

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу
Інститут економіки та менеджменту
Кафедра прикладної економіки

Сухоручко Василь Миколайович

УДК 338.48

МАГІСТЕРСЬКА РОБОТА

**Удосконалення шляхів підвищення прибутковості
діяльності ТЗОВ «МОНОЛІТ БУДІНВЕСТ»**

Бізнес-економіка

(назва освітньої програми)

051 - Економіка

(шифр і назва спеціальності)

В. М. Сухоручко

(підпис, ініціали та прізвище здобувача освітнього ступеня)

Науковий керівник
Миколаївна

к.е.н., доц. **Паневник Тетяна**

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

Допущено до захисту
Завідувач кафедри

(підпис)

(дата)

_____ **У.Б. Бережницька**
(ініціали та прізвище)

Рецензент

(підпис)

(дата)

(ініціали та прізвище)

Робота містить результати власних досліджень. Використання ідей, результатів і текстів інших авторів мають посилання на відповідне джерело
Івано-Франківськ – 2024

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу
Кафедра Прикладної економіки
Спеціальність Економіка

ЗАТВЕРДЖУЮ
Завідувач кафедри _____

“ ___ ” _____ 20__ року

ЗАВДАННЯ НА МАГІСТЕРСЬКУ РОБОТУ

Студенту _____ **Сухоручко Василю Миколайовичу** _____

(прізвище, ім'я, по батькові)

Тема магістерської роботи **«Удосконалення шляхів підвищення прибутковості діяльності ТзОВ «МОНОЛІТ БУДІНВЕСТ»**

затверджена наказом ректора університету від “_15_” _11_ 2023 р. № 664/7

2. Термін здачі студентом закінченої роботи “10” січня 2024 р.

3. Вихідні дані роботи: статистична та звітна інформація ТзОВ «МОНОЛІТ БУДІНВЕСТ» за 2018-2022 рр.

4. Зміст розрахунково-пояснювальної записки (перелік питань, що їх належить розробити):

Вступ

1. Теоретико-методичні основи прибуткової діяльності підприємства
2. Аналіз прибутковості діяльності ТзОВ «МОНОЛІТ БУДІНВЕСТ»
3. Обґрунтування рекомендацій та пропозицій щодо підвищення прибутковості підприємства

Висновки

Список використаних джерел

4. Перелік ілюстративного матеріалу

1. Фактори, що впливають на величину прибутку підприємства
2. Динаміка основних техніко-економічних показників ТзОВ «МОНОЛІТ БУДІНВЕСТ»
3. Динаміка доходів ТзОВ «МОНОЛІТ БУДІНВЕСТ»
4. Структура доходів ТзОВ «МОНОЛІТ БУДІНВЕСТ»
5. Динаміка витрат ТзОВ «МОНОЛІТ БУДІНВЕСТ»
6. Динаміка фінансових результатів
7. Динаміка показників рентабельності ТзОВ «МОНОЛІТ БУДІНВЕСТ»
8. Напрями підвищення прибутковості підприємства

6. Консультанти з роботи, із зазначенням розділів роботи, що стосуються їх

Розділ	Консультант	Підпис, дата	

7. Дата видачі завдання “__” _____ 20__ р.

Керівник _____
(підпис)

Т.М. Паневник
(розшифровка підпису)

Завдання прийняв до виконання _____

В. М. Сухоручко

(підпис)

(розшифровка підпису)

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

Номер і назва етапів магістерської роботи	Термін виконання етапів магістерської роботи	Примітка
Вступ	24.09.2023	Виконано
Теоретико-методичні основи прибуткової діяльності підприємства	14.10.2023	Виконано
Аналіз прибутковості діяльності ТЗОВ «МОНОЛІТ БУДІНВЕСТ»	05.11.2023	Виконано
ОБҐРУНТУВАННЯ РЕКОМЕНДАЦІЙ ТА ПРОПОЗИЦІЙ ЩОДО ПІДВИЩЕННЯ ПРИБУТКОВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	27.12.2023	Виконано
Висновки	05.01.2024	Виконано

Студент _____
(підпис)

В. М. Сухоручко
(розшифровка підпису)

Керівник роботи _____
(підпис)

Т.М. Паневник
(розшифровка підпису)

Дата затвердження календарного плану “_14_” _____ 11 _____ 2022 р.

РЕФЕРАТ

У роботі проведено аналіз прибутковості діяльності ТзОВ «МОНОЛІТ БУДІНВЕСТ» та визначення шляхів її підвищення.

Метою роботи є дослідження прибутковості діяльності підприємства та визначення шляхів її підвищення.

Досягнення поставленої мети передбачає вирішення наступних завдань:

- дослідження теоретико-методичних основ прибуткової діяльності підприємства;
- аналіз основних техніко-економічних показників ТзОВ «МОНОЛІТ БУДІНВЕСТ»
- оцінка доходів та витрат підприємства;
- аналіз прибутковості ТзОВ «МОНОЛІТ БУДІНВЕСТ»;
- обґрунтування рекомендацій та пропозицій щодо підвищення прибутковості підприємства.

Об'єктом дослідження є процеси підвищення прибутковості ТзОВ «МОНОЛІТ БУДІНВЕСТ»

Предметом дослідження є теоретико-методичні основи підвищення прибуткової діяльності підприємств

Практичне значення основних положень дослідження полягає в можливості їх використання для покращення стану та розвитку підприємств, що здійснюють діяльності у сфері виробництва бетонних сумішей.

В процесі проведення дослідження використано загально-наукові та спеціальні методи пізнання, методи комплексного аналізу, порівняння та узагальнення, рядів динаміки, табличний, графічний тощо.

Ключові слова: прибутковість, прибуток, рентабельність, фінансові результати, валовий прибуток, чистий прибуток, рентабельність підприємства, рентабельність продукції, підприємство.

ABSTRACT

The paper analyzes the profitability of MONOLIT BUDINVEST LLC and identifies ways to increase it.

The purpose of the work is to study the profitability of the enterprise and determine ways to increase it.

Achieving the set goal involves solving the following tasks:

- research of the theoretical and methodological foundations of the profitable activity of the enterprise;
- analysis of the main technical and economic indicators of Monolitbudinvest LLC
- assessment of the company's income and expenses;
- profitability analysis of "Monolitbudinvest" LLC;
- justification of recommendations and proposals for increasing the profitability of the enterprise.

The object of the study is the processes of increasing the profitability of "MONOLIT BUDINVEST" LLP

The subject of the study is the theoretical and methodological basis of increasing the profitable activity of enterprises

The practical significance of the main provisions of the study lies in the possibility of using them to improve the condition and development of enterprises engaged in the production of concrete mixtures.

In the process of conducting the research, general scientific and special methods of cognition, methods of complex analysis, comparison and generalization, series of dynamics, tabular, graphic, etc. were used.

Key words: profitability, profit, profitability, financial results, gross profit, net profit, enterprise profitability, product profitability, enterprise.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	7
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ПРИБУТКОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	9
1.1. Сутність прибуткової діяльності підприємства.....	9
1.2 Фактори, що впливають на прибутковість діяльності підприємства.....	17
1.3 Методи аналізу прибутковості підприємства	21
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В ІВАНО-ФРАНКІВСЬКІЙ ОБЛАСТІ	32
2.1. Загальна характеристика діяльності ТзОВ «МОНОЛІТ БУДІНВЕСТ»	32
2.2. Аналіз основних техніко-економічних показників ТзОВ «МОНОЛІТ БУДІНВЕСТ»	38
2.3. Оцінка доходів та витрат підприємства.....	42
2.4. Аналіз прибутковості ТзОВ «МОНОЛІТ БУДІНВЕСТ».....	49
РОЗДІЛ 3. ОБҐРУНТУВАННЯ РЕКОМЕНДАЦІЙ ТА ПРОПОЗИЦІЙ ЩОДО ПІДВИЩЕННЯ ПРИБУТКОВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	61
3.1.Оцінка зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства та визначення стратегічних напрямків зростання його прибутковості	61
3.2. Основні напрями підвищення прибутковості діяльності ТзОВ «МОНОЛІТ БУДІНВЕСТ».....	69
ВИСНОВКИ.....	78
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	84.
БІБЛЮГРАФІЧНА ДОВІДКА.....	89

Змн.	Лист	№ докум.	Підпис	Дата					
Розроб.		Сухоручко В.М.							
Перевір.		Паневник Т.М.							
Реценз.									
Н. Контр.									
Затверд.		Бережницька У.Б.							
«Удосконалення шляхів підвищення прибутковості діяльності ТзОВ «МОНОЛІТ БУДІНВЕСТ»»									
						Літ.	Арк.	Акрушів	
						ІФНТУНГ, ЕКМ-22-1			
						6			

ВСТУП

В сучасних умовах головним завданням дієвості будь-якого підприємства є прибутковість, яка визначає ефективність діяльності господарюючого суб'єкта. Нині в країні спостерігаються негативні тенденції в економіці: спад ділової активності, зниження рівня конкурентоспроможності, скорочення обсягів інвестицій та зниження інвестиційної привабливості підприємств, погіршення фінансового стану. Результатом впливу сукупності негативних факторів є зниження рівня прибутковості підприємств, отримання збитку або взагалі припинення діяльності. При цьому на рівні держави зменшується обсяг дохідної частини бюджету за рахунок зменшення податкових надходжень, у результаті скорочується й рівень витрат. Прибуткова діяльність підприємств має не лише економічне, а й соціальне значення як у масштабах окремо взятого підприємства, так і держави у цілому. Тому функціонування суб'єктів господарювання в умовах воєнного стану вимагає від них вироблення нових підходів до забезпечення прибутковості. Це, насамперед, стимулює до пошуку резервів скорочення витрат, швидкої адаптації до нових реалій господарювання та до макроекономічних зрушень, пошуку нових ринків збуту продукції тощо.

Поняття прибутку є предметом дослідження у працях значної кількості як зарубіжних, так і вітчизняних вчених-економістів та практиків. Результати досліджень питань прибутковості розглянуто в працях видатних вчених світу таких, як: Д. Рікардо, П. Самуельсон, А. Сміт, та інших; зазначені питання були предметом дослідження й вітчизняних вчених, зокрема: О. Бандурки, Н. Богацької, О. Бондаренко, О. Гайдаржійської, В. Завгороднього, М. Івченко, О. Кривицької, М. Кузьменко, І. Матюшенко, І. Олійник, А. Поддєрьогіна, С. Покропивного та інших.

Проте, існують теоретичні і практичні проблеми, які все ще залишаються невіршеними. Крім того дана проблема, пов'язана з визначенням результату діяльності вимагає також індивідуальних підходів до вирішення на рівні конкретного підприємства. Поглиблює актуальність таких досліджень й той

факт, що на теперішньому етапі розвитку економіки вивчення суті прибутку, його класифікації, а також засобів забезпечення ефективності його використання та джерел його формування є значущим з огляду на динамічні зміни в економічному житті країни.

Метою роботи є дослідження прибутковості діяльності підприємства та визначення шляхів її підвищення.

Досягнення поставленої мети передбачає вирішення наступних завдань:

- дослідження теоретико-методичних основ прибуткової діяльності підприємства;
- аналіз основних техніко-економічних показників ТзОВ «МОНОЛІТ БУДІНВЕСТ»
- оцінка доходів та витрат підприємства;
- аналіз прибутковості ТзОВ «МОНОЛІТ БУДІНВЕСТ»;
- обґрунтування рекомендацій та пропозицій щодо підвищення прибутковості підприємства.

Об'єктом дослідження є процеси підвищення прибутковості ТзОВ «МОНОЛІТ БУДІНВЕСТ»

Предметом дослідження є теоретико-методичні основи підвищення прибуткової діяльності підприємств

Практичне значення основних положень дослідження полягає в можливості їх використання для покращення стану та розвитку підприємств, що здійснюють діяльності у сфері виробництва бетонних сумішей.

В процесі проведення дослідження шляхів підвищення прибутковості підприємства використано загально-наукові та спеціальні методи пізнання, методи комплексного аналізу, порівняння та узагальнення, рядів динаміки, табличний, графічний тощо.

Робота складається із трьох розділів, у яких розкрито теоретико-методичні засади аналізу прибутковості підприємства. У другому розділі роботи проведено аналіз прибутковості підприємства. У третьому розділі

роботи обґрунтовано удосконалення шляхів підвищення прибутковості підприємства.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ПРИБУТКОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Сутність прибуткової діяльності підприємства

В сучасних умовах невизначеності та ризикованості важливим завданням у національній економіці є удосконалення процесів функціонування соціально-економічних систем на основі підвищення прибутковості діяльності суб'єктів господарювання.

Прибутковість підприємства є складною та багатогранною економічною категорією, що одночасно характеризує як одержані результати діяльності підприємства, так і можливості отримувати прибуток у майбутньому.

Прибутковість – це показник, який характеризує ефективність діяльності підприємства з точки зору здатності його приносити прибуток та забезпечувати ефективне відтворення використаних ресурсів [17].

Для підприємства прибуток є показником, який створює стимул для інвестування в ті сфери, де можна добитися найбільшого приросту вартості, який характеризує економічний ефект, отриманий в результаті діяльності підприємства і є основним елементом фінансових ресурсів суб'єктів господарювання. Окрім того, прибуток є джерелом формування бюджетів різних рівнів.

Наявність прибутку є індикатором оптимального використання ресурсів основою самофінансування підприємства та посилення його конкурентоспроможності.

Прибуток є метою діяльності підприємства та важливим критерієм, що характеризує ефективність підприємницьких структур. Це узагальнюючий показник, що інтегрує у собі усі аспекти діяльності підприємства.

Неоднозначність формулювання категорії прибуток та різноманітність підходів до його трактування впливає з різноманітності його значень для підприємства. Загалом прибуток представляє собою перевищення доходів підприємства над витратами та є головним показником результативної діяльності підприємства. Розглянемо основні підходи до визначення цієї категорії.

Фундаментальний внесок в дослідження поняття прибуток зробили представники класичної політекономії. Так, А. Сміт [41] розглядав прибуток як закономірний результат продуктивності капіталу; винагороду капіталістові за його діяльність і ризик; вирахування з частини неоплаченої праці найманого робітника. Й. Шумпетер підтримував думку, що прибуток є винагородою за підприємницьку діяльність [45]. П. Самуельсон [39] наголошував на тому, що прибуток є доходом від факторів виробництва, винагородою за підприємницьку діяльність та впровадження нововведень.

Заслуговують на увагу визначення вітчизняних науковців. Так, Матюшенко І. Ю. зазначає, що прибуток підприємства в загальному розумінні являє собою частину вартості прибуткового продукту, створеного працею, і є складовою частиною доходу підприємства [26]. Олійник І. О. підкреслює, що прибуток є не лише результатом успішної діяльності, в контексті підприємництва він виступає як фактор організації виробництва [31]. Поддєрьогін А.М. наголошує, що прибуток – це частина заново створеної вартості, виробленої і реалізованої, готової до розподілу [35].

Заслуговує на увагу думка Г.С. Савицької, яка розглядає прибуток як частину чистого доходу, створеного в процесі виробництва та реалізованого в сфері обігу, який безпосередньо одержують підприємства [38].

У загальному розумінні прибуток – це різниця між доходом та витратами. Саме таке визначення прибутку викладено в законодавчих документах України. Так, згідно з Національним положенням (стандартом) бухгалтерського обліку прибуток – це сума, на яку доходи перевищують пов'язані з ними витрати [30]. Відповідно до Господарського кодексу України - прибуток (доход) суб'єкта

господарювання є показником фінансових результатів його господарської діяльності, що визначається шляхом зменшення суми валового доходу суб'єкта господарювання за певний період на суму валових витрат та суму амортизаційних відрахувань [13].

Важливе значення має інтерпретація прибутку у загальноекономічному, управлінському та обліково-аналітичному контекстах (рис. 1.1).

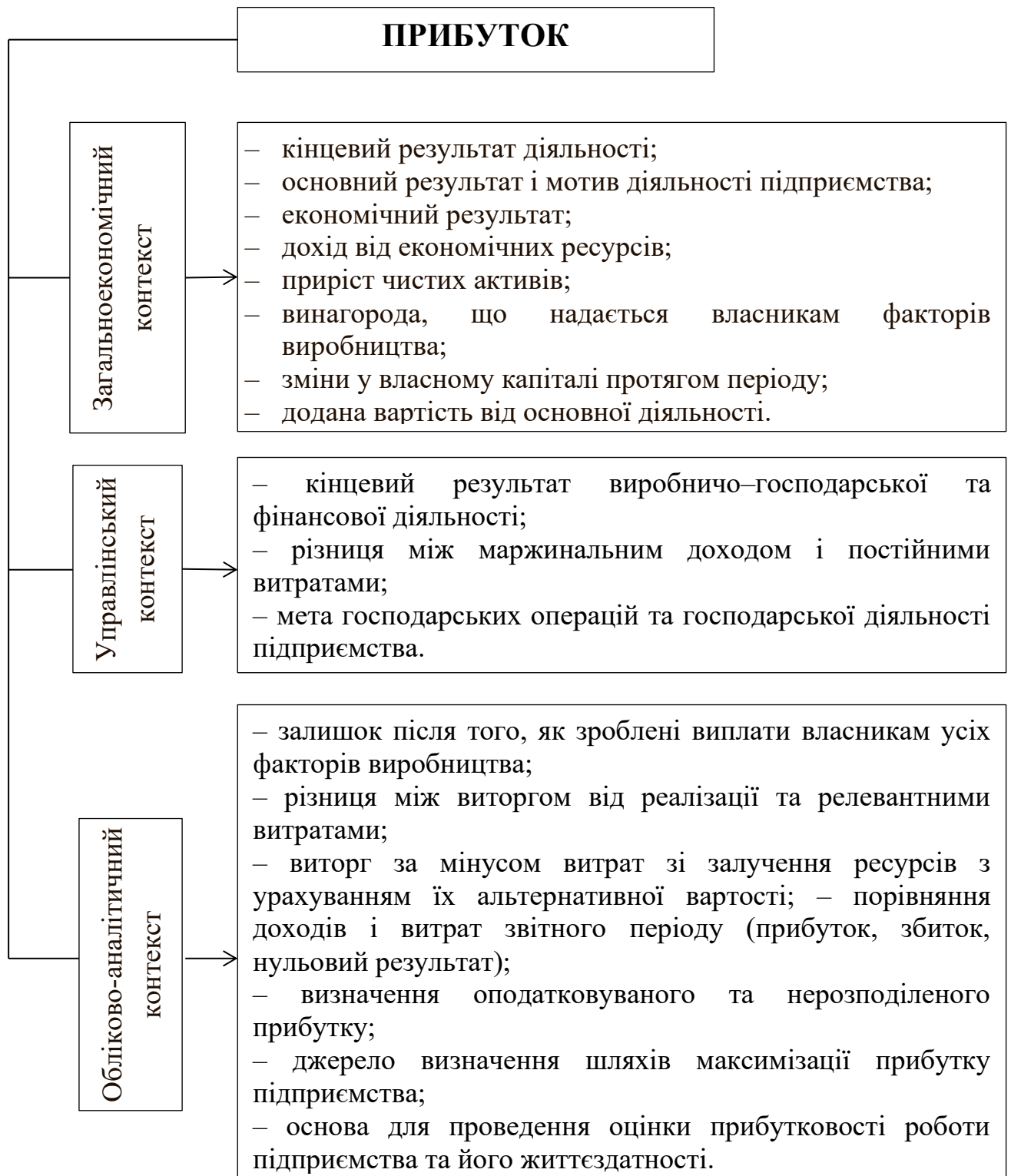


Рисунок 1.1 - Інтерпретація різноконтекстного тлумачення прибутку підприємства

Із загальноекономічної позиції результат діяльності підприємства розглядається як прибуток, сутність якого зводиться до його визначення як складової частини чистого грошового потоку, що залишається у розпорядженні підприємства після сплати податків та обов'язкових платежів. Як стверджує В. Я. Коробов, фінансовий результат як облікова категорія визначається у вигляді «співвідношення між доходами і витратами або приростом (зменшенням) власного капіталу, генерованим у процесі діяльності підприємства за звітний період (за винятком зміни капіталу за рахунок внесків або вилучення власниками)» [40, с. 17].

Таким чином, прибуток є позитивним результатом діяльності суб'єкта господарювання, що залишається у нього після покриття усіх витрат, пов'язаних з його одержанням є критерієм ефективності його господарської діяльності та важливим джерелом задоволення соціальних потреб суспільства, рушійною силою економічного розвитку держави, основним джерелом формування фінансових ресурсів.

Прибуток є основним фінансовим важелем під час формування надходжень до бюджету країни. Регулюючи суму прибутку, що залишаються в розпорядженні підприємств, держава стимулює ділову активність суб'єктів господарювання.

Найбільш точно і повно роль прибутку підприємства в сучасних умовах сформулював А.І. Бланк:

- прибуток є головною метою підприємницької діяльності й основним спонукальним елементом для ведення господарської діяльності;
- прибуток слугує основним критерієм оцінки ефективності діяльності підприємства;
- прибуток виступає захисним механізмом від загрози банкрутства;

- прибуток є головним джерелом зростання вартості ринкового підприємства та активів;
- прибуток є основним економічним важелем під час формування надходжень до бюджету країни;
- прибуток підприємств створює передумови для економічного розвитку суспільства загалом.

Найбільш повно сутність прибутку проявляється через його функції: інформаційну, стимулюючу, розподільчу, інвестиційну, соціальну, захисну та оцінювальну.

Маючи певний обсяг капіталу підприємець, перш, ніж інвестувати його в виробництво, аналізує інформацію про підприємства, які працюють в тій чи іншій галузі національної економіки. Основним критерієм, на який він звертає увагу є маса отриманого цими підприємствами прибутку. Саме на цьому етапі знаходить своє відображення його інформаційна функція.

Стимулююча функція прибутку проявляється в тому, що він є стимулом для будь-якого виробництва, оскільки тільки його отримання змушує йти на ризик, з яким пов'язане створення нової вартості. Якби не було прибутку, то, зважаючи на ризик ведення підприємницької діяльності, не було б й самого підприємництва. Окрім того, прибуток є стимулом для інвестування капіталу в ті сфери виробництва, де підприємець може отримати найбільший приріст вартості.

Розподільча функція знаходить своє відображення в тому, що прибуток є засобом, за допомогою якого відбувається розподіл і перерозподіл капіталу між різними сферами національної економіки. Підвищення прибутку в одній галузі є сигналом для власників капіталу про доцільність інвестування саме в цю галузь. Залишаючи менш прибуткові сфери, підприємці переходять в більш прибуткові, в яких через великий приплив капіталу ця прибутковість поступово знижується, в той час, як в залишених галузях, через зменшення кількості виробників прибутковість поступово підвищується. Таким чином, капітал за допомогою прибутку розподіляється між галузями більш-менш рівномірно, що

забезпечує безперервний процес виробництва найрізноманітніших товарів та послуг.

Інвестиційна функція прибутку полягає в тому, що ця економічна категорія є джерелом розширеного відтворення виробництва. Саме за рахунок прибутку відбувається оновлення матеріально-технічного забезпечення, є можливим нарощування обсягів виробництва продукції та поступальний розвиток будь-якого підприємства. Окрім того, прибуток є джерелом погашення боргових зобов'язань, в разі, якщо підприємство на певних етапах свого розвитку змушено було використовувати залучені кошти для фінансування своєї діяльності.

Однією з найважливіших функцій прибутку, на нашу думку, є соціальна функція. Прибуток виступає джерелом формування фінансових коштів бюджетів різних рівнів. За рахунок цього держава має змогу здійснювати свою діяльність щодо дотримання певних соціальних стандартів для населення, виконувати свою роль з приводу захисту ринків від проявів монополізму, забезпечення рівних умов для всіх учасників виробництва. Окрім цього, прибуток виступає джерелом задоволення потреб суспільства, основою економічного розвитку будь-якої країни, запорукою її стабільності та процвітання.

Оцінювальна функція прибутку полягає в тому, що прибуток дозволяє оцінити здобутки підприємства, показати резерви для збільшення ефективності, визначити напрямок, в якому можна рухатися далі.

Захисна функція прибутку дозволяє зменшити ризик банкрутства підприємства через настання несприятливих обставин за допомогою формування за рахунок прибутку різноманітних резервних та стабілізаційних фондів підприємства. Жодне виробництво не застраховане від форс-мажорних обставин, настання яких (при відсутності резервних коштів) може стати для господарства фатальним.

Слід зазначити, що реалізація всіх вищезгаданих функцій здійснюється в щільній взаємодії одна з одною, і лише забезпечення повноцінного виконання прибутком всіх його функцій може слугувати основою для економічної та соціальної стабільності як окремих підприємств, так і держави в цілому.

Прибуток підприємства - основний фактор його економічного і соціального розвитку. Тому важливо визначити механізм формування прибутку на підприємстві. Схему формування та розподілу чистого прибутку подано на рисунку 1.2

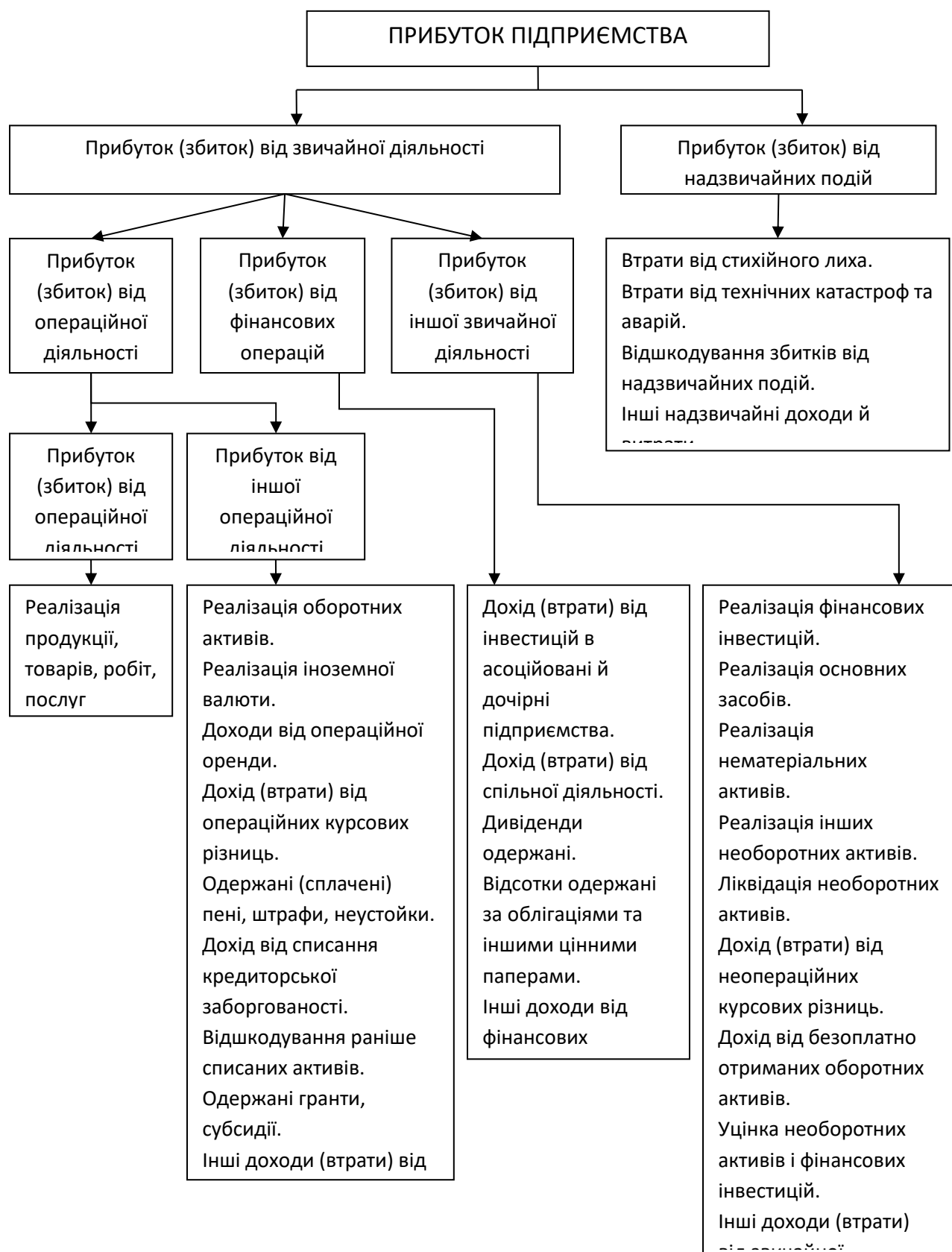


Рис. 1.2. – Структурно-логічна схема формування прибутку підприємства [6]

Аналіз теорії та практики управління підприємствами показав, що необхідно в управлінні прибутком дотримуватися регулятивних принципів [25]:

– принцип об'єктивної необхідності. Питання про необхідність системи управління прибутком безпосередньо пов'язане з існуванням підприємства, його діяльністю, яка орієнтована на прибуток;

– принцип безперервності. Діяльність торговельних підприємств має безперервний характер товарообігу, тому система управління результатами цієї діяльності повинна функціонувати постійно;

– принцип системності. Кожне управлінське рішення у галузі формування прибутку прямо або опосередковано впливає на його рівень. При цьому треба враховувати взаємозв'язок таких рішень, тому що цей вплив може бути різноспрямованим;

– принцип інтеграції. Передбачає узгодженість цілей системи управління прибутком і стратегічних цілей розвитку підприємства. Неузгодженість короткострокових і довгострокових цілей виникає через розрив у часі їх реалізації і виявляється у втраті потенціалу підприємства, який забезпечує не тільки життєздатність підприємства, але і можливості його перспективного розвитку. Крім того, прибуток являє собою результат господарської діяльності підприємства, отже, процес управління ним зачіпає всі аспекти діяльності, що визначає необхідність інтеграції системи управління прибутком у загальну організаційну систему управління підприємством;

– принцип оптимальності. Розробка управлінського рішення повинна бути спрямована на досягнення найбільшого економічного ефекту при існуючих ресурсних обмеженнях. Однак, вибір оптимальних управлінських рішень приймається підприємством самостійно в умовах багатоваріантності;

– принцип відповідальності. Побудова системи управління прибутком, відповідно до організаційної структури, дозволить пов'язати діяльність кожного підрозділу з відповідальністю конкретних суб'єктів управління і

оцінити внесок кожного підрозділу у загальні результати діяльності підприємства;

– принцип інформаційної забезпеченості. Якість будь-якого управлінського рішення, у тому числі у сфері управління прибутком, визначається поінформованістю суб'єкта управління, як про зовнішнє, так і про внутрішнє середовище підприємства, тому ефективність кожної керуючої системи значною мірою залежить від якості використовуваної нею інформаційної бази.

Таким чином, під прибутковістю варто розуміти стійке економічне явище, що проявляється як підтверджена здатність підприємства генерувати позитивний фінансовий результат від здійснення як основної, так і всієї господарської діяльності, який полягає у перевищенні доходу над здійсненими витратами.

1.3. Фактори, що впливають на прибутковість діяльності підприємства

Функціонування підприємства відбувається в умовах постійних змін внутрішнього та зовнішнього середовища. Відповідно ефективність його діяльності формується під впливом безлічі різноманітних факторів. Тому аналіз будь-якого показника потребує не лише вивчення його суті та динаміки, а і врахування факторів, вплив яких зумовлює його зміну. Це дає можливість визначати як позитивні так і негативні впливи на явище, що досліджується та дозволить активізувати позитивні тенденції, посилити позитивний вплив факторів та мінімізувати негативний вплив на прибутковість діяльності підприємства.

В загальному усі фактори, що впливають на прибутковість підприємства, можна поділити на внутрішні та зовнішні.

До зовнішніх факторів відносяться: природні обставини, регулювання цін та тарифів державою, рівень відсотків податків та пільг, штрафні санкції та конкуренція на ринку товарів. Зовнішні фактори рідко залежать безпосередньо від підприємства, а пов'язані з взаємодією інших суб'єктів [19]:

1. Вплив інфляційних процесів на діяльність підприємства.
2. Зростання конкурентоспроможності на ринку.
3. Державне регулювання.
4. Кон'юнктура ринку.
5. Зростання попиту на пропоновану продукцію серед споживачів.

Отже, позитивні зовнішні чинники призводять до зростання доходу підприємства та зміцнюють його позиції на ринку, а значить, можливого підвищення прибутковості.

До внутрішніх факторів належать: обсяги виробництва та об'єм реалізації продукції, собівартість та структура продукції, якість та ціни продукції [44] (рис.1.3.)

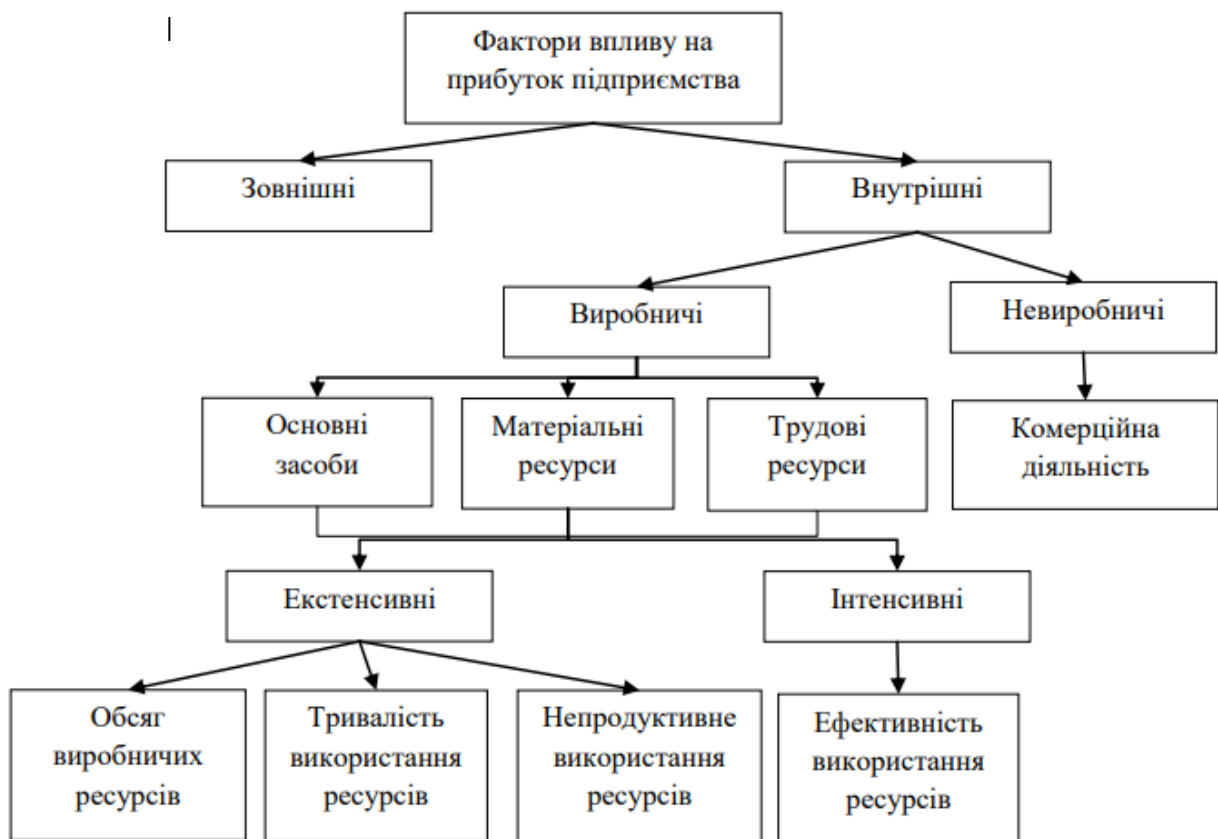


Рисунок 1.3. – Факторів, які впливають на величину прибутку [44]

Внутрішні фактори, в свою чергу поділяють на виробничі та позавиробничі. Виробничі фактори характеризують наявність і використання засобів виробництва і предметів праці, трудових і фінансових ресурсів. До позавиробничих факторів відносять постачальницько-збутову та природоохоронну діяльність, соціальні умови праці і побуту та ін.

Виробничі фактори в свою чергу поділяються на екстенсивні та інтенсивні.

До екстенсивних факторів належать: обсягу засобів і предметів праці, фінансових ресурсів, часу роботи обладнання, чисельності персоналу, фонду робочого часу. Вони впливають на процес отримання прибутку через кількісні зміни. До інтенсивних факторів належать: підвищення продуктивності та якості обладнання, покращення технології виробництва, використання нових матеріалів, підвищення кваліфікації та продуктивності праці персоналу. Вони формують отримання прибутку через якісні зміни [14].

Найважливішими внутрішніми факторами підвищення прибутковості є збільшення обсягу готової продукції, зниження її собівартості, підвищення якості, поліпшення асортименту, підвищення ефективності використання виробничих фондів, зростання продуктивності праці. Оскільки, більшу частину прибутку підприємства отримують від реалізації готової продукції, то цій частині прибутку повинна приділятися головна увага [36].

Серед внутрішніх факторів найбільш вагоме місце належить зміні обсягу виробництва і реалізації продукції та собівартості. Між прибутком та обсягом реалізації існує пряма залежність, чим більше продукції реалізується за однакових умов, тим вищий прибуток і навпаки [23].

На собівартість впливають структурні й відповідні техніко-економічні фактори. Структурні фактори відображають складові елементи собівартості: вартість сировини, матеріалів, напівфабрикатів, палива та енергії, заробітна плата та нарахування на неї, вартість утримання та експлуатації обладнання, накладні та інші витрати. Техніко-економічні фактори, які характеризують

формування витрат з кожного елемента, включають місткість витрат та їх вартість (ціни на матеріали, сировину, енергоносії, заробітна плата тощо). Місткість характеризується обсягом використання сировини, енергії, заробітної плати та інших елементів на виробництво одиниці відповідних товарів, робіт, послуг.

У зниженні собівартості продукції найбільш повно відображається економія усіх видів ресурсів, які є в розпорядженні підприємства.

Обсяговий, ціновий та собівартісний фактори за характером дії є узагальнюючими. В них у кінцевому підсумку відображаються показники виробництва і реалізації продукції. У свою чергу, на них впливає безліч первинних факторів. Цей вплив має системний характер, пов'язаний з підпорядкованістю факторів між собою.

Обсяг виробництва залежить від трьох груп факторів, які характеризують складові елементи виробничого процесу, а саме: використання основних засобів, трудових і матеріальних ресурсів. З кожного напрямку виокремлюються два види факторів - екстенсивні та інтенсивні. Екстенсивними факторами є фондозабезпеченість і матеріалозабезпеченість, чисельність працюючих, інтенсивними - фондівіддача і матеріалівіддача, продуктивність праці. Фондозабезпеченість відображає достатність або недостачу основних засобів для ведення виробничого процесу. Вона характеризується введенням у дію нових потужностей і заміною зношених та застарілих. Фондовіддача визначається технічним станом основних засобів та ефективністю їх використання.

Вплив трудових чинників визначається забезпеченістю кадрами та продуктивністю праці. Кадрова забезпеченість характеризується чисельністю персоналу, яка залежить від його руху (прийняття, звільнення), та структурою працюючих (робітники, службовці, менеджери, обслуговуючий персонал та ін. Продуктивність праці залежить від рівня кваліфікації, виробітку на одного працівника та використання робочого часу.

Використання матеріальних ресурсів визначається налагодженістю поставок матеріальних ресурсів, наявністю достатніх для їх придбання оборотних коштів та залучення кредитів банку в оборот підприємства. Матеріаловіддача визначається раціональним використанням матеріальних ресурсів, тобто виходом готової продукції.

Підвищення якості продукції - доволі складний комплексний фактор. Однак, головне, це сприяє зростанню обсягу продажів, адже в сучасних умовах насиченого ринку саме якість стала основним чинником успіху в реалізації продукції.

Таким чином, формування прибутковості визначається широким колом факторів, які відбивають усі аспекти фінансово-господарської діяльності підприємств. При цьому необхідно враховувати, що вони в сукупності складають цілісну систему. Кожен з них може як забезпечити високий рівень прибутковості, так і спричинити істотні збитки.

1.3. Методи аналізу прибутковості підприємства

Прибутковість діяльності підприємства є важливим критерієм в системі управління господарюючим суб'єктом, що зумовлює можливість використання прибутку для формулювання як стратегічних, так і тактичних цілей діяльності.

Прибутковість підприємства характеризують прибуток та рентабельність. Прибуток виражає абсолютний ефект без урахування використаних ресурсів, а рентабельність є одним із головних вартісних показників ефективності виробництва, який характеризує рівень віддачі активів і рівень використання капіталу в процесі виробництва. Вона безпосередньо пов'язана з отриманням прибутку та показує ефективність діяльності підприємств різних форм власності та характеризує інтенсивність їх роботи [17].

Класифікацію прибутку можна здійснити за такими ознаками:

1. За характером діяльності підприємства виділяють:

1.1. Прибуток від звичайної діяльності характеризує фінансовий результат від всіх традиційних для даного підприємства видів діяльності й господарських операцій, формується на регулярній основі.

1.2. Прибуток від надзвичайних подій характеризує незвичайне або дуже рідкісне для даного підприємства джерело формування.

2. За характером відбиття в обліку виділяють:

2.1. Бухгалтерський прибуток характеризує кінцевий результат проведення всіх видів діяльності та є сумою отриманих прибутків (збитків).

2.2. Економічний прибуток являє собою різницю між сумою доходів підприємства, з одного боку, і сумою його поточних витрат, з іншого. При цьому враховуються поточні витрати як внутрішні так і зовнішні, перші не відбиваються бухгалтерським обліком та оцінюються по їх альтернативній вартості. Економічний прибуток підприємства завжди менше бухгалтерського на величину внутрішніх поточних витрат.

3. За складом елементів, що формують прибуток, розрізняють:

3.1. Маржинальний прибуток характеризує суму чистого доходу від операційної діяльності за винятком суми змінних витрат.

3.2. Валовий прибуток характеризує суму чистого доходу від операційної діяльності за винятком всіх операційних витрат, як постійних, так і змінних.

3.3. Загальний прибуток являє собою загальну суму прибутку підприємства, що включає фінансові результати від різних видів діяльності.

3.4. Чистий прибуток характеризує суму валового прибутку, зменшеного на суму податкових платежів за його рахунок.

4. За основними видами господарських операцій підприємства виділяють:

4.1. Прибуток від реалізації продукції – товарів, робіт, послуг – є основним його видом на підприємстві, безпосередньо пов'язаним з галузевою специфікою діяльності. Аналогом цього терміна виступає термін “прибуток по основній діяльності”. В обох випадках під цим прибутком розуміється результат господарювання по основній виробничо-збутовій діяльності підприємства. Прибуток від реалізації продукції складається з прибутку у

нереалізованих залишках річної продукції на початок року, прибутку від випуску товарної продукції звітного періоду та прибутку у залишках нереалізованої продукції на кінець року.

4.2. Прибуток від позареалізаційних операцій формально характеризується терміном “доходи від позареалізаційних операцій”, однак за своїм сутнісним змістом ставиться до категорії прибутку, тому що відбивається у звітності у вигляді сальдо між отриманими доходами й понесеними втратами від цих операцій. До складу доходів, що формують цей прибуток, ставляться доходи від пайової участі даного підприємства в діяльності інших спільних підприємств з вітчизняними й закордонними партнерами (у вигляді розподіленого прибутку на суму його паїв у спільних підприємствах); доходи від облігацій, акцій і інших цінних паперів, що належать підприємству та випущені сторонніми емітентами (у вигляді сум відсотків і дивідендів); доходи від депозитних внесків підприємства в банках; отримані штрафи, пені й неустойки та ін.

5. За основними видами діяльності підприємства виділяють:

5.1. Прибуток від операційної діяльності являє собою сукупний обсяг прибутку від реалізації продукції й прибутку від інших операцій, що не ставляться до інвестиційної або фінансової діяльності.

5.2. Прибуток від інвестиційної діяльності характеризує підсумковий фінансовий результат від операцій по придбанню (спорудженню, виготовленню) і продажу – основних фондів, нематеріальних активів і інших необоротних активів, а також короткострокових фінансових інвестицій, які не є еквівалентами коштів.

5.3. Прибуток від фінансової діяльності характеризує фінансовий результат операцій, які приводять до зміни розміру й складу власного капіталу й позичок підприємства (залучення додаткового акціонерного або пайового капіталу, емісії облігацій і інших боргових цінних паперів, залучення кредиту в різних його формах, погашення зобов'язань по основному боргу тощо).

6. За характером оподаткування прибутку виділяють оподатковувану і не оподатковувану податком його частини. Такий розподіл прибутку відіграє важливу роль у формуванні податкової політики підприємства, тому що дозволяє оцінювати альтернативні господарські операції з позицій кінцевого їх ефекту. Склад прибутку, що не підлягає оподаткуванню, регулюється відповідним законодавством.

7. За характером інфляційної “очистки” прибутку виділяють:

7.1. Реальний прибуток характеризує розмір номінально отриманої його суми, скоректований на темп інфляції у відповідному періоді. По достатності рівня формування виділяють низький, нормальний і високий прибуток підприємства (критерієм такого розподілу виступає рівень нормального прибутку).

7.2. Номінальний прибуток характеризує такий рівень його формування, коли після покриття зовнішніх і внутрішніх поточних витрат, залишається дохід. Дорівнює мінімальній ставці депозитного відсотка. Тобто порівнюється два варіанти покласти гроші на депозит чи вкласти їх в бізнес, і якщо отриманий прибуток більше ніж кошти які б було отримано від депозиту він вважається нормальним.

8. За характером використання в складі чистого прибутку виділяють споживану частину, та ту, що капіталізується. Капіталізований прибуток характеризує ту суму, що спрямована на фінансування приросту активів підприємства, а спожитий прибуток – ту його частину, що витрачена на виплати акціонерам, персоналу або на соціальні програми підприємства.

Схему визначення показників прибутку подано на рисунку 1.4.

Прибуток є важливим показником ефективної діяльності суб'єктів господарювання. Проте абсолютний розмір прибутку не показує рівень ефективності, якість роботи суб'єкта підприємництва. Тому для того, щоб точно визначити рівень ефективності господарської діяльності підприємства, використовують прибутковість у вигляді відносного показника ефективності діяльності підприємства – рентабельності.

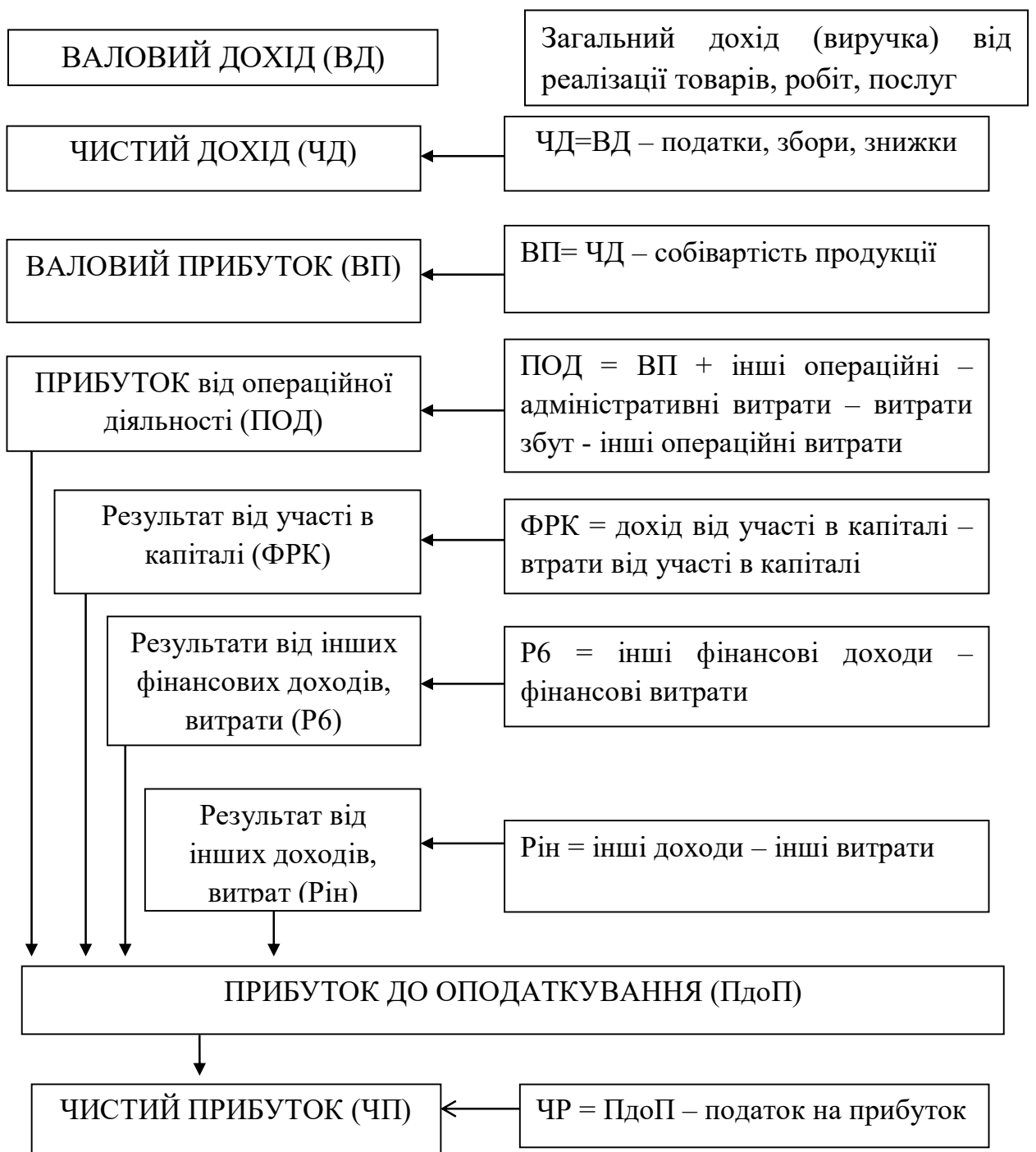


Рисунок 1.4. – Схема визначення показників прибутку

Рентабельність є вартісним показником ефективності діяльності, що характеризує рівень віддачі активів та ступінь використання капіталу в процесі виробництва. показників рентабельності, які найбільш повно відображають ефективність функціонування підприємств, а також, у довгостроковій

перспективі, є найкращим критерієм оптимальності прийнятих управлінських рішень. Рентабельність, яка показує співвідношення прибутку з понесеними витратами. Це відносний показник, який має властивість порівняння. Саме рентабельність характеризує ступінь дохідності, вигідності, прибутковості.

Рентабельність як показник дає уявлення про достатність прибутку порівняно з іншими окремими величинами, що впливають на фінансово-господарську діяльність підприємства [10].

А.В. Пандас, Т.М. Федерка пропонують таке визначення: «рентабельність виступає як економічна категорія, оцінний результативний показник, цільовий орієнтир, інструмент розрахунку чистого доходу, джерело формування різних фондів, таким чином під рентабельністю варто розуміти відносний показник ефективності діяльності підприємств, який відображає відношення отриманого прибутку з наявними або використаними ресурсами» [33]. Рентабельність свідчить про якість управління підприємством. Оптимальний рівень рентабельності має забезпечити підприємству сталий розвиток та процвітання» [8].

Ефективна діяльність економічних суб'єктів не завжди є автоматичним результатом максимізації прибутку. Так, можна отримати значний прибуток і повністю використати його на поточні потреби, у результаті чого підприємство позбувається основного джерела формування власних фінансових ресурсів для подальшого розвитку. За таких умов у майбутньому підприємство втратить свої конкурентні позиції на ринку, скоротить потенціал формування власних фінансових ресурсів за рахунок внутрішніх джерел, що в кінцевому рахунку може призвести до значного зниження його ринкової вартості [1].

В показниках рентабельності проявляється взаємозв'язок абсолютної величини економічного ефекту (прибутку) і обсягу засобів, які використовуються для його одержання (матеріальних, трудових та ін., коли мова йде про рентабельність продукції і витрат; і виробничих фондів, коли мова йде про рентабельність капіталу) [5, с. 399].

Сучасна практика показує, що важливим є комплексний підхід до аналізу рентабельності з використанням двох і більше груп показників. Також потрібно враховувати умови діяльності, функції, ризики кожної досліджуваної галузі та підприємства.

Слід також зазначити, що в міжнародній практиці, що імплементована в законодавство України, при визначенні відповідності ринковому діапазону використовуються такі фінансові показники:

- валова рентабельність (відношення валового прибутку до виручки);
- валова рентабельність собівартості (відношення валового прибутку до собівартості реалізованих товарів (робіт, послуг));
- операційна рентабельність (відношення операційного прибутку до виручки);
- операційна рентабельність витрат (відношення операційного прибутку до суми собівартості реалізованих товарів (робіт, послуг) та операційних витрат);
- рентабельність операційних витрат (відношення валового прибутку до операційних витрат);
- рентабельність активів (відношення операційного прибутку до поточної ринкової вартості необоротних та оборотних активів);
- рентабельність капіталу (відношення операційного прибутку до капіталу) [34] .

Пропонуємо для аналізу прибутковості підприємства використовувати наступні коефіцієнти:

I. Показники рентабельності, з використанням витратного підходу:

- рентабельність продукції;
- рентабельність операційної діяльності;

II. Показники, що характеризують прибутковість продажу:

- рентабельність продажу;

III. Показники ефективності використання ресурсів, або ресурсний підхід:

- рентабельність власного капіталу;

– рентабельність активів (табл. 1.1).

Таблиця 1.1 – Розрахункові коефіцієнти рентабельності

Показник	Методика розрахунку	Зміст показника
Рентабельність продукції	Співвідношення валового прибутку та собівартості продукції	Показує, скільки отримано валового прибутку з 1 грн. понесених витрат.
рентабельність операційної діяльності	Співвідношення прибутку від операційної діяльності до величини операційних витрат	Характеризує окупність витрат в операційній діяльності та її ефективність
рентабельність продажу	Співвідношення чистого прибутку та чистої виручки від реалізації продукції	показує, скільки прибутку припадає на одиницю реалізованої продукції. Виявляє наявність можливостей підприємства до відтворення та розширення виробництва і характеризує прибутковість діяльності.
– рентабельність власного капіталу	співвідношення чистого прибутку до середньорічної вартості власного капіталу	Показує частку чистого прибутку у власному капіталі та ефективність вкладення коштів у підприємство.. Тенденція стабільного зростання коефіцієнта означає підвищення здатності компанії генерувати прибуток власниками, а тому є важливим відображенням ефективності і результативності політики управління прибутковістю.
- рентабельність активів	Відношення чистого прибутку до середньорічної вартості активів	Показує обсяг чистого прибутку на 1 грн. активів підприємства. Чим вищий показник, тим більш ефективним є весь процес управління прибутковістю діяльності, адже показник рентабельності активів формується під впливом всієї діяльності компанії.

Якісний аналіз прибутковості підприємства дає змогу знайти найбільш витратні та збиткові осередки у діяльності підприємства, а також найбільш прибуткові види діяльності та можливі шляхи розвитку та удосконалення. Тому вкрай важливо проводити цей аналіз за ефективною та результативною методикою.

Аналіз прибутковості діяльності підприємства передбачає використання різноманітних прийомів, методів та моделей аналізу. Їх кількість та спектр

залежать від конкретних цілей та завдань. Для отримання якісних показників доцільно проводити поетапний моніторинг прибутковості, сутність якого полягає у поєднанні на різних етапах аналізу певного спектру різноманітних методів – коефіцієнтного методу, методів горизонтального та вертикального порівняльного аналізу, трендового методу, методу базисних підстановок, що дають можливість не тільки проводити аналіз статей балансу підприємства, але і здійснювати порівняльний аналіз за підприємствами окремого виду економічної діяльності. Вдосконалення та розвиток процедур здійснення трендового аналізу прогнозних значень елементів доходів та витрат, а також прогнозного значення прибутку підприємства забезпечує комплексний аналіз діяльності підприємства, можливість встановити тенденції його розвитку, причини зміни доходів, витрат, показники рівня прибутку. Це сприятиме пошуку перспективних напрямів для прогнозування фінансових результатів, порівняння показників із середньогалузевими даними та прийняття оптимальних управлінських рішень щодо підвищення ефективності діяльності підприємства. Трендовий аналіз ґрунтується на порівнянні кожної позиції звітності з низкою попередніх періодів і визначенні тренду, тобто основної тенденції динаміки показника, очищеної від випадкових впливів факторів зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства та індивідуальних особливостей його діяльності в окремих періодах. За допомогою трендового аналізу формуються можливі значення показників у майбутньому.

У процесі аналізу прибутковості діяльності підприємства на першому етапі необхідно оцінити їх рівень і динаміки; дослідити структуру прибутку звітного періоду (здійснити вертикальний аналіз); зміну окремих складових та їх вплив на суму прибутку, зміну темпів зростання прибутку в розрізі окремих складових частин (горизонтальний аналіз) тощо. Після оцінки динаміки фінансових результатів необхідно провести аналіз їх структури. Але перед цим доцільно проаналізувати структуру доходів і витрат, понесених для отримання цих доходів, адже у ході їх порівняння й визначається фінансові результати.

Аналіз структури та динаміки доходів і витрат свідчить про доцільність здійснення витрат у порівнянні з отриманими доходами [29, с. 518-521].

Горизонтальний і вертикальний аналіз взаємодоповнюють один одного, а деякі показники можна віднести як до інструментів горизонтального, так і до інструментів вертикального аналізу [21, с. 18-19].

Підсумки аналізу прибутковості підприємства – це сукупність його кількісних і якісних характеристик, які є підставою для прийняття управлінських рішень і дають змогу оцінити результативність роботи та дозволяють визначити резерви зростання прибутку і рентабельності господарської діяльності підприємства та впровадження їх у виробництво.

Висновки до розділу 1

Дослідження теоретико-методичних основ аналізу прибутковості підприємства дозволило визначити цю категорію як позитивний результат діяльності суб'єкта господарювання, що залишається у нього після покриття усіх витрат, пов'язаних з його одержанням є критерієм ефективності його господарської діяльності та важливим джерелом задоволення соціальних потреб суспільства, рушійною силою економічного розвитку держави, основним джерелом формування фінансових ресурсів.

Обґрунтовано, що прибутковість є індикатором оптимального використання ресурсів, основою самофінансування підприємства та посилення його конкурентоспроможності. Прибуткова діяльність створює стимул для інвестування в ті сфери, де можна добитися найбільшого приросту вартості, який характеризує економічний ефект, отриманий в результаті діяльності підприємства і є основним елементом фінансових ресурсів суб'єктів господарювання

Визначено, що найбільш повно сутність прибутку проявляється через його функції: інформаційну, стимулюючу, розподільчу, інвестиційну, соціальну, захисну та оцінювальну.

З'ясовано, що процесі в підвищення прибутковості доцільно враховувати регулятивні принципи: об'єктивної необхідності, безперервності, системності, інтеграції, оптимальності, відповідальності, принцип інформаційної забезпеченості.

Дослідження факторів, що впливають на прибутковість підприємства показало, що їх сукупність визначається як зовнішніми так і внутрішніми чинниками та потребує детального аналізу та оцінки. Визначено, що саме внутрішні фактори, потребують детального вивчення так як формуються в процесі діяльності підприємства та можуть піддаватися безпосередньому регулюванню.

Визначено, прибуток виражає абсолютний ефект без урахування використаних ресурсів, а рентабельність є одним із головних вартісних показників ефективності виробництва, який характеризує рівень віддачі активів і рівень використання капіталу в процесі виробництва. Рентабельність – це відносний показник, який має властивість порівняння та характеризує ступінь дохідності, вигідності, прибутковості.

Проведення детального дослідження прибутковості ТзОВ «МОНОЛІТ БУДІНВЕСТ» буде проведено в другому розділі магістерської роботи.

РОЗДІЛ 2

АНАЛІЗ ПРИБУТКОВОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ТЗОВ «МОНОЛІТ БУДІНВЕСТ»

2.1. Загальна характеристика діяльності ТЗОВ «МОНОЛІТ БУДІНВЕСТ»

Сучасна промисловість будівельних матеріалів – це комплексна галузь, яка містить більше двадцяти самостійних підгалузей, багато з яких нараховують у своєму складі кілька видів виробництв, при цьому кожна підгалузь утворює свій ринок, який функціонує самостійно, утворюючи в сукупності загальний ринок будівельних матеріалів

Стратегічно важливу роль для розвитку економіки відіграє виробництво будівельних матеріалів. Від ефективності цієї галузі економіки залежить виконання стратегічних завдань держави щодо соціально-економічного розвитку, оскільки галузь формує інфраструктуру, допомагає в реалізації капіталомістких інвестиційних проектів. Рівень розвитку промисловості будівельних матеріалів впливає на промислове, транспортне, дорожнє, житлове будівництво. Якість і вартість кожного об'єкта також безпосередньо залежать від ступеня розвитку промисловості будівельних матеріалів.

Бетон є лідером світового попиту серед будівельних матеріалів. Ринок бетону та виробів з бетону є залежним від динаміки розвитку суміжних галузей і цін на енергоносії. Попит стримує нестабільна економічна ситуація, надвисокі відсотки за кредитами та низька купівельна спроможність громадян. У цих умовах, потрібно виявити цільові сегменти ринку, які навіть в кризових умовах спаду будівництва менше схильні до зменшення обсягів будівельномонтажних робіт, ніж ринок будівництва в цілому.

Бетон є стандартизованим товаром, який виробляється згідно з прийнятими будівельними нормами і правилами, інструкція яких передбачає автоматизоване виробництво. Тому поняття «якість бетону» є доцільним лише в контексті порівняння різних класів бетону, а не у порівнянні бетону одного

класу від різних виробників. Всі виробники бетону є спеціалізованими з точки зору виробничого профілю, але універсальними з точки зору якості товарного асортименту (виробляють усі класи бетону стандартної якості). Це визначає логістичний сервіс як ключовий фактор комерційного успіху. Диференціація у цьому напрямку і довгострокові зв'язки «покупець-постачальник» є основою конкурентоспроможності підприємств-виробників бетонних сумішей.

Бетонна суміш є одним з найважкоперевізніших, транспортозалежних товарів, яка має короткий термін існування. Способом виходу на нові території є створення поза територією підприємства бетоннозмішувальних вузлів. Оскільки запасів бетонної суміші створити неможливо, то її виробництво має сезонний характер, який визначається сезонними коливаннями обсягу будівельно-монтажних робіт (квітень — початок грудня). Підприємства-виробники бетону мають потужну та ефективну службу транспортування зі спеціальною технікою (автозмішувачі, бетононасоси), яка повинна працювати за принципом «точно вчасно». Клієнтів підприємства прийнято розділяти на дві групи:

— фізичні особи, які купують товарний бетон для будівництва приватних будинків;

— юридичні особи (будівельні організації), які купують товарний бетон для будівництва об'єктів нерухомості (багатоквартирних будинків, промислових чи комерційних об'єктів).

Канали розподілу бетонної суміші завжди є прямими, радіус доставки малим (до 70 км), а підприємства-виробники бетону по суті є джерелами логістичних ланцюгів: швидкопсувний товар поставляється за принципом «точно вчасно» для чутливих до дотримання графіків поставок покупців. Конкурентоспроможність виробників бетону забезпечується наявністю кількох географічно розосереджених (наближених до місць будівництва) бетонно-змішувальних вузлів, які дозволяють скорочувати «плече доставки» до будівельного об'єкту. Тип попиту на бетон цілком і повністю визначається станом місцевої будівельної активності. Зворотнього зв'язку не існує: зниження

цін на бетон не є каталізатором збільшення обсягів будівельно-монтажних робіт, оскільки вартість бетонної суміші в середньому складає 3 % від вартості будівельних матеріалів. Тому одним із засобів конкуренції на цьому ринку є впровадження нових технологій і застосування нових матеріалів для імпортозаміщення

ТзОВ " МОНОЛІТ БУДІНВЕСТ " – це компанія, що заснована в 2017 році та активно розвивається, зі своїм сучасним автопарком і досвідченими і висококваліфікованими спеціалістами.

Основним видом його діяльності є виробництво бетонних розчинів, готових для використання.

Інші види діяльності охоплюють:

- виробництво будівельних виробів із пластмас,
- виготовлення виробів із бетону для будівництва,
- виробництво інших виробів із бетону, гіпсу та цементу,
- виробництво металевих дверей і вікон,
- діяльність посередників у торгівлі деревиною, будівельними матеріалами та санітарно-технічними виробами,
- оптова торгівля деревиною, будівельними матеріалами та санітарно-технічним обладнанням,
- роздрібна торгівля залізними виробами, будівельними матеріалами та санітарно-технічними виробами в спеціалізованих магазинах,
- будівництво житлових і нежитлових будівель

Протягом 2021-2022 рр. підприємство поступово нарощує власні виробничі потужності. Первісна вартість основних засобів збільшується з 7766 тис. грн. на початок 2021 р. до 14342,0 тис. грн. на початок 2023 р., тобто на 84,68% це дозволяє підприємству розширювати масштаби своєї діяльності. При цьому питома вага необоротних активів у загальній вартості активів на початок 2021 р. становить 39,99%, на початок 2022 р. зменшується до 33,45%. Це

відбувається внаслідок перевищення темпів зростання зносу основних засобів на темпами приросту їх первісної вартості. (табл. 2.1).

Таблиця 2.1. – стан та структура основних засобів ТзОВ «МОНОЛІТ БУДІНВЕСТ»

Показники	На початок 2021 р.	На початок 2022 р.	На початок 2023 р.
Основні засоби:	6460,7	10861,2	8847,3
Первісна вартість	7766	13904,5	14342
темп росту, %		179,04	103,15
Знос	1305,3	3043,3	5404,7
темп росту,%		233,15	177,59

У загальній вартості майна, яке перебуває в розпорядженні підприємства, на початок 2021 р. 39,99% становлять необоротні активи та 60,01% - оборотні активи. На початок 2023 р. вартість майна в розпорядженні підприємства становила 23240 тис. грн., тобто за 2021-2022 рр. майно підприємства збільшилось на 7085,5 тис. грн. або 43,86. Це відбулося за рахунок збільшення вартості необоротних активів на 36,94% та вартості оборотних активів на 48,47% (рис. 2.1).

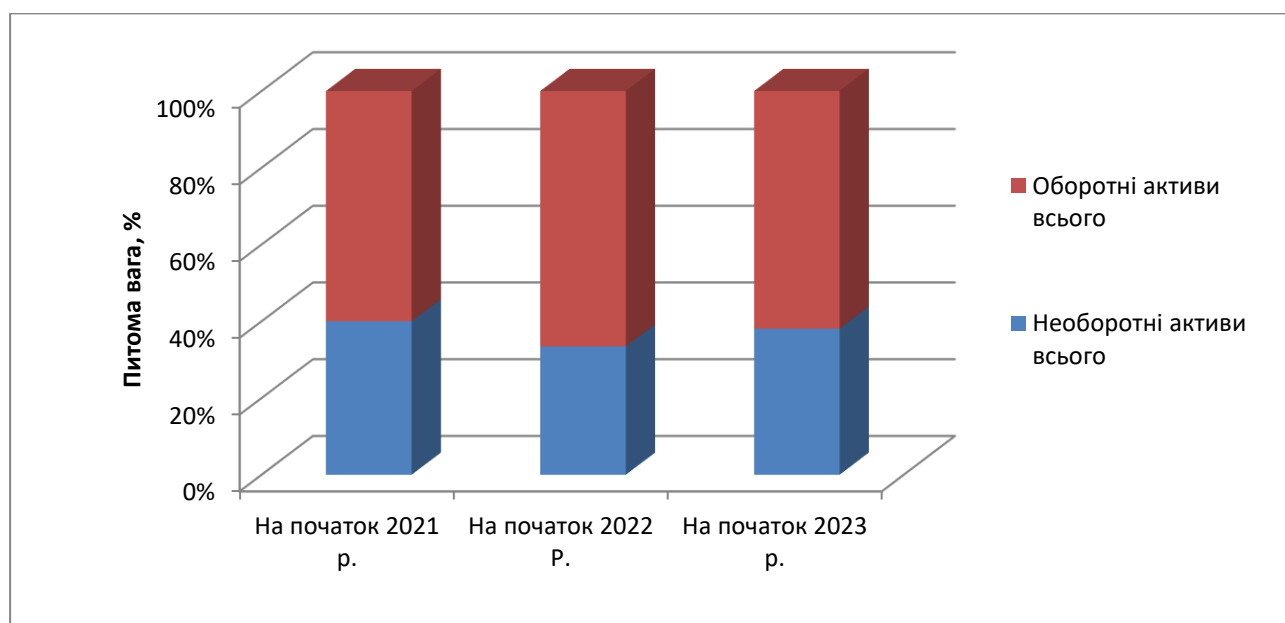


Рисунок 2.1. – Структура активів ТзОВ «МОНОЛІТ БУДІНВЕСТ»

На початок 2023 р. питома вага необоротних активів склала 38,07%, а оборотних – 61,93% (табл. 2.2).

Таблиця 2. – Стан та структура активів ТзОВ «МОНОЛІТ БУДІНВЕСТ»

Показники	На початок 2021 р.	На початок 2022 р.	На початок 2023 р.	У % 2023 р. до 2021 р.
Необоротні активи всього	6460,7	10861,2	8847,3	136,94
у % до вартості активів	39,99	33,45	38,07	95,19
Оборотні активи				
Запаси	3199,2	6139,2	2322,4	72,59
у % до вартості оборотних активів	33,00	28,41	16,14	
Дебіторська заборгованість	1310,6	4276,3	1320,1	100,72
у % до вартості оборотних активів	13,52	19,79	9,17	
Гроші та їх еквіваленти	81,3	137,4	0,6	0,74
у % до вартості оборотних активів	0,84	0,64	0,004	
Інші оборотні активи	5065,4	9205,2	10370	204,73
у % до вартості оборотних активів	52,26	42,60	72,05	
Оборотні активи всього	9693,6	21606,7	14393	148,47
у % до вартості активів	60,01	66,55	61,93	103,21
Баланс	16154,3	32467,9	23240	143,86

Оборотні активи за цей період збільшились на 46,98,9 тис. грн. або 48,47%. Це відбулося в основному за рахунок збільшення вартості інших оборотних активів при одночасному зменшенні вартості запасів, грошей та їх еквівалентів.

Найбільшу частку у вартості активів підприємства становлять інші оборотні засоби (52,26% на початок 2021 р. та 72,05% на початок 20223 р.) та запаси (33% на початок 2021 р. та 16,14% на початок 2023 р.).

Зростання суми дебіторської заборгованості на початок 2022 р. свідчить про збільшення кількості споживачів продукції підприємства, що є ознакою ефективної діяльності його роботи та зростання попиту на продукцію підприємства. При цьому негативним фактором є збільшення заборгованості ними за отриману продукції та викликає необхідність покращення управління дебіторською заборгованістю. Важливим є значне зменшення питомої ваги дебіторської заборгованості на початок 2023 р. до 9,7% від загальної вартості оборотних активів підприємства.

Основні сильні та слабкі сторони підприємства представлені в таблиці 2.3.

Таблиця 2.3. – Сильні та слабкі сторони діяльності ТзОВ «МОНОЛІТ БУДІНВЕСТ»

Внутрішнє середовище	Середовище	
	<p>Можливості:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) Зниження вартості бетону 2) Наявність постійних клієнтів 3) Пожвавлене впровадження інновацій при виробництві бетону 4) Якісне обслуговування 	<p>Загрози:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) Вірогідність поглинання компанією з більш вагомою часткою ринку 2) Жорстка конкуренція 3) Перевищення пропозиції над попитом 4) Зниження платоспроможного попиту
<p>Сильні сторони:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) Можливість зменшення вартості бетону та виробництва сировини за більш дешевою ціною 2) Спрощена система управління, швидке прийняття рішення 3) Досвід ведення бізнесу у кризовій ситуації 4) Перерозподіл інвестицій з довгострокових проектів 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Швидка розробка і запровадження ефективної стратегії конкурентоспроможності 2. Розробка стратегії диверсифікації подальшого розвитку. 3. Запровадження нового проекту з терміном окупності до 5 років. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Зниження ціни на бетонні вироби 2. Стимулювання збуту шляхом зниження ціни на бетон 3. Організація ефективного рекламування

зі строком окупності 5-15 років у проект з більш швидкими темпами окупності		
Слабкі сторони: 1) Відсутність чіткої побудови довгострокової стратегії розвитку 2) Зменшення обігових коштів 3) Складність росту 4) Ускладнення кредитування та отримання кредитів	1. Розробка довгострокової стратегії конкурентоспроможності і досягнення поставлених цілей. 2. Збільшення частки ринку за рахунок зниження витрат на бетонні вироби (ціни). 3. Підвищення якості обслуговування клієнтів	1) Пошук позикових джерел фінансування з найменшою вартістю. 2) Пошук мікроніші на існуючому ринку

У наступному пункті проведемо детальний аналіз основних техніко-економічних показників діяльності підприємства.

2.2. Аналіз основних техніко-економічних показників ТЗОВ «МОНОЛІТ БУДІНВЕСТ»

Комплексний аналіз функціонування підприємства виконується для здійснення об'єктивної оцінки його результатів та виявлення резервів подальшого вдосконалення. При цьому проводиться різносторонній та взаємопов'язаний аналіз елементів та характеристик діяльності підприємств, що характеризуються системою аналітичних та оціночних показників.

Система техніко-економічних показників дозволяє охарактеризувати ефективність використання наявних ресурсів, та оцінити результати роботи підприємства.

Вивчення рівня і динаміки основних техніко-економічних показників підприємства, ступеня їх зміни дає можливість зробити загальну оцінку господарської діяльності аналізованого підприємства, виявити закономірності і взаємозв'язані тенденції зміни цих показників, а також виявити проблеми у роботі підприємств та визначати подальші шляхи їх подолання.

Тому, на основі фінансової звітності, проаналізуємо результати діяльності ТЗОВ «МОНОЛІТ БУДІНВЕСТ» за допомогою техніко-економічних показників, наведених у таблиці 2.3.

Таблиця 2.3 – Динаміка основних техніко-економічних показників ТЗОВ «МОНОЛІТ БУДІНВЕСТ»

Роки	Фактичне значення	Абсол. приріст		Темп росту		Темп приросту	
		баз.	ланц.	баз.	ланц.	баз.	ланц.
Валовий прибуток, тис. грн							
2018	3840,60						
2019	4162,00	321,40	321,40	108,37	108,37	8,37	8,37
2020	6884,40	3043,80	2722,40	179,25	165,41	79,25	65,41
2021	10917,40	7076,80	4033,00	284,26	158,58	184,26	58,58
2022	8073,90	4233,30	-2843,50	210,22	73,95	110,22	-26,05
Продуктивність праці, тис. грн./ос.							
2018	1285,56			100,00			
2019	1323,24	37,67	37,67	102,93	102,93	2,93	2,93
2020	1470,73	185,17	147,50	114,40	111,15	14,40	11,15
2021	2081,41	795,85	610,68	161,91	141,52	61,91	41,52
2022	1484,90	199,33	-596,52	115,51	71,34	15,51	-28,66
Витрати на 1 грн. продукції, грн.							
2018	0,81		-	100,00			
2019	0,81	0,00	0,00	100,21	100,21	0,21	0,21
2020	0,75	-0,06	-0,06	92,67	92,47	-7,33	-7,53
2021	0,79	-0,02	0,04	97,16	104,85	-2,84	4,85
2022	0,76	-0,05	-0,03	93,89	96,63	-6,11	-3,37
Фондовіддача, грн./грн.							
2018	6,76		7	100,00			
2019	6,65	-0,11	-0,11	98,54	98,54	-1,46	-1,46
2020	5,94	-1,82	-1,71	76,58	77,71	-23,42	-22,29
2021	6,01	-1,76	0,06	77,39	101,06	-22,61	1,06
2022	5,83	-1,93	-0,17	75,15	97,10	-24,85	-2,90
Коефіцієнт покриття виробничих витрат							
2018	1,23			100,00			
2019	1,23	0,00	0,00	99,79	99,79	-0,21	-0,21
2020	1,33	0,10	0,10	107,91	108,14	7,91	8,14
2021	1,27	0,04	-0,06	102,92	95,37	2,92	-4,63
2022	1,31	0,08	0,04	106,51	103,48	6,51	3,48

Протягом 2018-2022 рр. валовий прибуток ТзОВ «МОНОЛІТ БУДІНВЕСТ» збільшувався з 3840,6 тис. грн. до 8073,9 тис. грн. Загальний приріст протягом досліджуваного періоду склав 110,22%. Головними причинами є збільшення фізичного обсягу реалізованої продукції та зростання цін.

Суттєве зростання валового прибутку у 2020 р. (темп приросту склав 65,41%) було спричинене швидким відновлення попиту на будматеріали вже влітку-восени 2020 р., що стало результатом насамперед переорієнтації споживчих витрат на внутрішній ринок. У 2021 р. відбулося подальше зростання обсягів виробництва продукції, що дозволило досягти збільшення валового прибутку на 58,58% в порівнянні з 2020 р. (рис. 2.2).

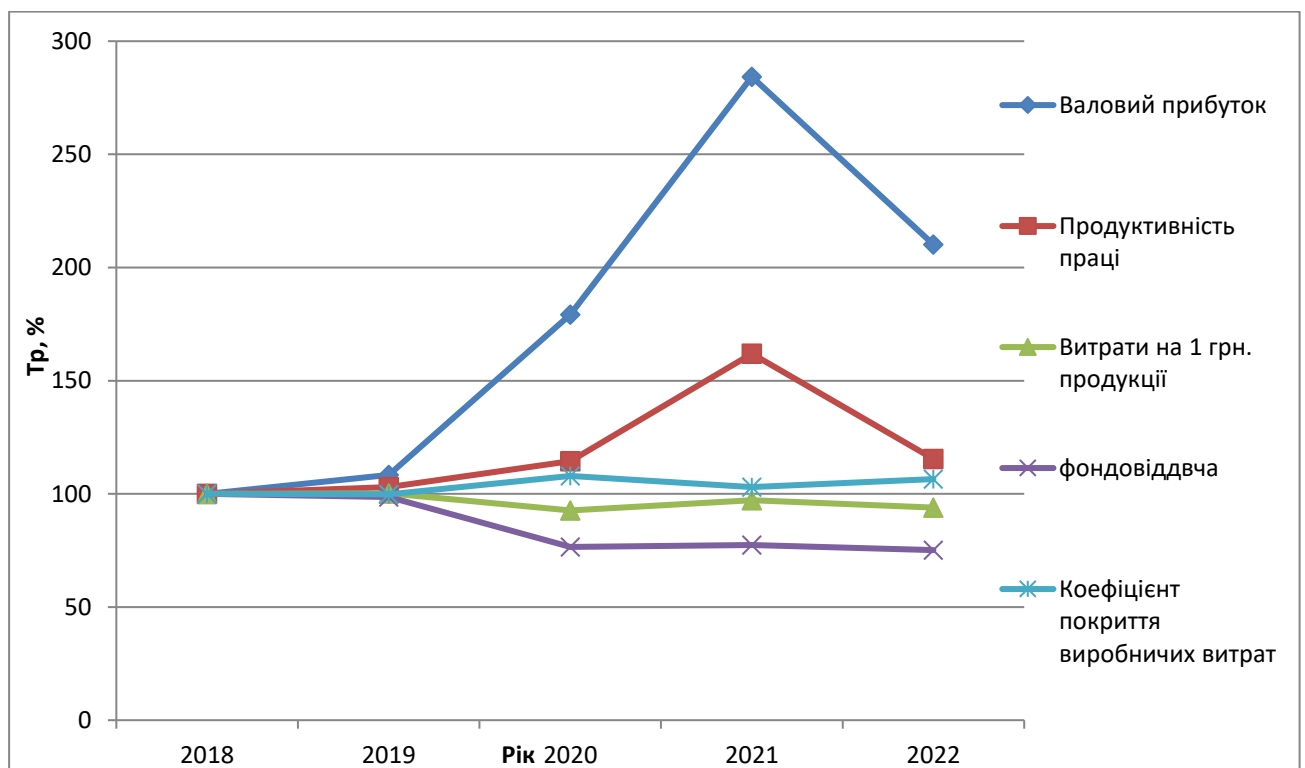


Рисунок 2.2 – Динаміка основних техніко-економічних показників ТзОВ «МОНОЛІТ БУДІНВЕСТ»

У 2022 р. продажі будматеріалів суттєво знизилися у порівнянні з аналогічним періодом минулого року, що призвело до зменшення величини валового прибутку ТзОВ «МОНОЛІТ БУДІНВЕСТ». Таке падіння є наслідком

широкомасштабної війни на території України, яке призвело до зменшення обсягів продажу продукції.

Продуктивність праці на підприємстві поступово зростає (за виключенням 2022 р.). За 2018-2021 рр. цей показник збільшився на 61,91%. Найвищий темп приросту спостерігався у 2021 р. і склав 41,52%. Це відбувається внаслідок збільшення обсягу реалізованої продукції, підвищення кваліфікації працівників й удосконалення технології виробництва та самого виробничого процесу.

Витрати на 1 грн. продукції є узагальнюючим показником собівартості продукції. Максимальне значення показника становило 81 коп. к 2018р., а мінімальне 75 коп. у 2020 р. У 2021 р. внаслідок зростання вартості сировини і матеріалів витрати на 1 грн збільшились до 79 коп. Загалом зменшення витрат на 1 грн. продукції протягом 2018-2022 рр. на 6,11% є позитивним явищем.

Зростання фондівддачі у 2021 р. відбулося за рахунок більш ефективного використання обладнання та зменшення простоїв та значного збільшення обсягів виробництва продукції і вказує на підвищення ефективності використання основних засобів й є позитивною тенденцією в діяльності підприємства. Для підвищення фондівддачі необхідно нарощувати обсяги виробництва продукції за рахунок більш інтенсивного використання основних засобів і знижувати середньорічну вартість цих засобів за рахунок ліквідації зношених, малопродуктивних.

Важливими показниками, які співвідносять витрати з доходами, є коефіцієнти покриття витрат. Коефіцієнт покриття за 2018-2020 рр. зростає на 0,1 або 7,91%, а у 2021 р. спостерігаємо його спад, що зумовлено тим, що темпи росту собівартості реалізованої продукції перевищують темпи зростання чистого доходу від реалізації продукції. Разом з тим, значення коефіцієнта покриття виробничих витрат га рівні 1,27 у 2021 р. свідчить про те, що чистий дохід від реалізації продукції перевищує собівартість на 27%. Такі зміни показника можуть бути зумовлені зростанням адміністративних витрат і витрат на збут. При цьому значення на рівні 1,31 у 2022 р. вказує на те, що дохід перевищує понесені витрати на 31%.

Слід очікувати, що в перспективі буде спостерігатися активізація термінової реконструкції існуючого фонду та будівництво нового житла, логістичних об'єктів, готельного фонду і т.д., що зумовить зростання попиту на продукцію підприємства та дозволить і надалі покращувати основні техніко-економічні показники підприємства та результати його діяльності.

2.3. Оцінка доходів та витрат підприємства

Оцінку прибутковості підприємств що виробляють бетонні розчини готові для використання розпочнемо з аналізу динаміки доходів і витрат, що має велике значення в системі загальної оцінки роботи суб'єкта господарювання. Це пов'язано з тим, що доходи та витрати мають безпосередній вплив на прибутковість діяльності підприємства. Значення аналізу доходів та витрат підприємства полягає в обґрунтуванні шляхів збільшення прибутковості підприємства (табл. 2.4).

Таблиця 2.4 – Аналіз динаміки доходів ТЗОВ «МОНОЛІТ БУДІНВЕСТ»

Роки	Тис. грн.	Абсол. приріст		Темп росту		Темп приросту	
		баз.	ланц.	баз.	ланц.	баз.	ланц.
Чистий дохід від реалізації продукції							
2018	20569,00						
2019	22495,00	1926	1926	109,36	109,36	9,36	9,36
2020	27943,90	7374,9	5448,9	135,85	124,22	35,85	24,22
2021	52035,30	31466,3	24091,4	252,98	186,21	152,98	86,21
2022	34152,60	13583,6	-17882,7	166,04	65,63	66,04	-34,37
Інші операційні доходи							
2018	234,5			100,00	100,00		0,00
2019	293,0	58,5	58,5	124,95	124,95	24,95	24,95
2020	349,6	115,1	56,6	149,08	119,32	49,08	19,32
2021	1206,9	972,4	857,3	514,67	345,22	414,67	245,22
2022	1055,5	821	-151,4	450,11	87,46	350,11	-12,54
Разом доходи							
2018	20 803,5			100,00	100,00	0,00	0,00

2019	27 788,0	6984,5	6984,5	133,57	133,57	33,57	33,57
2020	28 293,5	7490	505,5	136,00	101,82	36,00	1,82
2021	53 296,2	32492,7	25002,7	256,19	188,37	156,19	88,37
2022	35 208,1	14404,6	-18088,1	169,24	66,06	69,24	-33,94

Аналіз доходів ТзОВ «МОНОЛІТ БУДІНВЕСТ» свідчить про їх поступове зростання за 2018-2022 рр. За цей період їх приріст склав 14404,6 тис. грн або 69,24%. Найбільший збільшення доходів спостерігався у 2021 р. і склав 25002,7 тис. грн. або 156,19%. Таке зростання було досягнуто за рахунок збільшення чистого доходу від реалізації продукції в цей рік на 86,21% (внаслідок приросту обсягів реалізації продукції), зростання інших операційних доходів на 245,22% (за рахунок доходів, отриманих від реалізації інших оборотних активів та операційної оренди активів) (рис. 2.3).

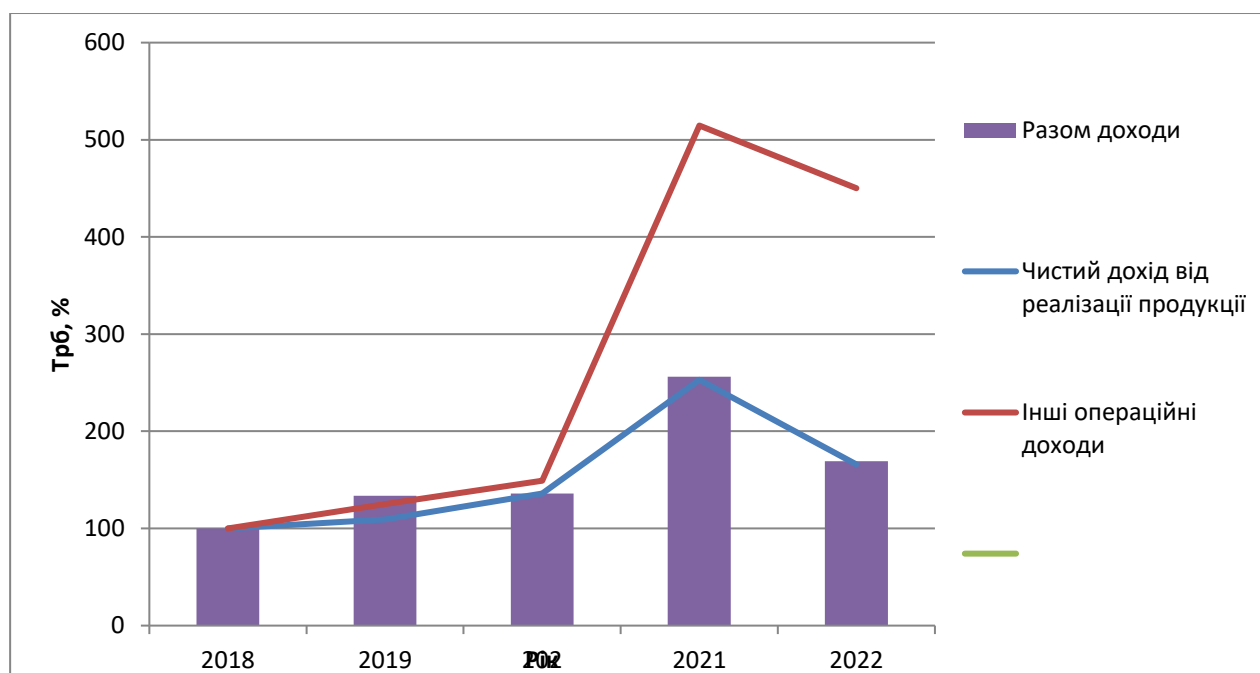


Рисунок 2.3 – Динаміка доходів ТзОВ «МОНОЛІТ БУДІНВЕСТ»

Загалом приріст доходів має нерівномірний характер. Мінімальне збільшення чистого доходу від реалізації продукції відбулося у 2019 р. (9,36%). У 2020 р. та 2021 р. відбувалося нарощення темпів приросту цього показника в результатів зростання обсягів виробництва продукції. У 2022 р. відбулося зменшення чистого доходу від реалізації продукції. Зменшення склало 318088,1

тис. грн або 33,94% порівняно з попереднім роком, що зумовлено скороченням попит на продукцію внаслідок початку широкомасштабної війни в Україні. Інші операційні доходи зросли у 2019 р. на 58,5 тис. грн або 24,95%, тоді як у 2020р. приріст склав 56,6 тис. грн або 19,32%. Максимальний приріст відбувся у 2021 р. 857,3 тис. грн., що склало 245,2%. Зростання інших операційних доходів відбувалося в результаті отримання доходів від безкоштовно отриманих основних засобів та відшкодування раніше списаних активів. У 2022 р. цей показник зменшився в порівнянні з попереднім роком на 151,4 тис. грн або 12,54%.

Аналіз структури доходів ТзОВ «МОНОЛІТ БУДІНВЕСТ» показав, що найбільша частка припадає на дохід від реалізації продукції (табл. 2.5).

Таблиця 2.5. - Структура доходів ТзОВ «МОНОЛІТ БУДІНВЕСТ»

Показники	Роки	Фактичне значення, тис. грн.	Питома вага, %
Чистий дохід від реалізації продукції	2018	20569,00	98,87
	2019	22495,00	80,95
	2020	27943,90	98,76
	2021	52035,30	97,63
	2022	34152,60	97,00
Інші операційні доходи	2018	234,5	1,13
	2019	293,0	1,05
	2020	349,6	1,24
	2021	1206,9	2,26
	2022	1055,5	3,00
Разом доходи	2018	20 803,5	100
	2019	27 788,0	100
	2020	28 293,5	100
	2021	53 296,2	100
	2022	35 208,1	100

У 2018 р. його питома вага становить 98,87%. У 2019 р. спостерігалось зменшення до 80,95%. У 2020 р. чистий дохід від реалізації продукції в загальній сумі доходів досяг максимального значення і становив 98,76%.

Протягом 2021-2022 рр. питома вага доходу від реалізації продукції в загальній сумі доходів складала 97% (рис. 2.4).

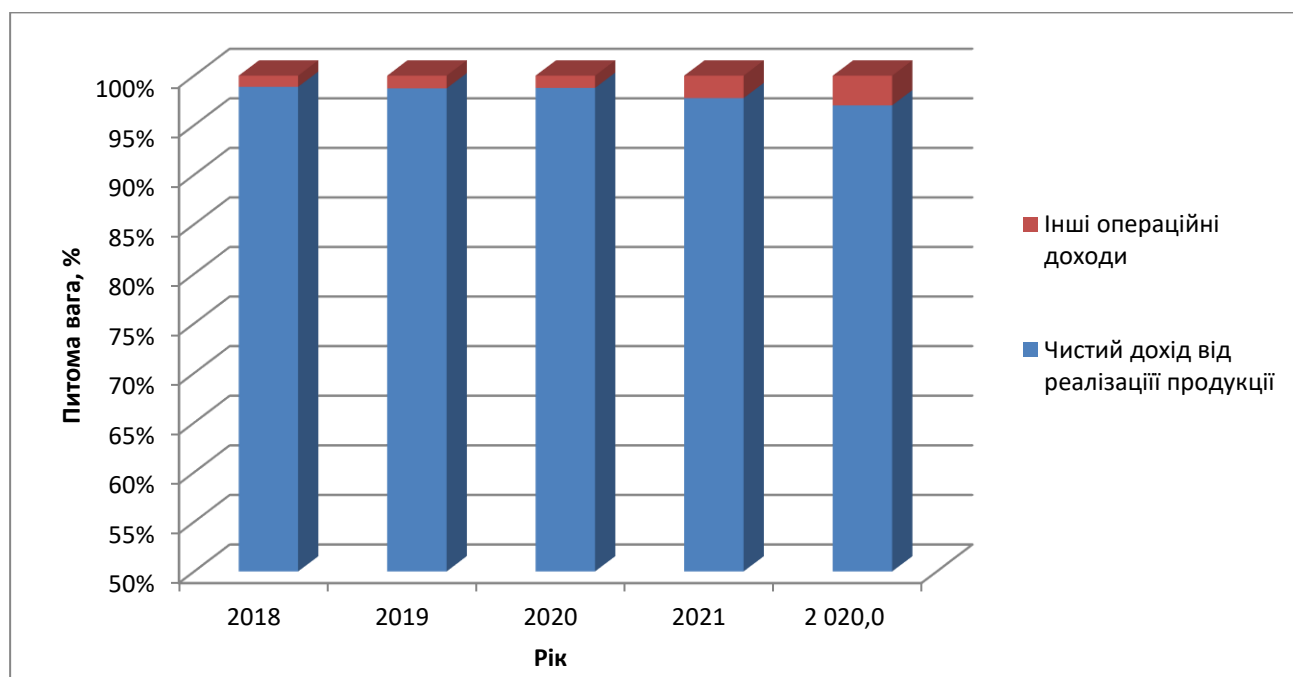


Рисунок 2.4 – Структура доходів ТзОВ «МОНОЛІТ БУДІНВЕСТ»

Витрати підприємства є важливим фактором формування прибутку підприємства та індикатором його діяльності. Тому проведемо аналіз динаміки та структури витрат досліджуваного підприємства.

Собівартість продукції ТзОВ «МОНОЛІТ БУДІНВЕСТ» протягом 2018-2022 рр. зросла на 9350,3 тис. грн або 55,89%. Це пов'язано зі збільшенням обсягів реалізації продукції. Разом з тим, з темпи приросту собівартості продукції перевищують темп приросту чистого доходу від реалізації продукції, що свідчить про збільшення витрат на сировину й матеріали. (табл. 2.6).

Найбільший приріст собівартості був у 2021 р. (95,25%), коли підприємство значно збільшило обсяги своєї діяльності. Щорічне зростання собівартості продукції має нерівномірний характер. У 2019 р. спостерігався найменший за досліджуваний період приріст собівартості продукції – 9,59%.

Таблиця 2.6 – Аналіз динаміки витрат ТзОВ «МОНОЛІТ БУДІНВЕСТ»

Роки	Тис. грн.	абсол. Приріст		темп росту		темп приросту	
		баз.	ланц.	баз.	ланц.	баз.	ланц.
Собівартість реалізованої продукції, тис. грн.							
2018	16728,4						
2019	18 333,00	1604,6	1604,6	109,59	109,59	9,59	9,59
2020	21 059,50	4331,1	2726,5	125,89	114,87	25,89	14,87
2021	41 117,90	24389,5	20058,4	245,80	195,25	145,80	95,25
2022	26078,7	9350,3	15039,2	155,89	63,42	55,89	-36,58
Інші операційні витрати, тис. грн.							
2018	3956,4						
2019	4314	357,6	357,6	109,04	109,04	9,04	9,04
2020	6526,8	2570,4	2212,8	164,97	151,29	64,97	51,29
2021	11 674,40	7718	5147,6	295,08	178,87	195,08	78,87
2022	10 661	6704,7	-1013,3	269,46	91,32	169,46	-8,68
Інші витрати, тис. грн.							
2018	36						
2019	0	-36	-36	0,00	0,00	-100,00	-100,00
2020	73	37	73	202,78		102,78	
2021	147,10	111,1	74,1	408,61	201,51	308,61	101,51
2022	0	-36	-147,1	0,00	0,00	-100,00	-100,00
Усього витрат, тис. грн.							
2018	41503						
2019	45435	3931,7	3931,7	109,47	109,47	9,47	9,47
2020	55953	14449,5	10517,8	134,82	123,15	34,82	23,15
2021	106182	64678,3	50228,8	255,84	189,77	155,84	89,77
2022	72287	30784	-33894,3	174,17	68,08	74,17	-31,92

Оскільки приріст собівартості, що спостерігався у 2021 р., перевищує темп приросту чистого доходу за 2021 р., це говорить, що вартість сировини і матеріалі збільшувалась швидшим темпом ніж ціна на виготовлену підприємством продукцію. У 2022 р. зменшення обсягів виробництва внаслідок тимчасового припинення діяльності після вторгнення росії на територію України зумовило скорочення собівартості продукції на 65,86% (рис. 2.5).

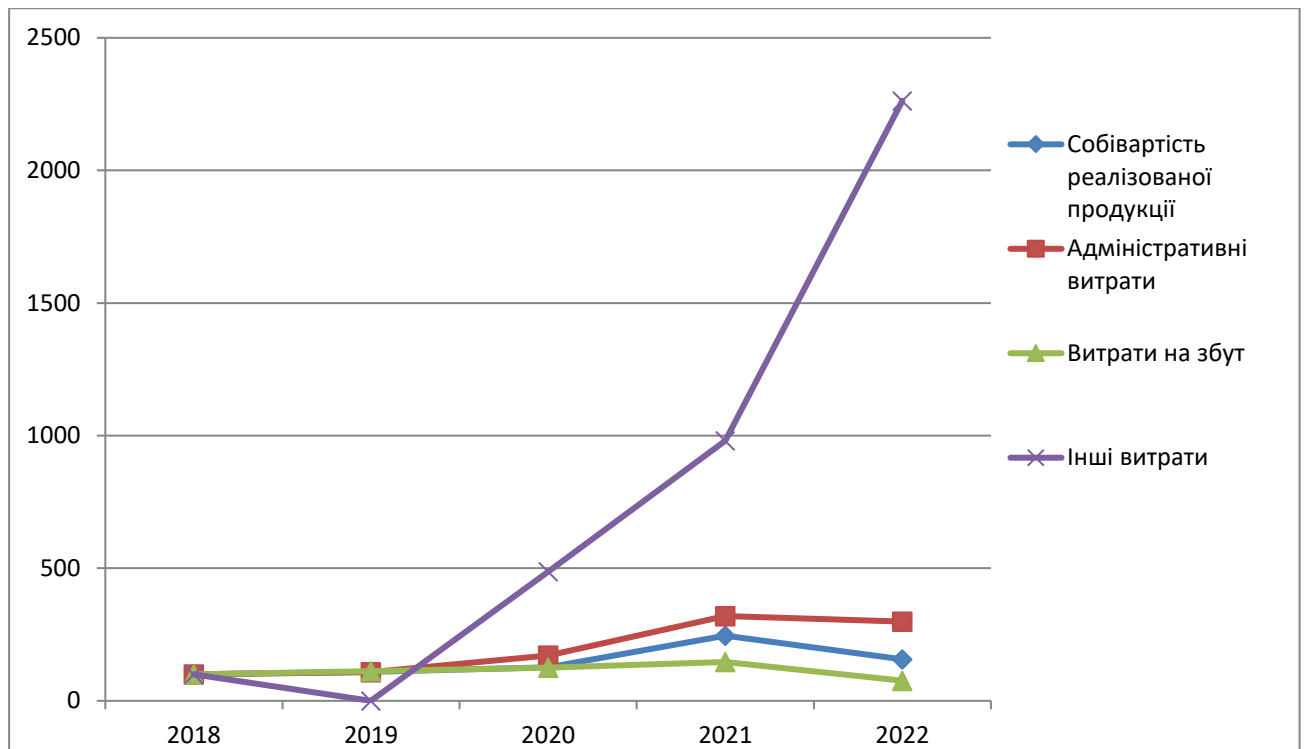


Рисунок 2.5 - Динаміка витрат ТзОВ «МОНОЛІТ БУДІНВЕСТ»

Питома вага собівартості продукції в загальній сумі витрат поступово зменшується з 83,35% у 2018р до 71,65% у 2022р. (табл. 2.7, рис. 2.6).

Таблиця 2.7.– Структура витрат ТзОВ «МОНОЛІТ БУДІНВЕСТ»

Рік	Собівартість реалізованої продукції		Інші операційні витрати		Інші витрати		Усього витрат Тис. грн.
	тис. грн	%	тис. грн	%	тис. грн	%	
2018	16728,4	40,31	3956,400	9,53	15,000	0,04	41503
2019	18333	40,35	4314,000	9,49	0,000	0,00	45435
2020	21059,5	37,64	6526,800	11,66	73,000	0,13	55953
2021	41117,9	38,72	11674,400	10,99	147,100	0,14	106182
2022	26078,7	36,08	10661,100	14,75	339,400	0,47	72287

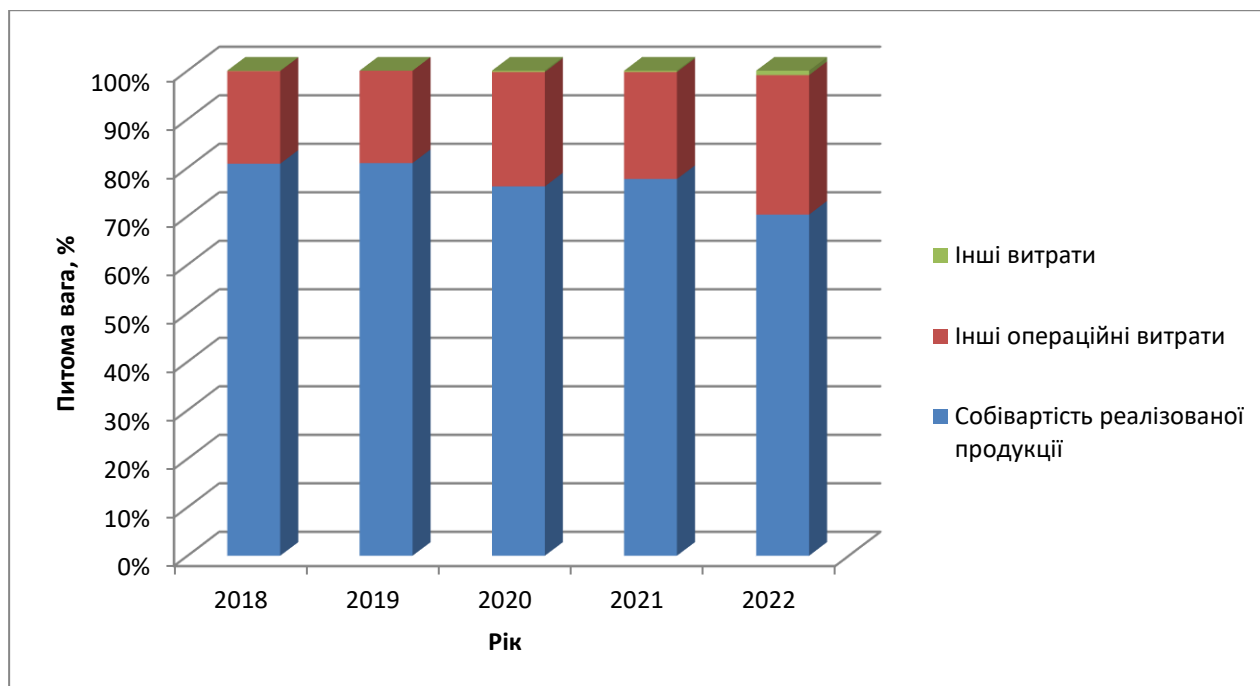


Рисунок 2.6 – Структура витрат ТЗОВ «МОНОЛІТ БУДІНВЕСТ»

Оскільки ТЗОВ «МОНОЛІТ БУДІНВЕСТ» відноситься до категорії малих підприємств, то відповідно до НсБО 25 «Спрощена фінансова звітність» адміністративні витрати та витрати на збут відносяться до інших операційних витрат.

Адміністративні витрати поступово збільшувались протягом 2018-2021 рр. Зростання мало рівномірний характер і відбулося внаслідок підвищення витрат на адміністративний персонал. При цьому дещо зросли витрати на та утримання адміністративних приміщень. У 2022 р. скорочення адміністративних витрат склало 52,11% внаслідок скорочення обсягів витрат пов'язаних з та обслуговуванням підприємства з початком військових дій в Україні.

Витрати на збут за 2018-2021 рр. збільшились на 46,36%. Зростання мало порівняно рівномірний характер і коливалося в межах 12,17% у 2019 р. та 16,91% у 2021 р. У 2022 р. витрати на збут були зменшені на 48,04% порівно з попереднім роком. Протягом досліджуваного періоду їх частка в загальній сукупності витрат поступово зменшувалась з 3,09 у 2018 р. до 2,18% у 2022 р.

Інші витрати зросли протягом 2018-2021 рр. внаслідок збільшення втрат від знецінення запасів, нестачі й втрат від псування цінностей. Максимальний приріст інших витрат відбувся у 2022 р. це зумовлено оплатою простоїв, які виникли внаслідок об'єктивних причин.

2.4. Аналіз прибутковості ТзОВ «МОНОЛІТ БУДІНВЕСТ»

Доходи та витрати підприємства впливають на прибутковість діяльності підприємств. Отже коливання доходів і витрат підприємств викликає відповідні зміни фінансових результатів цих підприємств (табл. 2.7).

Аналіз показників прибутку свідчить про покращення фінансових результатів роботи підприємства протягом 2018-2021 рр. за рахунок перевищення темпів приросту доходів над темпами зростання витрат на виробництво та реалізацію продукції.

Разом з тим у 2022 р. відбулося загальне погіршення фінансових результатів (рис.2.7).

Валовий прибуток ТзОВ «МОНОЛІТ БУДІНВЕСТ» зріс за досліджуваний період з 3840,6 тис. грн до 8073,9 тис. грн. або на 110,22 % внаслідок збільшення доходу від реалізації продукції. При цьому чистий дохід за цей період збільшився на 66,04% а собівартість продукції на 55,89%. Найбільший темп приросту валового прибутку спостерігався у 2020 р. і склав 65,41% порівняно з попереднім роком. Причиною цього було суттєве перевищення доходу від реалізації продукції над її собівартістю, що може бути зумовлене значним зростанням цін на готову продукцію.

У 2021 р. валовий прибуток зростає, але темп приросту зменшився у порівнянні з 2021 р. і склав 58,58%. Це відбулося внаслідок перевищення темпу приросту собівартості продукції над темпом приросту чистого доходу підприємства. Валовий прибуток у 2022 р. порівняно з 2021 р. зменшився на 26,05. Внаслідок зростання собівартості продукції .

Таблиця 2.7 – Динаміка показників прибутку

Роки	Тис. грн.	Абсол. приріст		Темп росту		Темп приросту	
		баз.	ланц.	баз.	ланц.	баз.	ланц.
Валовий прибуток							
2018	3840,60						
2019	4162,00	321,4	321,4	108,37	108,37	8,37	8,37
2020	6884,40	3043,8	2722,4	179,25	165,41	79,25	65,41
2021	10917,40	7076,8	4033	284,26	158,58	184,26	58,58
2022	8073,90	4233,3	-2843,5	210,22	73,95	110,22	-26,05
Фінансовий результат від операційної діяльності							
2018	118,70			100,00			
2019	141,00	22,3	22,3	118,79	118,79	18,79	18,79
2020	707,20	588,5	566,2	595,79	501,56	495,79	401,56
2021	449,90	331,2	-257,3	379,02	63,62	279,02	-36,38
2022	-1531,70	-1650,4	-1981,6	-1290,40	-340,45	-1390,40	-440,45
Фінансовий результат до оподаткування							
2018	133,70	15	1665,4	100,00	100,00	0,00	0,00
2019	141	7,3	7,3	105,46	105,46	5,46	5,46
2020	780	646,5	639,2	583,55	553,33	483,55	453,33
2021	597	463,3	-183,2	446,52	76,52	346,52	-23,48
2022	-1871	-2004,8	-2468,1	-1399,48	-313,42	-1499,48	-413,42
Чистий фінансовий результат							
2018	109,63			100,00			
2019	116	5,986	5,986	105,46	105,46	5,46	5,46
2020	639,76	530,13	524,144	583,55	553,33	483,55	453,33
2021	489,54	379,906	-150,224	446,52	76,52	346,52	-23,48
2022	-1871,10	-1980,73	-2360,64	-1706,68	-382,22	-1806,68	-482,2

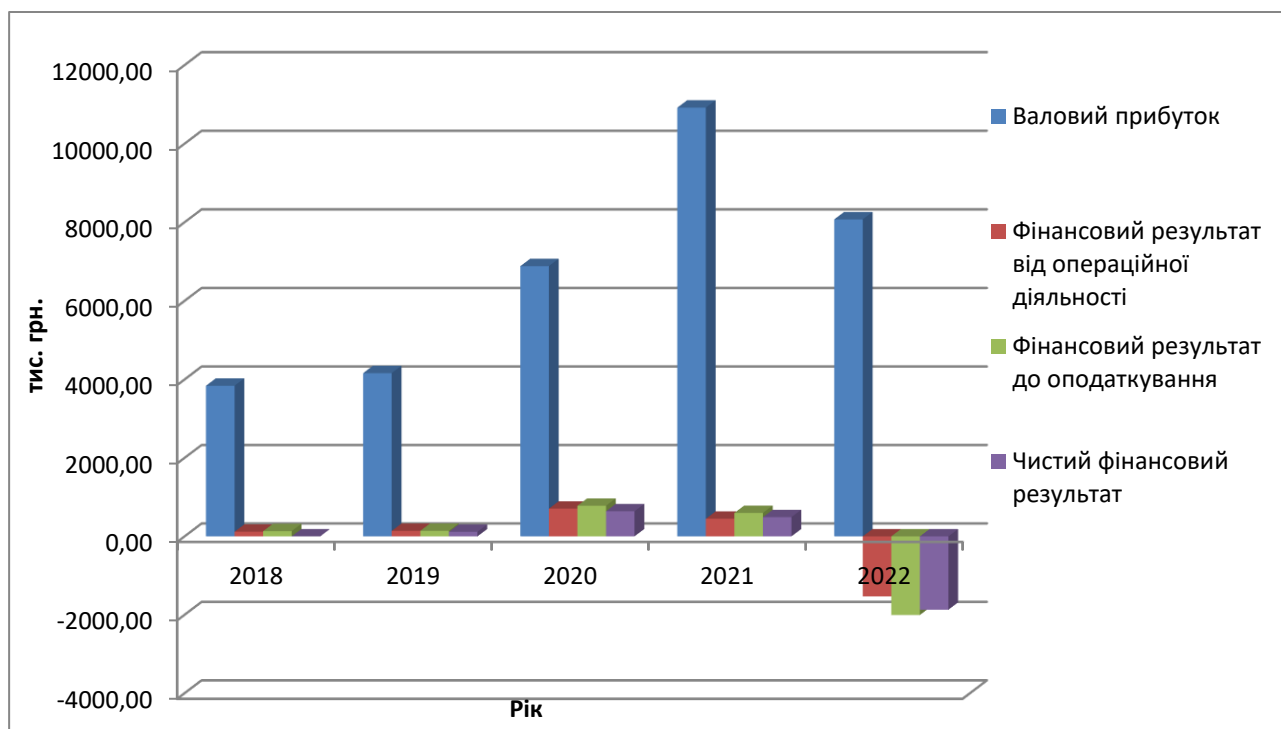


Рисунок 2.7 – Динаміка фінансових результатів ТЗОВ «МОНОЛІТ БУДІНВЕСТ»

Фінансовий результат від операційної діяльності змінювався нерівномірно. Протягом 2018-2020 рр. Відбувалося збільшення даного показника. Якщо у 2019 р. зростання становило 22,3 тис. грн або 18,79%, то у 2020 р. приріст досяг 566,2 тис. грн або 401,56%. Таке збільшення відбулося внаслідок значного зростання валового прибутку, отримання інших операційних доходів та зменшення адміністративних витрат. У 2021 р. фінансові результати від операційної діяльності зменшилися на 257,3 тис. грн. або 36,38% порівняно з попереднім роком. Причиною цього стало збільшення інших операційних витрат на 7718 тис. грн. порівняно з попереднім роком. Подальше погіршення результатів діяльності призвело до збитків від операційної діяльності у 2022 р. в сумі -1531,7 тис. грн. Це відбулося внаслідок зменшення валового прибутку та перевищення інших операційних доходів на іншими операційними витратами.

Фінансовий результат до оподаткування також характеризувався позитивною динамікою протягом 2018-2021 рр. Його приріст за цей період склав 463,3 тис. грн. або 346,52%. Разом з тим щорічні зміни мали суттєві відмінності. Так, у 2019 р. порівняно з попереднім даний показник збільшився на 5,46%, у 2020 р. – на 453,33% (внаслідок зростання фінансового результату від операційної діяльності), а у 2021 р. – зменшився на 23,48%. У 2022 р. підприємство отримало від’ємний фінансовий результат до оподаткування (збиток). Причиною цього було збільшення інших витрат та збиток від операційної діяльності.

Динаміка чистого прибутку (збитку) має аналогічний характер з динамікою фінансових результатів до оподаткування. Загалом за 2018-2021 рр. чистий прибуток підприємства збільшився на 379,906 тис. грн або 349,52%. Це свідчить про результативну роботу підприємства за цей період. Оскільки чистий прибуток є основним джерелом поповнення виробничих засобів, як основних так і обігових, на підприємстві, то потрібно звернути особливу увагу на зростання адміністративних витрат і витрат на збут, які в свою чергу можуть призвести до збільшення собівартості продукції, що відповідно впливатиме на величину операційного прибутку і, в кінцевому результаті, чистого.

Чистий збиток в сумі 1871,1 тис. грн., який підприємство отримало у 2022 р., є наслідком об’єктивних зовнішніх причин, які зумовили отримання збитків від операційної діяльності підприємства.

Для оцінки подальших перспектив прибутковості діяльності проведемо прогнозування валового прибутку ТзОВ «МОНОЛІТ БУДІНВЕСТ» з використанням функції програми Excel. На основі порівняння лінійної, поліноміальної, логарифмічної, експоненціальної та степеневі математичних моделей моделі для прогнозування буде використано модель, в якій коефіцієнт детермінації якого буде найвищим.

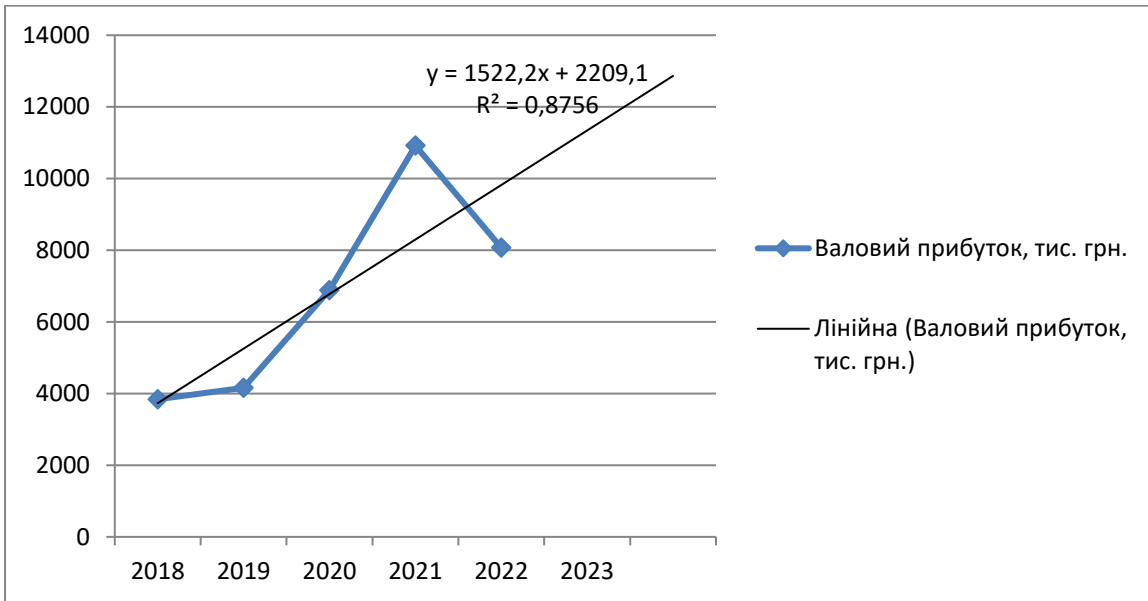


Рисунок 2.8- Лінійна пряма тренду для прогнозування валового прибутку ТзОВ «МОНОЛІТ БУДІНВЕСТ»

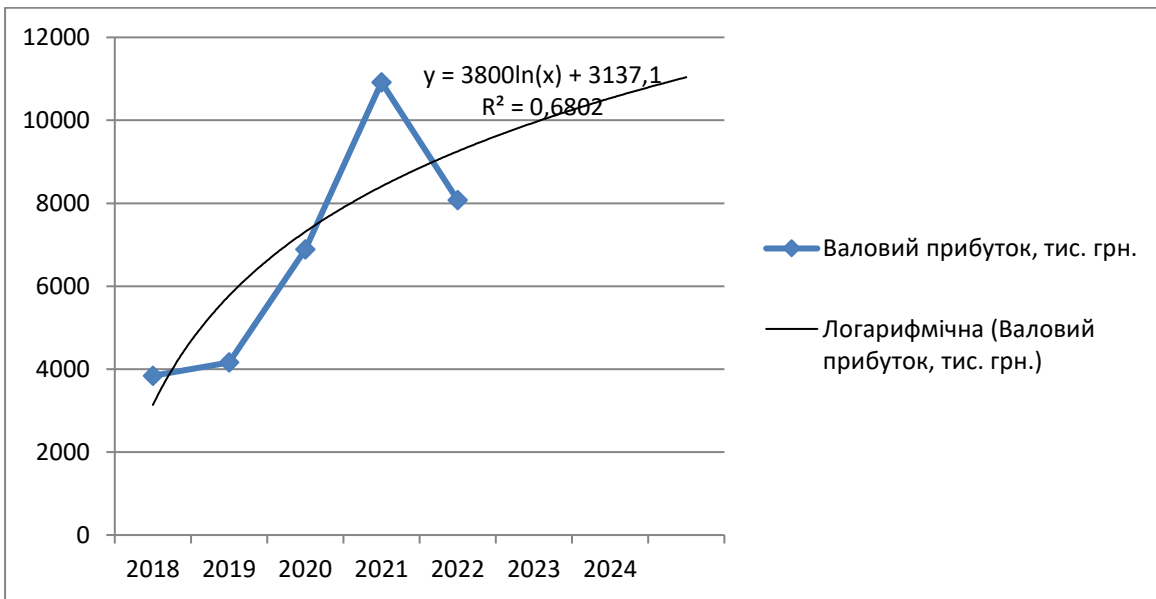


Рисунок 2.9 - Логарифмічна лінія тренду для прогнозування ТзОВ «МОНОЛІТ БУДІНВЕСТ»

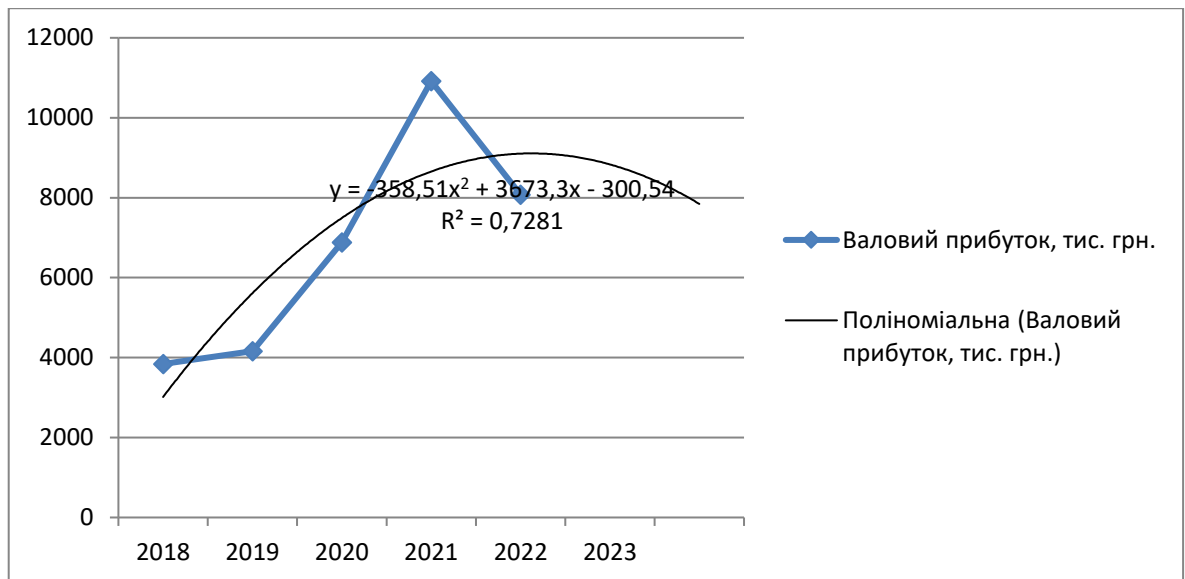


Рисунок 2.10 - Поліноміальна лінія тренду для прогнозування ТзОВ «МОНОЛІТ БУДІНВЕСТ»

Розрахуємо прогнозне значення валового прибутку ТзОВ «МОНОЛІТ БУДІНВЕСТ» на 2023-2024 р р.

Рівняння лінії тренда має наступний вигляд:

$$y = 1522,2x + 2209,1$$

Так як R^2 лінійної лінії тренда максимально наближений до 1, то вона буде використана для прогнозування.

Отже, валовий прибуток підприємства у 2023 р. має становити 11342,3 тис. грн, а у 2024 р. – 12864,5 тис. грн.

Для оцінки рівня ефективності діяльності ТзОВ «МОНОЛІТ БУДІНВЕСТ» проведемо аналіз показників рентабельності підприємства. Для їх розрахунку проаналізуємо показники, наведені в таблиці 2.5.

Рівень рентабельності продукції має достатньо високий рівень. Середній показник становить 27,5%, що свідчить про ефективність виготовлення продукції. Протягом 2018-2022 рр. цей показник поступово зростає. Найнижчий рівень рентабельності продукції на ТзОВ «Монолітбідінвест» було отримано у 2018 р. (22,96%), а найвищий у 2020 р. (32,69%).

Таблиця 2.8 – Динаміка показників рівнтабельності ТзОВ «МОНОЛІТ БУДІНВЕСТ»

	роки	моноліт	абсол. приріст		темп росту		темп приросту	
			баз.	ланц.	баз.	ланц.	баз.	ланц.
Рентабельність продукції	2018	22,96						
	2019	22,70	-0,26	-0,26	98,88	98,88	-1,12	-1,12
	2020	32,69	9,73	9,99	142,39	144,00	42,39	44,00
	2021	26,55	3,59	-6,14	115,65	81,22	15,65	-18,78
	2022	30,96	8,00	4,41	134,85	116,60	34,85	16,60
Рентабельність операційної діяльності	2018	3,00			100,00	100,00		0,00
	2019	3,27	0,27	0,27	108,94	108,94	8,94	8,94
	2020	10,84	7,84	7,57	361,15	331,51	261,15	231,51
	2021	3,85	0,85	-6,98	128,45	35,57	28,45	-64,43
	2022	-14,37	-17,37	-18,22	-478,87	-372,81	-578,87	-472,81
Рентабельність активів	2018	1,38						
	2019	1,36	-0,02	-0,02	98,79	98,79	-1,21	-1,21
	2020	5,19	3,81	3,83	376,95	381,58	276,95	281,58
	2021	2,01	0,64	-3,18	146,26	38,80	46,26	-61,20
	2022	-6,72	-8,09	-8,73	-487,94	-333,60	-587,94	-433,60
Валова рентабельність продажу	2018	18,67						
	2019	18,50	-0,17	-0,17	99,09	99,09	-0,91	-0,91
	2020	24,64	5,96	6,13	131,95	133,16	31,95	33,16
	2021	20,98	2,31	-3,66	112,37	85,16	12,37	-14,84
	2022	23,64	4,97	2,66	126,61	112,68	26,61	12,68
Рентабельність власного капіталу	2018	6,20			100,00		0,00	
	2019	6,08	-0,12	-0,12	32,59	98,14	-67,41	-1,86
	2020	20,32	14,12	14,24	327,77	333,99	227,77	233,99
	2021	14,45	8,25	-5,87	233,04	71,10	133,04	-28,90
	2022	-67,46	-73,66	-81,91	1088,02	-466,88	1188,02	-566,88

За п'ять років приріст становив 34,85 відсоткових пункти. При цьому темп зростання рентабельності продукції був нерівномірним. Зокрема у 2019 р. відбулося зменшення показника у порівнянні з 2018 р. на 0,26% або 1,12 відсоткових пункти (в.п.) внаслідок збільшення собівартості продукції. У 2020 р. підприємство збільшило обсяги реалізації, що призвело до зростання рівня рентабельності продукції на 9,7% або 44 в.п. порівняно з попереднім періодом. У 2021 р. відбулося зменшення ефективності виробництва продукції, оскільки темпи приросту витрат перевищили темпи приросту доходу від реалізації продукції. Це призвело до падіння рівня рентабельності продукції на 3,6% порівняно з попереднім роком. У 2022 р. в умовах зменшення обсягів реалізації

продукції підприємство досягло зростання рівня рентабельності продукції на 3%, що дозволило забезпечити ефективність виробництва на рівні 30,96% (рис. 2.11).

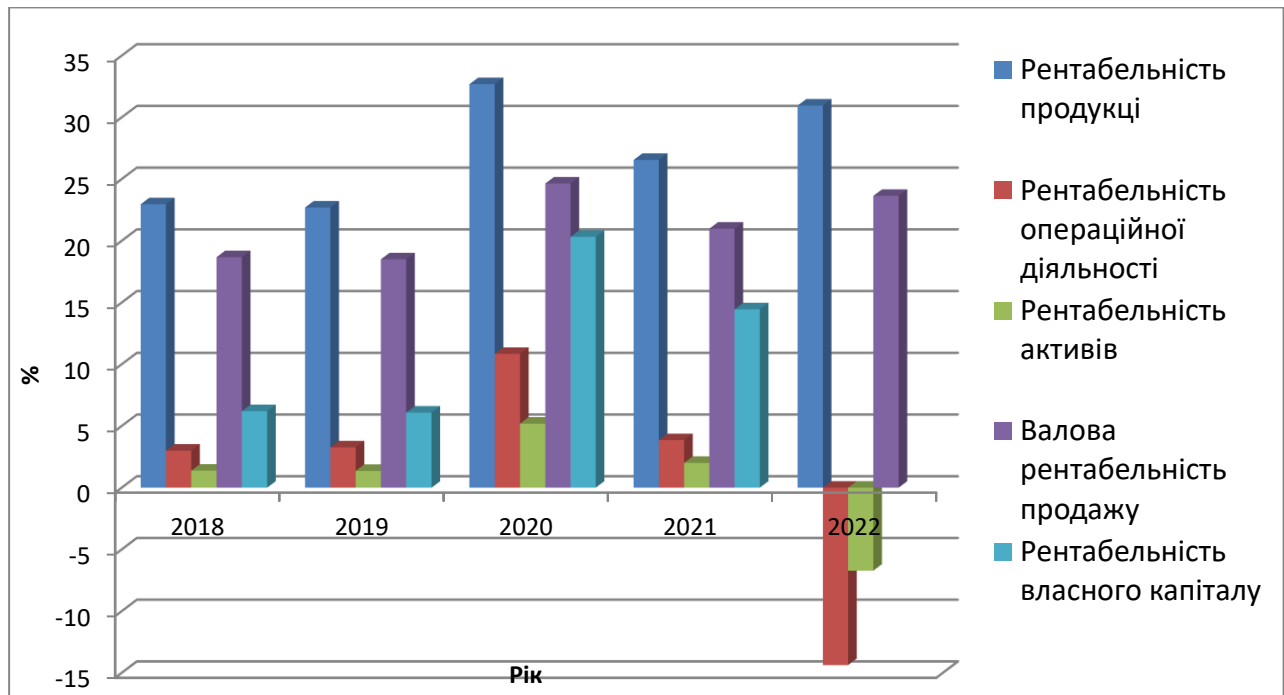


Рисунок 2.11 – Динаміка показників рентабельності ТЗОВ «МОНОЛІТ БУДІНВЕСТ»

Рентабельність операційної діяльності показує, скільки отримано прибутку від операційної діяльності з 1 грн. операційних витрат. Цей показник характеризується нестабільною динамікою. У 2018 та 2021 рр. його рівень становив відповідно 3,0% та 3,85%. У 2020 р. операційна діяльність підприємства була найбільш ефективною, що підтверджується найвищим протягом досліджуваного періоду рівнем її рентабельності – 10,84%. Збитковість операційної діяльності у 2022 р. зумовила її нерентабельність у цей рік.

Рентабельність активів характеризує рівень прибутку, генерованого всіма активами підприємства, що перебувають у його використанні за балансом. Зростання цього показника з 2018 по 2020 рр. свідчить про зростаючий попит на продукцію підприємства та ефективність його діяльності. В цей період підприємство забезпечило зростання чистого прибутку, що припадає на грн.

активів на 31,95 в.п. У 2021 р. відбулося зниження рівня рентабельності активів на 14,84 в.п. в порівнянні з попереднім періодом внаслідок перенагроюдження активів. Нерентабельність активів у 2022 р. зумовлена чистим збитком, який отримало підприємство в цей період.

Отримані показники рівня валової рентабельності продажу вказують на ефективність виробничої діяльності й цінової політики підприємства. Цей показник коливається в діапазоні 18,67% (2018 р.) – 23,64 (2022 р.). Найвищий його рівень було отримано у 2020 р. – 24,64% внаслідок максимального значення чистого прибутку.

Найбільший інтерес представляє для наявних і потенційних власників і є одним з основних показників інвестиційної привабливості підприємства рентабельність власного капіталу, оскільки характеризує рівень прибутковості власного капіталу, вкладеного в дане підприємство. Низький рівень (6%) підприємство отримало у 2018-2019 рр. Рівень рентабельності власного капіталу у 2020 р. (20,32%) свідчить про достатню інвестиційну привабливість аналізованого підприємства, тому що він перевищує прибутковість по інших варіантах капіталовкладень (наприклад, по банківських депозитах). Зниження рентабельності власного капіталу у 2021 р. викликано як негативним фактором (скорочення прибутку до оподаткування), так і зростанням суми власного капіталу, що веде до посилення фінансової автономії підприємства й тому є позитивною тенденцією.

В цілому протягом 2018-2020 рр. спостерігається покращення основних показників рентабельності підприємства, що свідчить про зростання ефективності його діяльності й викликано, в основному зростанням фінансових результатів. Разом з тим, протягом 2018-2021 рр. підприємство має низький рівень рентабельності активів. Крім зниження прибутку, погіршення рентабельності сукупних активів, що обумовлено збільшенням валюти балансу внаслідок зростання суми дебіторської заборгованості і власного капіталу (за виключенням 2020 р.). У 2021 р. відбулося зменшення всіх досліджуваних показників рентабельності внаслідок погіршення фінансових результатів. 2022

р. характеризується неефективною діяльністю підприємства, оскільки рентабельність операційно діяльності, рентабельність активів та рентабельність власного капіталу мали від'ємне значення.

Слід сказати, що в цілому значення показників рентабельності за аналізований період не є достатньо задовільним. Оскільки зменшення показників рентабельності відбувається переважно внаслідок зростання витрат, то значним резервом щодо зростання "реального" значення рентабельності продукції є їх зниження.

Проте позитивним є те, що рентабельність продукції та валова рентабельність продажу має достатньо високий рівень і поступово зростають. Це говорить про перспективи подальшого розвитку підприємства.

Висновки до розділу 2

Аналіз прибутковості діяльності ТЗОВ "МОНОЛІТ БУДІНВЕСТ" виявив, що це компанія, що заснована в 2017 році, яка активно розвивається, зі своїм сучасним автопарком і досвідченими і висококваліфікованими спеціалістами.

Основним видом його діяльності є виробництво бетонних розчинів, готових для використання. В процесі свого функціонування підприємство поступово нарощує власні виробничі потужності. Визначено, що на початок 2023 р. вартість майна в розпорядженні підприємства становила 23240 тис. грн., тобто за 2021-2022 рр. майно підприємства збільшилось на 43,86. Це відбулося за рахунок збільшення вартості необоротних активів на 36,94% та вартості оборотних активів на 48,47%.

Визначено, що сильними сторонами підприємства є: можливість зменшення вартості бетону та виробництва сировини за більш дешевою ціною, спрощена система управління, швидке прийняття рішення, досвід ведення бізнесу у кризовій ситуації, перерозподіл інвестицій з довгострокових проектів зі строком окупності 5-15 років у проект з більш швидкими темпами окупності. До слабких сторін діяльності відносяться: відсутність чіткої побудови

довгострокової стратегії розвитку, зменшення обігових коштів, складність росту, ускладнення кредитування та отримання кредитів.

Аналіз рівня і динаміки основних техніко-економічних показників підприємства, ступеня їх зміни дав можливість зробити загальну оцінку господарської діяльності аналізованого підприємства, виявити закономірності і взаємозв'язані тенденції зміни цих показників.

Визначено, що протягом 2018-2022 рр. валовий прибуток ТзОВ «МОНОЛІТ БУДІНВЕСТ» збільшувався. Загальний приріст протягом досліджуваного періоду склав 110,22%. Головними причинами є збільшення фізичного обсягу реалізованої продукції та зростання цін. Суттєве зростання валового прибутку у 2020 р. (темп приросту склав 65,41%) було спричинене швидким відновлення попиту на будматеріали у 2020 р., що стало результатом насамперед переорієнтації споживчих витрат на внутрішній ринок. У 2022 р. продажі будматеріалів суттєво знизилися у порівнянні з аналогічним періодом минулого року, що призвело до зменшення величини валового прибутку ТзОВ «МОНОЛІТ БУДІНВЕСТ». Таке падіння є наслідком широкомасштабної війни на території України, яке призвело до зменшення обсягів продажу продукції.

Продуктивність праці на підприємстві поступово зростає (за виключенням 2022 р.). Це відбувається внаслідок збільшення обсягу реалізованої продукції, підвищення кваліфікації працівників й удосконалення технології виробництва та самого виробничого процесу. Зменшення витрат на 1 грн. продукції протягом 2018-2022 рр. на 6,11% є позитивним явищем.

Зростання фондівддачі у 2021 р. відбулося за рахунок більш ефективного використання обладнання та зменшення простоїв та значного збільшення обсягів виробництва продукції і вказує на підвищення ефективності використання основних засобів й є позитивною тенденцією в діяльності підприємства. Для підвищення фондівддачі необхідно нарощувати обсяги виробництва продукції за рахунок більш інтенсивного використання основних засобів і знижувати середньорічну вартість цих засобів за рахунок ліквідації зношених, малопродуктивних.

Коефіцієнт покриття за 2018-2020 рр. зростає, а у 2021 р. спостерігаємо його спад, що зумовлено тим, що темпи росту собівартості реалізованої продукції перевищують темпи зростання чистого доходу від реалізації продукції.

Аналіз доходів ТзОВ «МОНОЛІТ БУДІНВЕСТ» свідчить про їх поступове зростання за 2018-2022 рр. За цей період їх приріст 69,24%. Найбільший збільшення доходів спостерігалось у 2021 р. Таке зростання було досягнуто за рахунок збільшення чистого доходу від реалізації продукції, інших операційні доходів. Загалом приріст доходів має нерівномірний характер.

Собівартість продукції ТзОВ «МОНОЛІТ БУДІНВЕСТ» протягом 2018-2022 рр. зросла на 55,89%. Це пов'язано зі збільшенням обсягів реалізації продукції. Разом з тим, з темпи приросту собівартості продукції перевищують темп приросту чистого доходу від реалізації продукції, що свідчить про збільшення витрат на сировину й матеріали.

Аналіз показників прибутку свідчить про покращення фінансових результатів роботи підприємства протягом 2018-2021 рр. за рахунок перевищення темпів приросту доходів над темпами зростання витрат на виробництво та реалізацію продукції. Разом з тим у 2022 р. відбулося загальне погіршенні фінансових результатів.

В цілому протягом 2018-2020 рр. спостерігається покращення основних показників рентабельності підприємства, що свідчить про зростання ефективності його діяльності й викликано, в основному зростанням фінансових результатів. Разом з тим, 2022 р. характеризується неефективною діяльністю підприємства, оскільки рентабельність операційно діяльності, рентабельність активів та рентабельність власного капіталу мали від'ємне значення.

Проте позитивним є те, що рентабельність продукції та валова рентабельність продажу має достатньо високий рівень і поступово зростають. Це говорить про перспективи подальшого розвитку підприємства.

РОЗДІЛ 3

ОБГРУНТУВАННЯ РЕКОМЕНДАЦІЙ ТА ПРОПОЗИЦІЙ ЩОДО ПІДВИЩЕННЯ ПРИБУТКОВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

3.2. Оцінка зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства та визначення стратегічних напрямків зростання його прибутковості

Сучасне підприємство стикається з впливом різноманітних чинників на свою господарську діяльність, які або ускладнюють, або відкривають нові можливості. Отже, важливим завданням є аналіз впливу як зовнішніх, так і внутрішніх факторів на функціонування підприємства. Це дослідження дозволяє приймати управлінські рішення, спрямовані на покращення конкурентоспроможності підприємства, забезпечення його ефективного функціонування та розвитку.

Поняття зовнішнього середовища охоплює економічні, суспільні, природні умови, національні та міждержавні інституційні структури та інші фактори, які впливають на діяльність підприємства. Це середовище поділяється на пряме (мікросередовище) та опосередковане (макросередовище), залежно від характеру їх впливу.

Зовнішнє середовище є складним, постійно змінюються, взаємозалежним і, як правило, невизначеним. Складність визначається великою кількістю чинників, які вимагають реакції від підприємства, а також ступенем варіативності кожного з цих чинників.

Динаміка зовнішнього середовища визначається швидкістю його змін, що може спостерігатися в різних підрозділах підприємства. Особливо динамічним є вплив на науково-дослідні та маркетингові підрозділи, тоді як для інших, наприклад, виробничих, воно може бути менше динамічним.

Взаємозалежність зовнішнього середовища від впливу різних факторів пояснюється тим, що зміна одного чинника може викликати зміни в інших. Наприклад, підвищення цін на енергоносії призводить до зростання вартості

всіх видів продукції, особливо тих, де велика частина витрат пов'язана з енергією. Це може вплинути на прибутковість підприємств, які виробляють ці товари, та змусити їх впроваджувати енергоефективні технології.

Невизначеність зовнішнього середовища визначається необмеженою кількістю інформації та ймовірністю недостовірності. Підприємства, зокрема, можуть зменшити цю невизначеність або адаптуватися до змін або впливати на середовище для забезпечення свого оптимального функціонування. Реалізація першої стратегії вимагає створення гнучких організаційних структур з високим рівнем децентралізації влади.

Друга стратегія, як правило, є привілеєм великих підприємств або об'єднаних організацій, спрямованих на розширення своїх можливостей. Для активного впливу на зовнішнє середовище вони можуть використовувати потужні рекламні та PR-кампанії, здійснювати політичну діяльність для лобювання своїх інтересів та входити в різноманітні асоціації.

Зовнішнє середовище постійно змінюється, виявляючи свою динамічність. Недостатня доступність достовірної інформації ускладнює врахування всіх можливих наслідків впливу на діяльність підприємства. У світлі цього керівники підприємств повинні обмежувати спектр зовнішніх чинників та надавати перевагу тим, які найбільше впливають на ефективність їх діяльності. Досягненню цієї мети сприяє, зокрема, аналіз мікросередовища підприємства і виділення суб'єктів, чий вплив вважається важливим.

Ступінь складності та рухливості мікросередовища, сила і спрямованість впливу його факторів визначаються характером, призначенням, конструктивно-технологічними особливостями продукції підприємства і різноманітністю виробничо-господарських зв'язків, що розглядаються при розробці його організаційної структури і визначенні стратегій адаптації до можливих змін у зовнішньому оточенні.

Особливістю чинників середовища прямої дії є інтенсивність і постійний характер їх впливу. Спрямованість цих чинників на зміну базових внутрішніх складових підприємства вимагає оперативного розроблення заходів для

пом'якшення їхніх негативних наслідків або, навпаки, використання сприятливих можливостей, що відкриваються перед підприємством.

Суб'єктами мікросередовища є постачальники, посередники, споживачі, конкуренти та інші. Постачальники забезпечують підприємство необхідними матеріально-технічними, трудовими і інформаційними ресурсами. Тривалі відносини з надійними постачальниками є ключовим фактором для успішного функціонування підприємства та підтримання його іміджу серед партнерів і клієнтів.

Посередники, такі як торговельні посередники, транспортні підприємства та інші, допомагають виробникам реалізовувати їх товари. Ефективна співпраця з посередниками може значно поліпшити ринкові позиції підприємства, тоді як невдалий вибір може призвести до фінансових труднощів.

Споживачі, які є клієнтами підприємства, грають важливу роль у визначенні його успіху. Аналіз різних ринків і розуміння потреб споживачів дозволяють підприємствам ефективно реагувати на зміни в кон'юнктурі ринку та підтримувати високу якість продукції та обслуговування.

До конкурентів належать підприємства, які займаються аналогічною діяльністю. Успіх на внутрішньому та зовнішньому ринках, як правило, досягає те підприємство, яке всебічно і систематично вивчає своїх конкурентів і пропонує конкурентоспроможну продукцію. Розроблення та дотримання ринкової стратегії і тактики, враховуючи усі чинники, які впливають на рівень конкуренції, має вирішальне значення.

Законодавство України значно впливає на ефективність діяльності підприємств. Підприємства працюють у законодавчому полі, що включає закони про підприємство, підприємництво, власність, охорону праці, права споживачів, обмеження монополізму та недопущення недобросовісної конкуренції, а також урядові декрети і постанови, нормативні документи галузевих і територіальних органів управління. Вони спрямовані на правове та організаційне регулювання відносин між державними владними структурами і підприємствами в економічному просторі.

Підсумовуючи вищенаведене, можна зробити висновок, що вплив суб'єктів зовнішнього середовища на підприємства є потужним і різновекторним. Це вимагає своєчасного виявлення та оперативного реагування на них, щоб уникнути небезпеки або, швидше, ніж конкуренти, скористатися новими можливостями.

Однак, якщо розглядати макросередовище, то воно має значно більшу кількість факторів, ніж мікросередовище. Високий рівень варіативності, невизначеність та непередбачуваність характеризують його опосередковану дію на підприємство. Основні чинники макросередовища включають економічні, політичні, соціокультурні, науково-технологічні, природно-кліматичні, демографічні та інші

До економічних чинників відносяться різноманітні аспекти, такі як рівень і темпи інфляції, зростання та спад виробництва, коливання курсу національної валюти щодо інших валют, оподаткування, умови одержання кредиту та відсоткова банківська ставка, рівень зміни цін, розподіл прибутків та попит покупців, платоспроможність населення тощо. В сучасних умовах глобалізація стала вагомим фактором, що робить сильних суб'єктів ринку ще сильнішими, а слабких – ще слабшими, переносячи конкурентну боротьбу на нові рівні. Для забезпечення сприятливих умов своєї діяльності підприємства повинні постійно відслідковувати економічну ситуацію та оцінювати її зміни з точки зору можливих наслідків.

Політичні чинники включають в себе політичну стабільність у державі, регіональні політичні інтереси, міжнаціональні та міжконфесійні відносини і інші аспекти. Вплив політичних факторів особливо відчутний у нестабільному соціально-економічному та політичному середовищі, такому як період війни. Нестабільна політична ситуація може спричинити відтік капіталу з галузей, що потребують значних довгострокових інвестицій, і в той же час направити підприємницьку діяльність у бік короткого обігового циклу, що є характерним для торговельного бізнесу.

Соціокультурні фактори формуються в межах конкретного суспільства і

відображають погляди, цінності та норми поведінки людей, що впливає на прийняття ними управлінських рішень.

До демографічних факторів, які підприємства повинні враховувати у своїй діяльності, відносяться структура населення за віковими, національними, кваліфікаційними ознаками, рівнем освіти, доходами, споживацькими перевагами тощо. Аналіз цих факторів дозволяє визначити, чи відповідає освітній та кваліфікаційний рівень населення регіону для позитивного сприйняття продукції чи послуг підприємства, а також як його діяльність вплине на рівень зайнятості населення регіону.

Науково-технічні фактори включають відкриття та винаходи, що змінюють уявлення про найкращий спосіб використання ресурсів, виготовлення продукції та задоволення потреб. Динаміка науково-технічного прогресу у високорозвинених країнах світу є стрімкою, тому керівникам підприємств слід аналізувати можливий вплив світового науково-технічного прогресу на створення та впровадження нової продукції. При цьому слід приділяти увагу винаходам чи відкриттям, які можуть вплинути на подальше використання існуючих технологій. Важливо зазначити, що перспективні науково-технічні розробки, включаючи вітчизняні, можуть стикатися з труднощами у впровадженні через непідготовленість ринку або недооцінку керівниками можливостей нововведень. З цієї причини важливо вчасно готувати ґрунт для успішного введення новинки на ринок, використовуючи всі можливі можливості.

До групи екологічних чинників впливу належать викиди у середовище забруднюючих та отруйних речовин; рівень фізичного, електромагнітного, радіаційного впливу на середовище; надійність і соціально-екологічна безпека виробничих систем; кількість і якість продукції, що виготовляється, її безпечність і утилізаційна придатність; стан природного середовища, в якому перебуває підприємство, і розміри можливих незворотних негативних наслідків тощо.

Виокремлення і ранжирування чинників непрямої дії допомагає

керівникам приймати виважені рішення у процесі розробки стратегії розвитку підприємства. Ця стратегія має бути спрямована не лише на вирішення поточних завдань, але й на стратегічну перспективу, оскільки забезпечення стійкої рівноваги та розвитку в умовах динамічного ринку можливе лише завдяки заздалегідь обґрунтованому комплексу практичних заходів.

Сформована стратегія визначає поведінку підприємства на ринку з урахуванням умов зовнішнього середовища та вірогідного характеру їх зміни, а також ресурсного потенціалу і конкурентних переваг внутрішнього середовища. Ці фактори сприяють досягненню стратегічних цілей господарюючого суб'єкта. Оцінка стратегічної позиції підприємства на ринку визначає його місце на певному сегменті, потенційні можливості для покращання або, як мінімум, підтримку на сталому рівні.

Оцінка стратегічної позиції є важливою для будь-якого підприємства. Ефективність стратегії визначається лише у випадку чіткого визначення стратегічних сил (можливостей) та стратегічних слабкостей (небезпек, загроз) підприємства. У контексті підприємств, що працюють в умовах війни, це напрямок дослідження набуває підвищеного значення, оскільки саме в його процесі визначаються внутрішні можливості підприємства.

При оцінці впливу окремих чинників зовнішнього середовища на діяльність Товариства з обмеженою відповідальністю ТЗОВ «МОНОЛІТ БУДІНВЕСТ» використано шкалу, яка представлена в таблиці 3.1.

Таблиця 3.1 – Шкала оцінки ступеня впливу факторів

Ступінь впливу	Відсутня	Слабка	Помірна	Помітна	Сильна	Дуже сильна
Оцінка, бали	0	0...2	3...4	5...6	7...8	9...10

Розглянемо зовнішні фактори, що впливають на ефективність діяльності ТЗОВ «МОНОЛІТ БУДІНВЕСТ»

Таблиця 3.2 – Оцінка впливу чинників зовнішнього середовища на ефективність діяльності ТЗОВ «МОНОЛІТ БУДІНВЕСТ»

Напрямок вивчення середовища	Чинник	Оцінка рівня впливу чинника на діяльність підприємства, (+, -) бали
Інституціональні чинники	Державне регулювання	- 7
	Система сертифікації на відповідність міжнародним стандартам якості	8
	Рівень політичної стабільності в суспільстві	- 10
	Адміністративне середовище бізнесу (сприятливість)	4
	Темпи інфляції	-7
	Сприяння трансферу технологій та інтелектуального капіталу	7
Разом по групі		-5
Ринкові чинники	Конкуренція із зарубіжними товаровиробниками (обсяги імпорту аналогічної продукції)	4
	Конкуренція на внутрішньому ринку	- 9
	Доступ до ринків ЄС та розширення існуючих	- 8
	Розширення існуючих ринків збуту продукції	- 6
	Досконалість ринкових механізмів регулювання цін	6
Разом по групі		-13
Ресурсні чинники	Взаємозв'язки з постачальниками та їх надійність	7
	Наявність в Україні сировини та матеріалів в потрібних обсягах	6
	Рівень платоспроможності споживачів	- 5
Разом по групі		6
Внутрішньогалузеві чинники	Наукова та інноваційна сфера	7
	Кадрове забезпечення підприємств	- 5
	Техніко-технологічний та організаційно-економічний рівень виробництв	8
	Рівень забруднення навколишнього середовища	- 6
Разом по групі		4
Разом п.1+п.2+п.3+п.4		-8

Аналізуючи дані таблиці 3.2, можна зробити висновок, що за більшістю напрямів оцінювання переважає негативний вплив зовнішнього середовища. Найбільший негативний вплив на діяльність підприємства спричинив вплив наступних чинників, а саме: рівень політичної стабільності в країні, високі темпи інфляції, неможливість розширення існуючих ринків збуту продукції, високий рівень конкуренції на внутрішньому ринку та ускладнення доступу на зовнішній ринок; обмеженість ринку сировинних ресурсів і відсутність надійних та стабільних постачальників сировини всередині країни, обмеженість доступу до фінансових та інвестиційних ресурсів.

Позитивний вплив на діяльність підприємства мають внутрішньогалузеві чинники, а саме – техніко-технологічний та організаційно-економічний рівень виробництва, наукова та інноваційна сфера.

Для розробки заходів по підвищенню прибутковості підприємства і з метою забезпечення його конкурентоспроможності на ринку, досягнення фінансових успіхів необхідно визначити ключові фактори успіху, що залежать від таких напрямів діяльності підприємства, як ресурсний, організаційний та технологічний.

Дослідимо вплив чинників внутрішнього середовища на ефективність діяльності ТзОВ «МОНОЛІТ БУДІНВЕСТ». Результати аналізу представлені в таблиці 3.3.

На основі проведеного аналізу можна зробити наступні висновки: дана галузь перебуває на стадії зрілості, що відповідає повному насиченню ринка продукцією. Для цієї стадії спостерігається незначне зростання обсягів реалізації продукції і рівня прибутковості підприємств. Ця стадія характеризується стабільністю технологій, ринку споживання товарів і розподілу часток ринку. Ті процеси і явища, які могли б відбуватися на ринку, прогнозовані, але спочатку пандемія, а потім війна внесли свої корективи у діяльність підприємства.

Таблиця 3.3 – Оцінка впливу чинників внутрішнього середовища на ефективність діяльності ТзОВ «МОНОЛІТ БУДІНВЕСТ»

Напрями оцінки	Чинники	Оцінка рівня впливу чинника на діяльність підприємства, (+, -) бали
Ресурсний	Ефективність використання персоналу	7
	Ефективність використання оборотних активів	6
	Ефективність використання необоротних активів	5
Організаційний	Відповідальність організаційної структури стратегії і цілям підприємства	5
	Ефективність системи контролю якості продукції	7
Технологічний	Стан матеріально - технічної бази. Рівень зносу обладнання	7
	Наявність шкідливих виробництв та відходів	- 8
Разом		29

Найбільш вагомими факторами, які сприяють створенню позитивного іміджу підприємства на ринку, є: тривалість функціонування підприємства на ринку; співвідношення ціни/якості – випуск якісної конкурентоспроможної продукції; високий рівень виробничих технологій; сприятливий імідж підприємства у споживачів продукції.

3.3 Основні напрями підвищення прибутковості діяльності ТзОВ «МОНОЛІТ БУДІНВЕСТ»

Підвищення прибутковості є ключовим завданням для забезпечення стабільності та конкурентоспроможності підприємства. Це вимагає системного

підходу та реалізації стратегій, спрямованих на оптимізацію виробництва, ефективне управління операціями та створення умов для стійкого зростання.

Однією з ключових аспектів є оптимізація виробництва та підвищення ефективності операцій. Це може бути досягнуто через впровадження сучасних технологій та автоматизації, що дозволить підприємству зменшити витрати та підвищити продуктивність.

Маркетинг та рекламні стратегії також відіграють важливу роль у забезпеченні зростання прибутковості. Спрямовані маркетингові заходи, підтримані вивченням ринкових тенденцій, дозволять привертати нових клієнтів та збільшувати обсяги продажів. При цьому, розробка сильного бренду та адаптація продукції до потреб споживачів є важливими аспектами.

Диверсифікація продукції та пошук нових можливостей для розширення асортименту є ще однією стратегією для підвищення прибутковості. Це може включати випуск нових продуктів або розширення діяльності на нові ринки.

Зменшення витрат – це крок до оптимізації бізнес-процесів та ефективного управління витратами. Аналіз всіх видів витрат та їх оптимізація без втрати якості продукції можуть сприяти підвищенню маржинальності.

Необхідно також вдосконалювати стратегії ціноутворення. Аналіз ринкових умов та здійснення регулярних переглядів цін дозволять підприємству знаходити можливості для підвищення цін на продукцію.

Загалом, підвищення прибутковості вимагає інтегрованого підходу, поєднуючи в собі оптимізацію виробництва, маркетингові стратегії, диверсифікацію та ефективне управління фінансами. Постійний моніторинг ринкових умов та гнучкість в адаптації стратегій є ключовими чинниками успіху в досягненні цієї мети.

На основі комплексного аналізу внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства визначено ключові проблеми, які впливають на його прибутковість та визначено стратегічні напрямки для підвищення прибутковості ТзОВ «МОНОЛІТ БУДІНВЕСТ»:

- Неоптимальна структура ресурсної бази: Виявлено, що структура ресурсів потребує оптимізації для забезпечення ефективного використання ресурсів та максимізації прибутковості;
- Обмежена ліквідність: Проблеми з ліквідністю становлять перешкоду для гнучкості та швидкості реагування на зміни на ринку, що потребує системних рішень для покращення;
- Низький рівень рентабельності: Аналіз вказує на фактори, які обмежують рентабельність підприємства, і вимагає впровадження стратегій для її підвищення.

З метою покращення фінансових показників та забезпечення стійкого росту підприємства доцільна реалізація стратегій спрямованих на різні аспекти його діяльності.

Збільшення обсягів продажу є однією з головних цілей при вдосконаленні фінансового стану. Для досягнення цієї мети необхідне активне залучення нових клієнтів та підвищення якості продукції, що дозволить збільшити конкурентоспроможність на ринку.

Оптимізація витрат стане ключовим фактором для підвищення ефективності фінансової діяльності. Необхідне впровадження заходів, спрямованих на оптимізацію виробничих процесів, зменшення витрат на матеріали, енергію та транспортування, а також раціональне управління витратами на заробітну плату.

Підвищення ефективності виробництва можливе завдяки використанню новітніх технологій, автоматизації виробничих процесів та підвищенню кваліфікації працівників.

З урахуванням результатів досліджень пропонуємо напрями щодо підвищення прибутковості ТзОВ «МОНОЛІТ БУДІНВЕСТ» на прогнозований період, які представлені на рисунку 3.1

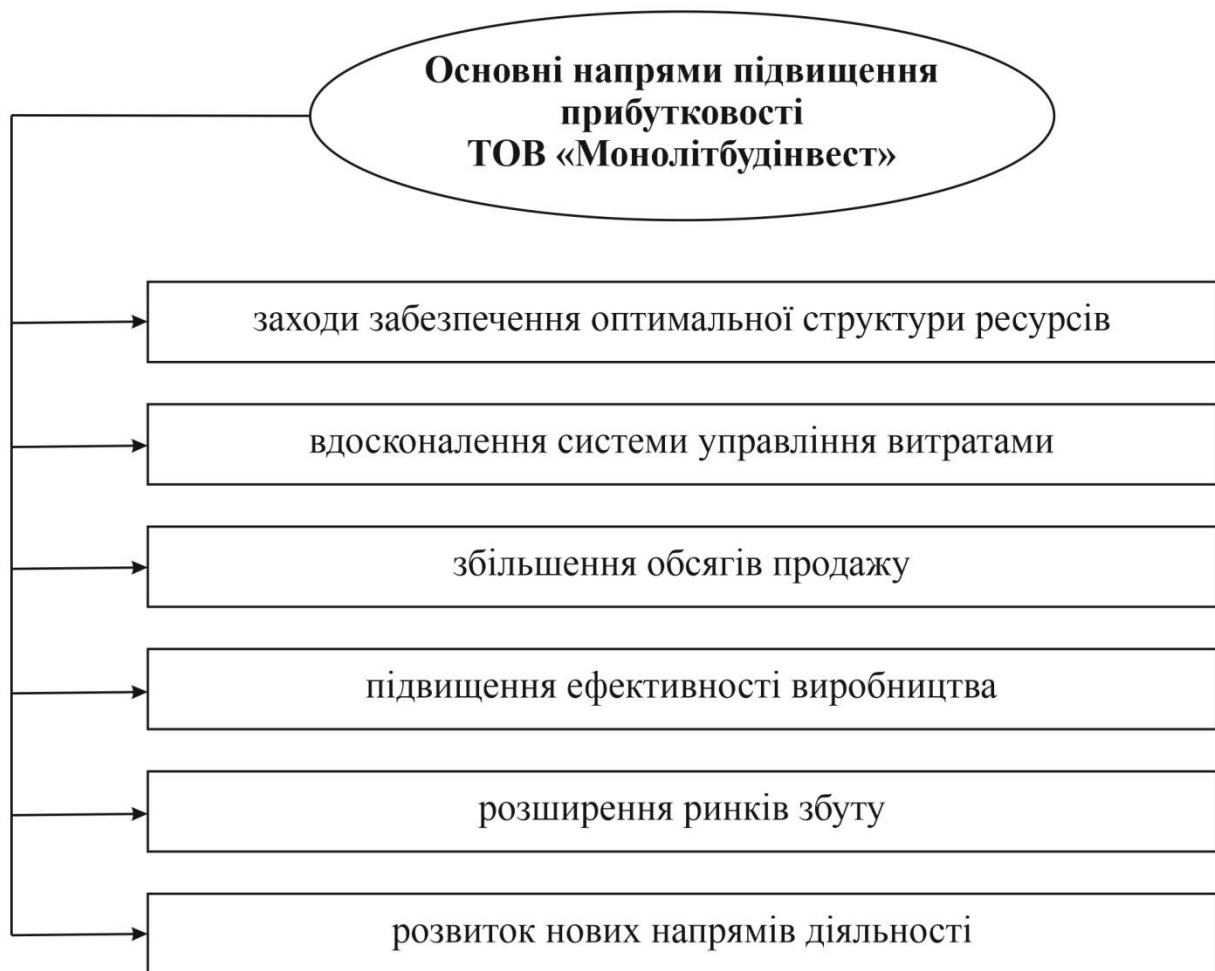


Рисунок 3.1 – Напрями підвищення прибутковості підприємства

Для ТзОВ «МОНОЛІТ БУДІНВЕСТ» важливо забезпечити оптимальність структури ресурсів через реалізацію комплексу заходів, спрямованих на ефективне використання ресурсів та максимізацію прибутковості. Основні напрямки оптимізації включають оптимізацію сировинного постачання, шляхом аналізу ринку для вибору вигідних постачальників та укладання довгострокових угод для стабільності та уникнення коливань цін.

Модернізація виробничих процесів також є ключовим аспектом, включаючи впровадження сучасного обладнання та технологій для підвищення продуктивності та якості продукції, а також автоматизацію частини виробничого процесу для зниження трудомісткості та помилок. Ефективне управління запасами є необхідним для оптимізації рівня запасів сировини та готової

продукції, використовуючи системи управління для точного прогнозування потреб.

Таблиця 3.4 Ключеві напрями та потенціал розвитку ТзОВ «МОНОЛІТ БУДІНВЕСТ»

Напря́м	Проекти вектору розвитку
Забезпечення оптимальності структури ресурсів	<ul style="list-style-type: none"> • Оптимізація сировинного постачання; • Модернізація виробничих процесів; • Ефективне управління запасами; • Раціоналізація транспортних ланцюгів; • Оптимізація фінансових процесів
Збільшення обсягів продажу	<ul style="list-style-type: none"> • Маркетинг та реклама; • Якість продукції; • Ціноутворення та знижки; • Розширення продуктової лінійки; • Партнерство та співпраця
Розширення ринків збуту	<ul style="list-style-type: none"> • Стратегічні партнерства; • Адаптація до місцевих ринків; • Розвиток інфраструктури; • Розробка нових продуктів
Розвиток нових напрямів діяльності	<ul style="list-style-type: none"> • Розширення продуктового асортименту; • Введення екологічно чистих технологій; • Розвиток інноваційних технологій
Вдосконалення системи управління витратами	<ul style="list-style-type: none"> • Зменшення обсягу адміністративних витрат; • Оптимізація обсягу витрат на збут; • Зменшення обсягу інших операційних витрат; • Забезпечення відповідності витрат встановленим нормам; • Виявлення резервів економії ресурсів
Підвищення ефективності виробництва	<ul style="list-style-type: none"> • Оптимізація технологічних процесів; • використання високоефективного обладнання; • Ефективне управління виробництвом; • Енергоефективність та екологічні аспекти; • Навчання та розвиток персоналу; • Маркетингові заходи

Раціоналізація транспортних ланцюгів включає вибір оптимальних маршрутів доставки та транспортних засобів для зниження витрат, а також моніторинг та управління логістичними процесами.

Оптимізація фінансових процесів вимагає аналізу та управління фінансовими ризиками, а також розробки бюджетів та фінансових планів для ефективного використання ресурсів. Всі ці заходи спрямовані на створення ефективної та стійкої структури ресурсів, забезпечуючи підприємству конкурентоспроможність на ринку готових бетонних розчинів.

Для збільшення обсягів продажу рекомендується вжити ряд заходів, спрямованих на покращення маркетингу, оптимізацію виробництва та взаємодію з клієнтами. Маркетинг та реклама будуть ключовими елементами:

Цільове спрямування реклами передбачає розробку маркетингових стратегій для ключових сегментів ринку та потенційних клієнтів. Окрім цього, важливим є підтримка інтернет-присутності через створення або оновлення веб-сайту для представлення продукції та залучення онлайн-клієнтів.

Щодо якості продукції, слід прагнути до сертифікації та відповідності стандартам якості, а також вдосконалення формул та якості бетонних розчинів через постійне дослідження та вдосконалення.

У сфері ціноутворення рекомендується провести аналіз ринкових цін та встановити конкурентоспроможні цінові пропозиції. Додатково, можна розглядати запровадження об'ємних знижок для великих обсягів замовлень.

Розширення продуктової лінійки передбачає дослідження та аналіз попиту на ринку для визначення нових продуктів або покращення існуючих, забезпечуючи більший спектр пропозицій.

У сфері партнерства та співпраці важливо укладати партнерські угоди з будівельними компаніями для забезпечення постійного попиту. Додатково, активна участь у галузевих заходах, виставках та конференціях сприяє побудові бізнес-мереж та привертанню нових клієнтів.

Для розширення ринків збуту підприємству рекомендується вжити комплекс заходів, спрямованих на нові можливості та залучення різноманітних клієнтів. Стратегічні партнерства визначаються укладанням стратегічних угод з ключовими гравцями на ринку будівництва для забезпечення постійного замовлення продукції.

Адаптація до місцевих ринків передбачає вивчення попиту та аналіз ринків для визначення специфічних вимог та особливостей різних регіонів. Крім того, важливо здійснювати адаптацію продукції до місцевих вимог та нормативів.

Розвиток інфраструктури включає оптимізацію системи доставки продукції для зменшення витрат та покращення ефективності у сфері транспортної логістики.

Розробка нових продуктів передбачає інновації в продукції через впровадження нових формул та видів бетонних розчинів, які можуть відповідати специфічним потребам різних ринків. Додатково, рекомендується розробляти спеціалізовані продукти для вирішення конкретних завдань у будівельній галузі.

Ці заходи спрямовані на розширення географії збуту та створення нових можливостей для підприємства в сегменті виробництва бетонних розчинів. Для розвитку нових напрямів діяльності підприємства з виробництва бетонних розчинів, готових для використання, пропонується впровадження комплексу заходів. Цей комплекс включає в себе:

Розширення продуктового асортименту через вивчення ринкових потреб і розробку нових формул бетонних розчинів. Це спрямовано на вирішення конкретних завдань будівельного сектору, таких як більша міцність чи швидше твердіння. Додатково, важливим є створення спеціалізованих продуктів для використання у високотехнологічних та інноваційних галузях будівництва.

Введення екологічно чистих технологій, що охоплює впровадження заходів для зменшення викидів та відходів виробництва, з метою відповіді сучасним екологічним стандартам.

Розвиток інноваційних технологій, який включає в себе впровадження сучасних технологій виробництва та контролю якості продукції. Також, рекомендується розробка цифрових рішень для підвищення ефективності управління та взаємодії з клієнтами.

Ці заходи спрямовані на розвиток інноваційних напрямів діяльності та створення конкурентних переваг для підприємства в галузі виробництва бетонних розчинів.

Для підвищення ефективності виробництва підприємства можна впровадити ряд заходів. Оптимізація технологічних процесів включає в себе автоматизацію виробничих ліній, використання сучасних технологій для підвищення швидкості та точності процесів, а також проведення досліджень для покращення рецептур бетонних розчинів.

Використання високоефективного обладнання передбачає модернізацію застарілого обладнання на високоефективне, спрямоване на збільшення продуктивності та зниження витрат енергії, а також впровадження нових технологій виробництва для підвищення якості.

Ефективне управління виробництвом включає в себе впровадження системи управління якістю для контролю та забезпечення високої якості продукції, а також оптимізацію логістичних процесів для зменшення часу доставки..

У сфері енергоефективності та екологічних аспектів рекомендується впровадження заходів для зменшення споживання електроенергії та інших ресурсів.

Навчання та розвиток персоналу включає в себе організацію навчальних програм для підвищення кваліфікації персоналу та вивчення сучасних технологій, а також введення систем стимулювання та мотивації працівників для збільшення їхньої ефективності.

Маркетингові заходи включають в себе розробку нових продуктів з урахуванням ринкових потреб, проведення маркетингових кампаній для збільшення обсягів продажу та розширення ринків збуту.

Ці заходи спрямовані на підвищення прибутковості та конкурентоспроможності підприємства в галузі виробництва бетонних розчинів.

Висновки до розділу 3

В розділі проведено дослідження впливу зовнішнього та внутрішнього середовища на функціонування ТзОВ "Монолітбудінвест", можна констатувати, що підприємство стикається із значними викликами зовнішнього середовища, такими як політична нестабільність, високий рівень інфляції, труднощі

розширення ринків і високий рівень конкуренції. Однак внутрішнє середовище підприємства виявилось досить стійким завдяки внутрішньогалузевим чинникам, таким як високий техніко-технологічний рівень та науково-інноваційна сфера.

З урахуванням актуальних викликів, таких як пандемія та війна, підприємству слід активно впроваджувати стратегії розвитку, спрямовані на утримання ринкових позицій та використання маркетингових інновацій. Особлива увага повинна бути приділена внутрішнім резервам, що можуть сприяти досягненню стабільності та позитивного іміджу в умовах невизначеності та конкурентного середовища. Розробка та реалізація цих стратегій може допомогти підприємству забезпечити прибутковість та стійкість у довгостроковій перспективі.

Аналізуючи основні напрямки підвищення прибутковості діяльності ТЗОВ "Монолітбудінвест" зазначено, що підприємство стикається з викликами зовнішнього середовища, такими як нестабільність політичного клімату та обмеженість ресурсів, що обтяжує його здатність до ефективного розвитку. У цьому контексті стратегії розвитку, спрямовані на утримання ринкових позицій є критично важливими.

Важливим фактором є внутрішнє середовище підприємства, яке включає техніко-технологічний рівень та інноваційну сферу. Ці чинники визначають ступінь стійкості та конкурентоспроможність підприємства. Ураховуючи сучасні труднощі, такі як пандемія та війна, важливо активно використовувати внутрішні резерви. Розробка та впровадження стратегій розвитку, спрямованих на збереження позитивного іміджу підприємства та підвищення конкурентоспроможності, стає стратегічно важливим завданням.

Враховуючи виклики та можливості, що виникають в динамічному бізнес-середовищі, рекомендується також активно впроваджувати маркетингові інновації. Аналіз показав, що позитивний імідж підприємства суттєво впливає на його успіх на ринку. Сприяючи тривалості функціонування на ринку та забезпечуючи співвідношення ціна/якість, підприємство здатне утримати конкурентні переваги.

ВИСНОВКИ

Дослідження теоретико-методичних основ аналізу прибутковості підприємства дозволило визначити цю категорію як позитивний результат діяльності суб'єкта господарювання, що залишається у нього після покриття усіх витрат, пов'язаних з його одержанням є критерієм ефективності його господарської діяльності та важливим джерелом задоволення соціальних потреб суспільства, рушійною силою економічного розвитку держави, основним джерелом формування фінансових ресурсів.

Обґрунтовано, що прибутковість є індикатором оптимального використання ресурсів, основою самофінансування підприємства та посилення його конкурентоспроможності. Прибуткова діяльність створює стимул для інвестування в ті сфери, де можна добитися найбільшого приросту вартості, який характеризує економічний ефект, отриманий в результаті діяльності підприємства і є основним елементом фінансових ресурсів суб'єктів господарювання

Визначено, що найбільш повно сутність прибутку проявляється через його функції: інформаційну, стимулюючу, розподільчу, інвестиційну, соціальну, захисну та оцінювальну.

З'ясовано, що процесі в підвищення прибутковості доцільно враховувати регулятивні принципи: об'єктивної необхідності, безперервності, системності, інтеграції, оптимальності, відповідальності, принцип інформаційної забезпеченості.

Дослідження факторів, що впливають на прибутковість підприємства показало, що їх сукупність визначається як зовнішніми так і внутрішніми чинниками та потребує детального аналізу та оцінки. Визначено, що саме внутрішні фактори, потребують детального вивчення так як формуються в процесі діяльності підприємства та можуть піддаватися безпосередньому регулюванню.

Визначено, прибуток виражає абсолютний ефект без урахування використаних ресурсів, а рентабельність є одним із головних вартісних показників ефективності виробництва, який характеризує рівень віддачі активів і

рівень використання капіталу в процесі виробництва. Рентабельність – це відносний показник, який має властивість порівняння та характеризує ступінь дохідності, вигідності, прибутковості.

Аналіз прибутковості діяльності ТзОВ "МОНОЛІТ БУДІНВЕСТ" виявив, що це компанія, що заснована в 2017 році, яка активно розвивається, зі своїм сучасним автопарком і досвідченими і висококваліфікованими спеціалістами.

Основним видом його діяльності є виробництво бетонних розчинів, готових для використання. В процесі свого функціонування підприємство поступово нарощує власні виробничі потужності. Визначено, що у загальній вартості майна, яке перебуває в розпорядженні підприємства, на початок 2021 р. 39,99% становлять необоротні активи та 60,01% - оборотні активи. На початок 2023 р. вартість майна в розпорядженні підприємства становила 23240 тис. грн., тобто за 2021-2022 рр. майно підприємства збільшилось на 7085,5 тис. грн. або 43,86. Це відбулося за рахунок збільшення вартості необоротних активів на 36,94% та вартості оборотних активів на 48,47%.

Оборотні активи за цей період збільшились на 46,98,9 тис. грн. або 48,47%. Це відбулося в основному за рахунок збільшення вартості інших оборотних активів при одночасному зменшенні вартості запасів, грошей та їх еквівалентів.

Найбільшу частку у вартості активів підприємства становлять інші оборотні засоби та запаси. Зростання суми дебіторської заборгованості на початок 2022 р. свідчить про збільшення кількості споживачів продукції підприємства, що є ознакою ефективної діяльності його роботи та зростання попиту на продукцію підприємства. При цьому негативним фактором є збільшення заборгованості ними за отриману продукції та викликає необхідність покращення управління дебіторською заборгованістю. Важливим є значне зменшення питомої ваги дебіторської заборгованості на початок 2023 р. до 9,7% від загальної вартості оборотних активів підприємства.

Визначено, що сильними сторонами підприємства є: можливість зменшення вартості бетону та виробництва сировини за більш дешевою ціною, спрощена система управління, швидке прийняття рішення, досвід ведення бізнесу у

кризовій ситуації, перерозподіл інвестицій з довгострокових проектів зі строком окупності 5-15 років у проект з більш швидкими темпами окупності. До слабких сторін діяльності відносяться: відсутність чіткої побудови довгострокової стратегії розвитку, зменшення обігових коштів, складність росту, ускладнення кредитування та отримання кредитів.

Аналіз рівня і динаміки основних техніко-економічних показників підприємства, ступеня їх зміни дав можливість зробити загальну оцінку господарської діяльності аналізованого підприємства, виявити закономірності і взаємозв'язані тенденції зміни цих показників.

Визначено, що протягом 2018-2022 рр. валовий прибуток ТзОВ «МОНОЛІТ БУДІНВЕСТ» збільшувався. Загальний приріст протягом досліджуваного періоду склав 110,22%. Головними причинами є збільшення фізичного обсягу реалізованої продукції та зростання цін. Суттєве зростання валового прибутку у 2020 р. (темپ приросту склав 65,41%) було спричинене швидким відновлення попиту на будматеріали у 2020 р., що стало результатом насамперед переорієнтації споживчих витрат на внутрішній ринок. У 2021 р. відбулося подальше зростання обсягів виробництва продукції, що дозволило досягти збільшення валового прибутку на 58,58% в порівнянні з 2020 р.

У 2022 р. продажі будматеріалів суттєво знизилися у порівнянні з аналогічним періодом минулого року, що призвело до зменшення величини валового прибутку ТзОВ «МОНОЛІТ БУДІНВЕСТ». Таке падіння є наслідком широкомасштабної війни на території України, яке призвело до зменшення обсягів продажу продукції.

Продуктивність праці на підприємстві поступово зростає (за виключенням 2022 р.). Це відбувається внаслідок збільшення обсягу реалізованої продукції, підвищення кваліфікації працівників й удосконалення технології виробництва та самого виробничого процесу. Зменшення витрат на 1 грн. продукції протягом 2018-2022 рр. на 6,11% є позитивним явищем.

Зростання фондівдачі у 2021 р. відбулося за рахунок більш ефективного використання обладнання та зменшення простоїв та значного збільшення обсягів

виробництва продукції і вказує на підвищення ефективності використання основних засобів й є позитивною тенденцією в діяльності підприємства. Для підвищення фондівіддачі необхідно нарощувати обсяги виробництва продукції за рахунок більш інтенсивного використання основних засобів і знижувати середньорічну вартість цих засобів за рахунок ліквідації зношених, малопродуктивних.

Коефіцієнт покриття за 2018-2020 рр. зростає, а у 2021 р. спостерігаємо його спад, що зумовлено тим, що темпи росту собівартості реалізованої продукції перевищують темпи зростання чистого доходу від реалізації продукції. Такі зміни показника можуть бути зумовлені зростанням адміністративних витрат і витрат на збут. При цьому значення на рівні 1,31 у 2022 р. вказує на те, що дохід перевищує понесені витрати на 31%.

Аналіз доходів ТзОВ «МОНОЛІТ БУДІНВЕСТ» свідчить про їх поступове зростання за 2018-2022 рр. За цей період їх приріст 69,24%. Найбільший збільшення доходів спостерігався у 2021 р. Таке зростання було досягнуто за рахунок збільшення чистого доходу від реалізації продукції, інших операційні доходів. Загалом приріст доходів має нерівномірний характер. Мінімальне збільшення чистого доходу від реалізації продукції відбулося у 2019 р. (9,36%). У 2020 р. та 2021 р. відбувалося нарощення темпів приросту цього показника в результатів зростання обсягів виробництва продукції. У 2022 р. відбулося зменшення чистого доходу від реалізації продукції.

Собівартість продукції ТзОВ «МОНОЛІТ БУДІНВЕСТ» протягом 2018-2022 рр. зросла на 55,89%. Це пов'язано зі збільшенням обсягів реалізації продукції. Разом з тим, з темпи приросту собівартості продукції перевищують темп приросту чистого доходу від реалізації продукції, що свідчить про збільшення витрат на сировину й матеріали.

Аналіз показників прибутку свідчить про покращення фінансових результатів роботи підприємства протягом 2018-2021 рр. за рахунок перевищення темпів приросту доходів над темпами зростання витрат на виробництво та реалізацію продукції. Разом з тим у 2022 р. відбулося загальне погіршенні

фінансових результатів.

Рівень рентабельності продукції має достатньо високий рівень. Середній показник становить 27,5%, що свідчить про ефективність виготовлення продукції. Протягом 2018-2022 рр. цей показник поступово зростає.

Рентабельність активів характеризує рівень прибутку, генерованого всіма активами підприємства, що перебувають у його використанні за балансом. Зростання цього показника з 2018 по 2020 рр. свідчить про зростаючий попит на продукцію підприємства та ефективність його діяльності.

Отримані показники рівня валової рентабельності продажу вказують на ефективність виробничої діяльності й цінової політики підприємства. Рівень рентабельності власного капіталу у 2020 р. (20,32%) свідчить про достатню інвестиційну привабливість аналізованого підприємства, тому що він перевищує прибутковість по інших варіантах капіталовкладень (наприклад, по банківських депозитах). Зниження рентабельності власного капіталу у 2021 р. викликано як негативним фактором (скорочення прибутку до оподаткування), так і зростанням суми власного капіталу, що веде до посилення фінансової автономії підприємства й тому є позитивною тенденцією.

В цілому протягом 2018-2020 рр. спостерігається покращення основних показників рентабельності підприємства, що свідчить про зростання ефективності його діяльності й викликано, в основному зростанням фінансових результатів. Разом з тим, 2022 р. характеризується неефективною діяльністю підприємства, оскільки рентабельність операційно діяльності, рентабельність активів та рентабельність власного капіталу мали від'ємне значення.

Проте позитивним є те, що рентабельність продукції та валова рентабельність продажу має достатньо високий рівень і поступово зростають. Це говорить про перспективи подальшого розвитку підприємства.

В 3 розділі проведено дослідження впливу зовнішнього та внутрішнього середовища на функціонування ТзОВ "Монолітбудінвест", можна констатувати, що підприємство стикається із значними викликами зовнішнього середовища, такими як політична нестабільність, високий рівень інфляції, труднощі

розширення ринків і високий рівень конкуренції. Однак внутрішнє середовище підприємства виявилось досить стійким завдяки внутрішньогалузевим чинникам, таким як високий техніко-технологічний рівень та науково-інноваційна сфера.

З урахуванням актуальних викликів, таких як пандемія та війна, підприємству слід активно впроваджувати стратегії розвитку, спрямовані на утримання ринкових позицій та використання маркетингових інновацій. Особлива увага повинна бути приділена внутрішнім резервам, що можуть сприяти досягненню стабільності та позитивного іміджу в умовах невизначеності та конкурентного середовища. Розробка та реалізація цих стратегій може допомогти підприємству забезпечити прибутковість та стійкість у довгостроковій перспективі.

Аналізуючи основні напрямки підвищення прибутковості діяльності ТЗОВ "Монолітбудінвест" зазначено, що підприємство стикається з викликами зовнішнього середовища, такими як нестабільність політичного клімату та обмеженість ресурсів, що обтяжує його здатність до ефективного розвитку. У цьому контексті стратегії розвитку, спрямовані на утримання ринкових позицій є критично важливими.

Важливим фактором є внутрішнє середовище підприємства, яке включає техніко-технологічний рівень та інноваційну сферу. Ці чинники визначають ступінь стійкості та конкурентоспроможність підприємства. Ураховуючи сучасні труднощі, такі як пандемія та війна, важливо активно використовувати внутрішні резерви. Розробка та впровадження стратегій розвитку, спрямованих на збереження позитивного іміджу підприємства та підвищення конкурентоспроможності, стає стратегічно важливим завданням.

Враховуючи виклики та можливості, що виникають в динамічному бізнес-середовищі, рекомендується також активно впроваджувати маркетингові інновації. Аналіз показав, що позитивний імідж підприємства суттєво впливає на його успіх на ринку. Сприяючи тривалості функціонування на ринку та забезпечуючи співвідношення ціна/якість, підприємство здатне утримати конкурентні переваги.

ПЕРЕЛІК ПОСИЛАНЬ НА ДЖЕРЕЛА

1. Базилінська О. Я., Панченко О. І. управління рентабельністю підприємства в умовах нестаціонарної економіки / Бізнес інформ № 3. 2020. С. 360-365.
2. Бержанір І.А. Рентабельність як основний показник оцінки діяльності підприємства / І.А. Бержанір, Ю.В. Улянич, Н.І. Гвоздей // Вісник ХНДАУ. – 2015. – № 1. – С. 261–265.
3. Білик М.Д., Білик Т.О. Фінансові результати діяльності малих підприємств: оцінка та прогнозування. Монографія. – Київ: ТОВ «ПанТот», 2012. – 280 с.
4. Богацька Н.М., Кузьменко М.М. Прибуток підприємства як рушійна сила функціонування ринкової економіки. Вісник ХНУ. Хмельницький, 2018. С.102-105.
5. Бойчик І.М. Економіка підприємства: Навчальний посібник. – Вид. 2-ге, доповн. і переробл. – К.: Атіка, 2007. – 528 с
6. Болюх М. А. Економічний аналіз: навч. Посібник / М. А. Болюх, В. З. Бурчевський, М. І. Горбатюк. – К.: КНЕУ, 2013. – 556 с.
7. Бондар Н. М. Економіка підприємства: навч. посібн. / Н. М. Бондар – К: Видавництво А. С. К., 2014. – 400 с.
8. Вовк О.М., Ковальчук А.М., Комісаренко Я.І., Джулай А.В. Прибуток та рентабельність як детермінанти розвитку підприємства. Modern Economics. 2020. № 21(2020). С. 37–44. DOI: [https://doi.org/10.31521/modecon.V21\(2020\)-06](https://doi.org/10.31521/modecon.V21(2020)-06)
9. Гаватюк Л. С., Перегіняк Н. М. Шляхи підвищення рівня прибутковості вітчизняних підприємств у сучасних умовах господарювання. Економіка та суспільство. 2017. № 9. С. 363-367. URL: http://www.economyandsociety.in.ua/journal/9_ukr/62.pdf
10. Гаватюк, Л. С. Шляхи підвищення рівня прибутковості вітчизняних підприємств у сучасних умовах господарювання / Л. С. Гаватюк, Н. М. Перегіняк // Економіка та суспільство – 2017 -№ 9.- С. 363-367. URL: http://www.economyandsociety.in.ua/journal/9_ukr/62.pdf

11. Гайдаржійська О., М. Бондаренко О. М., Івченко М. Ю. Порядок формування і використання прибутку підприємства в бухгалтерському обліку. Науковий вісник Ужгородського національного університету. Вип. 21, Ч. 1. 2018. С.38-41
12. Говорушко Т. А. Управління ефективністю діяльності підприємств на основі вартісно-орієнтованого підходу: монографія / Т. А. Говорушко, Н. І. Клімаш. – К.: Логос, 2015.
13. Господарський кодекс України від 16.01.2003 № 436-IV. Відомості Верховної Ради України. 2003. № 18, № 19–20, № 21–22.
14. 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.
15. Довбня С.Б. Методичні особливості показників рентабельності та розробка їх класифікації / С.Б. Довбня, О.Г. Пендик // Молодий вчений. 2014. № 5. – С. 94–97.
16. Економічний аналіз: Навч. посібник / М. А. Болюх, В. З. Бурчевський, М. І. Горбаток та ін.; За ред. акад. НАНУ, проф. М.Г. Чумаченка. — Вид. 2-ге, перероб. і доп. — К.: КНЕУ, 2003. — 556 с
17. Єпіфанова І.Ю. Прибутковість підприємства: сучасні підходи до визначення сутності / Єпіфанова І.Ю., Гуменюк В.С. // Випуск №3. – 2016. – URL: http://www.economyandsociety.in.ua/journal/3_ukr/33.pdf
18. Зінченко О.А. Визначення показників рентабельності на основі величини якості прибутку / О.А. Зінченко // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2009. – № 28. – С. 150–155
19. Кобилецький В. Р. Рентабельність. Сутність та показники. Онлайн-журнал «Financial Analysis online». URL: <https://www.finalon.com/metodyka-rozrakhunku/229-rentabelnist>
20. Ковальчук І. В. Економіка підприємства: навч. посіб. / І.В. Ковальчук. – К.: Знання, 2018. – 697 с.

21. Кононенко О., Маханько О. Аналіз фінансової звітності. – 4-те вид., перероб. і доп. – Х.: Фактор, 2008. – 200 с
22. 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.
23. 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
24. Майборода О. Є., Сукрушева Г. О., Куліш Є. В. Теоретична сутність категорії «прибуток підприємства». Економіка і суспільство. 2017. №10. С. 310-313.
25. Маркіна І. А., Вороніна В. Л. Управління прибутком торговельних підприємств: [Монографія] / І. А. Маркіна, В. Л. Вороніна. – Полтава: Вид-во ПП «Астроя». 2018. – 167 с.
26. Матюшенко І. Фінансовий менеджмент: навч. посіб. К. : ЦНП, 2003. 320 с.
27. Мелень О.В., Холондач Ю.Ю. Актуальні питання прибутковості підприємства та шляхи її збільшення. Вісник Нац. техн. ун-ту «ХПІ». Темат. вип. «Технічний прогрес і ефективність виробництва». 2015. № 25(1134). С. 123–126.
28. Мелень О.В., Холондач Ю.Ю. Актуальні питання прибутковості підприємства та шляхи її збільшення. Вісник Нац. техн. ун-ту «ХПІ». Темат. вип. «Технічний прогрес і ефективність виробництва». 2015. № 25(1134). С. 123–126.
29. 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
30. НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності». URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>.

31. Олійник І. Методичні підходи до визначення беззбиткового обсягу виробництва сільськогосподарської продукції. Економіка АПК. 2008. № 2. С. 61–64.
32. Осипова Т.В. Теоретичні аспекти трактування прибутковості в сучасних умовах господарювання / Т.В. Осипова // Управління розвитком. 2012. – № 1. – С. 82–84.
33. Пандас А.В., Федерка Т.М. Особливості визначення рентабельності будівельних підприємств. Економіка і суспільство. 2020. Вип. 22. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2020-22-76>
34. Податковий Кодекс України від 2 грудня 2010 р. № 2755-VI (зі змінами та доповненнями). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-1>
35. Поддєрьогін А. М., Білик М. Д., Буряк Л. Д. Фінанси підприємств: підруч. К.: КНЕУ, 2006. 552 с
36. Романова, Т. В. Чинники, що впливають на збільшення прибутку підприємств України в сучасних умовах [Текст] / Т. В. Романова, Є. О. Даровський // Ефективна економіка. – 2015. – № 4.
37. Савицька Г. В. Аналіз економічної діяльності підприємств: Навч. посібник – 3-тє видання, випр. і доп. – К.: Знання, 2007. – 668 с. (Вища освіта ХХІ століття)
38. Савицька Г.В. Економічний аналіз діяльності підприємства: Навч. посіб. / Г.В. Савицька. – 3-тє вид., випр. і доп. – К.: Знання, 2007. – 668 с. – (Вища освіта ХХІ століття).
39. Самуельсон П. Економіка : Підручник. Львів : Світ, 1993. 496 с.
40. Скрипник М.Є. Облік і аналіз фінансових результатів в управлінні виробничим підприємством: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. економ. наук: 08.00.09 / М.Є. Скрипник; Міністерство освіти і науки України, Київський національний торговельно-економічний університет. – Київ, 2014. – 25 с
41. Сміт А. Дослідження про природу і при+ чини багатства народів. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.ek+lit.aqava.ru./smitsod.htm>

42. Стащук О., Шептицька Л., Крижанівський С. Особливості формування прибутку на підприємстві. Інфраструктура ринку. 2020. № 49. С. 291 – 296.
43. Сучасні проблеми розвитку економічного аналізу як інструменту ефективності діяльності/ за редакцією к.е.н., доц. Волкової Н.А., Одеса. - 2012. - 292 с.
44. Тюленєва Ю.В, Ренкас С.В. Фактори впливу на прибуток підприємства та напрями підвищення прибутковості. /Підприємництво та інновації. Випуск 3. 2017. С. 102-107.
45. Ущатовський Ю. В. Історія економіки та економічної думки: навч. посіб. Житомир : Житомирська політехніка, 2020. 144 с.
46. Фінансово-економічний словник / А.Г. Загородній, Г.Л. Вознюк. – 3-тє вид., доп. та перероб. – Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2011. – 844 с.

БІБЛІОГРАФІЧНА ДОВІДКА

Тема магістерської роботи «Удосконалення шляхів підвищення прибутковості діяльності ТзОВ «МОНОЛІТ БУДІНВЕСТ».

Обсяг пояснювальної записки 88 сторінок.

1. Перелік графічного матеріалу:
2. Фактори, що впливають на величину прибутку підприємства
3. Динаміка основних техніко-економічних показників ТзОВ «МОНОЛІТ БУДІНВЕСТ»
4. Динаміка доходів ТзОВ «МОНОЛІТ БУДІНВЕСТ»
5. Структура доходів ТзОВ «МОНОЛІТ БУДІНВЕСТ»
6. Динаміка витрат ТзОВ «МОНОЛІТ БУДІНВЕСТ»
7. Динаміка фінансових результатів
8. Динаміка показників рентабельності ТзОВ «МОНОЛІТ БУДІНВЕСТ»
9. Напрями підвищення прибутковості підприємства

10.01.2024

В. М. Сухоручко