченко О.А. [15], показники рентабельності можуть бути класифіковані за такими критеріями:

- часу (моментні, статичні, динамічні);
- витрат (активи, застосовані ресурси, споживані ресурси);
- результату (загальний прибуток, оподаткований прибуток, чистий прибуток);
- узагальнення (узагальнені, локальні, часткові);
- інфляції.

Недоліком вищенаведеної класифікації, як зазначають Єпіфанова І.Ю. та Гуменюк В.С. [7], є відсутність показників, що характеризують різні види діяльності підприємства: операційну, інвестиційну, фінансову. Необхідність таких показників пояснюється тим, що в періоди нестабільності саме інвестиційна та фінансова діяльність можуть стати джерелом доходу.

На думку Лахтіонової Л.А. [16], усі показники рентабельності можна поділити на чотири основні групи:

- показники рентабельності реалізації;
- показники рентабельності активів;
- показники рентабельності власного капіталу та зобов'язань;
- показники рентабельності витрат і продукції.

Низка авторів [17; 18] показники рентабельності поділяють на:

- витратні – рентабельність продукції, рентабельність інвестиційних

проектів, рентабельність окремих видів діяльності тощо;

- ресурсні – рентабельність активів (сукупного капіталу), рентабельність оборотних активів, рентабельність необоротних активів, рентабельність чистих активів, рентабельність власного капіталу тощо;

- доходні – валова рентабельність реалізації, чиста рентабельність реалізації, операційна рентабельність реалізації.

Таким чином, прибутковість підприємства характеризують показники прибутку та рентабельності. Рентабельність більш змістовно, ніж прибуток, зображають кінцеві результати діяльності підприємства, тому що їх величина показує співвідношення факту з дійсними або використаними ресурсами.

## **1.2. Фактори та резерви підвищення прибутковості підприємства**

Основою забезпечення прибутковості є розвиток підприємства. Рівень прибутковості визначається дією великої кількості факторів, що мають як позитивний, так і негативний характер впливу. Саме тому дуже важливим є виявлення та кількісне вимірювання впливу факторів на показники прибутковості підприємства, пошук резервів зростання прибутку й рентабельності, обґрунтування і розробка заходів щодо використання виявлених резервів.

Фактор (від лат. factor – “той, що робить, чинить”, від facere – “діяти”, “виробляти”, “примножувати”) – рушійна сила, причина якого-небудь явища, процесу або їх істотна ознака. У контексті прибутковості дефініцію “фактор” (або “чинник”) доцільно розглядати як причинно-наслідкову залежність. Тобто одна подія (явище, процес) породжує другу й передує їй у часі. Перша є причиною, друга – наслідком, результатом. Якщо розглядати фактор як діючий, причинно-наслідковий процес, то йому притаманні такі ознаки:

- об’єктивність і усталеність (стійкість);
- масовість та істотність;
- повторюваність.

У сукупності усі фактори, що визначають прибутковість підприємства, утворюють систему. Традиційний підхід до класифікації передбачає розподіл факторів на зовнішні та внутрішні, що відображено на рис. 1.2.

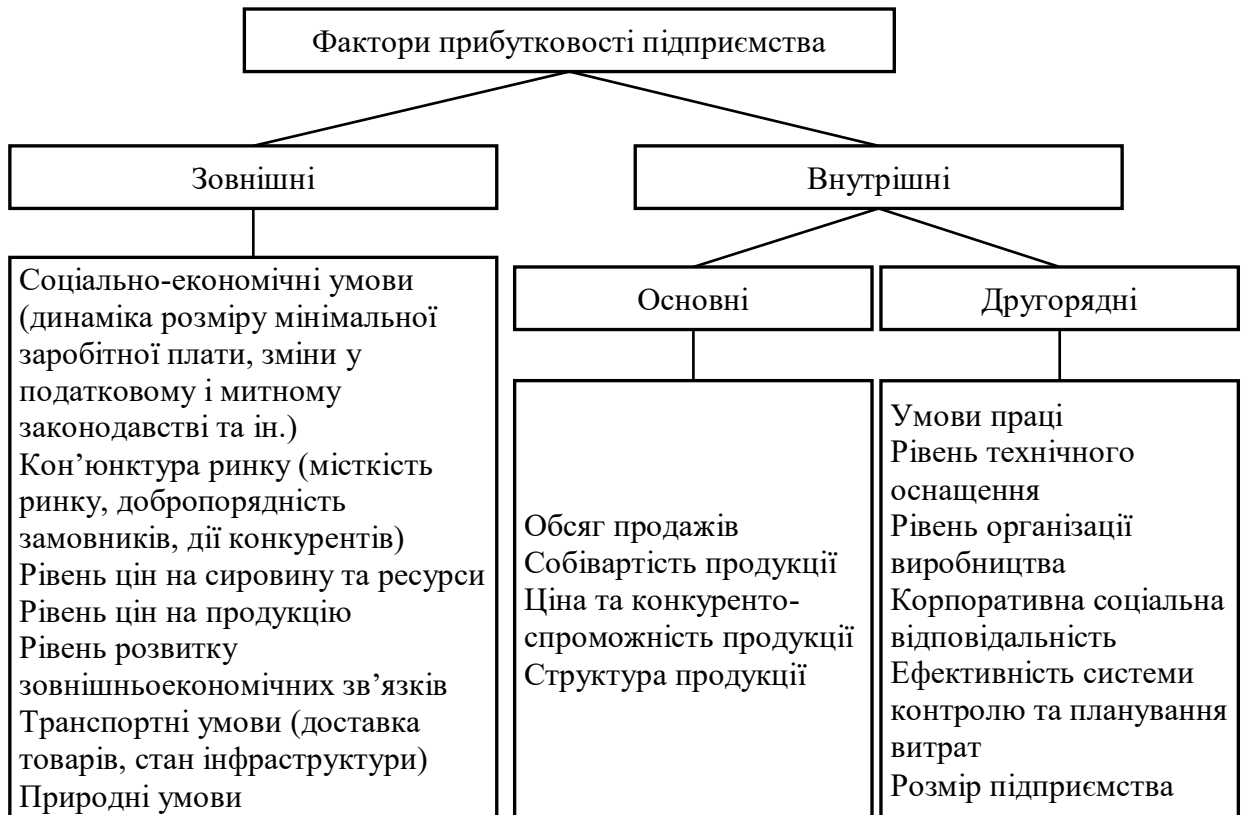


Рис. 1.2. Фактори прибутковості підприємства  
(побудовано на основі [22])

Поділ факторів прибутковості на зовнішні та внутрішні обумовлений насамперед тим, що кожне підприємство є відкрите, має двоїсту природу – приватну та суспільну. Тобто, з одного боку, самостійно вирішує питання що, як, скільки, для кого, з ким виробляти, а з іншого – враховує відповідну кон'юнктуру ринку, соціально-економічні умови у тенденції розвитку країни тощо. Прибутковість підприємства певною мірою залежить від держави: вона може зменшувати або збільшувати прибутковість суб'єктів господарювання за рахунок податків, активно стимулювати зростання передусім через цінову й кредитну політику.

З точки зору керованості, внутрішні фактори відображають результати

діяльності підприємства, піддаються управлінському впливу й дозволяють моделювати господарські процеси з метою підвищення прибутковості. При цьому частина внутрішніх чинників об'єднують у підгрупу основних, до яких належать [23]:

- зростання обсягів продажів, що у свою чергу залежить від того, наскільки конкурентоспроможною є продукція, наскільки швидко вона оновлюється, який її асортимент, чи наявне післяпродажне або сервісне обслуговування, чи задовольняє споживача якість продукції та рівень цін;

- собівартість продукції, яка відчутно впливає на розмір прибутку, оскільки прибуток формується у процесі виробництва, саме у собівартості слід шукати резерви зростання прибутковості. Між величиною прибутку та собівартістю продукції існує зворотній зв'язок: при зменшенні собівартості збільшується прибуток;

- вплив ціни на прибуток, за інших рівних умов, визначається питомою вагою валових витрат у структурі ціни – чим вона нижче, тим більшим є прибуток, і навпаки, підвищення питомої ваги валових витрат призводить до зниження прибутку. Крім того, слід відзначити, що конкурентоспроможність продукції також впливає на прибуток – чим більш конкурентоспроможним є товар, тим більшим буде прибуток підприємства, і навпаки;

- вплив структури продукції, який визначається співвідношенням високорентабельної, низькорентабельної та збиткової продукції – чим вище частка високорентабельної продукції, тим вищий прибуток підприємства, тому надзвичайно важливо оптимізувати портфель замовлень, збільшуючи в ньому частку саме високорентабельної продукції.

Підгрупа другорядних факторів справляє менш істотний вплив, який не одразу може стати помітним, проте враховувати його необхідно, оскільки роль основних факторів, котрі розглядаються як резерви, може бути повною мірою вичерпана, і тоді другорядні фактори виходять на інший рівень значущості.

Зовнішні фактори знаходяться поза зоною керованості підприємства,

але контролювати їх необхідно з метою вироблення адекватних і своєчасних кроків у відповідь на зміну цих факторів, що дозволить уникнути ситуацій, які призводять до збитковості діяльності та навіть до банкрутства. Зовнішні фактори визначають особливості макросередовища, у якому функціонує підприємство.

Поточний стан національної економіки та ефективність інституційних перетворень суттєво впливають на можливість отримання підприємствами необхідного прибутку, що зокрема обумовлено намаганнями уряду під час кризи нейтралізувати її дію на функціонування суб'єктів господарювання шляхом регулювання фінансово-кредитної й податкової політики [51].

Серед зовнішніх факторів, що мають вплив на прибутковість, слід виділити інфляційні процеси. Зростання індексу інфляції має в цілому негативний вплив на ефективність діяльності підприємств, однак за високих його значень у релевантному проміжку відбувається зростання обсягів реалізації продукції та відповідного зростання прибутку виключно за рахунок зростання цін з наступним падінням цих показників в результаті скорочення купівельного попиту та обсягів виробництва.

Підвищення цін на сировину, матеріали та комплектуючі не завжди може супроводжуватися адекватним зростанням цін на товарну продукцію, що також спричиняє збиткову діяльність товаровиробників. Цей фактор є нерегульованим, тому підприємства не мають можливості усунути його вплив.

Одним із важливих зовнішніх факторів впливу на прибутковість є збільшення розмірів мінімальної заробітної плати. У свою чергу, зростання мінімальної заробітної плати призводить до збільшення розміру відрахувань до Пенсійного фонду України. Разом зростання витрат на заробітну плату й відрахування призводить до збільшення собівартості й негативно впливає на прибутковість підприємства.

Деякі фактори можуть бути як внутрішніми, так і зовнішніми. До таких факторів належить рівень цін. Ціни, які встановлює підприємство, залежать

від конкурентоспроможності продукції, а також від попиту на неї. За таких умов рівень цін є внутрішнім фактором, і підприємство може впливати на величину прибутку. Однак є окремі види товарів, ціни на які встановлює держава. У такому випадку рівень цін є зовнішнім фактором, що не залежить від діяльності підприємства [33].

Ще одним фактором є збільшення адміністративних витрат. Зростання вартості комунальних послуг (опалення, електроенергія, водопостачання та водовідведення, тарифи на які постійно збільшуються) тягне за собою значне підвищення адміністративних витрат підприємства.

Аналіз внутрішніх факторів, що викликають зміни величини прибутку, дозволяє виявити резерви, тобто невикористані можливості, реалізація яких призведе до збільшення прибутку. До них відносять:

- зростання обсягу виробництва продукції за рахунок удосконалення технологічного процесу і технічного переозброєння;
- збільшення обсягу продажів за рахунок створення сприятливих умов продажу та мотивації клієнтів, виходу на нові ринки, вдосконалення розрахунково-платіжних відносин, а також різних маркетингових прийомів;
- адаптація цін до чутливості ринку (використання стратегії гнучких цін);
- оптимізація структури виробленої та реалізованої продукції за рахунок диверсифікації виробництва і збільшення частки рентабельних продажів;
- зниження собівартості виробництва і реалізація продукції за рахунок підвищення ефективності використання матеріальних, фінансових і трудових ресурсів;
- підвищення якості та конкурентоспроможності продукції;
- збільшення доходів від іншої діяльності (продажу основних фондів та іншого майна підприємства, цінних паперів тощо).

Резерв (від лат. *reservare* “зберігати, відкладати, залишати” – запас, з якого черпаються нові сили, ресурси) – кількісна величина, що визначається на стадіях планування та безпосередньо виробництва й реалізації продукції.

В економічній науковій літературі існують різні підходи до визначення сутності поняття “резерви”. На думку Заїнчковського А.О. [52], резерви – це невикористані, але реальні можливості підвищення продуктивності праці, які можуть бути виражені кількісно й реалізовані протягом певного часу. Внутрішньовиробничі резерви виявляються безпосередньо на підприємстві. До них належать: економія сировини й матеріалів; удосконалення та ефективне використання техніки й робочої сили; скорочення витрат робочого часу; запровадження енергозберігаючих технологій; зменшення частки бракованої продукції тощо. Внутрішньовиробничі резерви включають також резерви зниження трудомісткості, поліпшення використання робочого часу, удосконалення структури персоналу, економії предметів та засобів праці.

Баканов Н.І. та Шеремет А.Д. [53, с. 236] вважають, що резерви – це невикористані можливості зниження поточних і авансованих витрат ресурсів за певного рівня розвитку продуктивних сил і виробничих відносин. Резерви підвищення ефективності розвитку галузей національної економіки в умовах ринкової системи господарювання – це невикористані у певний проміжок часу можливості збільшення обсягів виробництва продукції в розрахунку на одиницю сукупних витрат живої та уречевленої праці за існуючого рівня розвитку матеріально-технічної бази. Як економічна категорія, резерви є складовою понятійного апарату економічної ефективності розвитку галузі, отже – комплексним поняттям, що включає в себе можливості збільшення обсягу виробництва продукції та зниження затрат на основі удосконалення використання ресурсного потенціалу – трудових, сировинних, паливно-енергетичних, природних, фінансових та інших видів ресурсів [54, с. 81-82].

Резерви підвищення прибутковості підприємства можна поділити на дві групи: тактичні (поелементні) та стратегічні (комплексні) (рис. 1.3).

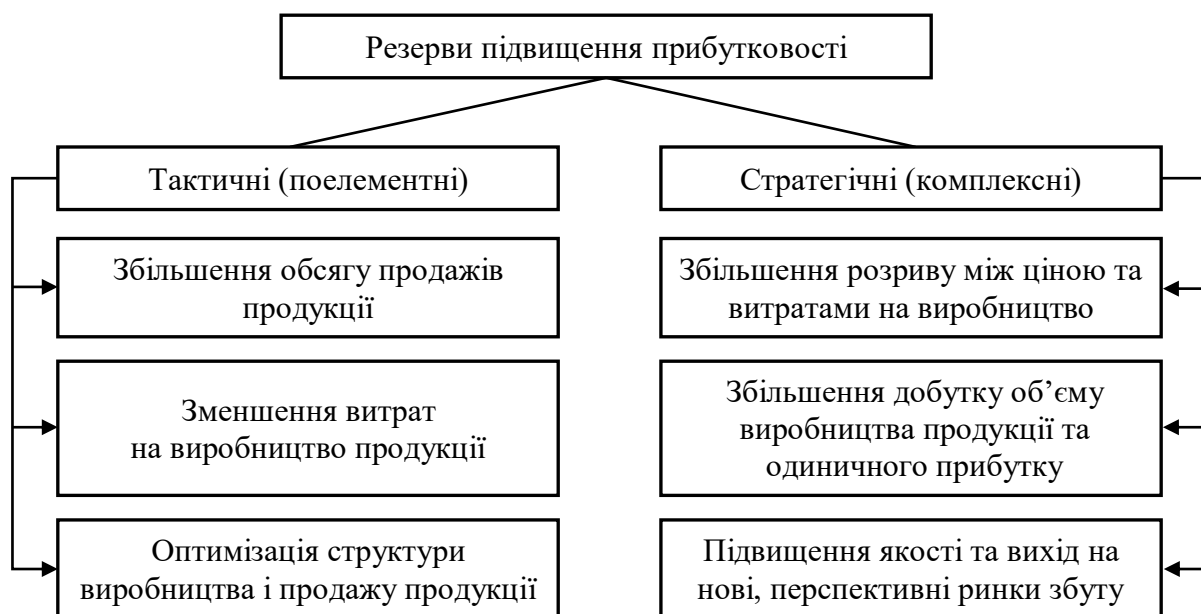


Рис. 1.3. Резерви підвищення прибутковості підприємства [24]

Тактичні резерви переважно є поелементними. До цієї групи належать такі резерви, як збільшення обсягу виробництва та реалізації продукції, скорочення виробничих витрат, структурні зрушення у виробництві та реалізації продукції. Також потребують удосконалення нормативи, оскільки одним із резервів збільшення прибутку є повне використання вторинних ресурсів та супутніх продуктів. Контроль над цими резервами здійснюють менеджери вищої та середньої ланки конкретного підприємства і несуть відповідальність за реалізацію заходів щодо використання резервів.

Комплексні резерви є стратегічними. Їх використання безпосередньо пов'язане із перспективою існування підприємства. Кожен комплексний резерв включає в себе кілька елементів, зміна яких носить різноспрямований характер: одна їх частина при використанні покращує кінцевий результат, тоді як інша – погіршує (наприклад, розвиток спеціалізації та кооперування, усунення внутрішньовиробничих диспропорцій, ліквідація “вузьких місць”). До комплексних належать такі резерви:

- збільшення різниці між ціною товару та витратами на його виробництво, який полягає у тому, що зростання ціни товару випереджає зростання витрат на його виробництво, а використання цього резерву

пов'язане із підвищенням якості продукції;

- збільшення добутку об'єму виробництва продукції та одиничного прибутку, який полягає у тому, що зростання одного множника випереджає зниження іншого, і врешті-решт кінцевий результат зростатиме;

- резерв підвищення якості продукції, врахування усіх організаційно-економічних факторів зовнішнього середовища, вихід на нові ринки збуту.

У процесі виявлення резервів виділяють три етапи [50]:

1. Аналітичний етап – виявлення і кількісна оцінка резервів.

2. Організаційний етап – розробка комплексу інженерно-технічних, організаційних, економічних і соціальних заходів, які повинні забезпечувати використання виявлених резервів.

3. Функціональний етап – практична реалізація заходів та контроль за їх виконанням.

Загальним методологічним принципом вимірювання наявних резервів у конкретній галузі є порівняння фактичного рівня використаних ресурсів (сукупних витрат) із науково обґрунтованими нормами та нормативами, статистичними даними за декілька років, з досягнутим рівнем використання ресурсів та їх витрат на підприємствах галузі після впровадження новітніх досягнень науки, техніки, технологій, організації виробництва. Найбільш об'єктивною кількісною оцінкою за кожним видом резервів є порівняльний аналіз потенційних і фактично досягнутих показників використання окремих видів ресурсів. При цьому базовим показником ефективності використання виробничого ресурсу може бути як нормативний (оптимальний) рівень, так і максимальний рівень використання ресурсів на вітчизняних та зарубіжних підприємствах відповідної галузі (виду діяльності). Рівень використання ресурсного потенціалу характеризується показниками виробництва продукції на одиницю витрат ресурсів (матеріало-, капітало- та фондівіддача), рівня продуктивності праці, економічного ефекту від поліпшення якості продукції.

### **1.3. Мета, завдання та механізм управління прибутковістю підприємства**

Головною метою управління прибутковістю є забезпечення максимізації добробуту власників підприємства у поєднанні з інтересами персоналу та держави у поточному і перспективному періоді. Виходячи з головної мети, система управління прибутковістю дає змогу вирішувати такі завдання:

- забезпечення максимізації розміру прибутку, що формується, відповідно до ресурсного потенціалу підприємства;
- забезпечення оптимальної пропорційності між рівнем прибутку та допустимим рівнем ризику;
- забезпечення високої якості прибутку, що формується;
- забезпечення виплат необхідного рівня доходу на інвестований капітал власникам підприємства;
- забезпечення формування відповідного обсягу фінансових ресурсів за рахунок прибутку згідно із завданнями розвитку підприємства на майбутній період;
- забезпечення постійного зростання ринкової вартості підприємства;
- забезпечення ефективності програм участі персоналу щодо прибутку.

Управління прибутковістю підприємства повинне здійснюватися за допомогою адекватного ринковим умовам механізму. Механізм управління прибутковістю є результатом дії системи зовнішніх та внутрішніх чинників функціонування й розвитку підприємства, у якому відображається складна система різноманітних економічних відносин. Графічна інтерпретація такого механізму представлена на рис. 1.4.

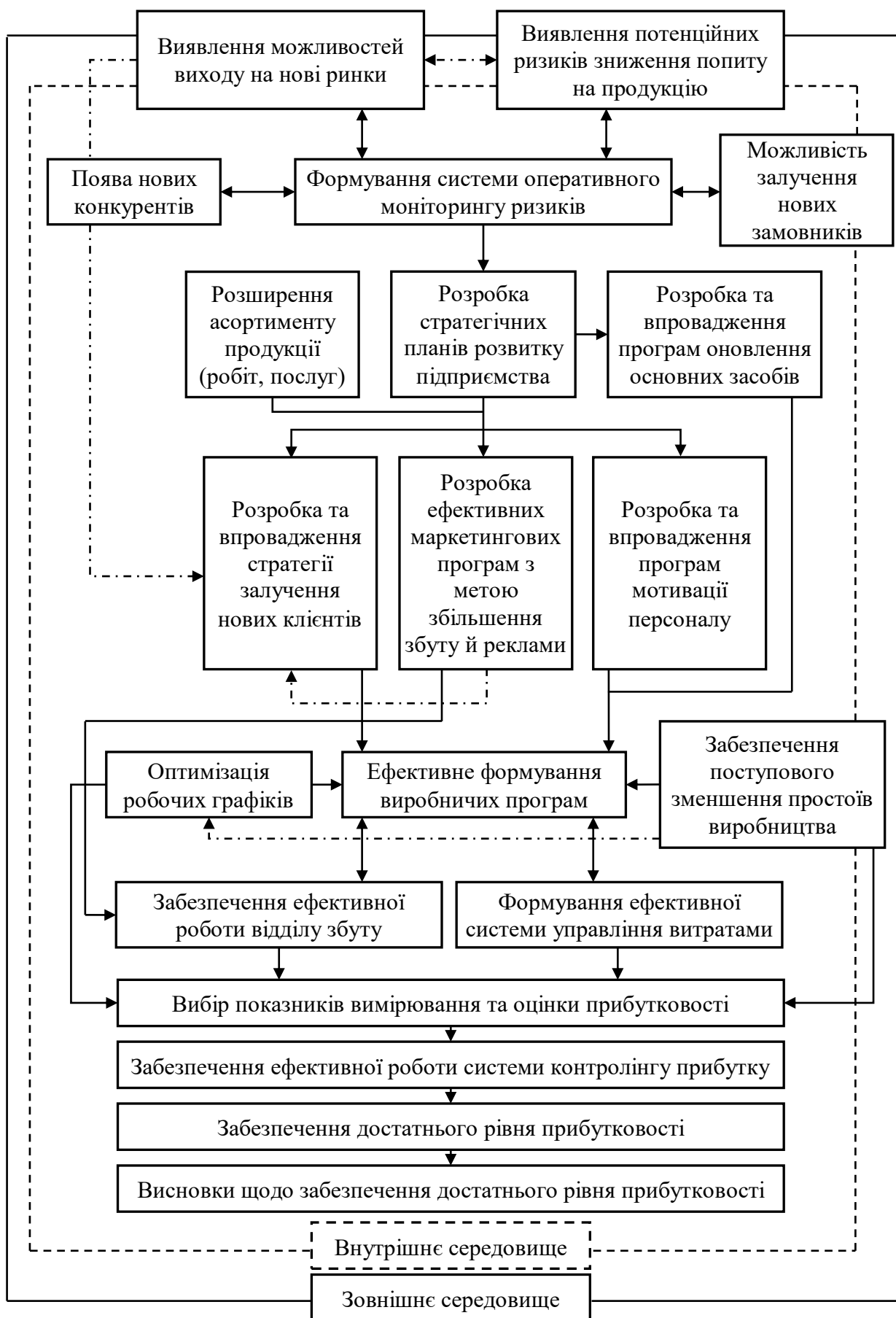


Рис. 1.4. Механізм забезпечення прибутковості підприємства [41]

Для зростання рівня прибутковості підприємства слід впроваджувати ряд заходів у такому порядку: організаційні (удосконалення виробничої та організаційної структури управління, диверсифікація виробництва, реструктуризація виробництва); технічні (оновлення техніко-технологічної бази, переозброєння виробництва, покращення якості продукції); економічні важелі та стимули (удосконалення тарифної системи, форми і системи оплати праці, прискорення обігу оборотних коштів). Якщо почати проводити зміни в іншому порядку, то позитивні зрушення у ефективності діяльності будуть малопомітними або майже відсутніми взагалі [2].

Збільшити прибутковість підприємства можна в один з таких способів:

1. Збільшення цін при збереженому рівні витрат. Заробіток може бути збільшений кількома шляхами: підняттям цін на продукцію (товари, роботи, послуги); підвищенням рівня продажів; збільшенням різниці між ціною та собівартістю продукції.

2. Зниження витрат або собівартості при збереженому рівні заробітку. Друга альтернатива передбачає зниження загальної суми витрат. Це може бути досягнуто зменшенням собівартості товару. Введення в експлуатацію продукції високих технологій, тобто конвеєрів, які ефективно вирішують цю проблему. Іншим важливим інструментом у зниженні загальних витрат є впровадження нових методів управління, таких як спільна діяльність.

3. Одночасне збільшення цін та зменшення собівартості. Це може бути досягнуто шляхом масового виробництва. Принцип економіки, зумовлений зростанням масштабу виробництва, може призвести до бажаної мети [6].

Досягти зростання прибутковості підприємства можна також шляхом збільшення рівня рентабельності продукції. Основними методам збільшення рівня рентабельності продукції є:

- впровадження заходів із підвищення продуктивності праці;
- нарощування обсягів виробництва і реалізації продукції;
- зниження собівартості продукції шляхом скорочення витрат на її виробництво та реалізацію;

- максимальна віддача від вкладених у виробництво матеріальних, трудових та фінансових ресурсів;
- здійснення ефективної цінової політики з урахуванням попиту та пропозиції на ринку;
- забезпечення грамотного підходу до побудови довірливих відносин із постачальниками та покупцями;
- ефективне використання раніше отриманого прибутку [20, с. 225-227].

Основна відповідальність за реалізацію цінової, договірної політики, а також формування й використання ресурсної бази підприємства, лежить на працівниках служби планування, обліку та аналізу.

Стосовно політики управління розподілом прибутку підприємства, то вона повинна відображати основні вимоги загальної стратегії розвитку підприємства, забезпечувати підвищення його ринкової ціни, формувати необхідні обсяги інвестиційних ресурсів, забезпечувати матеріальні інтереси власників та працівників. Система управління прибутком має бути органічно інтегрована із загальною системою управління підприємством, оскільки прийняття управлінських рішень у будь-якій сфері діяльності підприємства прямо або опосередковано впливає на рівень прибутку, який у свою чергу є основним джерелом фінансування розвитку підприємства і зростання доходу його власників та працівників [19, с. 257-258].

У рамках механізму управління прибутковістю здійснюються такі дії:

- аналіз та моніторинг зовнішнього середовища;
- розробка стратегії підприємства;
- підготовка аналітичної інформації, на якій ґрунтується прийняття рішення щодо управління прибутковістю;
- прийняття рішення;
- аналіз та коригування рішення у разі необхідності.

Інформаційною базою для аналізу прибутковості підприємства є форми звітності № 1 “Баланс (Звіт про фінансовий стан)”, № 2 “Звіт про фінансові результати (Звіт про прибутки і збитки)”, № 3 “Звіт про рух грошових

коштів”, № 4 “Звіт про власний капітал”, № 5 “Примітки до річної фінансової звітності”, дані рахунків бухгалтерської звітності, бізнес-плани, фінансовий план, матеріали ревізій, аудиторських перевірок тощо [35, 36].

Особливість аналізу прибутковості підприємства полягає у тому, що він включає в себе вивчення факторів, які пов’язані як із виробництвом, так і з обігом. Основними завданнями аналізу є:

- оцінка структури, виконання плану й динаміки прибутку;
- оцінка впливу факторів на зміну прибутку;
- оцінка впливу факторів на зміну рентабельності;
- виявлення резервів зростання прибутку й рентабельності та розробка заходів для використання виявлених резервів [37, с. 25].

Метою аналізу прибутковості є визначення реальної величини чистого прибутку, стабільності основних елементів балансового прибутку, тенденцій їх зміни й можливості використання для прогнозу прибутковості, оцінка спроможності підприємства “заробляти” [35, с. 181-282].

У процесі аналізу прибутковості на першому етапі необхідно:

- оцінити рівень та динаміку показників прибутку й рентабельності;
- дослідити структуру прибутку звітного періоду (вертикальний аналіз);
- оцінити зміну окремих складових та їх вплив на суму прибутку, зміну темпів зростання прибутку підприємства у розрізі окремих складових частин (горизонтальний аналіз) тощо.

У процесі аналітичного дослідження необхідно оцінити виконання плану за величиною прибутку, який у ринкових умовах має не директивний, а прогнозний характер на найближчу перспективу. Такий план враховує реальні можливості суб’єкта господарювання отримувати прибутки, а отже, є інструментом перспективного аналізу.

Після оцінки динаміки фінансових результатів слід проаналізувати їх структуру. Але перед цим доцільно дослідити структуру доходів та витрат, понесених для отримання цих доходів, оскільки у процесі їх порівняння й визначаються фінансові результати. Аналіз структури та динаміки доходів і

витрат свідчить про доцільність здійснення витрат у порівнянні з отриманими доходами. Поряд з витратами аналізується також структура вирахувань із доходу (непрямі податки, знижки тощо) [38, с. 518-521].

Структуру фінансових результатів показує вертикальний аналіз. Можна виділити дві головні причини, які обумовлюють необхідність та доцільність виконання вертикального аналізу:

- перехід до відносних показників дозволяє проводити міжгосподарські порівняння результатів діяльності підприємства;
- відносні показники певною мірою згладжують негативний вплив інфляційних процесів, які можуть суттєво викривляти абсолютні показники фінансової звітності й тим самим ускладнювати їх співставлення у динаміці.

Цінність горизонтального аналізу прибутковості значно знижується в умовах інфляції. Для того, аби уникнути негативного впливу, слід проводити коригування показників на індекс інфляції.

Вертикальний та горизонтальний методи аналізу взаємодоповнюють один одного, а деякі показники можна віднести як до інструментів вертикального, так і горизонтального аналізу [39, с. 18-19]. На основі даних аналізу рівня, динаміки та структури фінансових результатів можуть бути прийняті такі аналітичні висновки (табл. 1.4).

Мошенський С.З. [38] пропонує здійснювати аналіз якості прибутку. Метою такого аналізу є подальше прогнозування можливості підприємства отримувати прибуток, зберігати й нарощувати темпи його зростання. Аналіз якості прибутку здійснюється за багатьма критеріями, головними з яких є: достовірність; реальність звітності; частота зміни облікової політики та її вплив на формування фінансових результатів підприємства; стабільність основних складових фінансових результатів; діловий імідж компанії тощо.

Досліджуючи прибутковість підприємства, важливо керуватися єдиним принципом відображення господарських операцій у бухгалтерському обліку. Якщо суб'єкт господарювання щороку змінює свою облікову політику, то це впливає на якість досліджуваних показників прибутку.

Таблиця 1.4

Варіанти аналітичних висновків на основі аналізу прибутковості  
(побудовано за даними [38, с. 523])

| Напрями аналізу                                                               | Аналітичні висновки                                                   |
|-------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------|
| Загальна оцінка виконання фінансового плану з прибутку                        | план виконано                                                         |
|                                                                               | план перевиконано                                                     |
|                                                                               | план не виконано                                                      |
| Зміна окремих складових та вплив цієї зміни на загальний фінансовий результат | зміна окремих складових прибутку збільшує загальний прибуток (збиток) |
|                                                                               | зміна окремих складових прибутку зменшує загальний прибуток (збиток)  |
| Зміна темпів у розрізі окремих складових частин                               | темп зростання прибутку в порівнянні з минулим періодом збільшився    |
|                                                                               | темп зростання прибутку в порівнянні з минулим періодом збільшився    |

Для оцінки якості прибутку використовуються результати аналізу його динаміки та структури. Якщо протягом тривалого часу спостерігаються стабільні темпи зростання, а в складі прибутку переважна його частина належить результату основної діяльності, то якість прибутку є достатньо високою. Одним із показників низької якості прибутку є негативний діловий імідж суб'єкта господарювання. Діловий імідж підприємства формується на підставі виконання взаємних зобов'язань, особистих контактів, публікацій у пресі, неофіційних джерел тощо.

Також можуть бути використані й інші критерії оцінки якості прибутку – їх перелік та вагомість потрібно встановлювати з урахуванням специфіки діяльності підприємства. Оцінка якості прибутку зовнішніми стейкхолдерами (банками, інвесторами, діловими партнерами тощо) сприятиме правильному обґрунтуванню перспективної платоспроможності та зниженню ризиків. Якщо якість прибутку отримує низьку оцінку, то це матиме для підприємства негативні економічні наслідки. Наприклад, процентна ставка при наданні кредиту визначається з урахуванням якості прибутку: чим нижчою є якість, тим вищою є ставка, адже кредитор намагається застрахувати себе від ризику

неповернення або невчасного повернення позичених коштів. Саме тому й знижується доступність позикових коштів, скорочуються ринки сировинних ресурсів, збуту тощо.

Конкретна методика аналізу якості прибутку підприємства на сьогодні не розроблена. Найчастіше використовуються методи експертних оцінок, які є недостатньо точними та водночас дорогими (через залучення сторонніх висококваліфікованих експертів).

Подальший аналіз повинен конкретизувати причини зміни прибутку за кожним чинником. Факторний аналіз прибутку – це методика комплексного системного вивчення і вимірювання дії факторів на величину результативних показників. Одним із поширених прийомів виконання факторного аналізу є елімінування (від англ. *elimination* – “усунення”). Елімінування передбачає виключення дії усіх факторів на величину результативного показника, крім одного. Розрахунок впливу факторів здійснюється способом ланцюгових підстановок та способом абсолютних різниць.

Аналізуючи вплив факторів на прибутковість підприємства, доцільно використовувати адитивну модель, тобто порівнювати доходи з відповідними витратами. Вплив факторів на зміну результативного показника визначається як абсолютне відхилення значень факторів.

Необхідно звертати увагу та усувати порушення:

- в організації виробництва і умовах праці (неоптимальна організація виробництва та умови праці, які не відповідають нормам, призводять до спаду як обсягів виробництва, так і якості продукції);
- в рівні технічного оснащення (застаріле обладнання сповільнює виробництво, що стає причиною недостатньої конкурентоспроможності компанії на ринку, що в результаті веде до зниження прибутковості) та ін.

Для того, аби слідкувати за коректністю використання резервів та передбачати можливий негативний вплив факторів, можна користуватись концепцією “центрів фінансової відповідальності”, дослідженням якої займалися такі науковці, як Бланк І. А., Савчук В. П. та ін. Концепція центрів

відповідальності передбачає визначення ступеня відповідальності конкретних осіб за фінансові результати своєї роботи. По суті, центр відповідальності (ЦО) – це структурний підрозділ або інша організаційна одиниця, менеджер якої контролює певний, ввірений йому фінансовий показник: доходи, витрати, прибуток (співвідношення доходів і витрат), рівень інвестицій. Сенса введення центрів відповідальності – децентралізація контролю та управління витратами компанії за відхиленнями від запланованих фінансових показників. При цьому передбачається для кожного центру відповідальності встановлення конкретного завдання у вигляді цільового показника його функціонування, порівняння фактичного результату з цільовим показником, аналіз відхилень, і застосування коригувальних заходів, якщо відхилення несприятливі і значні. Ціль обліку за центрами відповідальності – накопичення даних про витрати і доходи по кожному центру відповідальності таким чином, щоб відхилення від кошторису могли бути віднесені на відповідальну особу.

Максимізація прибутку та прибутковість підприємства може бути досягнута за певних умов [29, с. 93]. Опис умов максимізації прибутку та підвищення прибутковості підприємства наведений у табл. 1.5.

Таблиця 1.5

Умови максимізації прибутку  
та підвищення прибутковості підприємства

| Напрямок                                              | Опис                                                                                                                                                                                                             | Вимоги до реалізації                                                                                                                                             |
|-------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Кількісні умови                                       |                                                                                                                                                                                                                  |                                                                                                                                                                  |
| Збільшення обсягів випуску та реалізації              | Зростання обсягу реалізації призведе до більшого зростання прибутку за рахунок зниження частки постійних витрат, що припадають на одиницю продукції [30, с. 69]                                                  | Збільшення обсягів виробництва та реалізації за рахунок кращого використання трудових ресурсів, основних засобів, сировини та матеріалів                         |
| Зниження витрат на виробництво і реалізацію продукції | Зі зниженням витрат на виробництво та реалізацію продукції зростає сума прибутку. Максимальна мобілізація резервів собівартості продукції є важливою умовою ефективного функціонування підприємства [31, с. 254] | Зниження собівартості за рахунок більш ефективного використання ресурсів, підвищення технічного рівня виробництва, удосконалення організації виробництва і праці |

## Продовження таблиці 1.5

|                                                    |                                                                                                                                                                                                                                                         |                                                                                                                                       |
|----------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Впровадження економічно обґрунтованих норм         | Економічно і технічно обґрунтовані норми й нормативи та їх своєчасний перегляд призводять до зниження витрат виробництва [29, с. 93]                                                                                                                    | Розробка норм та нормативів запасів сировини, матеріалів, готової продукції та інших оборотних коштів                                 |
| Цінова політика підприємства                       | Необхідно застосовувати правильну цінову політику, оскільки іноді збільшення ціни призводить до певного скорочення обсягу продажів, проте постійне застосування політики низьких цін може закінчитися для підприємства негативною ситуацією [29, с. 94] | Розробка стратегії ціноутворення, встановлення цін відповідно до ринкових, застосування акцій, оптових знижок постійним покупцям тощо |
| Якісні умови                                       |                                                                                                                                                                                                                                                         |                                                                                                                                       |
| Впровадження досягнень науково-технічного прогресу | Впровадження у виробництво удосконаленої техніки та нових технологій дозволить скоротити витрати у розрахунку на одиницю продукції за рахунок збільшення обсягів виробництва та економії на оплаті праці                                                | Створення автоматизованих систем управління, використання методів удосконалення та модернізації техніки й технологій                  |
| Підвищення якості продукції                        | Підвищення якості продукції дозволить скоротити витрати на виправлення браку та витрати від бракованих виробів, що не підлягають ремонту                                                                                                                | Контроль за якістю продукції, мотивація та надання додаткових стимулів персоналу для скорочення кількості бракованої продукції        |
| Підвищення продуктивності праці                    | Зі зростанням продуктивності праці знижуються відповідні витрати у розрахунку на одиницю продукції та питома вага заробітної плати у структурі собівартості [29, с. 93]                                                                                 | Активна мотивація персоналу та надання різноманітних стимулів для більш ефективної праці                                              |
| Маркетингова кампанія                              | Ефективна організація маркетингу дозволяє значно збільшити обсяги реалізації продукції, що впливає на прибутковість підприємства                                                                                                                        | Розробка ефективної маркетингової, що направлена на пошук “свого” споживача продукту та “свого” сегменту ринку                        |

Важливе значення для підвищення прибутковості підприємства має політика ціноутворення. За умов, коли прибутковість на одиницю продукції є низькою, збільшення об'ємів продажу не призведе до зростання прибутку. Тому найкращим рішенням буде підвищення ціни продукції та зменшення витрат. Підвищення ціни призведе до певного скорочення об'ємів продажу, однак зниження обсягу продажу буде компенсуватися збільшенням ціни.

Значна увага має приділятися методам управління витратами. До таких

методів належить управлінський облік. Завдяки ефективному управлінню витратами можна своєчасно попередити відхилення від норми запланованих витрат, контролювати величину витрат і раціоналізувати їх структуру.

Для забезпечення підприємства прибутком також важливою є розробка та впровадження у виробництво нової продукції. Особливо у ситуації, коли у структурі продукції, що випускає підприємство, значна частка належить низькорентабельній та збитковій продукції.

Значним фактором, що впливає на збільшення прибутку, є оновлення основних засобів. Технічне переозброєння виробництва оптимізує рівень економічних показників діяльності підприємства. Однак, інноваційні заходи у багатьох випадках призводять до підвищення собівартості продукції.

При аналізі показників прибутковості підприємства слід враховувати фактор інфляції, тому що він може створити несприятливі умови для інвестиційної діяльності. Для уникнення впливу інфляції на розрахунок фінансових показників прибутковості підприємства слід постійно проводити такі заходи:

- коригування бухгалтерської звітності за поточним рівнем цін;
- розрахунок реальних фінансових коефіцієнтів на основі скоригованої за рівнем інфляції бухгалтерської звітності;
- порівняння фінансових коефіцієнтів, розрахованих до і після коригування.

### **Висновки до розділу 1**

Прибутковість є таким станом підприємства, при якому воно здатне генерувати прибуток, здійснювати рентабельну діяльність, забезпечувати платоспроможність, зростання і сталий розвиток. Показники прибутковості підприємства – прибуток та рентабельність – тісно пов'язані між собою. Зростання рентабельності об'єктивно свідчить про збільшення одержуваного прибутку. Водночас показники рентабельності більш повно, ніж прибуток, характеризують ефективність роботи підприємства в цілому, прибутковість

різних напрямків його діяльності (операційної, фінансової, інвестиційної), узагальнюють результати господарювання. Показники рентабельності показують співвідношення ефекту (прибутку) з наявними або використаними ресурсами.

Прибутковість підприємства залежить від багатьох факторів, що мають як позитивний, так і негативний вплив. Усі фактори, що впливають на рівень прибутковості підприємства, поділяються на зовнішні та внутрішні. Зовнішні фактори формуються на рівні макросередовища й не піддаються впливу з боку підприємства, однак контролювати їх необхідно з метою вироблення адекватних і своєчасних кроків у відповідь на зміну цих факторів, уникнення ситуацій, які призводять до збитковості й навіть до банкрутства. Натомість внутрішні фактори піддаються управлінському впливу, відображають результати діяльності підприємства і дозволяють моделювати господарські процеси з метою підвищення прибутковості. Аналіз внутрішніх факторів, що викликають зміни величини прибутку, дозволяє виявити резерви, тобто невикористані можливості, реалізація яких призведе до збільшення прибутку. Резервами прибутковості підприємства є: економія ресурсів; удосконалення засобів виробництва; механізація виробництва; збільшення обсягів реалізації; пошук нових ринків збуту; збільшення витрат на рекламу; підвищення якості продукції; ліквідація втрат від браку; підвищення продуктивності праці; удосконалення норм та нормативів тощо.

Мета управління прибутковістю полягає у забезпеченні максимізації добробуту власників підприємства у поєднанні з інтересами працівників та держави. Система управління прибутковістю дає змогу: забезпечити максимальний розмір прибутку відповідно до ресурсного потенціалу підприємства; досягти балансу між запланованим рівнем прибутку й допустимим рівнем ризику; забезпечити високу якість прибутку; забезпечити необхідний рівень дохідності на інвестований капітал; забезпечити обсяг фінансових ресурсів, достатній для розвитку підприємства і зростання його ринкової вартості.

## 2. АНАЛІЗ ПРИБУТКОВОСТІ ТОВ «ТБК-ЛЬВІВ»

### 2.1. Коротка характеристика підприємства

ТОВ «ТБК-ЛЬВІВ» входить до корпоративної структури Акціонерного товариства (АТ) «Таврійськабудівельнакомпанія». Найбільше від російського вторгнення постраждали підприємства, які були розміщені поблизу зон бойових дій на сході, півночі та півдні країни. АТ «Таврійськабудівельнакомпанія» було змушене і переміститися до безпечніших західних регіонів України, щоб захистити працівників, зберегти обладнання й перезапустити свою діяльність.

Акціонерне товариство «Таврійська будівельна компанія» засноване шляхом приєднання до ЗАТ «Таврійська будівельна компанія» трьох підприємств: ВАТ «Херсонський комбінат стінових та в'язучих матеріалів», ВАТ «Херсонський завод будівельних матеріалів № 1» та ВАТ «Херсонське кар'єроуправління будівельних матеріалів». У зв'язку з приведенням діяльності у відповідність до Закону України «Про акціонерні товариства» ЗАТ «Таврійська будівельна компанія» змінило найменування на Публічне акціонерне товариство (ПАТ) «Таврійська будівельна компанія».

14.11.2022 року, внаслідок зміни типу товариства, ПАТ «Таврійська будівельна компанія» було перейменовано на Акціонерне товариство (АТ) «Таврійськабудівельнакомпанія». Товариство здійснює діяльність відповідно до законів України «Про акціонерні товариства», «Про депозитарну систему України», Цивільного кодексу України, Господарського кодексу України, інших чинних законодавчих актів України. Акціонерами товариства є фізичні та юридичні особи, які у встановленому законом порядку набули право власності на акції товариства і мають право володіти такими акціям згідно із чинним законодавством України. Метою діяльності товариства є отримання прибутку та розподіл його між учасниками товариства.

Основними видами діяльності підприємства, згідно із Класифікатором видів економічної діяльності (КВЕД-2010) є:

- 23.61 – виготовлення виробів із бетону для будівництва;
- 08.11 – добування декоративного та будівельного каменю, вапняку, гіпсу, крейди та глинистого каменю;
- 08.12 – добування піску, гравію, глини і каоліну.

Місцезнаходження АТ “Таврійськабудівельнакомпанія”: м. Херсон, вул. Адмірала Макарова, 203.

Місцезнаходження ТОВ «ТБК-ЛВВІВ»: Львівська обл., Миколаївський р-н, село Розвадів, вулиця Степана Бандери, будинок 21

Основними видами продукції, які виробляє підприємство, є:

- цегла силікатна;
- вапно будівельне;
- щебінь.

Дані про обсяги виробництва й реалізації продукції у 2022-2024 роках представлені у табл. 2.1-2.2. Протягом аналізованого періоду підприємство зменшило обсяги виробництва усіх видів продукції. Так, обсяг виробництва вапна будівельного у натуральній формі зменшився на 33,58 %, у грошовій формі – на 38,05 %.

Обсяг виробництва цегли та каменів силікатних у натуральній формі зменшився на 61,74 %, у грошовій формі – на 43,44 %. Водночас вартість виробництва одиниці продукції зросла на 47,83 % – з 2,25 грн/шт. до 3,32 грн/шт.

Обсяг виробництва щебеню вапнякового фракційного у натуральній формі зменшився на 75,34 %, у грошовій формі – на 55,46 %. Водночас вартість виробництва 1 т щебеню зросла на 80,59 % – з 49,51 грн/т до 89,40 грн/т.

Структура виробництва впродовж трьох років зазнала суттєвих змін. У 2022 році понад 43 % від загального обсягу виробництва у грошовій формі складала цегла та камені силікатні, у 2023 році частка цього виду продукції зменшилася до 28 %, однак у 2024 році зросла майже до рівня 2022 року (44 %). Частка вапна будівельного у 2022 році складала 35,38 %, у 2023 році

зменшилася до 27 %, проте у 2024 році зросла до 39 %. Частка щебеню вапнякового фракційного у 2022 році складала 21,43 %, у 2023 році – 45 %, у 2024 році – 17 % від загального обсягу виробництва.

Обсяг реалізації вапна будівельного протягом трьох років зменшився у натуральній формі на 28,99 %, у грошовій формі – на 36,94%. Водночас вартість 1 т реалізованої продукції зменшилася на 11,2 % – з 2 123,40 грн/т до 1 885,68 грн/т. Обсяг реалізації цегли та каменів силікатних зменшився у натуральній формі на 69,91 %, у грошовій формі – на 65,80 %. Вартість реалізації одиниці продукції при цьому зросла на 13,65 % – з 2,21 грн/шт. до 2,51 грн/шт. Обсяг реалізації щебеню вапнякового фракційного зменшився у натуральній формі на 78,23 %, у грошовій формі – на 80,66 %. Вартість реалізації 1 т щебеню зменшилася на 11,16 % – з 137,63 грн/т до 122,27 грн/т.

Таблиця 2.1

## Обсяг виробництва продукції ТОВ «ТБК-ЛЬВІВ»

| Основний вид продукції       | Обсяг виробництва                 | 2022      | 2023      | 2024      |
|------------------------------|-----------------------------------|-----------|-----------|-----------|
| Вапно будівельне             | у натуральній формі, тис. т       | 13,70     | 11,30     | 9,10      |
|                              | у грошовій формі, тис. грн        | 21 168,20 | 16 838,50 | 13 113,20 |
|                              | у % до всієї виробленої продукції | 35,38     | 27,00     | 39,00     |
| Цегла та камені силікатні    | у натуральній формі, млн шт.      | 11,50     | 6,90      | 4,40      |
|                              | у грошовій формі, тис. грн        | 25 842,20 | 17 934,00 | 14 616,90 |
|                              | у % до всієї виробленої продукції | 43,19     | 28,00     | 44,00     |
| Щебінь вапняковий фракційний | у натуральній формі, тис. т       | 259,10    | 282,60    | 63,90     |
|                              | у грошовій формі, тис. грн        | 12 827,30 | 28 392,50 | 5 712,90  |
|                              | у % до всієї виробленої продукції | 21,43     | 45,00     | 17,00     |

Таблиця 2.2

## Обсяги реалізації продукції ТОВ «ТБК-ЛЬВІВ»

| Основний вид продукції | Обсяг реалізованої продукції        | 2022      | 2023      | 2024      |
|------------------------|-------------------------------------|-----------|-----------|-----------|
| Вапно будівельне       | у натуральній формі, тис. т         | 13,80     | 12,20     | 9,80      |
|                        | у грошовій формі, тис. грн          | 29 302,90 | 27 021,90 | 18 479,70 |
|                        | у % до всієї реалізованої продукції | 33,63     | 30,00     | 55,00     |
| Цегла та камені        | у натуральній формі, млн шт.        | 11,30     | 6,20      | 3,40      |

|                                    |                                     |           |           |          |
|------------------------------------|-------------------------------------|-----------|-----------|----------|
| силікатні                          | у грошовій формі, тис. грн          | 24 957,20 | 15 109,60 | 8 534,50 |
|                                    | у % до всієї реалізованої продукції | 28,64     | 17,00     | 26,00    |
| Щебінь<br>вапняковий<br>фракційний | у натуральній формі, тис. т         | 238,90    | 309,80    | 52,00    |
|                                    | у грошовій формі, тис. грн          | 32 879,20 | 47 254,60 | 6 357,80 |
|                                    | у % до всієї реалізованої продукції | 37,73     | 53,00     | 19,00    |

Структура реалізації продукції протягом аналізованого періоду також суттєво змінилася. Так, у 2022 році майже 38 % від загального обсягу реалізації (у грошовій формі) припадало на щебінь вапняковий фракційний. У 2023 році його частка зросла до 53 %, проте у 2024 році зменшилася до 19 %. Частка вапна будівельного у 2022 році складала майже 34 % від обсягу реалізації, у 2023 році зменшилася до 30 %, однак у 2024 році зросла до 55 %. Частка цегли та каменів силікатних у 2022 році складала 28,64 % від обсягу реалізації, у 2023 році зменшилася до 17 %, проте у 2024 році зросла до 26 %.

Продукція підприємства використовується у будівництві. Сезонність проведення будівельних робіт впливає на обсяги збуту продукції. Основними ринками збуту є Херсонська, Миколаївська, Дніпропетровська області.

У 2011 році на підприємстві було встановлено й налагоджено новітню німецьку виробничу лінію фірм LASCO UmformtechnikGmbH і MaschinenfabrikGustavEirichGmbH з виробництва цегли фасадної силікатної та блоків різних форматів і типорозмірів. Нова німецька технологія “запрограмована” отримувати більш легкі й високоміцні цеглини та блоки з комп’ютерним контролем якості кожної одиниці продукції безпосередньо в момент виробництва [1].

Запроваджена у виробництві технологія дозволяє отримувати цеглу високої якості від М200 до М300, а нова пресова установка німецької фірми LASCO виготовляє цеглу більш точної геометрії та більш привабливого зовнішнього вигляду, ніж цегла, що виготовлялася у ХХ сторіччі.

Нова технологія утворення порожнистості цегли значно зменшує її теплопровідність (стіни менше пропускають холод), при цьому завдяки своїй структурі цегла “ТБК” дозволяє зберігати комфортний мікроклімат всередині

приміщень. Цегла торгівельної марки “ТБК” має підвищені звукоізоляційні, жароміцні характеристики та є порівняно легкою, що дозволяє економити кошти на її доставці, роботі каменярів, забезпечує “полегшений” фундамент та ін. Питома радіоактивність силікатної цегли та блоків не перевищують 38 Бк/кг, що дозволяє віднести їх до I класу (найнижчий рівень).

Силікатний блок – це новий та надійний стіновий матеріал, який виготовляється з екологічно чистих природних матеріалів: кварцового піску, меленого вапна і води. Силікатний пазо-гребневий блок “ТБК” має підвищені звукоізоляційні, жароміцні характеристики, а завдяки тонким стінкам блоку скорочуються витрати стінового матеріалу й витрати на конструктив, при цьому зникає потреба в армуванні. Нова пресова установка виготовляє пазо-гребневі блоки, кладка яких на 60-70 % міцніша за кладку зі звичайної цегли аналогічної міцності.

Газобетонний блок “ТБК” – це теплий та легкий стіновий матеріал, що має рівномірно розподілені повітряні замкнені пори. Виготовляється з піску, вапна, цементу, алюмінієвої пудри, які в результаті термічної обробки та під великим тиском пари (процес автоклавування) вступають у хімічну реакцію, утворюючи штучний легкий та теплий камінь. Преваги газобетону “ТБК”:

- відмінний теплоізоляційний матеріал, стіна з газобетону завтовшки 300 мм утримує стільки ж тепла, скільки й метрова цегляна стіна, або як 760 мм стіна з ракушняку;
- дуже легко обробляється звичайним ріжучим інструментом: пилиться, свердлиться, штробиться;
- завдяки спеціальному високотехнологічному ріжучому обладнанню досягається ідеальна геометрична точність розмірів блоків, що дозволяє класти блоки на тонкий шар клею, який значно зменшує теплопровідність швів;
- виготовляється з екологічно чистих матеріалів – піску, вапна, цементу і гіпсу, які при автоклавній обробці вступають у хімічну реакцію, утворюючи при цьому матеріал, близький за своїм властивостями до природного.

Керамічна цегла “ТБК” – це універсальний міцний та довговічний матеріал. Він виготовляється з екологічно чистих природних матеріалів: глини й води. Керамічна цегла виробництва “ТБК” виготовляється методом пластичного формування та обпалювання глини. Цегла сертифікована й відповідає вимогам щодо безпечності.

Цегла та блоки торгівельної марки “ТБК” проходять щорічну сертифікацію та повністю відповідають державним стандартам технічних умов та вимогам щодо радіоактивності з можливістю застосування в усіх видах будівництва, оскільки у виробництві використовуються лише природні сировинні матеріали й виключно мінеральні пігменти. Якість, надійність, довговічність та широкий асортимент торгівельної марки “ТБК” дозволяють використовувати продукцію як новий, якісний будівельний матеріал під час будівництва або реконструкції. Стислий опис сировинних матеріалів, що використовуються для виробництва продукції, наведений у табл. 2.3.

Таблиця 2.3

## Опис сировинних матеріалів (побудовано за даними [1])

| Найменування матеріалу            | Стислий опис                                                                                                                    |
|-----------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Вапно комове будівельне           | Вапно повітряне, кальцієве, швидкого гасіння, 2 і 3 сорт, комове. Якість відповідає ДСТУ БВ 2.7-90: 2011                        |
| Вапно подрібнене                  | За фракційним складом вапно ділиться на комове, подрібнене й мелене. Якість відповідає ІВ-К-А-3-ком. ДСТУ БВ 2.7-90: 2011       |
| Вапняковий щебінь дрібної фракції | Основні фракції: 0-10 мм; 0-20 мм; 20-40 мм. Якість відповідає ІВ-К-А-3-подр. ДСТУ БВ 2.7-90:2011, ТУ 21 УРСР 189-91 зі змінами |
| Вапняковий щебінь великої фракції | Основні фракції: 40-60 мм; 40-80 мм; 60-120 мм. Якість відповідає ТУ 21 УРСР 189-91 зі змінами (ДСТУ БВ 2.7-109-2007)           |

Динаміка середньооблікової чисельності штатних працівників, а також розміру оплати праці, представлені у табл. 2.4. Як свідчать дані, у 2023 році чисельність працівників збільшилася на 14 осіб (9,93 %), фонд оплати праці збільшився на 1 333,7 тис. грн (10,80 %). Збільшення фонду оплати праці відбулося переважно за рахунок зростання чисельності працівників, середній розмір місячної заробітної плати у 2023 році майже не змінився – зростання

склало лише 0,79 % до попереднього року. У 2024 році середньооблікова чисельність працівників ТОВ «ТБК-ЛЬВІВ» скоротилася на 44 особи (28,39 %), фонд оплати праці зменшився на 3 596,6 тис. грн (26,28 %).

Таблиця 2.4

Динаміка середньооблікової чисельності штатних працівників  
та заробітної плати ТОВ «ТБК-ЛЬВІВ»

| Показник                                               | 2022     | 2023     | 2024     |
|--------------------------------------------------------|----------|----------|----------|
| Середньооблікова чисельність штатних працівників, осіб | 141      | 155      | 111      |
| Фонд оплати праці, тис. грн                            | 12 350,7 | 13 684,4 | 10 087,8 |
| Середній розмір місячної заробітної плати, грн         | 7 299,5  | 7 357,2  | 7 573,4  |

Середній розмір місячної заробітної плати працівників підприємства у 2024 році дорівнював 7 573,4 грн, що на 2,94 % більше, ніж у попередньому році. На підприємстві діє програма навчання та підвищення кваліфікації персоналу з урахуванням технічного переоснащення та впровадження нових технологій.

Динаміка вартості чистих активів підприємства представлена у табл. 2.5. Протягом 2022-2024 років розрахункова вартість чистих активів є меншою від мінімального розміру статутного капіталу. Згідно із чинним законодавством України, це означає, що товариство у подальшому підлягає ліквідації.

Таблиця 2.5

Динаміка вартості чистих активів ТОВ «ТБК-ЛЬВІВ»

| Показник                                       | 2022        | 2023        | 2024        |
|------------------------------------------------|-------------|-------------|-------------|
| Розрахункова вартість чистих активів, тис. грн | -262 489,00 | -179 671,00 | -261 908,00 |
| Статутний капітал, тис. грн                    | 16 741,80   | 16 741,80   | 16 741,80   |
| Скоригований статутний капітал, тис. грн       | 16 741,80   | 16 741,80   | 16 741,80   |

Основними ризиками в діяльності ТОВ «ТБК-ЛЬВІВ» є:

- відсутність довгострокових програм будівництва у регіоні, що не дає можливості планування розширення виробництва продукції та ринків збуту;
- залежність від постачання сировини (пісок);

- підвищення цін на сировину, природний газ та залізничні тарифи;
- інфляційні процеси в економіці України;

Для зменшення ризиків, захисту своєї діяльності та розширення ринків збуту ТОВ «ТБК-ЛЬВІВ» вживає такі заходи, як укладання довгострокових контрактів на постачання сировини й відвантаження основних видів продукції.

Зменшення ступеня ймовірної реалізації ризику щодо:

- ризику ліквідності здійснюється шляхом ретельного планування, нормування та лімітування витрат, мінімізації рівня дебіторської заборгованості за реалізовану продукцію, ретельний відбір контрагентів за фінансовим станом та ринковою репутацією, забезпеченням наявності шляхів отримання додаткового фінансування на поповнення обігових коштів, максимальне наближення часу здійснення розходів грошових коштів до періоду отримання виручки;
- кредитного ризику здійснюється шляхом зведення до мінімуму обсягу операцій пореалізації без попередньої оплати;
- валютного ризику здійснюється шляхом мінімізації зобов'язань, що номіновані в валюті, або прив'язані до курсу іноземної валюти;
- цінового ризику здійснюється шляхом ринку на етапі планування виробничої програми, укладання контрактів (договорів) до початку сезону (періоду виробництва та напрямку реалізації, що забезпечує максимальну ціну при її здійсненні).

Основними конкурентами підприємства є: на збуту на ринку збуту Одеської області – ТОВ “Силікат ЛТД” (м. Одеса); на ринку збуту Миколаївської та Одеської областей – ПАТ “Ладизинський завод силікатної цегли” (м. Ладизин).

Основним постачальником піску є ТОВ “Георесурси”.

Підприємство є залежним від законодавчих та економічних обмежень. Значною проблемою є відсутність довгострокових договорів. Недосконалість законодавчої бази, зокрема податкового законодавства та політики кредиту-

вання, мають значний вплив на результати діяльності. Ступінь залежності від законодавчих та економічних обмежень висока. Істотними проблемами, які впливають на діяльність ТОВ «ТБК-ЛЬВІВ», є зростання цін на товари та матеріали, енергетичні ресурси. Наслідками війни є брак обігових коштів, низька платоспроможність замовників тощо.

ТОВ «ТБК-ЛЬВІВ» планує покращити фінансовий стан за рахунок розширення ринків збуту. Першочерговими напрямками розвитку є:

- освоєння близько розташованих ринків збуту силікатної цегли й вапна, що дозволить скоротити витрати на доставку, і таким чином зменшити собівартість;

- розвиток нових ринків збуту;
- розширення асортименту продукції;
- продовження програми модернізації.

Впровадження нових інвестиційних проєктів має велике значення для стабільності виробництва, зниження собівартості продукції та зменшення впливу виробничих процесів на навколишнє середовище.

Стратегія підприємства сфокусована на таких аспектах:

- виробництво безпечної екологічної продукції (дбайливе використання ресурсів, мінімізація впливу на довкілля, фінансування природоохоронних заходів);

- створення комфортного робочого середовища без виробничих ризиків для співробітників (поліпшення умов праці, фінансування охорони праці та промислової безпеки);

- соціальний захист працівників;
- інвестиції в працівників (розвиток та навчання персоналу з метою підвищення інтелектуальної капіталізації підприємства);

- пошук висококваліфікованих та дисциплінованих фахівців з метою створення конкурентної переваги в галузі;

- модернізація основних фондів підприємства;
- скорочення витрат і вихід на самоокупність;

- вихід на проєктну потужність з видобутку вапнякового щебеню;
- виробництво й реалізація силікатних виробів у 20 млн у. шт. на рік;
- продовження запуску шахтно-пересипних печей № 2 та № 3 випалу вапна;
- добудова та запуск лінії з виробництва ніздрюватого бетону;
- організація робіт з перевалювання вантажів.

## 2.2. Аналіз складу, рівня й динаміки фінансових результатів

Досягнуті фінансові результати свідчать про ефективність діяльності підприємства. Для визначення фінансового результату за звітний період слід порівняти доходи звітного періоду й витрати, понесені для отримання цих доходів, а також проаналізувати склад, рівень та динаміку доходів і витрат. Основою для такого аналізу є дані форми № 2 “Звіт про фінансові результати (Звіт про прибутки і збитки)”. Аналіз складу, рівня й динаміки фінансових результатів ТОВ «ТБК-ЛЬВІВ» представлений у табл. 2.6.

У 2022 році чистий дохід від реалізації продукції складав 90 284 тис. грн, собівартість реалізованої продукції – 77 593 тис. грн. Валовий прибуток за 2022 рік дорівнював:

$$ВП_{2022} = 90\,284 - 77\,593 = 12\,691 \text{ тис. грн.}$$

Інші операційні доходи підприємства за 2022 рік склали 2 582 тис. грн, адміністративні витрати – 9 227 тис. грн, витрати на збут – 3 471 тис. грн, інші операційні витрати – 4 078 тис. грн. Внаслідок перевищення витрат над доходами від операційної діяльності фінансовим результатом від операційної діяльності став збиток у розмірі 1 503 тис. грн.

Інші доходи ТОВ «ТБК-ЛЬВІВ» за 2022 рік склали 41 128 тис. грн. Інші доходи включають надходження від реалізації фінансових інвестицій (акцій, частки у статутному капіталі інших підприємств, корпоративні права, боргові цінні папери), від неопераційних курсових різниць, доходи від зміни

балансової вартості фінансових інструментів, що оцінюються за справедливою вартістю, інші доходи, які виникають у процесі господарської діяльності, однак не пов'язані з операційною діяльністю підприємства.

Фінансові витрати за 2022 рік склали 13 тис. грн, інші витрати – 26 400 тис. грн. Таким чином, фінансовий результат до оподаткування дорівнював:

$$EBT_{2022} = 12\,691 + 2\,582 - 9\,227 - 3\,471 - 4\,078 + 41\,128 - 13 - 26\,400 = 13\,212 \text{ тис. грн.}$$

Чистий фінансовий результат дорівнював фінансовому результату до оподаткування.

У 2023 році чистий дохід від реалізації продукції збільшився на 1 309 тис. грн (1,45 %), собівартість реалізованої продукції зросла на 2 281 тис. грн (2,94 %). Внаслідок перевищення темпу зростання витрат (собівартості) над темпом зростання чистого доходу валовий прибуток зменшився на 972 тис. грн (7,66 %) і дорівнював:

$$ВП_{2023} = 91\,593 - 79\,874 = 11\,719 \text{ тис. грн.}$$

Інші операційні доходи у 2023 році зросли на 638 тис. грн (24,71 %) та склали 3 220 тис. грн, у т.ч.:

- операційна оренда активів – 911 тис. грн (28,29 % від загальної суми інших операційних доходів);
- реалізація інших оборотних активів – 182 тис. грн (8,68 %);
- штрафи, пені, неустойки – 31 тис. грн (0,96 %);
- інші операційні доходи – 2 096 тис. грн (65,09 %).

Адміністративні витрати у 2023 році зросли на 2 849 тис. грн (30,88 %) і склали 12 076 тис. грн. Інші операційні витрати збільшилися на 1 293 тис. грн (31,71 %) і склали 5 371 тис. грн, у т.ч.:

- операційна курсова різниця – 333 тис. грн (6,20 % від загальної суми інших операційних доходів);
- реалізація інших оборотних активів – 178 тис. грн (3,31 %);
- штрафи, пені, неустойки – 217 тис. грн (4,04 %);
- інші операційні витрати – 4 643 тис. грн (86,44 %).

Витрати на збут зменшилися на 260 тис. грн (7,49 %) і склали 3 211 тис. грн. Внаслідок перевищення витрат над доходами від операційної діяльності фінансовим результатом від операційної діяльності став збиток у розмірі 5 719 тис. грн. Розмір збитку від операційної діяльності підприємства за 2023 рік на 4 216 тис. грн, або у 3,81 рази, перевищив збиток за попередній рік.

Інші доходи за 2023 рік склали 89 299 тис. грн, що у 2,17 рази більше, ніж за попередній рік. Інші доходи підприємства склалися з неопераційної курсової різниці – 56 519 тис. грн (63,29 %); безоплатно одержаних активів – 32 755 тис. грн (36,68 %); інших доходів – 25 тис. грн (0,03 %).

Фінансові витрати ТОВ «ТБК-ЛЬВІВ» за 2023 рік склали 9 тис. грн (проценти). Інші витрати склали 145 тис. грн, у т.ч.: списання необоротних активів – 120 тис. грн (82,76 %); інші витрати – 25 тис. грн (17,24 %). Фінансовий результат до оподаткування за 2023 рік дорівнював:

$$EBT_{2023} = 11\,719 + 3\,220 - 12\,076 - 3\,211 - 5\,371 + 89\,299 - 9 - 145 = 83\,426 \text{ тис. грн.}$$

Чистий фінансовий результат дорівнював фінансовому результату до оподаткування.

У 2024 році чистий дохід від реалізації продукції зменшився у 2,5 рази у порівнянні з попереднім роком, і дорівнював 36 694 тис. грн. Собівартість реалізованої продукції зменшилася у 2,31 рази, і складала 34 608 тис. грн. Валовий прибуток ТОВ «ТБК-ЛЬВІВ» за 2024 рік дорівнював:

$$ВП_{2024} = 36\,694 - 34\,608 = 2\,086 \text{ тис. грн.}$$

Таким чином, валовий прибуток підприємства за 2024 рік є у 5,62 рази меншим у порівнянні з попереднім роком.

Таблиця 2.6

## Аналіз складу, рівня й динаміки фінансових результатів ТОВ «ТБК-ЛЬВІВ»

| Стаття                                                                 | 2022       | 2023       | 2024       | Абсолютні відхилення, тис. грн (збільшення +, зменшення -) |              | Відносні відхилення, % (збільшення +, зменшення -) |              |
|------------------------------------------------------------------------|------------|------------|------------|------------------------------------------------------------|--------------|----------------------------------------------------|--------------|
|                                                                        |            |            |            | 2023 до 2022                                               | 2024 до 2023 | 2023 до 2022                                       | 2024 до 2023 |
| Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)         | 90 284,00  | 91 593,00  | 36 694,00  | 1 309,00                                                   | -54 899,00   | 1,45                                               | -59,94       |
| Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)           | -77 593,00 | -79 874,00 | -34 608,00 | 2 281,00                                                   | -45 266,00   | 2,94                                               | -56,67       |
| Валовий прибуток                                                       | 12 691,00  | 11 719,00  | 2 086,00   | -972,00                                                    | -9 633,00    | -7,66                                              | -82,20       |
| Інші операційні доходи                                                 | 2 582,00   | 3 220,00   | 2 607,00   | 638,00                                                     | -613,00      | 24,71                                              | -19,04       |
| Адміністративні витрати                                                | -9 227,00  | -12 076,00 | -9 546,00  | 2 849,00                                                   | -2 530,00    | 30,88                                              | -20,95       |
| Витрати на збут                                                        | -3 471,00  | -3 211,00  | -2 149,00  | -260,00                                                    | -1 062,00    | -7,49                                              | -33,07       |
| Інші операційні витрати                                                | -4 078,00  | -5 371,00  | -5 388,00  | 1 293,00                                                   | 17,00        | 31,71                                              | 0,32         |
| Фінансовий результат від операційної діяльності (прибуток +, збиток -) | -1 503,00  | -5 719,00  | -12 390,00 | 4 216,00                                                   | 6 671,00     | 280,51                                             | 116,65       |
| Інші доходи                                                            | 41 128,00  | 89 299,00  | 16 417,00  | 48 171,00                                                  | -72 882,00   | 117,12                                             | -81,62       |
| Фінансові витрати                                                      | -13,00     | -9,00      | -4,00      | -4,00                                                      | -5,00        | -30,77                                             | -55,56       |
| Інші витрати                                                           | -26 400,00 | -145,00    | -85 652,00 | -26 255,00                                                 | 85 507,00    | -99,45                                             | 58 970,34    |
| Фінансовий результат до оподаткування (прибуток +, збиток -)           | 13 212,00  | 83 426,00  | -81 629,00 | 70 214,00                                                  | -165 055,00  | 531,44                                             | -197,85      |
| Витрати (дохід) з податку на прибуток                                  |            |            |            |                                                            |              | -                                                  | -            |
| Чистий фінансовий результат (прибуток +, збиток -)                     | 13 212,00  | 83 426,00  | -81 629,00 | 70 214,00                                                  | -165 055,00  | 531,44                                             | -197,85      |

Інші операційні доходи ТОВ «ТБК-ЛЬВІВ» у 2024 році зменшилися на 613 тис. грн (19,04 %), і склали 2 607 тис. грн, у т.ч.:

- операційна оренда активів – 1 130 тис. грн (43,34 %);
- реалізація інших оборотних активів – 210 тис. грн (8,06 %);
- штрафи, пені, неустойки – 118 тис. грн (4,53 %);
- інші операційні доходи – 1 149 тис. грн (44,07 %).

Отже, зростання інших операційних доходів у 2024 році відбулося за рахунок збільшення доходів від операційної оренди активів, реалізації інших оборотних активів та відшкодування штрафів, пені та неустойки.

Адміністративні витрати у 2024 році зменшилися на 2 530 тис. грн (20,95 %) і склали 9 546 тис. грн. Витрати на збут зменшилися на 1 062 тис. грн (33,07 %) і склали 2 149 тис. грн. Інші операційні витрати зросли на 17 тис. грн (0,32 %), і склали 5 388 тис. грн, у т.ч.:

- реалізація інших оборотних активів – 199 тис. грн (3,69 %);
- штрафи, пені, неустойки – 174 тис. грн (3,23 %);
- інші операційні витрати – 5 015 тис. грн (93,08 %).

Отже, зростання інших операційних витрат відбулося за рахунок інших операційних витрат та реалізації інших оборотних активів. Сумарні доходи від операційної діяльності за 2024 рік склали 39 301 тис. грн, сумарні витрати – 51 691 тис. грн. Внаслідок перевищення витрат над доходами фінансовим результатом від операційної діяльності став збиток у розмірі 12 390 тис. грн. Розмір збитку від операційної діяльності підприємства за 2024 рік на 6 671 тис. грн (у 2,17 рази) перевищив збиток за попередній рік.

Інші доходи підприємства за 2024 рік склали 16 417 тис. грн, що на 72 882 тис. грн (у 5,44 рази) менше у порівнянні з попереднім роком. Склад інших доходів у 2024 році мав такий вигляд:

- неопераційна курсова різниця – 15 650 тис. грн (95,33 %);
- безоплатно одержані активи – 608 тис. грн (3,70 %);
- інші доходи – 159 тис. грн (0,97 %).

Фінансові витрати ТОВ «ТБК-ЛЬВІВ» за 2024 рік склали 4 тис. грн

(проценти). Інші витрати склали 85 652 тис. грн, у т.ч.: неопераційна курсова різниця – 85 609 тис. грн (99,95%); списання необоротних активів – 43 тис. грн (0,05%). Фінансовий результат до оподаткування за 2024 рік дорівнював:

$$EBT_{2024} = 2\,086 + 2\,607 - 9\,546 - 2\,149 - 5\,388 + 16\,417 - 4 - 85\,652 = -81\,629 \text{ тис. грн.}$$

Чистий фінансовий результат дорівнював фінансовому результату до оподаткування.

Таким чином, протягом аналізованого періоду операційна діяльність ТОВ «ТБК-Львів» була збитковою. Причиною збитковості є перевищення витрат над доходами від операційної діяльності. У 2022-2023 роках чистим фінансовим результатом діяльності підприємства був прибуток, однак джерелом цього прибутку є доходи, що не пов'язані з операційною діяльністю: неопераційна курсова різниця, безоплатно одержані активи, інші доходи. У 2024 році внаслідок перевищення сумарних витрат над сумарними доходами чистим фінансовим результатом діяльності підприємства став збиток.

Розглянемо детальніше елементи операційних витрат підприємства, їх структуру та динаміку (табл. 2.7). У 2022 році операційні витрати ТОВ «ТБК-Львів» склали 95 968 тис. грн, у т.ч.:

- матеріальні затрати – 47 331 тис. грн (49,32 % від загального розміру операційних витрат);
- витрати на оплату праці – 14 354 тис. грн (14,96 %);
- відрахування на соціальні заходи – 3 178 тис. грн (3,31 %);
- амортизація – 7 957 тис. грн (8,29 %);
- інші операційні витрати – 23 148 тис. грн (24,12 %).

У 2023 році операційні витрати підприємства зросли на 6 339 тис. грн (6,61 %). Зростання відбулося за рахунок таких елементів витрат, як витрати на оплату праці (+1 550 тис. грн, або 10,80 %), відрахування на соціальні заходи (+425 тис. грн, або 13,37 %), амортизація (+636 тис. грн, або 7,99 %), інші операційні витрати (+6 325 тис. грн, або 27,32 %). Матеріальні затрати

зменшилися на 2 597 тис. грн (-5,49 %). Питома вага матеріальних затрат у 2023 році зменшилася до 43,73 %, частка усіх інших елементів операційних витрат зросла.

У 2024 році операційні витрати зменшилися у порівнянні з попереднім роком у 1,9 рази (на 47,42 %), і склали 53 794 тис. грн. Зменшення відбулося за усіма елементами операційних витрат, окрім амортизаційних відрахувань. Матеріальні затрати зменшилися на 21 275 тис. грн (47,56 %), витрати на оплату праці – на 4 180 тис. грн (26,28 %), відрахування на соціальні заходи – на 925 тис. грн (25,67 %), інші операційні витрати – на 22 638 тис. грн (76,81 %). Амортизація зросла на 505 тис. грн (5,88 %).

Аналіз операційних витрат свідчить про те, що виробництво ТОВ «ТБК-ЛЬВІВ» належить до категорії матеріаломістких, оскільки частка матеріальних затрат складає 43,61-49,32 %. Водночас впродовж аналізованого періоду суттєво зросла частка витрат на оплату праці (з 14,96 % до 21,79 %), відрахувань на соціальні заходи (з 3,31 % до 4,98 %) та амортизаційних відрахувань (з 8,29 % до 16,91 %).

Таблиця 2.7

## Аналіз елементів операційних витрат ТОВ «ТБК-ЛЬВІВ»

| Стаття                              | 2022      | 2023       | 2024      | Структура, % |        |        | Абсолютні відхилення,<br>тис. грн (збільшення +,<br>зменшення -) |                 | Відносні відхилення, %<br>(збільшення +,<br>зменшення -) |                 |
|-------------------------------------|-----------|------------|-----------|--------------|--------|--------|------------------------------------------------------------------|-----------------|----------------------------------------------------------|-----------------|
|                                     |           |            |           | 2022         | 2023   | 2024   | 2023 до<br>2022                                                  | 2024 до<br>2023 | 2023 до<br>2022                                          | 2024 до<br>2023 |
| Матеріальні затрати                 | 47 331,00 | 44 734,00  | 23 459,00 | 49,32        | 43,73  | 43,61  | -2 597,00                                                        | -21 275,00      | -5,49                                                    | -47,56          |
| Витрати на оплату праці             | 14 354,00 | 15 904,00  | 11 724,00 | 14,96        | 15,55  | 21,79  | 1 550,00                                                         | -4 180,00       | 10,80                                                    | -26,28          |
| Відрахування на<br>соціальні заходи | 3 178,00  | 3 603,00   | 2 678,00  | 3,31         | 3,52   | 4,98   | 425,00                                                           | -925,00         | 13,37                                                    | -25,67          |
| Амортизація                         | 7 957,00  | 8 593,00   | 9 098,00  | 8,29         | 8,40   | 16,91  | 636,00                                                           | 505,00          | 7,99                                                     | 5,88            |
| Інші операційні витрати             | 23 148,00 | 29 473,00  | 6 835,00  | 24,12        | 28,81  | 12,71  | 6 325,00                                                         | -22 638,00      | 27,32                                                    | -76,81          |
| Разом                               | 95 968,00 | 102 307,00 | 53 794,00 | 100,00       | 100,00 | 100,00 | 6 339,00                                                         | -48 513,00      | 6,61                                                     | -47,42          |

### 2.3. Аналіз факторів прибутковості

Усі процеси та явища господарської діяльності є взаємопов'язаними, взаємозалежними та взаємообумовленими. Кожен результативний показник залежить від чисельних та різноманітних факторів. Саме тому вивчення та вимірювання впливу окремих чинників на досліджуваний показник важливе для подальшого прийняття управлінських рішень. Вплив чинників може бути розгорнуто за кожною складовою прибутку: усі фактори, які впливають на виручку від реалізації та собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг), впливають також і на валовий прибуток підприємства, і на прибуток від операційної діяльності до оподаткування. Використовуючи результати аналізу факторів прибутковості, підприємство може коригувати стратегію своєї діяльності, залучати позиковий капітал, який є необхідним в сучасних ринкових умовах для ефективної діяльності.

Одним з основних внутрішніх факторів прибутковості підприємства є структура продукції, яка визначається співвідношенням високорентабельної, низькорентабельної та збиткової продукції. Чим вище частка високорентабельної продукції, тим вищий прибуток підприємства. З метою визначення впливу фактора структури продукції на прибутковість ТОВ «ТБК-ЛЬВІВ» проведемо аналіз за окремими видами продукції.

Вартість виробленого вапна у 2022 році складала 1 545,12 грн/т, вартість реалізованого вапна – 2 123,40 грн/т. Таким чином, різниця між вартістю виробництва й реалізації вапна у 2022 році дорівнювала 578,27 грн/т. У 2023 році вартість виробленого вапна зменшилася на 3,56 %, водночас вартість реалізованого вапна збільшилася на 4,31 %. Як наслідок, різниця між вартістю виробництва й реалізації вапна зросла на 25,33 %, і дорівнювала 724,78 грн/т. Вартість виробленого вапна у 2024 році скоротилася на 3,30 % у порівнянні з попереднім роком, а вартість реалізованого вапна зменшилася на 14,86 %. Отже, різниця між вартістю виробництва й реалізації вапна скоротилася на 38,65 %, і дорівнювала 444,67

грн/т. Скорочення дохідності вапна будівельного при одночасному зменшенні обсягу виробництва у натуральному вираженні (у 2024 році було вироблено на 2,2 тис. т (або 19,47 %) вапна менше, ніж у попередньому році) негативно вплинуло на фінансові результати підприємства.

Вартість виробленої цегли та каменів силікатних у 2022 році складала 2,25 грн/шт., вартість реалізованої цегли та каменів силікатних – 2,21 грн/шт., різниця між вартістю виробленої та реалізованої продукції дорівнювала -0,04 грн/шт. У 2023 році вартість виробленої продукції зросла на 15,66 % (0,35 грн), вартість реалізованої – на 10,34 % (0,21 грн); як наслідок, різниця між вартістю виробництва й реалізації збільшилася до -0,16 грн/шт. У 2024 році вартість виробленої цегли та каменів силікатних зросла на 27,81 % (0,72 грн), вартість реалізованої – на 3,0 % (0,07 грн); різниця між вартістю виробництва й реалізації збільшилася до -0,81 грн/шт. Таким чином, протягом 2022-2024 років виробництво цегли та каменів силікатних було збитковим для підприємства.

Вартість виробленого щебеню вапнякового фракційного у 2022 році складала 49,51 грн/т, вартість реалізованого щебеню – 137,63 грн/т, різниця між вартістю виробленої та реалізованої продукції дорівнювала 88,12 грн. У 2023 році вартість виробництва одиниці продукції зросла більше ніж вдвічі – до 100,47 грн/т, при цьому вартість реалізації збільшилася лише на 10,83 %; відтак різниця між вартістю виробництва й реалізації скоротилася на 40,92 %, і дорівнювала 52,06 грн. У 2024 році вартість виробництва зменшилася на 11,01 %, вартість реалізації – на 19,84 %, різниця між вартістю виробництва й реалізації щебеню скоротилася на 36,88 %, і дорівнювала 32,86 грн. Скорочення дохідності цього виду продукції при одночасному зменшенні обсягу виробництва у натуральному вираженні (у 2024 році було вироблено у 6 разів менше щебеню, ніж у попередньому році) негативно вплинуло на фінансові результати підприємства.

Таким чином, з трьох видів продукції ТОВ «ТБК-ЛЬВІВ» один вид є збитковим (цегла й камені силікатні), а рівень доходності двох інших видів

знижується внаслідок зменшення вартості реалізації одиниці продукції (вапно будівельне та щебінь вапняковий фракційний). У 2024 році частка збиткової продукції складала 44 % до усієї виробленої та 26 % до усієї реалізованої продукції. В абсолютному вираженні у 2022 році реалізовано цегли й каменів силікатних на 1,74 % менше, ніж було вироблено протягом року; у 2023 році – на 10,14 % менше, у 2024 році – на 22,73 %. Така тенденція, на нашу думку, свідчить про скорочення попиту на цеглу та камені силікатні виробництва ТОВ «ТБК-Львів» і може бути ознакою низької конкурентоспроможності цього виду продукції.

Однією з ймовірних причин скорочення обсягу реалізації продукції у натуральному вираженні, а також того, що підприємство змушене знижувати ціни на продукцію, є погіршення кон'юнктури ринку.

Крім того, у 2024 році реалізовано щебеню вапнякового фракційного на 18,62 % менше, ніж було вироблено. Варто зазначити, що однією з вагомих причин відставання обсягу реалізації продукції від обсягу виробництва у 2024 році стала пандемія COVID-19. Наслідком такого відставання є не лише погіршення фінансових результатів підприємства, але й збільшення запасів готової продукції. Протягом 2022-2024 років запаси готової продукції щороку зростали. Найбільші темпи зростання характерні для 2022-2023 років. Частка готової продукції у загальній балансовій вартості запасів зросла з 18,01 % (на початок 2022 року) до 42,03 % (на кінець 2024 року). Збільшення залишків готової продукції призводить до тривалого заморожування оборотного капіталу, браку готівки, потреби в кредитних коштах і необхідності сплати процентів за ними, до зростання кредиторської заборгованості постачальникам, бюджету, працівникам підприємства тощо.

Також вартим уваги є зростання обсягу незавершеного виробництва у 2024 році – протягом року незавершене виробництво збільшилося в шість разів. Станом на кінець аналізованого періоду частка незавершеного виробництва у загальній балансовій вартості запасів становить 13,04 %. Збільшення залишків незавершеного виробництва свідчить про уповільнення

оборотності капіталу на цій стадії.

Прибутковість підприємства визначається впливом великої кількості внутрішніх та зовнішніх факторів. Системний підхід до аналізу показників прибутковості викликає необхідність взаємопов'язаного вивчення факторів із урахуванням їх внутрішніх і зовнішніх зв'язків та взаємозалежностей, що досягається за допомогою систематизації. Вивчення взаємозв'язків вимагає виявлення підлеглості показників, визначення сукупного, результативного показника та факторів, що на нього впливають. Одним зі способів такої систематизації є створення детермінованих факторних моделей. Створити факторну модель означає представити досліджуваний об'єкт у вигляді алгебраїчної суми, кратного або добутку декількох факторів, що визначають його величину і знаходяться із ним у функціональній залежності [56].

Детермінований факторний аналіз може виконуватися з використанням адитивних моделей, де фактори представлені у вигляді алгебраїчної суми, мультиплікативних моделей, де фактори становлять добуток один одного, кратних моделей, які представлені у вигляді співвідношення деяких факторів та змішаних моделей, де фактори представлені у різноманітних комбінаціях. Під час побудови детермінованої багатофакторної моделі місце кожного фактора в моделі має відповідати його ролі у формуванні результативного показника. Крім того, багатофакторна модель повинна будуватися на основі двофакторної шляхом послідовного розчленування факторів, як правило, якісних, на складові частини, а при написанні формули багатофакторної моделі фактори мають розмішуватися зліва направо в порядку їх заміни [57].

Аналіз факторів прибутковості ТОВ «ТБК-Львів» виконаний з використанням детермінованої багатофакторної моделі, яка враховує усі етапи формування фінансових результатів у процесі діяльності підприємства [58, с. 247].

Запропонована до розрахунку модель враховує такі показники:

- середньорічна вартість активів підприємства ( $\bar{A}$ );
- фондоддача ( $\Phi_B$ );

- продуктивність праці ( $\Pi_{\text{пр}}$ );
- фондоозброєність ( $\Phi_{\text{оз}}$ );
- валова рентабельність виробничих витрат ( $P_{\text{вв}}$ );
- коефіцієнт окупності чистого доходу ( $K_{\text{окчд}}$ );
- коефіцієнт покриття виручки виробничими витратами ( $K_{\text{пввв}}$ );
- чиста рентабельність (збитковість) активів ( $P_A$ ).

Взаємозв'язок цих показників можна представити у вигляді формули:

$$\text{ЧП}(3) = \bar{A} \times \frac{\Phi_{\text{в}}}{\Pi_{\text{пр}}} \times \Phi_{\text{оз}} \times P_{\text{вв}} \times K_{\text{окчд}} \times K_{\text{пввв}} \times P_A. \quad (2.1)$$

Перевірити правильність взаємозв'язку між елементами моделі можна за допомогою розгорнутого вигляду формули:

$$\text{ЧП}(3) = \bar{A} \times \frac{\text{ЧД}}{\overline{\text{НА}}} / \frac{\text{ЧД}}{\overline{\text{Ч}_{\text{пр}}}} \times \frac{\overline{\text{НА}}}{\overline{\text{Ч}_{\text{пр}}}} \times \frac{\text{ВП}}{C} \times \frac{\text{ЧД}}{\text{ВП}} \times \frac{C}{\text{ЧД}} \times \frac{\text{ЧП}(3)}{\bar{A}}, \quad (2.2)$$

де ЧД – чистий дохід;

$\overline{\text{НА}}$  – середньорічна вартість необоротних активів;

$\overline{\text{Ч}_{\text{пр}}}$  – середньорічна чисельність працівників;

ВП – валовий прибуток (збиток);

C – собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг);

ЧП(3) – чистий прибуток (збиток).

Розрахунок складових моделі виконаний у табл. 2.8. Як свідчать дані фінансової звітності підприємства, середньорічна вартість активів ТОВ «ТБК-ЛЬВІВ» щороку зменшувалася і протягом 2022-2024 років скоротилася на 4 439,50 тис. грн (2,47 %). Середньорічна вартість необоротних активів скоротилася на 6 804 тис. грн (5,58 %). Чисельність працівників підприємства впродовж трьох років зменшилася на 30 осіб (21,28 %).

Показник фондівіддачі зменшився більше ніж вдвічі: з 0,74 (у 2022) до 0,32 (у 2024). Зменшення показника свідчить про зниження ефективності використання основних засобів: у 2022 році в розрахунку на 1 грн коштів, вкладених в основні засоби, підприємство отримало 0,74 грн чистого доходу від реалізації продукції; у 2024 році – 0,32 грн. Зниження фондівіддачі є

наслідком перевищення темпу скорочення чистого доходу від реалізації над темпом скорочення середньорічної вартості необоротних активів.

Продуктивність праці скоротилася в 1,94 рази. У 2022 році на кожного працівника підприємства було отримано 640,31 тис. грн чистого доходу від реалізації продукції, у 2024 році – 330,58 тис. грн. Отже, результативність праці та ефективність виробництва погіршилася. Показник фондоозброєності у 2023 році зменшився на 100,57 тис. грн внаслідок зниження середньорічної вартості необоротних активів при одночасному зростанні середньооблікової чисельності штатних працівників. У 2024 році фондоозброєність зросла на 272,81 тис. грн, однак таке явище не можна вважати позитивним, оскільки його причиною є перевищення темпу скорочення чисельності працівників над темпом зменшення середньорічної вартості основних засобів.

Валова рентабельність виробничих витрат протягом 2022-2024 років скоротилася з 0,16 до 0,06. Коефіцієнт окупності чистого доходу збільшився: у 2022 році для створення 1 грн валового прибутку підприємству необхідно було отримати 7,11 грн чистого доходу; у 2024 році – 17,59 грн. Отримані результати свідчать про складнощі в реалізації продукції, зокрема проблеми з організацією збуту. Коефіцієнт покриття виручки виробничими витратами збільшився з 0,86 до 0,94 внаслідок перевищення темпу росту собівартості реалізованої продукції над темпами росту чистого доходу від реалізації. Чиста рентабельність активів у 2022 році дорівнювала 0,07 (7,35 %); у 2023 році зросла до 0,47 (46,71 %); у 2024 році мала від’ємне значення – -0,47 (-46,54 %) внаслідок отриманого підприємством чистого збитку.

Вплив кожного фактора на зміну розміру чистого прибутку (збитку) визначається за допомогою методу ланцюгових підстановок:

- зміна чистого прибутку (збитку) при зміні середньорічної вартості активів підприємства ( $\Delta\text{ЧП}(3)_{\bar{A}}$ ):

$$\Delta\text{ЧП}(3)_{\bar{A}} = \bar{A}_1 \times \frac{\Phi_{B0}}{\Pi_{P0}} \times \Phi_{O30} \times P_{BB0} \times K_{OK4D0} \times K_{PBVB0} \times P_{A0} - \quad (2.3)$$

$$-\overline{A_0} \times \frac{\Phi_{B0}}{\Pi_{пр0}} \times \Phi_{030} \times P_{BB0} \times K_{OKЧД0} \times K_{ПВВВ0} \times P_{A0};$$

- зміна чистого прибутку (збитку) при зміні фондovіддачі ( $\Delta\text{ЧП}(3)_{\Phi_B}$ ):

$$\begin{aligned} \Delta\text{ЧП}(3)_{\Phi_B} = & \overline{A_1} \times \frac{\Phi_{B1}}{\Pi_{пр0}} \times \Phi_{030} \times P_{BB0} \times K_{OKЧД0} \times K_{ПВВВ0} \times P_{A0} - \\ & - \overline{A_1} \times \frac{\Phi_{B0}}{\Pi_{пр0}} \times \Phi_{030} \times P_{BB0} \times K_{OKЧД0} \times K_{ПВВВ0} \times P_{A0}; \end{aligned} \quad (2.4)$$

- зміна чистого прибутку (збитку) при зміні продуктивності праці на підприємстві ( $\Delta\text{ЧП}(3)_{\Pi_{пр}}$ ):

$$\begin{aligned} \Delta\text{ЧП}(3)_{\Pi_{пр}} = & \overline{A_1} \times \frac{\Phi_{B1}}{\Pi_{пр1}} \times \Phi_{030} \times P_{BB0} \times K_{OKЧД0} \times K_{ПВВВ0} \times P_{A0} - \\ & - \overline{A_1} \times \frac{\Phi_{B1}}{\Pi_{пр0}} \times \Phi_{030} \times P_{BB0} \times K_{OKЧД0} \times K_{ПВВВ0} \times P_{A0}; \end{aligned} \quad (2.5)$$

- зміна чистого прибутку (збитку) при зміні фондоозброєності компанії ( $\Delta\text{ЧП}(3)_{\Phi_{03}}$ ):

Таблиця 2.8

Розрахунок складових детермінованої багатофакторної моделі  
формування чистого прибутку ТОВ «ТБК-ЛЬВІВ»

| Показник                                                       | 2022       | 2023       | 2024       | Відхилення (збільшення +,<br>зменшення -) |                  |
|----------------------------------------------------------------|------------|------------|------------|-------------------------------------------|------------------|
|                                                                |            |            |            | 2023 від<br>2022                          | 2024 від<br>2023 |
| Середньорічна вартість активів                                 | 179 852,00 | 178 591,50 | 175 412,50 | -1 260,50                                 | -3 179,00        |
| Середньорічна вартість необоротних активів                     | 121 836,50 | 118 346,00 | 115 032,50 | -3 490,50                                 | -3 313,50        |
| Середньорічна чисельність працівників                          | 141,00     | 155,00     | 111,00     | 14,00                                     | -44,00           |
| Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) | 90 284,00  | 91 593,00  | 36 694,00  | 1 309,00                                  | -54 899,00       |
| Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)   | 77 593,00  | 79 874,00  | 34 608,00  | 2 281,00                                  | -45 266,00       |
| Валовий прибуток (збиток)                                      | 12 691,00  | 11 719,00  | 2 086,00   | -972,00                                   | -9 633,00        |
| Чистий прибуток (збиток)                                       | 13 212,00  | 83 426,00  | -81 629,00 | 70 214,00                                 | -165 055,00      |
| Фондовіддача                                                   | 0,74       | 0,77       | 0,32       | 0,03                                      | -0,45            |
| Продуктивність праці                                           | 640,31     | 590,92     | 330,58     | -49,39                                    | -260,35          |
| Фондоозброєність                                               | 864,09     | 763,52     | 1036,33    | -100,57                                   | 272,81           |
| Валова рентабельність виробничих витрат                        | 0,16       | 0,15       | 0,06       | -0,02                                     | -0,09            |
| Коефіцієнт окупності чистого доходу                            | 7,11       | 7,82       | 17,59      | 0,70                                      | 9,77             |
| Коефіцієнт покриття виручки виробничими витратами              | 0,86       | 0,87       | 0,94       | 0,01                                      | 0,07             |
| Чиста рентабельність активів                                   | 0,07       | 0,47       | -0,47      | 0,39                                      | -0,93            |

$$\begin{aligned}\Delta\text{ЧП}(3)_{\Phi_{03}} &= \overline{A_1} \times \frac{\Phi_{B1}}{\Pi_{\text{пр}_1}} \times \Phi_{031} \times P_{\text{вв}_0} \times K_{\text{ОкЧД}_0} \times K_{\text{ПВВВ}_0} \times P_{A_0} - \\ &- \overline{A_1} \times \frac{\Phi_{B1}}{\Pi_{\text{пр}_1}} \times \Phi_{030} \times P_{\text{вв}_0} \times K_{\text{ОкЧД}_0} \times K_{\text{ПВВВ}_0} \times P_{A_0};\end{aligned}\quad (2.6)$$

- зміна чистого прибутку (збитку) при зміні валової рентабельності виробничих витрат ( $\Delta\text{ЧП}(3)_{P_{\text{вв}}}$ ):

$$\begin{aligned}\Delta\text{ЧП}(3)_{P_{\text{вв}}} &= \overline{A_1} \times \frac{\Phi_{B1}}{\Pi_{\text{пр}_1}} \times \Phi_{031} \times P_{\text{вв}_1} \times K_{\text{ОкЧД}_0} \times K_{\text{ПВВВ}_0} \times P_{A_0} - \\ &- \overline{A_1} \times \frac{\Phi_{B1}}{\Pi_{\text{пр}_1}} \times \Phi_{031} \times P_{\text{вв}_0} \times K_{\text{ОкЧД}_0} \times K_{\text{ПВВВ}_0} \times P_{A_0};\end{aligned}\quad (2.7)$$

- зміна чистого прибутку (збитку) при зміні коефіцієнта окупності чистого доходу ( $\Delta\text{ЧП}(3)_{K_{\text{ОкЧД}}}$ ):

$$\begin{aligned}\Delta\text{ЧП}(3)_{K_{\text{ОкЧД}}} &= \overline{A_1} \times \frac{\Phi_{B1}}{\Pi_{\text{пр}_1}} \times \Phi_{031} \times P_{\text{вв}_1} \times K_{\text{ОкЧД}_1} \times K_{\text{ПВВВ}_0} \times P_{A_0} - \\ &- \overline{A_1} \times \frac{\Phi_{B1}}{\Pi_{\text{пр}_1}} \times \Phi_{031} \times P_{\text{вв}_1} \times K_{\text{ОкЧД}_0} \times K_{\text{ПВВВ}_0} \times P_{A_0};\end{aligned}\quad (2.8)$$

- зміна чистого прибутку (збитку) при зміні коефіцієнта покриття виручки виробничими витратами ( $\Delta\text{ЧП}(3)_{K_{\text{ПВВВ}}}$ ):

$$\begin{aligned}\Delta\text{ЧП}(3)_{K_{\text{ПВВВ}}} &= \overline{A_1} \times \frac{\Phi_{B1}}{\Pi_{\text{пр}_1}} \times \Phi_{031} \times P_{\text{вв}_1} \times K_{\text{ОкЧД}_1} \times K_{\text{ПВВВ}_1} \times P_{A_0} - \\ &- \overline{A_1} \times \frac{\Phi_{B1}}{\Pi_{\text{пр}_1}} \times \Phi_{031} \times P_{\text{вв}_1} \times K_{\text{ОкЧД}_1} \times K_{\text{ПВВВ}_0} \times P_{A_0};\end{aligned}\quad (2.9)$$

- зміна чистого прибутку (збитку) при зміні чистої рентабельності (збитковості) активів ( $\Delta\text{ЧП}(3)_{P_A}$ ):

$$\begin{aligned}\Delta\text{ЧП}(3)_{P_A} &= \overline{A_1} \times \frac{\Phi_{B1}}{\Pi_{\text{пр}_1}} \times \Phi_{031} \times P_{\text{вв}_1} \times K_{\text{ОкЧД}_1} \times K_{\text{ПВВВ}_1} \times P_{A_1} - \\ &- \overline{A_1} \times \frac{\Phi_{B1}}{\Pi_{\text{пр}_1}} \times \Phi_{031} \times P_{\text{вв}_1} \times K_{\text{ОкЧД}_1} \times K_{\text{ПВВВ}_1} \times P_{A_0};\end{aligned}\quad (2.10)$$

Підсумувавши результати впливу кожного фактора на зміну чистого прибутку (збитку), отримуємо рівність:

$$\Delta\text{ЧП}(3) = \text{ЧП}(3)_1 - \text{ЧП}(3)_0 =$$

$$\begin{aligned}
&= \Delta\text{ЧП}(3)_{\bar{A}} + \Delta\text{ЧП}(3)_{\Phi_B} + \Delta\text{ЧП}(3)_{\Pi_{\text{пр}}} + \Delta\text{ЧП}(3)_{\Phi_{\text{оз}}} + \Delta\text{ЧП}(3)_{P_{\text{вв}}} + \\
&\quad + \Delta\text{ЧП}(3)_{K_{\text{окчД}}} + \Delta\text{ЧП}(3)_{K_{\text{пввв}}} + \Delta\text{ЧП}(3)_{P_A}.
\end{aligned}
\tag{2.11}$$

Величина впливу факторів на зміну розміру чистого прибутку (збитку) підприємства розрахована у табл. 2.9.

Таблиця 2.9

Величина впливу факторів на зміну чистого прибутку ТОВ «ТБК-ЛЬВІВ»

| Показник                                                       | 2023 від<br>2022 | 2024 від<br>2023 |
|----------------------------------------------------------------|------------------|------------------|
| Вплив зміни середньорічної вартості активів                    | -92,60           | -1 485,02        |
| Вплив зміни фондівдачі                                         | 582,77           | -48 168,19       |
| Вплив зміни продуктивності праці                               | 1 145,23         | 26 597,81        |
| Вплив зміни фондоозброєності                                   | -1 728,00        | 21 570,39        |
| Вплив зміни валової рентабельності виробничих витрат           | -1 350,77        | -48 277,90       |
| Вплив зміни коефіцієнта окупності чистого доходу               | 1 160,90         | 42 100,92        |
| Вплив зміни коефіцієнта покриття виручки виробничими витратами | 189,87           | 6 176,99         |
| Вплив зміни чистої рентабельності (збитковості) активів        | 70 306,60        | -163 569,98      |
| Загальний вплив факторів                                       | 70 214,00        | -165 055,00      |

Результати розрахунку свідчать про те, що на зміну чистого прибутку підприємстванайбільше впливає зміна чистої рентабельності (збитковості) активів. У 2023 році збільшення чистої рентабельності активів призвело до зростання розміру чистого прибутку, проте у 2024 році збитковість активів призвела до погіршення чистого фінансового результату. Зміна коефіцієнта окупності чистого доходу протягом аналізованого періоду мала позитивний вплив на прибутковість підприємства. Продуктивність праці, незважаючи на зниження, мала позитивний вплив на зміну чистого прибутку, що свідчить про обернену залежність між цими показниками. Зменшення середньорічної вартості активів призводить до скорочення чистого прибутку підприємства. Також негативний вплив має зниження валової рентабельності виробничих витрат – скорочення показника призводить до зменшення чистого прибутку.

## 2.4. Аналіз показників рентабельності

Для об'єктивної оцінки ефективності роботи підприємства недостатньо знати лише абсолютну величину отриманого прибутку. Необхідно володіти інформацією щодо його прибутковості, тобто дослідити відносні показники ефективності господарської діяльності. Для цього слід порівняти величину отриманого прибутку із вкладеним капіталом, використаними ресурсами, понесеними витратами тощо. Якщо понесені витрати (використані ресурси) здатні окупитися, діяльність підприємства вважається рентабельною, а саме підприємство при цьому отримує можливості для подальшого розвитку. Рентабельність є відносним показником ефективності роботи підприємства, її величина відображає співвідношення між отриманим результатом і наявними або використаними ресурсами [59].

Показники рентабельності визначаються в коефіцієнтах або у відсотках і показують частку прибутку в кожній грошовій одиниці активів, капіталу, витрат, інвестицій, виручки тощо. Базою для розрахунку показників є дані фінансової звітності, зокрема ф. № 1 “Баланс (Звіт про фінансовий стан)”, ф. № 2 “Звіт про фінансові результати (Звіт про прибутки і збитки)”. Показники рентабельності ТОВ «ТБК-Львів» представлені у табл. 2.10.

Показник рентабельності активів (*Return on assets; ROA*) дозволяє визначити, наскільки ефективно використовуються активи підприємства для формування прибутку. Розраховується за формулою:

$$ROA = \frac{\text{Чистий прибуток (збиток)}}{\text{Середньорічна вартість активів}} \times 100\%. \quad (2.12)$$

Високе значення *ROA* свідчить про ефективне управління компанією, яка створює більше прибутку при мінімальних обсягах інвестицій. Показник має важливе значення при розгляді можливості кредитування підприємства.

У 2022 році в розрахунку на 1 грн власних активів ТОВ «ТБК-Львів» отримало в середньому 0,07 грн чистого прибутку; у 2023 році – 0,47 грн; у 2024 році підприємство було збитковим, показник рентабельності активів

мав від'ємне значення (-46,54 %).

Таблиця 2.10

## Показники рентабельності ТОВ «ТБК-ЛЬВІВ»

| Показник                                                                      | 2022   | 2023   | 2024    | Динаміка (збільшення +,<br>зменшення -) |                          |
|-------------------------------------------------------------------------------|--------|--------|---------|-----------------------------------------|--------------------------|
|                                                                               |        |        |         | 2023<br>відносно<br>2022                | 2024<br>відносно<br>2023 |
| Рентабельність активів за чистим прибутком                                    | 7,35   | 46,71  | -46,54  | 39,37                                   | -93,25                   |
| Рентабельність власного капіталу                                              | -4,92  | -37,74 | 36,97   | -32,82                                  | 74,71                    |
| Рентабельність виробничих фондів                                              | 15,08  | 93,76  | -90,48  | 78,68                                   | -184,24                  |
| Рентабельність реалізованої продукції за прибутком від операційної діяльності | -1,66  | -6,24  | -33,77  | -4,58                                   | -27,52                   |
| Рентабельність реалізованої продукції за чистим прибутком                     | 14,63  | 91,08  | -222,46 | 76,45                                   | -313,54                  |
| Коефіцієнт реінвестування                                                     | 100,00 | 100,14 | 100,00  | 0,14                                    | -0,14                    |
| Коефіцієнт стійкості економічного зростання                                   | -4,92  | -37,79 | 36,97   | -32,87                                  | 74,76                    |
| Період окупності активів, років                                               | 13,61  | 2,14   | -2,15   | -11,47                                  | -4,29                    |
| Період окупності власного капіталу, років                                     | -20,34 | -2,65  | 2,70    | 17,69                                   | 5,35                     |

Рентабельність власного капіталу (*Return on equity; ROE*) призначений для оцінки ефективності використання власного капіталу з метою отримання прибутку, тобто показує, скільки прибутку отримує компанія у розрахунку на 1 грн власного капіталу:

$$ROE = \frac{\text{Чистий прибуток (збиток)}}{\text{Середньорічний розмір власного капіталу}} \times 100\%. \quad (2.13)$$

Рентабельність власного капіталу ТОВ «ТБК-ЛЬВІВ» у 2022-2023 роках мала від'ємне значення, оскільки власний капітал підприємства також є від'ємним (через великий обсяг непокритого збитку). Додатне значення показника у 2024 році отримане внаслідок ділення двох від'ємних чисел (чистого збитку на власний капітал), отже, не може вважатися позитивним.

Рентабельність виробничих фондів (*Return on production assets; ROPA*) конкретизує показник рентабельності активів, враховує лише продуктивні активи, тобто ті, які беруть участь у виробничому процесі (основні засоби, введені у виробничий процес, запаси та ін.). Показник визначає, скільки прибутку генерує кожна гривня, вкладена у виробничі активи; є індикатором ефективності виробничого процесу на підприємстві:

$$ROPA = \frac{\text{Чистий прибуток (збиток)}}{\text{Середньорічна вартість основних засобів і запасів}} \times 100\%. \quad (2.14)$$

У 2022 році в розрахунку на 1 грн виробничих активів ТОВ «ТБК-ЛЬВІВ» було отримано 0,15 грн чистого прибутку. У 2023 році ефективність виробничого процесу суттєво зросла – рентабельність виробничих фондів досягла рівня 93,76 %, однак у 2024 році внаслідок отриманого чистого збитку показник має від'ємне значення.

Рентабельність реалізованої продукції за прибутком від операційної діяльності (*ROS<sub>OpIn</sub>*) демонструє суму операційного прибутку, яка припадає на чистий дохід від реалізації продукції. У свою чергу, подібним є показник рентабельності реалізованої продукції (*ROS<sub>NIn</sub>*) за чистим прибутком, який показує суму чистого прибутку, отриману підприємством у розрахунку на 1 грн чистого доходу від реалізації продукції [55]:

$$ROS_{OpIn} = \frac{\text{Фінансовий результат від операційної діяльності}}{\text{Чистий дохід від реалізації продукції}} \times 100\%. \quad (2.15)$$

$$ROS_{NIn} = \frac{\text{Чистий прибуток (збиток)}}{\text{Чистий дохід від реалізації продукції}} \times 100\%. \quad (2.16)$$

Оскільки операційна діяльність підприємства є збитковою, показник  $ROS_{OpIn}$  впродовж аналізованого періоду має від'ємні значення.

Показник  $ROS_{NIn}$  у 2022 році дорівнював 14,63 %. Тобто у розрахунку на 1 грн чистого доходу від реалізації продукції ТОВ «ТБК-Львів» отримало близько 0,15 грн чистого прибутку (однак, згенерованого за рахунок інших доходів). У 2023 році  $ROS_{NIn}$  збільшилася до рівня 91,08 %, що свідчить зокрема про підвищення ефективності фінансової діяльності. У 2024 році підприємство є збитковим за усіма видами своєї діяльності,  $ROS_{NIn}$  має від'ємне значення.

Коефіцієнт реінвестування ( $ReR$ ) дозволяє оцінити політику розподілу прибутку в контексті розвитку підприємства. Високе значення показника свідчить про те, що значна частина прибутку реінвестована у підприємство. Розраховується як відношення середньорічної суми резервного капіталу та нерозподіленого прибутку (непокритого збитку) до чистого прибутку:

$$ReR = \frac{\text{Сума резервного капіталу і нерозподіленого прибутку (непокритого збитку) на кінець року} - \text{Сума резервного капіталу і нерозподіленого прибутку (непокритого збитку) на початок року}}{\text{Чистий прибуток (збиток)}} \times 100\%. \quad (2.17)$$

У 2022 році значення коефіцієнта реінвестування дорівнювало 100 % – це означає, що вся сума отриманого чистого прибутку була реінвестована у підприємство. Реінвестувати прибуток доцільно лише за умови наявності можливостей для покращення ринкового становища, оновлення обладнання, модернізації виробництва, інтенсифікації виробничої та збутової діяльності, заміщення найбільш дорогих джерел фінансування та ін. У протилежному випадку реінвестування призведе до зниження рентабельності власного капіталу підприємства. У 2023 році значення показника перевищувало 100 %, отже отриманий чистий прибуток був не єдиним фактором, який призвів до

зростання резервного капіталу та фонду нерозподіленого прибутку. У 2024 році сума непокритого збитку збільшилася; підприємство не здійснювало реінвестування у зв'язку з відсутністю прибутку.

Коефіцієнт стійкості економічного зростання (*SEGR*) вказує на роль чистого прибутку в забезпеченні стійкого зростання господарської діяльності підприємства, й відповідно, зростання власного капіталу. Розраховується як співвідношення приросту резервного капіталу й нерозподіленого прибутку до суми власного капіталу:

$$SEGR = \frac{\text{Сума резервного капіталу і нерозподіленого прибутку (непокритого збитку) на кінець року} - \text{Сума резервного капіталу і нерозподіленого прибутку (непокритого збитку) на початок року}}{\text{Власний капітал}} \times 100\%. \quad (2.18)$$

У 2022-2023 роках коефіцієнт стійкості економічного зростання мав від'ємне значення, що є ознакою деструктивних процесів на підприємстві, а скорочення показника свідчить про загострення кризового стану. У 2024 році показник мав додатне значення, однак такий результат отриманий внаслідок ділення двох від'ємних чисел.

Період окупності капіталу ( $PP_A$ ) показує кількість часу, протягом якого окупляться активи:

$$PP_A = \frac{100}{\text{Рентабельність активів за чистим прибутком}}. \quad (2.19)$$

Період окупності власного капіталу ( $PP_E$ ) показує окупність власного капіталу:

$$PP_E = \frac{100}{\text{Рентабельність власного капіталу}}. \quad (2.20)$$

Період окупності активів ТОВ «ТБК-ЛЬВІВ» у 2022 році дорівнював 13,61 років. У 2023 році внаслідок збільшення чистого прибутку період окупності активів скоротився до 2,14 років. Отже, загальна ефективність роботи підприємства суттєво зросла. У 2024 році показник мав від'ємне значення, що свідчить про деструктивні процеси в діяльності підприємства.

Період окупності власного капіталу впродовж 2022-2023 років мав

від'ємне значення; зростання показника у 2023 році пов'язане зі збільшенням чистого прибутку та, відповідно, скороченням розміру непокритого збитку. Від'ємне значення свідчить про зниження добробуту власників підприємства. У 2024 році період окупності мав додатне значення, однак такий результат отриманий внаслідок ділення двох від'ємних чисел.

## **Висновки до розділу 2**

Акціонерне товариство “Таврійська будівельна компанія” (далі – ТОВ «ТБК-Львів») спеціалізується на виготовленні виробів з бетону для будівництва, добуванні декоративного та будівельного каменю, вапняку, гіпсу, крейди та глинистого каменю, піску, гравію, глини і каоліну. Підприємство розташоване за адресою: м. Херсон, вул. Адмірала Макарова, 203. Основними видами продукції є цегла силікатна, вапно будівельне, щебінь. Протягом 2022-2024 років підприємство зменшило обсяги виробництва та реалізації усіх видів продукції. Також зазнали суттєвих змін структура виробництва та реалізації: зросла частка вапна будівельного, зменшилася частка щебеню вапнякового. Основними ринками збуту є Херсонська, Миколаївська, Дніпропетровська області. На діяльність підприємства впливають такі фактори, як: сезонність проведення будівельних робіт; підвищення цін на сировину, енергоресурси, тарифів на залізничні перевезення; залежність від постачання сировини; недосконалість податкового законодавства та політики кредитування; брак обігових коштів; відсутність довгострокових програм будівництва у регіоні та ін. Впродовж 2022-2024 років чисельність працівників скоротилася більше як на 21 %. Розрахункова вартість чистих активів є меншою від мінімального розміру статутного капіталу, що свідчить про загрозу ліквідації товариства.

Протягом аналізованого періоду операційна діяльність ТОВ «ТБК-Львів» була збитковою. Причиною збитковості є перевищення витрат над доходами від операційної діяльності. У 2022-2023 роках чистим фінансовим результатом діяльності підприємства був прибуток, однак джерелом цього

прибутку є доходи, що не пов'язані з операційною діяльністю: неопераційна курсова різниця, безоплатно одержані активи, інші доходи. У 2024 році внаслідок перевищення сумарних витрат над сумарними доходами чистим фінансовим результатом діяльності підприємства став збиток. Виробництво належить до категорії матеріаломістких, оскільки частка матеріальних затрат складає 43,61-49,32 %. Водночас впродовж 2022-2024 років суттєво зросла частка витрат на оплату праці, відрахувань на соціальні заходи та амортизаційних відрахувань.

З трьох основних видів продукції підприємства один вид є збитковим (цегла й камені силікатні), а рівень доходності двох інших видів знижується внаслідок зменшення вартості реалізації одиниці продукції (вапно будівельне та щебінь вапняковий фракційний). У 2024 році частка збиткової продукції складала 44 % до усієї виробленої та 26 % до усієї реалізованої продукції. Впродовж аналізованого періоду спостерігається збільшення різниці між обсягом виробництва й реалізації цегли та каменів силікатних. Це свідчить про скорочення попиту на цеглу та камені силікатні виробництва ТОВ «ТБК-ЛЬВІВ» і може бути ознакою низької конкурентоспроможності цього виду продукції. Крім того, у 2024 році реалізовано щебню вапнякового фракційного на 18,62 % менше, ніж було вироблено протягом року. Наслідком відставання обсягу реалізації від обсягу виробництва є не лише зниження прибутковості, але й збільшення запасів готової продукції. Частка готової продукції у загальній балансовій вартості запасів зросла з 18,01 % до 42,03 %. Обсяг незавершеного виробництва у 2024 році збільшився у шість разів, а його частка станом на кінець року становила 13,04 % від загальної балансової вартості запасів.

Аналіз факторів прибутковості з використанням детермінованої багатофакторної моделі дозволив визначити фактори, які позитивно впливають на зміну чистого прибутку, а також ті, що мають негативний вплив. Факторами зростання чистого прибутку підприємства є: зростання коефіцієнта окупності чистого доходу; підвищення рівня фондоозброєності; зростання коефіцієнта

покриття виручки виробничими витратами; зниження продуктивності праці. Факторами зниження чистого прибутку (факторами збитковості) є: зниження середньорічної вартості активів; зменшення чистої рентабельності активів; зниження валової рентабельності виробничих витрат; скорочення показника фондівдачі. Найбільший вплив з перелічених факторів має зміна чистої рентабельності (збитковості) активів.

Внаслідок збільшення розміру чистого прибутку у 2023 році показники рентабельності ТОВ «ТБК-Львів», розраховані за чистим прибутком, покращилися. Рентабельність активів зросла у 6,36 разів у порівнянні з попереднім роком, і дорівнювала 46,71 %; рентабельність виробничих фондів зросла у 6,22 рази, і дорівнювала 93,76 %; рентабельність реалізованої продукції зросла у 6,22 разів, і дорівнювала 91,08 %. Завдяки зростанню чистого прибутку протягом 2022-2023 років період окупності активів скоротився з 13,61 до 2,14 років. Уся сума отриманого чистого прибутку у 2022 році була реінвестована у підприємство. Однак у 2023 році отриманий чистий прибуток був не єдиним джерелом збільшення розміру резервного капіталу та фонду нерозподіленого прибутку. Покращення окремих показників рентабельності впродовж 2022-2023 років водночас супроводжувалося збитковістю операційної діяльності та загостренням кризового стану, про що свідчать показники рентабельності реалізованої продукції за операційним прибутком, коефіцієнта стійкості економічного зростання, рентабельності та окупності власного капіталу.

У 2024 році, через збитковість ТОВ «ТБК-Львів», показники рентабельності активів, рентабельності виробничих фондів, рентабельності реалізованої продукції за чистим прибутком мали від'ємні значення. Підприємство не здійснювало реінвестування; сума непокритого збитку збільшилася. Період окупності активів мав від'ємне значення, що свідчить про деструктивні процеси в господарській діяльності. Окремі показники рентабельності мають додатні значення, а саме: коефіцієнт стійкості економічного зростання, період окупності власного капіталу, рентабельність

власного капіталу. Однак такий результат отриманий внаслідок ділення двох від'ємних чисел, отже, не може вважатися позитивним.

### **3. СТРАТЕГІЯ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОВІСТЮ ТОВ «ТБК-ЛЬВІВ»**

#### **3.1. Основні проблеми управління прибутковістю підприємства та шляхи їх вирішення**

Прибуткова діяльність будь-якого підприємства є важливим елементом його економічного зростання. Основною метою управління прибутковістю є забезпечення максимізації добробуту власників підприємства у поточному та перспективному періодах. При цьому інтереси власників слід узгоджувати з інтересами держави (узгодження цих інтересів проявляється шляхом сплати податків і внесків до бюджетів) та персоналом підприємства (через виплату заробітної плати, премій, соціального страхування тощо). У цьому контексті проблема формування, розподілу й використання прибутку підприємства є надзвичайно важливою, оскільки від правильного розподілу та використання прибутку залежить кінцеві результати діяльності підприємства, достатність його власних фінансових ресурсів, перспективи розвитку видів діяльності, можливість залучення додаткових джерел фінансування. Для підприємства, яке протягом тривалого періоду не підвищувало рівень прибутковості або функціонувало зі збитком, питання формування, розподілу та використання прибутку є особливо гострим.

Результати аналізу прибутковості ТОВ «ТБК-ЛЬВІВ» за період 2022-2024 років свідчать про існування цілого ряду проблем у діяльності підприємства.

1. Збитковість операційної діяльності внаслідок перевищення витрат над доходами від операційної діяльності.
2. Висока матеріаломісткість продукції; збільшення частки витрат на оплату праці, відрахувань на соціальні заходи, амортизаційних відрахувань.
3. Збитковість одного з трьох основних видів продукції підприємства, зниження рівня доходності інших двох видів внаслідок зменшення вартості

реалізації одиниці продукції.

4. Збільшення запасів готової продукції на складах підприємства (цегли та каменів силікатних, щебеню вапнякового фракційного); зростання обсягу незавершеного виробництва.

5. Зменшення доходів, що не пов'язані з операційною діяльністю при одночасному зростанні інших витрат, 99,95 % з яких у 2024 році складали втрати від неопераційної курсової різниці.

6. Погіршення показників рентабельності внаслідок отриманого збитку.

7. Зменшення чисельності працівників, зниження продуктивності праці.

8. Від'ємна розрахункова вартість чистих активів підприємства, що не відповідає вимогам чинного законодавства, а саме п. 3 ст. 155 Цивільного кодексу України, та свідчить про загрозу ліквідації товариства.

Систематичне скорочення витрат операційної діяльності є однією з головних умов підвищення ефективності виробництва продукції. Рівень та розмір цих витрат формується під впливом як зовнішніх, так і внутрішніх факторів. До зовнішніх факторів можна віднести такі: стан економіки країни; механізм державного регулювання підприємницької діяльності; наявність ризиків факторів виробництва; кон'юнктура споживчого ринку. Внутрішніми факторами, які впливають на розмір витрат, є: умови постачання сировини й матеріалів; стан та ефективність використання основних засобів; стан та ефективність використання трудових ресурсів; структура капіталу; обсяг та структура виготовленої продукції.

Контроль за рівнем витрат і пошук шляхів їх зменшення є важливою функцією управління прибутковістю. Реалізація цієї функції досягається за умови ефективного функціонування системи управління витратами. Система управління витратами включає в себе такі підсистеми:

- пошуку та виявлення чинників, що впливають на економію усіх видів ресурсів;
- планування витрат за їхніми видами;
- нормування витрат ресурсів;

- облік та аналіз витрат;
- економічне стимулювання економії ресурсів та зниження витрат.

Управління витратами слід здійснювати за допомогою таких процедур:

- виділення основних понять і процедур, системи управління витратами (класифікація витрат, визначення норм витрат ресурсів, розрахунок вартості витрат, розробка програми ресурсозбереження);
- виявлення існуючих проблем щодо формування й контролю витрат на підприємстві;
- формування моделі управління витратами з урахуванням особливостей галузі та підприємства;
- побудова інформаційної системи управління витратами;
- адаптації документообігу до обраної інформаційної системи;
- розподілу відповідальності за формування витрат (визначення центрів витрат) і створення механізму мотивації та стимулювання їх зниження.

Виконання цих процедур підвищить рівень прибутку підприємства.

Для підвищення ефективності управління витратами рекомендується:

- оновлювати систему стратегічного управління витратами, оскільки це забезпечує зв'язок усієї структури управління та дозволяє виявити виробничі проблеми;
- вдосконалити систему управління витратами на підприємстві в цілому та в його структурних підрозділах;
- забезпечити більш детальне ведення обліку витрат для швидкого й правильного прийняття рішення щодо їх зниження.

При налагодженій системі обліку витрат можна розробити резерви їх зменшення, що в кінцевому результаті сприятиме підвищенню прибутку та покращенню показників рентабельності.

Як свідчать дані табл. 3.1, у структурі собівартості продукції ТОВ «ТБК-ЛЬВІВ» станом на 2024 рік понад 43 % займають матеріальні затрати, у т.ч.: сировина й основні матеріали; паливо та енергія; допоміжні та інші матеріали; тощо. Детальний аналіз складу матеріальних затрат допоможе

підприємству знайти резерви зниження матеріаломісткості продукції.

Зниження матеріаломісткості можна досягти за рахунок використання альтернативних джерел сировини, зниження споживання енергоресурсів (у т.ч. електроенергії) за рахунок впровадження енергозберігаючих технологій, заміни обладнання на енергоощадне та більш продуктивне тощо.

Таблиця 3.1

Структура собівартості реалізованої продукції ТОВ «ТБК-Львів», %

| Склад витрат                     | 2022 | 2023 | 2024 |
|----------------------------------|------|------|------|
| Матеріальні затрати              | 49,3 | 43,7 | 43,6 |
| Витрати на оплату праці          | 15,0 | 15,6 | 21,8 |
| Відрахування на соціальні заходи | 3,3  | 3,5  | 5,0  |
| Амортизація                      | 8,3  | 8,4  | 16,9 |
| Інші операційні витрати          | 24,1 | 28,8 | 12,7 |

Збільшення запасів готової продукції на складах підприємства (цегли та каменів силікатних, щебеню вапнякового фракційного) можуть свідчити про проблеми зі збутом продукції. У свою чергу, від кількості реалізованої продукції залежить прибутковість діяльності підприємства.

Особливістю збуту будівельних матеріалів є те, що практично кожен вид продукції потребує подвійного просування [44]:

- розрахованого на професіоналів (будівельні бригади, організації та виконроби), які здійснюють, як правило, оптові закупівлі, тому співпраця з ними повинна бути постійною;

- розрахованого на роздрібних покупців, які купують будматеріали час від часу.

Методами та засобами просування товарів на ринок можуть бути:

- створення іміджу торгової марки (брендинг): зовнішня реклама (бігборди, рекламні банери тощо); іміджева реклама в пресі; участь у виставках; спонсорство; реклама на транспорті;

- стимулювання збуту: з розрахунку на оптових покупців – особливі умови доставки, накопичувальні знижки, гарантійне обслуговування та ін.; з

розрахунку на кінцевих покупців – акції з пропозиціями знижок, купони з виставок і реклама в друкованих виданнях, які дають пред'явнику право на отримання знижки, розсилка рекламних буклетів (з купоном на знижку);

- інформації про новинки: на офіційному сайті компанії або тематичних сайтах, електронна та поштова розсилки, статті у спеціалізованій пресі;

- мерчандайзинг: матеріали для оформлення місць продажу, спеціальне викладення продукції спеціалістом з мерчандайзингу, стенди.

Ефективне управління запасами дозволить скоротити витрати на їх зберігання та, як наслідок, збільшить прибуток. Якщо підприємство в змозі ефективно управляти своїми запасами і здатне зменшити кількість товарів, які потрібно необхідно зберігати, то виникає потреба в меншій площі місця зберігання, що в свою чергу призводить до зниження витрат на утримання складу. Натомість неефективне управління запасами призводить до зниження ліквідності, скорочення оборотності запасів, зменшення прибутковості. Крім того, товари, які зберігаються протягом тривалого періоду часу, втрачають свої властивості, що призводить до додаткових накладних витрат.

Основні етапи управління запасами побудовані таким чином:

- на основі попередніх років проводиться аналіз складу, структури та динаміка загальної величини запасу;

- оптимізація загальної суми та розміру запасів;

- розробка ефективної системи управління і контролю за рухом запасів.

На першому етапі проводиться поточний аналіз загальної величини запасів, який здійснюється на основі фінансової та управлінської звітності, а також враховуються дані складського обліку підприємства. Структура запасів досліджується на основі основних видів і груп, з урахуванням впливу сезонних змін на величину запасів. Після дослідження структури запасів проводиться оцінка ефективності використання запасів на основі показників рентабельності і тривалості обігу.

На другому етапі реалізуються заходи з оптимізації величини запасів. Для ефективного управління запасами на практиці використовується

широкий спектр методів планування та оптимізації їх величини. Основними методами оптимізації товарно-матеріальних запасів є:

1) для запасів сировини і матеріалів:

- нормування запасів;
- визначення оптимального розміру замовлення (модель EOQ);
- контроль запасів методом ABC.

2) незавершене виробництво:

- нормування незавершеного виробництва
- бюджетування виробництва

3) запаси готової продукції:

- нормування запасів готової продукції;
- визначення оптимальної партії замовлення готової продукції (модель EPR).

Третій етап передбачає розробку ефективної системи управління і контролю за рухом запасів. В загальному розумінні під контролем запасів мається на увазі регулювання рівня запасів з метою виявлення відхилення від норми, і прийняття оперативних рішень по їх усуненню [14].

Через велику кількість вже існуючих моделей управління запасами підприємства стикаються з проблемою вибору найбільш ефективної, яка б якомога краще поєднувалась зі специфікою їхньої господарської діяльності. Саме тому важливо проаналізувати існуючі моделі, дослідити їх переваги та недоліки, а також можливість їх впровадження на підприємстві.

### **3.2. Способи зниження собівартості продукції та отримання додаткового доходу**

Промисловість будівельних матеріалів відноситься до ресурсо- та енергоємних галузей. Так, витрати палива на виробництво вапна складають близько 11 % від загального обсягу палива у будівельному комплексі. Знизити витрати на виробництво будівельних матеріалів можливо шляхом

використання відходів промисловості, що дозволить економити природні ресурси та знизити екологічне навантаження у регіонах накопичення відходів [28].

Автоклавна технологія виробництва стінових матеріалів має високі техніко-економічні показники, однак, не зважаючи на це, питання зниження собівартості силікатних виробів залишається актуальним. Можна виділити такі основні шляхи вирішення цієї проблеми: заміна основних компонентів сировинної суміші на відходи промислового виробництва та зниження енерговитрат при автоклавній обробці виробів.

У процесі виробництва силікатної цегли використовується вапняно-піщана сировинна суміш, яка зволожується водою, формується під пресом та піддається гідротермальній обробці в автоклаві. Найбільш коштовним компонентом сировинної суміші для виробництва силікатних виробів є вапно, а найбільш енергоємним процесом – набір тиску та витримка виробів під тиском в автоклаві. Таким чином, ефективним рішенням щодо зниження собівартості силікатної цегли може бути заміна вапна на більш дешеві матеріали – відходи промисловості, та розробка сучасної технології, яка дозволяє знизити тиск і час автоклавної обробки, що сприятиме скороченню енерговитрат при виробництві продукції.

Як добавка у виробництві силікатної цегли можуть використовуватися: бій цегли; дефекат; суміш бою цегли й дефекату; шлак гранульований; шлак відвальний; пил-винос; осад стічних вод [28; 29; 53].

Введення модифікуючої добавки з осадів стічних вод (далі – ОСВ) в керамічну масу дозволяє підвищити пористість, знизити щільність та зменшити теплопровідність цегли повнотілої рядової. Використання ОСВ у якості техногенної сировини при виробництві цегли сприяє утилізації осадів стічних вод, вирішує екологічні проблеми, пов'язані із забрудненням навколишнього середовища, розширює сировинну базу для виробництва будівельних матеріалів.

Близька відстань підприємства до міських очисних споруд – орієнтовно

7 км, що не вимагатиме значних витрат на доставку сировини ОСВ.

За даними [28], в Японії понад 52 % осадів стічних вод використовують для виробництва будівельних матеріалів, у Нідерландах – 20 %, у США – 6 %.

Згідно із дослідженнями [29], додавання до силікатних сумішей осаду гальваностоків у кількості до 5 % від маси суміші за усіма основними фізико-технічними параметрами задовольняють вимоги нормативних документів до силікатної цегли. Причому найкращі технічні характеристики мають зразки, в яких осад у кількості 1...2 % заміщає частину в'язучого, а не наповнювача (піску).

Фактором, що значною мірою визначає можливість утилізації осаду стічних вод при виробництві силікатної цегли, є її відповідність гігієнічним вимогам, які ставляться до неорганічних відходів і матеріалів з їх добавками. Проведені санітарно-хімічні дослідження показали таке [29]:

- силікатна цегла з добавками осаду гальваностоків у кількості до 2 % за сухою масою не відрізняється за хімічним елементним складом від природних будівельних матеріалів та не містить у своєму складі потенційно небезпечних для організму людини й навколишнього середовища елементів;
- кількісні рівні вмісту в складі силікатної цегли сполук біологічно активних елементів (хром-III, свинець, сурма, нікель) не відрізняються від їх концентрацій у матеріалах, що використовуються у будівельній практиці;
- силікатна цегла з додаванням осаду є хімічно стабільним матеріалом (за даними ІЧ-спектральних і рентгеноструктурних досліджень встановлено, що до її складу входять важкорозчинні у воді гідроксиди і силікати);
- матеріал не містить у своєму складі будь-яких летючих компонентів (оксиди азоту та сірки, меркаптани, органічні сполуки), які можуть становити потенційну небезпеку для організму людини й навколишнього середовища.

Результати проведених санітарно-хімічних досліджень [29] свідчать про те, що силікатна цегла з добавками осаду гальваностоків у кількості до 2 % відповідає гігієнічним вимогам і може бути рекомендованою до

застосування за призначенням.

Для отримання силікатної цегли з оптимальними характеристиками осад слід додавати в силікатну суміш замість відповідної частини в'язучого в процесі її приготування. З огляду на його високу вологість для найбільш ефективного помелу осаду рекомендується застосовувати бігуни мокрого помелу, що зазвичай використовуються при виробництві керамічної цегли для помелу глини. За відсутності зазначеного обладнання помел осаду може здійснюватися і в трубному млині, що застосовується на силікатних заводах для спільного помелу вапна і піску.

Після дозування осаду з тим же ступенем точності, як в'язуче й пісок, його слід змішувати з ними у двохвальному багатооборотному лопатевому змішувачі. При цьому вносити зміни в кількість води, яка використовується для зволоження маси, немає необхідності, оскільки при вмісті осаду 1...2 % вологість силікатної маси при завантаженні в силос змінюється в допустимих межах 0,5 %.

При додаванні осаду в силікатну суміш до технологічного регламенту підприємства повинні бути додані такі технологічні зміни: помел осаду; дозування в'язучого, піску та осаду. Необхідне додаткове устаткування: бункер осаду; стрічковий живильник осаду; бігуни мокрого помелу або трубний млин; шнековий живильник осаду.

Одним із напрямів стратегічного розвитку ТОВ «ТБК-ЛЬВІВ» є виробництво безпечної екологічної продукції шляхом дбайливого використання ресурсів, мінімізації впливу на довкілля, фінансування природоохоронних заходів [50]. Серед екологічних проблем, що пов'язані з виробництвом силікатної цегли, постає проблема забруднення атмосферного повітря. Забруднення атмосфери здійснюється на всіх стадіях виробництва. Пил, виділений при виробництві силікатної цегли, містить тонкодисперсні частки  $\text{CaO}$ ,  $\text{SiO}_2$ , приблизно 10 % розміром менше, ніж 5 мкм і 25 % розмірами 6-10 мкм. При транспортуванні й дробленні комового вапна у пиловиділеннях міститься до 85 %  $\text{CaO}$  і до 3-4 %  $\text{SiO}_2$ ; при перемелюванні

та змішуванні вапна і піску – до 60 %  $\text{CaO}$  і до 5-6 %  $\text{SiO}_2$ ; при розвантаженні реакторів – до 25 %  $\text{CaO}$  і до 13 %  $\text{SiO}_2$  [53].

Цілком логічно постає питання щодо підвищення екологічної безпеки та економічної ефективності виробництва силікатної цегли й передусім стадії її автоклавної обробки. У процесах автоклавної обробки близько 45 % теплової енергії, яка споживається, акумулюється цеглою або бетоном і вільним об'ємом автоклава та може бути використана повторно шляхом утилізації відпрацьованої пари. Ця пара є вторинним енергетичним ресурсом. Пароутилізаційною установкою може бути автоклав-приймач, у який перепускають відпрацьовану пару. Таке вирішення проблеми надасть можливість значно скоротити споживання пари від котельні й таким чином знизити витрати природного газу на енергетичні потреби підприємства. За даними досліджень [53], економія пари за рахунок перепуску становить 23 %. Споживання гострої пари в циклі автоклавної обробки становить 9,9 т, при цьому 45 % цієї кількості може бути використано повторно. Тобто 4,5 т пари може бути використана повторно, що дозволить зменшити витрати газу на виробництво цієї пари.

Повторне використання пари дає можливість значно підвищити рівень екологічної безпеки виробництва, оскільки при цьому зменшаться викиди шкідливих речовин від котельні. Важливо дослідити кількісний та якісний склад відпрацьованої пари, вплив якої на навколишнє середовище також зменшиться. Таке вирішення проблеми сприятиме підвищенню економічної ефективності виробництва. Використовуючи повторно відпрацьовану пару, підприємство тим самим зменшує кількість тепла, яке необхідне для виробництва пари. При цьому досягається економія природних ресурсів (природного газу) для виробництва пари. Пара автоклавів може використовуватися для підігріву води парових котлів, а також води на опалення та інші потреби.

Ще однією прогресивною технологією є виробництво ніздрюватого бетону з використанням альтернативних видів сировини. Зниження витрат на

виробництво будівельних матеріалів пов'язано з широким залученням відходів інших галузей промисловості, що дозволяє досягти істотної економії природної сировини та поліпшити екологічну обстановку в регіонах накопичення техногенних відходів.

Використання промислових відходів, багато з яких за своїм складом і властивостями близькі до природної сировини, дозволяє покрити до 40 % потреби будівельної галузі у сировинних ресурсах, на 10-30 % зменшити витрати на виготовлення будівельних матеріалів, порівняно з їх виробництвом з природної сировини.

Залучення техногенних відходів промисловості в технологію виробництва будівельних матеріалів, і насамперед ніздрюватого бетону, забезпечує одночасно економію сировинних та енергетичних ресурсів на стадії виробництва матеріалів, покращує екологічний стан довкілля, забезпечує економію енергетичних ресурсів на стадії утримання та експлуатації будинків.

Процес виробництва силікатної цегли складається з таких етапів:

- кар'єрні роботи (видобуток сировини);
- механічна обробка маси;
- формування виробів;
- сушка виробів та їх випал.

Головною особливістю виробництва силікатної цегли є сезонність, що призводить до утворення значних обсягів незавершеного виробництва (у т.ч. виробленого і висушеного сирцю, що відправляється на склад; витрати на його виробництво відшкодовуються лише через 6-8 місяців).

Невід'ємним технологічним фактором, що впливає на величину витрат, є брак продукції. Враховуючи специфіку продукції, брак на виробництві є остаточним (непоправним). До остаточного браку відноситься цегла, яка має механічні пошкодження, наскрізні тріщини, дутики.

Відбракована цегла може використовуватися повторно для посипання основи доріг, а також при їх тимчасовому ремонті в осінньо-зимовий період,

для підсипки під забудову в болотистих місцях, як дренажна система при облаштуванні колодязів та штучних водойм. Реалізація відбракованої цегли з метою її повторного використання дозволить отримати додатковий дохід та зменшити витрати на утилізацію.

### **3.3. Модель стратегічного управління прибутковістю**

Стратегічне управління прибутковістю є процесом стратегічних змін, що спрямовані на переорієнтацію діючої системи управління прибутком з урахуванням відповідності його внутрішніх можливостей поточним умовам зовнішнього середовища.

Етапами стратегічного управління прибутковістю ТОВ «ТБК-ЛЬВІВ» є:

- стратегічне планування;
- стратегічна організація;
- стратегічний контроль.

На етапі стратегічного планування прибутку слід визначити цільову суму прибутку відповідно до стратегічних цілей та завдань підприємства з урахуванням його стадії життєвого циклу; здійснюють стратегічний аналіз управління прибутком на засадах моніторингу прибутковості підприємства та обґрунтування планів і програм дій на основі оцінювання стратегічних альтернатив.

На етапі стратегічної організації приводять у відповідність з обраною стратегією всі ресурси і внутрішні зв'язки підприємства, його цілі, завдання та сферу відповідальності працівників; здійснюють організаційні зміни на підприємстві та розробляють політику кожного структурного підрозділу.

Третім, завершальним етапом стратегічного управління прибутковістю є стратегічний контроль за виконанням розроблених заходів.

Перевага запропонованої структурно-логічної схеми полягає в тому, що вона охоплює всі складники процесу управління прибутком, зумовлені його функціями та наявністю прямого та зворотного зв'язку між елементами. Крім

того, саме використання такої логіки стратегічного управління прибутком підприємства надає можливість комплексно охопити всі види ресурсного потенціалу підприємства і діяльність його інфраструктур.

Розроблення стратегії управління прибутком ТОВ «ТБК-ЛЬВІВ» здійснюється на основі однієї з базових стратегій з урахуванням періоду його життєвого циклу.

На етапі підйому (зростання) базовою стратегією є стратегія зростання. Така стратегія спрямована на досягнення беззбитковості діяльності компанії, забезпечення мінімального рівня рентабельності та досягнення цільового прибутку.

На етапі стабілізації пропонується застосовувати стратегію збереження темпів зростання прибутку з урахуванням темпів інфляції. Розроблення такої стратегії охоплює обґрунтування стійкого рівня прибутковості. Період спаду потребує утримання позицій на ринку. За таких умов за наявності базової стратегії виживання підприємствам рекомендовано застосовувати одну із стратегій управління прибутком: стратегію забезпечення мінімального рівня рентабельності або стратегію досягнення беззбитковості [5, с. 12].

Для підвищення результативності діяльності підприємства потрібно сформувати дієву систему управління прибутком, яка розглядається як сутність взаємопов'язаних елементів, кожний з яких виконує певну роботу, спільна дія котрих забезпечує досягнення механізму отримання прибутку заданої величини. У цієї системі треба виділити шість основних блоків:

- мета, принципи й завдання управління;
- механізм управління;
- організаційне забезпечення;
- інформаційне забезпечення;
- методи аналізу прибутку;
- контроль за виконанням плану з прибутку.

Структура механізму управління прибутком підприємства охоплює ринковий механізм регулювання формування й використання прибутку,

державне нормативно-правове регулювання питань формування й розподілу прибутку, внутрішній механізм регулювання окремих аспектів формування, розподілу й використання прибутку, систему конкретних методів і прийомів здійснення управління прибутком.

Система організаційного забезпечення управління прибутком – це взаємозалежна сукупність внутрішніх структурних служб та підрозділів, які забезпечують розроблення й прийняття управлінських рішень щодо окремих аспектів формування прибутку та несуть відповідальність за результати цих рішень.

Організація управління прибутком ТОВ «ТБК-Львів» визначається загальною структурою управління, існуючими структурними підрозділами, службами й відділами та взаємозв'язками між ними.

Останнім часом організаційне управління прибутком базується на формуванні більш ефективних структурних підрозділів підприємства – центрів відповідальності. Вихідним моментом створення системи управління прибутком на основі виділення центрів відповідальності є персоніфікація відповідальності за ухвалення рішень.

Виділяють три види центрів відповідальності:

- центр витрат;
- центр прибутку;
- центр інвестицій.

Система управління прибутком також може функціонувати тільки за наявності відповідних інформаційних даних, на підставі яких можна:

- по-перше, налагодити постійний моніторинг процесу формування прибутку;
- по-друге, оцінювати рівень операційного та загального прибутку;
- по-третє, аналізувати чинники впливу на обсяг прибутку.

Джерелами інформації для обґрунтування рішень стосовно процесів управління прибутком є дані маркетингового аналізу, бухгалтерського та управлінського обліку.

Для забезпечення ефективності системи управління прибутком в організаційну структуру підприємств треба вводити служби контролінгу. Вагоме значення в системі контролінгу має оперативний аналіз відхилень витрат підприємства. Він дає змогу своєчасно оцінити господарські ситуації, пов'язані з формуванням витрат діяльності, виявити негативні причини і вади в роботі, внутрішньогосподарські резерви покращення використання ресурсів підприємства, забезпечити оперативне маневрування ресурсами і капіталом з метою раціоналізації витрат [60, с. 9].

Певний рівень стратегічного управління прибутком та вид базової стратегії відповідають одній із стратегій управління прибутком.

За високого рівня стратегічного управління прибутком та базової стратегії розвитку підприємству пропонується використовувати стратегію збереження темпів зростання прибутку з урахуванням інфляції або стратегію досягнення цільового прибутку.

За середнього рівня стратегічного управління прибутком та базової стратегії стабілізації пропонується використовувати стратегію забезпечення мінімального рівня рентабельності.

За низького рівня стратегічного управління прибутком та базової стратегії виживання пропонується використовувати стратегію досягнення беззбитковості.

Економічним важелем управління підприємством є набір показників, які згруповано за економічним змістом у блоки та забезпечують досягнення необхідного рівня прибутковості, як результату управління діяльністю підприємств. Запропоновану модель управління прибутковістю підприємств з позиції економічної збалансованості наведено на схемі (рис. 3.1).

Інструментом стратегічного управління прибутком підприємства є збалансована система показників, яка орієнтує керівництво підприємства на адекватний стратегічний розвиток. Актуальним є вдосконалення методичного підходу до стратегічного управління прибутком підприємства з використанням збалансованої системи показників. Для підприємств,

відповідно до певного періоду життєвого циклу, розроблено показники успіху та стратегічні карти управління прибутком, а також схему зв'язку показників прибуткової діяльності підприємства.

На нашу думку, розробляти стратегію управління прибутком ТОВ «ТБК-ЛЬВІВ» необхідно з урахуванням періоду його життєвого циклу, використовуючи певний набір взаємопов'язаних формалізованих показників, які дають змогу оцінити ключові фактори успіху не лише поточного, але й у перспективі.



Рис. 3.1. Модель стратегічного управління прибутковістю ТОВ «ТБК-ЛЬВІВ» з позиції економічної збалансованості (побудовано за даними [63])

Тому використання запропонованого методичного підходу спрямоване

на виокремлення показників, які є найважливішими для підприємства в певному періоді життєвого циклу. Одночасно негативна зміна цих показників сигналізує про небезпечну ситуацію, що склалася на підприємстві, а також про потребу переходу до наступного періоду життєвого циклу [5, с. 12].

Формування та дослідження системи абсолютних та відносних показників оцінки прибутковості є основою гіпотези, що провідні позиції посідають різні з них залежно від стадії розвитку й конкурентного становища ТОВ «ТБК-Львів» на ринку, виходячи з можливого стану його прибутковості.

Для такої цільової орієнтації варто розробити механізм управління прибутковістю промислового підприємства, інструментарій побудови якого передбачав би використання відповідних моделей, алгоритмів, матриць та обґрунтовує визначальний показник прибутковості. Безпосереднє визначення способу виявлення не лише фактичного, але й об'єктивно можливого стану прибутковості підприємства, вироблення підходу до формулювання мети механізму управління нею у вигляді визначального показника прибутковості (для певного підприємства за певних обставин), вибір методів визначення його оптимальних параметрів та стратегії забезпечення досягнення становить основу новизни змісту розробленого механізму.

Визначальним індикатором прибутковості суб'єкта господарювання є такий показник, який, відповідно до встановлених критеріїв оцінки стану підприємства, посідає провідну позицію щодо мети, перспектив і стратегії його розвитку у напрямі якісного покращення прибутковості в механізмі управління.

### **Висновки до розділу 3**

З метою підвищення прибутковості ТОВ «ТБК-Львів» та його стратегічного розвитку у перспективі, виникає потреба у розробленні стратегії управління підприємством, спрямованої на вдосконалення механізму формування та використання прибутку. Для максимізації прибутку

підприємства потрібно, насамперед, виконати комплекс завдань щодо забезпечення зростання обсягів діяльності, ефективного управління витратами, підвищення ефективності використання матеріально-технічної бази, оптимізації складу та структури обігових коштів, підвищення продуктивності праці та вдосконалення системи управління підприємством.

Розподіл прибутку підприємства необхідно здійснювати відповідно до спеціально розробленої політики, формування якої становить собою складну економічну задачу. Така політика має відображати основні вимоги загальної стратегії розвитку підприємства, забезпечувати підвищення його ринкової ціни, формувати належні обсяги інвестиційних ресурсів, забезпечувати матеріальні інтереси власників та працівників.

Основними шляхами покращення цільової структури формування та використання прибутку підприємства є: визначення пріоритетного напрямку використання прибутку – капіталізації коштів, що спричинить подальший розвиток компанії та покращення фінансових результатів його діяльності, а також проведення економічної роботи щодо аналізу динаміки та чинників отриманих прибутків у базовому періоді, виявлення резервів, що сприятимуть максимізації прибутку, ефективного планування формування, розподілу та використання прибутку на наступні періоди.

## ВИСНОВКИ

Прибутковість є таким станом підприємства, при якому воно здатне генерувати прибуток, здійснювати рентабельну діяльність, забезпечувати платоспроможність, зростання і сталий розвиток. Показники прибутковості підприємства – прибуток та рентабельність – тісно пов'язані між собою. Зростання рентабельності об'єктивно свідчить про збільшення одержуваного прибутку. Водночас показники рентабельності більш повно, ніж прибуток, характеризують ефективність роботи підприємства в цілому, прибутковість різних напрямків його діяльності (операційної, фінансової, інвестиційної), узагальнюють результати господарювання. Рентабельність визначається як співвідношення між сумою досягнутого ефекту (прибутку) та наявними або використаними ресурсами.

Прибутковість підприємства залежить від багатьох факторів, що мають як позитивний, так і негативний вплив. Усі фактори, що впливають на рівень прибутковості підприємства, поділяються на зовнішні та внутрішні. Зовнішні фактори формуються на рівні макросередовища й не піддаються впливу з боку підприємства, однак контролювати їх необхідно з метою вироблення адекватних і своєчасних кроків у відповідь на зміну цих факторів, уникнення ситуацій, які призводять до збитковості й навіть до банкрутства. Натомість внутрішні фактори піддаються управлінському впливу, відображають результати діяльності підприємства і дозволяють моделювати господарські процеси з метою підвищення прибутковості. Аналіз внутрішніх факторів, що викликають зміни величини прибутку, дозволяє виявити резерви, тобто невикористані можливості, реалізація яких призведе до збільшення прибутку. Резервами прибутковості підприємства є: економія ресурсів; удосконалення засобів виробництва; механізація виробництва; збільшення обсягів реалізації; пошук нових ринків збуту; збільшення витрат на рекламу; підвищення якості продукції; ліквідація втрат від браку; підвищення продуктивності праці; удосконалення норм та нормативів тощо.

Мета управління прибутковістю полягає у забезпеченні максимізації добробуту власників підприємства у поєднанні з інтересами працівників та держави. Система управління прибутковістю дає змогу: забезпечити максимальний розмір прибутку відповідно до ресурсного потенціалу підприємства; досягти балансу між запланованим рівнем прибутку й допустимим рівнем ризику; забезпечити високу якість прибутку; забезпечити необхідний рівень дохідності на інвестований капітал; забезпечити обсяг фінансових ресурсів, достатній для розвитку підприємства і зростання його ринкової вартості.

ТОВ «ТБК-Львів» спеціалізується на виготовленні виробів з бетону для будівництва, добуванні декоративного та будівельного каменю, вапняку, гіпсу, крейди та глинистого каменю, піску, гравію, глини і каоліну. Основними видами продукції є цегла силікатна, вапно будівельне, щебінь. Протягом 2022-2024 років підприємство зменшило обсяги виробництва та реалізації усіх видів продукції. Також зазнали суттєвих змін структура виробництва та реалізації: зросла частка вапна будівельного, зменшилася частка щебню вапнякового.

На діяльність підприємства вплинуло й продовжує впливати повномасштабне вторгнення росії на територію України 24 лютого 2022 року, також впливають такі фактори, як: сезонність проведення будівельних робіт; підвищення цін на сировину, енергоресурси, тарифів на залізничні перевезення; залежність від постачання сировини; недосконалість податкового законодавства та політики кредитування; брак обігових коштів; відсутність довгострокових програм будівництва у регіоні та ін. Впродовж 2022-2024 років чисельність працівників скоротилася більше як на 21 %. Розрахункова вартість чистих активів є меншою від мінімального розміру статутного капіталу, що свідчить про загрозу ліквідації товариства.

Протягом аналізованого періоду операційна діяльність ТОВ «ТБК-Львів» була збитковою. Причиною збитковості є перевищення витрат над доходами від операційної діяльності. У 2022-2023 роках чистим фінансовим результатом діяльності підприємства був прибуток, однак джерелом цього

прибутку є доходи, що не пов'язані з операційною діяльністю: неопераційна курсова різниця, безоплатно одержані активи, інші доходи. У 2024 році внаслідок перевищення сумарних витрат над сумарними доходами чистим фінансовим результатом діяльності підприємства став збиток. Виробництво належить до категорії матеріаломістких, оскільки частка матеріальних затрат складає 43,61-49,32 %. Водночас впродовж 2022-2024 років суттєво зросла частка витрат на оплату праці, відрахувань на соціальні заходи та амортизаційних відрахувань.

З трьох основних видів продукції підприємства один вид є збитковим (цегла й камені силікатні), а рівень доходності двох інших видів знижується внаслідок зменшення вартості реалізації одиниці продукції (вапно будівельне та щебінь вапняковий фракційний). У 2024 році частка збиткової продукції складала 44 % до усієї виробленої та 26 % до усієї реалізованої продукції. Впродовж аналізованого періоду спостерігається збільшення різниці між обсягом виробництва й реалізації цегли та каменів силікатних. Це свідчить про скорочення попиту на цеглу та камені силікатні виробництва ТОВ «ТБК-ЛЬВІВ» і може бути ознакою низької конкурентоспроможності цього виду продукції. Крім того, у 2024 році реалізовано щебеню вапнякового фракційного на 18,62 % менше, ніж було вироблено протягом року. Наслідком відставання обсягу реалізації від обсягу виробництва є не лише зниження прибутковості, але й збільшення запасів готової продукції. Частка готової продукції у загальній балансовій вартості запасів зросла з 18,01 % до 42,03 %. Обсяг незавершеного виробництва у 2024 році збільшився у шість разів, а його частка станом на кінець року становила 13,04 % від загальної балансової вартості запасів.

Аналіз факторів прибутковості з використанням детермінованої багатофакторної моделі дозволив визначити фактори, які позитивно впливають на зміну чистого прибутку, а також ті, що мають негативний вплив. Факторами зростання чистого прибутку підприємства є: зростання коефіцієнта окупності чистого доходу; підвищення рівня фондоозброєності; зростання коефіцієнта

покриття виручки виробничими витратами; зниження продуктивності праці. Факторами зниження чистого прибутку (факторами збитковості) є: зниження середньорічної вартості активів; зменшення чистої рентабельності активів; зниження валової рентабельності виробничих витрат; скорочення показника фондівдачі. Найбільший вплив з перелічених факторів має зміна чистої рентабельності (збитковості) активів.

Внаслідок збільшення розміру чистого прибутку у 2023 році показники рентабельності ТОВ «ТБК-Львів», розраховані за чистим прибутком, покращилися. Рентабельність активів зросла у 6,36 разів у порівнянні з попереднім роком, і дорівнювала 46,71 %; рентабельність виробничих фондів зросла у 6,22 рази, і дорівнювала 93,76 %; рентабельність реалізованої продукції зросла у 6,22 разів, і дорівнювала 91,08 %. Завдяки зростанню чистого прибутку протягом 2022-2023 років період окупності активів скоротився з 13,61 до 2,14 років. Уся сума отриманого чистого прибутку у 2022 році була реінвестована у підприємство. Однак у 2023 році отриманий чистий прибуток був не єдиним джерелом збільшення розміру резервного капіталу та фонду нерозподіленого прибутку. Покращення окремих показників рентабельності впродовж 2022-2023 років водночас супроводжувалося збитковістю операційної діяльності та загостренням кризового стану, про що свідчать показники рентабельності реалізованої продукції за операційним прибутком, коефіцієнта стійкості економічного зростання, рентабельності та окупності власного капіталу.

У 2024 році, через збитковість ТОВ «ТБК-Львів», показники рентабельності активів, рентабельності виробничих фондів, рентабельності реалізованої продукції за чистим прибутком мали від'ємні значення. Підприємство не здійснювало реінвестування; сума непокритого збитку збільшилася. Період окупності активів мав від'ємне значення, що свідчить про деструктивні процеси в господарській діяльності. Окремі показники рентабельності мають додатні значення, а саме: коефіцієнт стійкості економічного зростання, період окупності власного капіталу, рентабельність

власного капіталу. Однак такий результат отриманий внаслідок ділення двох від'ємних чисел, отже, не може вважатися позитивним.

З метою підвищення прибутковості ТОВ «ТБК-ЛЬВІВ» та його стратегічного розвитку у перспективі, виникає потреба у розробленні стратегії управління підприємством, спрямованої на вдосконалення механізму формування та використання прибутку. Для максимізації прибутку підприємства потрібно, насамперед, виконати комплекс завдань щодо забезпечення зростання обсягів діяльності, ефективного управління витратами, підвищення ефективності використання матеріально-технічної бази, оптимізації складу та структури обігових коштів, підвищення продуктивності праці та вдосконалення системи управління підприємством.

Розподіл прибутку підприємства необхідно здійснювати відповідно до спеціально розробленої політики, формування якої становить собою складну економічну задачу. Така політика має відображати основні вимоги загальної стратегії розвитку підприємства, забезпечувати підвищення його ринкової ціни, формувати належні обсяги інвестиційних ресурсів, забезпечувати матеріальні інтереси власників та працівників.

Основними шляхами покращення цільової структури формування та використання прибутку підприємства є: визначення пріоритетного напрямку використання прибутку – капіталізації коштів, що спричинить подальший розвиток компанії та покращення фінансових результатів його діяльності, а також проведення економічної роботи щодо аналізу динаміки та чинників отриманих прибутків у базовому періоді, виявлення резервів, що сприятимуть максимізації прибутку, ефективного планування формування, розподілу та використання прибутку на наступні періоди.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Антонюк Р.Р. Прибутковість сільськогосподарських підприємств: природа категорії / Р.Р. Антонюк // Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства — 2012. — № 126. — С. 50–55.
2. Базилінська О.Я. Фінансовий аналіз: теорія та практика : [навч. посібник] / О.Я. Базилінська. — 2-ге вид. — К. : Центр навчальної літератури, 2011. — 398 с.
3. Баканов Н.І., Шеремет А.Д.. Курс економічного аналізу / Н.І. Баканов, А.Д. Шеремет — К.: Знання Прес, 2011. — 206 с.
4. Бандурка О.М., Коробов М.Я., Орлов К.І. та інші. Фінансова діяльність підприємства: Підручник./ Бандурка О.М., Коробов М.Я., Орлов К.І. — К.: Либідь, 2008. — 312 с.
5. Баранцева С.М. Стратегічне управління прибутком торговельного підприємства : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.04 / С.М. Баранцева — Донецьк, 2007. — 22 с.
6. Білик М. Фінансовий аналіз: навч. посібник / М. Білик, О. Павловська, Н. Притуляк, Н. Невмержицька. — К.: КНЕУ, 2005. — 592 с.
7. Блонська В.І. Прибуток — особливості його формування та використання в ефективному управлінні підприємством / В.І. Блонська, І.В. Паньків // Науковий вісник НЛТУ України : зб. наук.-техн. праць. — Львів : РВВ НЛТУ України. — 2014. — Вип. 6 — С. 129—134.
8. Бутинець Ф.Ф., Бондар В.П. Звітність підприємства. — Житомир: ЖДТУ, 2005. — 427 с.
9. Василенко А.О. Планування рентабельності виробництва / Журнал-вісник Економіка України. — 2007. — № 2.
10. Вербило О. Ф., Бойко З. І. Бухгалтерський облік. — К.: НАУ, 2004. — 424 с.
11. Верхоглядова Н. І. Зміст та значення прибутку як головної рушійної

сили ринкової економіки [Електронний ресурс] / Н. І. Верхоглядова, С. Б. Ільїна, В. П. Шило // Економічний простір. — 2008. — № 18. — С. 180—192. — Режим доступу : [http://www.nbuv.gov.ua/old\\_jrn/Soc\\_Gum/Ekpr/2008\\_18/verhog.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/old_jrn/Soc_Gum/Ekpr/2008_18/verhog.pdf).

12. В'ялець О. В. Забезпечення прибутковості підприємства в умовах нестабільного ринкового середовища / О. В. В'ялець, Н. В. Штиль // Формування ринкових відносин в Україні. — 2010. — № 6 (109) — С. 153—157.

13. Гавалешко С. В. Рентабельність підприємства та шляхи її підвищення [Електронний ресурс] / С. В. Гавалешко // Економікс. — 2012. — № 10. — Режим доступу : [www.rusnauka.com/10\\_DN\\_2012/Economics/10\\_106158.doc.htm](http://www.rusnauka.com/10_DN_2012/Economics/10_106158.doc.htm).

14. Голюков К. Ю., Шульгіна Л. М. Вдосконалення оцінки ефективності системи управління запасами на підприємстві // Young. — 2016. — Т. 29. — №. 2.

15. Грабовецький Б. С. Економічний аналіз: Навчальний посібник. — К.: Центр учбової літератури, 2009. — 256 с.

16. Державна служба статистики України. Статистична інформація / Економічна статистика / Будівництво. [Електронний ресурс]. — Режим доступу : [https://ukrstat.org/uk/operativ/menu/menu\\_u/bud\\_20.htm](https://ukrstat.org/uk/operativ/menu/menu_u/bud_20.htm).

17. Державна служба статистики України. Статистична інформація / Економічна статистика / Економічна діяльність / Промисловість / Виробництво основних видів промислової продукції. [Електронний ресурс]. — Режим доступу : [https://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2006/pr/prm\\_ric/prm\\_ric\\_u/vov2005\\_u.html](https://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2006/pr/prm_ric/prm_ric_u/vov2005_u.html).

18. Дзюбенко О. М. (2022). Підходи до економічного аналізу рентабельності лісгосподарських підприємств. «Вісник ЖДТУ»: Економіка, управління та адміністрування, (1(83), 9–14. [Електронний ресурс]. — Режим доступу : [https://doi.org/10.26642/jen-2022-1\(83\)-9-14](https://doi.org/10.26642/jen-2022-1(83)-9-14).

19. Добровольська О. В. Резерви підвищення прибутковості

підприємства в умовах ринку / О.В. Добровольська, В.О. Терещенко // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. — Одеса: Міжнародний гуманітарний університет. — 2015. — № 13. — С. 194—197.

20. Довбня С.Б. Методичні особливості показників рентабельності та розробка їх класифікації / С.Б. Довбня, О.Г. Пендик // Молодий вчений. — 2014. — № 5. — С. 94—97.

21. Єпіфанова І. Ю. Прибутковість підприємства: сучасні підходи до визначення сутності / І.Ю. Єпіфанова, В.С. Гуменюк // Економіка і суспільство. — 2016. — №3. — С. 189—192.

22. Заїнчковський А.О. Економічний аналіз: Підручник. / А.О. Заїнчковський — 2 вид. — К.: МАУП, 2007. — 354 с.

23. Зінченко О.А. Визначення показників рентабельності на основі величини якості прибутку / О.А. Зінченко // Вісник економіки транспорту і промисловості. — 2009. — № 28. — С. 150—155.

24. Зянько В.В. Фінансовий аналіз та звітність: практикум / В.В. Зянько, І.Ю. Єпіфанова. — Вінниця : ВНТУ, 2008. — 83 с.

25. Іванець Н.І. Прибутковість підприємства як основний показник ефективності його діяльності / Н.І. Іванець // Журнал науковий огляд. — 2017. — № 3 (35) [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <https://naukajournal.org/index.php/naukajournal/article/view/1140/1254>.

26. Іванюта С. М. Антикризове управління : навч. посібн. [Електронний ресурс] / С. М. Іванюта. — К. : Центр учбової літератури, 2007. — Режим доступу : <http://www.twirpx.com/file/605994>.

27. Кайтанський І.С. Аналіз шляхів і резервів підвищення прибутковості хлібопекарської промисловості України / Кайтанський І.С., Самофатова В.А., Олійник В.В. // Економіка харчової промисловості. — 2015. — № 1(25). — С. 33—37.

28. Кисельова С. О. Енерго- і ресурсозберігаюча технологія силікатної цегли : автореф. дис. ... канд. техн. наук : 05. 23. 05 — будівельні матеріали та виробництво / Світлана Олександрівна Кисельова ; Укр. держ. акад. залізнич. трансп.

— Харків, 2011. — 24 с.

29. Клапченко В. І. Використання осаду стічних вод гальванічного виробництва в технології силікатної цегли / В. І. Клапченко, Г. Ю. Краснянський, І. О. Азнаурян, І. О. Кузнецова // Будівельне виробництво: міжвід. наук.-техн. зб./ Наук.-досл. ін-т буд. виробн. — Київ, 2017. — № 63(1). — С. 67—71.

30. Коваль О.А. Рентабельність як показник економічної ефективності діяльності сільськогосподарських підприємств / О.А. Коваль // Економіка. Управління. Інновації. — 2014. — № 1. — С. 225—227.

31. Д'Суза Д. Як війна впливає на сучасний фондовий ринок. Investopedia. 2022. URL: <https://www.investopedia.com/solving-the-war-puzzle-4780889> (дата звернення: 12.09.22). Вплив війни на території України на світовий фондовий ринок ISSN 2409-8892. Галицький економічний вісник, № 1 (80) 2023 [https://doi.org/10.33108/galicianvisnyk\\_tntu2023.01](https://doi.org/10.33108/galicianvisnyk_tntu2023.01) ..... 48

32. Кондратюк О.М. Синергія інформації в управлінні витратами підприємства / О.М. Кондратюк, О.В. Школа // Держава та регіони. — 2010. — №6. — С. 253—255.

33. Кононенко О., Маханько О. Аналіз фінансової звітності. — 4-те вид., перероб. і доп. — Х.: Фактор, 2008. — 200 с.

34. Короткевич О.В. Рентабельність господарської діяльності підприємств: структура, рівень, динаміка / О. В. Короткевич // Економіка і прогнозування. — 2008. — № 3. — С. 61—69.

35. Костирко Л.А. Адаптивний фінансовий механізм забезпечення прибутковості підприємств : монографія / Л.А. Костирко, Е.В. Чернодубова / 2 вид., перероб. та доп. — Сєвєродонецьк: вид-во СНУ ім. В. Даля, 2015. — 178 с.

36. Кучер Л.Ю. Науково-теоретичні підходи до інтерпретації дефініції «прибутковість» / Л.Ю. Кучер [Електронний ресурс]. — Режим доступу : [http://khntusg.com.ua/files/sbornik/vestnik\\_99/06.pdf](http://khntusg.com.ua/files/sbornik/vestnik_99/06.pdf).

37. Лахтіонова Л.А. Фінансовий аналіз сільськогосподарських

підприємств : [навч. посібник] / Л.А. Лахтіонова. — К. : КНЕУ, 2004. — 365 с.

38. Линник О. І. Облік прибутку та визначення резервів забезпечення прибутковості підприємства / О. І. Линник, О. С. Задорожна // Вісник Нац. техн. ун-ту «ХПІ» : зб. наук. пр. Темат. вип. : Технічний прогрес і ефективність виробництва. — Харків : НТУ «ХПІ». — 2015. — № 26 (1135). — С. 147—153.

39. Лойко В.В. Шляхи збільшення обсягу прибутку та підвищення дієвості управління прибутком промислового підприємства в сучасних умовах господарювання

40. Мелень О.В. Актуальність питань розробки напрямів підвищення прибутковості підприємства / О.В. Мелень, Т.А. Гарібян // Науковий вісник Херсонського державного університету. — 2014. — №8. — С. 91—94.

41. Мелень О. В. Актуальні питання прибутковості підприємства та шляхи її збільшення / О. В. Мелень, Ю. Ю. Холондач // Вісник Нац. техн. ун-ту «ХПІ»: зб. наук. пр. Темат. вип.: Технічний прогрес і ефективність виробництва. — Харків: НТУ «ХПІ». — 2015. — № 25 (1134). — С. 123—126.

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

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

44. Нессен Л.М., Нессен В.В. Актуальність «інноваційного маркетингу» для виробників будівельних матеріалів та виробів. [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://ir.lib.vntu.edu.ua>.

45. Нестеренко Ж. К. Бухгалтерський облік промислових підприємств : Навчальний посібник. — К. : Центр навчальної літератури, 2005. — 311 с.

46. Огійчук М.Ф. Сутність прибутку та підходи до методики його

- визначення / М.Ф. Огійчук // Економіка АПК. — 2009. — № 6. — С. 31—45.
47. Огійчук М. Ф. Суть прибутку та підходи до методики його визначення / М. Ф. Огійчук // Економіка АПК. — 2015. — № 3. — С. 7—21.
48. Олійник О.В. Прибутковість різних видів економічної діяльності і тенденції їх розвитку / О.В. Олійник // Вісник ХНАУ. Серія: Економіка АПК і природокористування. — Х., 2008. — № 7. — С. 3—11.
49. Осипова Т.В. Теоретичні аспекти трактування прибутковості в сучасних умовах господарювання / Т.В. Осипова // Управління розвитком. 2012. — № 1. — С. 82—84.
50. Офіційний сайт АТ «ТБК». [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.tbk.ks.ua>.
51. Плаксієнко В.Я. Методика визначення фінансових результатів та відображення їх в обліку / В.Я. Плаксієнко, О.І. Дацій // Облік і фінанси АПК. — 2009. — № 2. — С. 16-21.
52. Прибутковість підприємства: сутність та ефективність управління / Т. Ю. Власенко, О. С. Стародубцева // Молодий вчений. — 2022. — № 12(1). — С. 256-259. [Електронний ресурс]. — Режим доступу : [http://nbuv.gov.ua/UJRN/molv\\_2022\\_12%281%29\\_\\_63](http://nbuv.gov.ua/UJRN/molv_2022_12%281%29__63).
53. Радченко М.І. Підвищення екологічної безпеки та енергетичної ефективності виробництва силікатної цегли [Електронний ресурс] / М. І. Радченко, О. А. Сирота, О. В Макарова // Техногенна безпека. Наукові праці. Випуск 18. — Режим доступу : [http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/Npchdu/Anthropogenic\\_safety/2004\\_18/18-8.pdf](http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Npchdu/Anthropogenic_safety/2004_18/18-8.pdf).
54. Ратушна О. П. Факторний аналіз фінансових результатів / О. П. Ратушна // 36. наук. праць Київ. нац. екон. ун-ту імені Вадима Гетьмана. Спец. випуск присвячено 35-річчю кафедри обліку, аналізу та аудиту в АПК. — 2012. — С. 246—251.
55. Романова Т. В. Чинники, що впливають на збільшення прибутку підприємств України в сучасних умовах / Т. В. Романова, Є. О. Даровський //

Ефективна економіка. — 2015. — № 4. [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3976>.

56. Шок цін на продовольство та енергоносії внаслідок війни в Україні може тривати роками. World Bank. 2022. URL: <https://www.worldbank.org/en/news/press-release/2022/04/26/food-and-energy-priceshocks-from-ukraine-war> (дата звернення: 13.09.22).

57. Джозефс Д. Війна в Україні спричинить найбільший ціновий шок за 50 років. BBC News. 2022. URL: <https://www.bbc.com/news/business-61235528> (дата звернення: 13.09.22). 58. Соляник Л.Г. Від збитковості до прибутковості : ключові фактори успіху вітчизняних підприємств / Л.Г. Соляник // Науковий журнал «Економічний вісник Дніпровської політехніки». — Дніпро, 2013. — № 3(43). — С. 73—81. [Електронний ресурс]. — Режим доступу : [https://ev.nmu.org.ua/docs/2013/3/EV20133\\_073-081.pdf](https://ev.nmu.org.ua/docs/2013/3/EV20133_073-081.pdf).

59. Супрун С.Д. Теоретичні аспекти визначення рентабельності / Супрун С.Д. — «Главбух», 2010. — 233 с.

60. Ткаченко Є.Ю. Управління формуванням прибутку в процесі господарської діяльності підприємств машинобудування : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.06.01 / Є.Ю. Ткаченко. — Запоріжжя, 2006. — 22 с.

61. Ткаченко Т. П. Організаційно-економічний механізм забезпечення прибутковості підприємства / Т. П. Ткаченко // Економічний вісник Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут». — 2014. — № 11. — С. 192—197. — Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/evntukpi\\_2014\\_11\\_32](http://nbuv.gov.ua/UJRN/evntukpi_2014_11_32).

62. Тюленєва Ю. В. Фактори впливу на прибуток підприємств та напрями підвищення прибутковості / Ю. В. Тюленєва, С. В. Ренкас // Підприємництво та інновації. — 2017. — Вип. 3. — С. 102—107. — Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/pidinno\\_2017\\_3\\_17](http://nbuv.gov.ua/UJRN/pidinno_2017_3_17).

63. Федорова О.В. Збалансованість як метод управління прибутковістю підприємства : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец.

08.00.04 / О.В. Федорова. — К., 2007. — 22 с.

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

65. Хмелевський О. В. Оцінка впливу економічного середовища на формування прибутковості промислового підприємства / О. В. Хмелевський. — Х. : Вид-во ХНУ, 2009. — 115 с.

66. Хмелевський, О.В. Використання матриці прибутковості в управлінні прибутковістю промислового підприємства [Текст] / О. В. Хмелевський // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. — 2010. — № 5, т. 3. — С. 139—145.

67. Черненко А. О. Детерміновані моделі факторного аналізу фінансово-господарської діяльності підприємства / А. О. Черненко // Формування ринкової економіки: зб. наук. пр. / М-во освіти і науки України, ДВНЗ «Київ. нац. екон. ун-т ім. Вадима Гетьмана» ; редкол.: О. О. Беляєв (відп. ред.) [та ін.]. — Київ: КНЕУ, 2009. — Вип. — 22. — С. 660—668.

68. Шляга О. В. Прибуток та рентабельність, як показники ефективності виробництва / О. В. Шляга, Л. І. Шипуля // Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії. — 2014. — № 8. — С. 75—81.

69. Юрчишена Л. В. Найбільш ефективні шляхи підвищення прибутковості підприємства / Л.В. Юрчишина // Участь молоді у розвитку економіки та суспільства України : матеріали VII Міжнародної науково-практичної конференції студентів, аспірантів та молодих учених. — К. : НУХТ, 2016. — 239 с.

70. Галеа С. Вплив війни на фінансові ринки. MFSA. 2022. URL: <https://www.mfsa.mt/publication/theeffect-of-war-on-the-financial-markets/> (дата звернення: 12.09.22).

71. Нілі К., Джордан-Вуд С. Вторгнення Росії в Україну та його вплив на ціни акцій. Federal Reserve Bank of St. Louis. 2022. URL: <https://www.stlouisfed.org/on-the-economy/2022/jun/russia-invasionukraine->

impact-stock-prices

72. Івамото К. Війна в Україні, карантин Китаю призвели до падіння 70% найбільших акцій Азії. Nikkei. 2022. URL: <https://asia.nikkei.com/Spotlight/Market-Spotlight/Ukraine-war-China-lockdowns-dragdown-70-of-Asia-s-biggest-equities>.

73. Гуппал М. Вплив війни та рецесії, що насувається, на фондовий ринок США. Мінфін. 2022. URL: <https://sp.minfin.com.ua/vplyv-vijny-ta-recesiyi>