

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

Касараба Ігор Володимирович

## МАГІСТЕРСЬКА РОБОТА

Шляхи підвищення прибутковості діяльності підприємства (на  
прикладі ТОВ «Фірма «Надія»»)

Бізнес-економіка  
(назва освітньої програми)

051 - Економіка  
(шифр і назва спеціальності)

Касараба І. В.  
(підпис ініціали та прізвище здобувача освітнього ступеня)

Науковий керівник к. е. н., доц. Савко О. Я.  
(прізвище, ім'я, по батькові, науковий ступінь, вчене звання)

Допущено до захисту  
Завідувач кафедри Бережницька У. Б.  
(підпис) (дата) (ініціали та прізвище)

Рецензент Гобир І. Б.  
(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  
Інститут Економіки і менеджменту  
Кафедра прикладної економіки  
Спеціальність 051 Економіка

ЗАТВЕРДЖУЮ  
Завідувач кафедри \_\_\_\_\_

“ ” \_\_\_\_\_ 20\_\_ року

## ЗАВДАННЯ НА МАГІСТЕРСЬКУ РОБОТУ

Студенту Касарбі Ігорю Володимировичу  
(прізвище, ім'я, по-батькові)

Тема магістерської роботи Шляхи підвищення прибутковості діяльності підприємства (на прикладі ТОВ «Фірма «Надія»)

1. Затверджена наказом ректора університету від “28” листопада 2024 р. № 793/7
2. Термін здачі студентом закінченої роботи 19 грудня 2024 р.
3. Вихідні дані роботи: лічба звітність ТОВ "Фірма "Надія", статистична звітність
4. Зміст розрахунково-пояснювальної записки (перелік питань, що їх належить розробити)

Вступ

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРИБУТКОВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ПРИБУТКОВОСТІ ТА РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «ФІРМА «НАДІЯ»

РОЗДІЛ 3. ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ПРИБУТКОВОСТІ ТОВ «ФІРМА «НАДІЯ»

Висновки

Список використаних джерел

Додатки

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

1. Роль прибутку підприємства в умовах ринкової економіки. 2. Фактори, що впливають на розмір прибутку. 3. Класифікація нормативно-правового забезпечення функціонування суб'єктів господарювання ~~готельно-ресторанного~~ і юридичного бізнесу. 4. Організаційно – управлінська структура готелю «Надія». 5. Динаміка ОТЕП діяльності ТОВ «Фірма «Надія» за 2021-2023 роки. 6. Структура основних складових елементів доходів ТОВ «Фірма «Надія» протягом 2021-2023 років. 7. Динаміка темпів росту показників прибутковості ТОВ «Фірма «Надія» протягом 2021-2023 років. 8. Динаміка показників рентабельності ТОВ «Фірма «Надія» протягом 2021-2023 років. 9. Динаміка показників ліквідності ТОВ «Фірма «Надія» протягом 2021-2023 років. 10. Динаміка відносних показників фінансової стійкості ТОВ «Фірма «Надія» протягом 2021-2023 років. 11. Прогнозні значення чистого прибутку (збитку) ТОВ «Фірма «Надія». 12. Основні напрями пошуку резервів збільшення прибутку від операційної діяльності ТОВ «Фірма «Надія». 13. Структурно-логічна схема управління прибутком ТОВ «Фірма «Надія». 14. Основні групи резервів збільшення прибутку підприємства в умовах нестабільного середовища. 15. Вплив заходів для покращення прибутковості на фінансовий стан ТОВ «Фірма «Надія» у 2023 році.

6. Дата видачі завдання 10.10.2023 року

**КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН**

Номер і назва етапів дипломної роботи	Термін виконання етапів магістерської роботи	Примітка
ВСТУП	01.10.2024	ВИКОНАНО
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРИБУТКОВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	30.10.2024	ВИКОНАНО
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ПРИБУТКОВОСТІ ТА РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «ФІРМА «НАДІЯ»»	30.12.2024	ВИКОНАНО
РОЗДІЛ 3. ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ПРИБУТКОВОСТІ ТОВ «ФІРМА «НАДІЯ»»	07.12.2024	ВИКОНАНО
ВИСНОВКИ	15.12.2024	ВИКОНАНО

Студент

\_\_\_\_\_ (підпис)

Касараба І. В.

(~~підпис~~ підпису)

Керівник роботи

\_\_\_\_\_ (підпис)

Савко О. Я.

(~~підпис~~ підпису)

## ЗМІСТ

<b>ВСТУП</b> .....	7
<b>РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРИБУТКОВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА</b> .....	11
1.1 Сутність та основні підходи до визначення поняття «прибутковість» .....	11
1.2 Чинники, що впливають на прибутковість підприємства.....	18
1.3 Аналіз нормативно-правового забезпечення діяльності підприємств, які надають послуги з розміщення громадян.....	24
1.4 Методичні аспекти оцінки та аналізу прибутковості підприємства.....	29
Висновки до розділу 1 .....	36
<b>РОЗДІЛ 2 АНАЛІЗ ПРИБУТКОВОСТІ ТА РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «ФІРМА «НАДІЯ»»</b> .....	37
2.1 Загальна характеристика ТОВ «Фірма «Надія» та аналіз основних техніко-економічних показників діяльності .....	37
2.2 Аналіз динаміки та структури показників прибутковості ТОВ «Фірма «Надія»» .....	47
2.3 Аналіз показників рівня рентабельності ТОВ «Фірма «Надія»» .....	55
2.4. Прогнозування прибутку підприємства з використанням методу екстраполяції .....	68
Висновки до розділу 2 .....	73
<b>РОЗДІЛ 3 ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ПРИБУТКОВОСТІ ТОВ «ФІРМА «НАДІЯ»</b> .....	75
3.1. Резерви збільшення прибутку ТОВ «Фірма «Надія»» .....	75
3.2. Напрями підвищення прибутковості ТОВ «Фірма «Надія»» та розрахунок заходів .....	87
Висновки до розділу 3 .....	94
<b>ВИСНОВКИ</b> .....	96
<b>СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ</b> .....	100
<b>ДОДАТКИ</b> .....	107

## РЕФЕРАТ

У магістерській роботі приділяється увага дослідженню та удосконаленню прибутковості малого підприємства, що надає послуги з розміщення громадян ТОВ «Фірма «Надія»».

Мета дослідження полягає у виявленні резервів та виокремленні шляхів підвищення прибутковості діяльності ТОВ «Фірма «Надія»» на основі аналізу та оцінки фінансово-економічних показників підприємства. Досягнення поставленої мети зумовило необхідність розв'язання таких завдань: розкрити теоретичні аспекти поняття «прибутковість» та визначити основні чинники, що на неї впливають; здійснити огляд чинної нормативно-правової бази, якою керується підприємство у своїй діяльності; проаналізувати діяльність товариства та здійснити аналіз ОТЕП ТОВ «Фірма «Надія»» за останні роки; провести аналіз та оцінку прибутковості та рентабельності ТОВ «Фірма «Надія»» за 2021-2023 роки; виокремити резерви зростання прибутковості досліджуваного підприємства; сформулювати напрями підвищення прибутковості та здійснити розрахунок заходів, які матимуть вплив на ключові показники діяльності товариства.

Методи дослідження включають аналіз і синтез фінансових показників, методи екстраполяції для прогнозування, графічний і статистичний аналіз, а також розробку практичних рекомендацій із використанням сучасних управлінських підходів.

Отримані результати можуть бути використані при створенні заходів з підвищення прибутковості ТОВ «Фірма «Надія»», а також формуванні напрямів оптимізації витрат та конкурентоспроможності.

Ключові слова: прибутковість, рентабельність, управління прибутком, чинники прибутковості, аналіз показників, готельно-ресторанний бізнес, економічна ефективність, стратегії підвищення, прогнозування, ресурси підприємства.

## ABSTRACT

The master's thesis is devoted to the study and increase of the profitability of a small enterprise providing employment services to citizens LLC "Firma "Nadiya"".

The purpose of the study is to identify reserves and determine ways to increase the profitability of the activities of LLC "Firma "Nadiya" based on the analysis and assessment of the financial and economic indicators of the enterprise. Achieving the set goal necessitated the need to solve the following tasks: to reveal the theoretical aspects of the concept of "profitability" and determine the main factors that influence it; to review the current regulatory and legal framework that governs the enterprise in its activities; to analyze the activities of the enterprise and analyze the OTEP of LLC "Firma "Nadiya" in recent years; to analyze and assess the profitability and profitability of LLC "Firma "Nadiya" for 2021-2023; to identify reserves for increasing the profitability of the studied enterprise; to form areas for increasing profitability and to calculate measures that will affect the main indicators of the company's activities.

Research methods include analysis and synthesis of financial indicators, extrapolation methods for forecasting, graphical and statistical analysis, as well as the development of practical recommendations using modern approaches to management.

The results obtained can be used in creating measures to increase the profitability of LLC "Firma "Nadiya"", as well as in forming areas for optimizing costs and competitiveness.

Keywords: profitability, profitability, profit management, profitability factors, analysis of indicators, hotel and restaurant business, economic efficiency, forecasting, investment attractiveness, enterprise resources.

## ВСТУП

Прибутковість є одним із ключових показників ефективності функціонування будь-якого підприємства, що відображає його здатність генерувати прибуток у результаті господарської діяльності. Стабільний фінансовий результат є основою розвитку підприємства, його конкурентоспроможності та довгострокового зростання. В умовах сучасної економіки, яка характеризується нестабільністю, високим рівнем конкуренції, зростанням витрат та постійною зміною споживчих вподобань, питання забезпечення та підвищення прибутковості набуває особливої актуальності.

ТОВ «Фірма «Надія»» є одним із провідних гравців у готельно-ресторанній сфері Івано-Франківська, пропонуючи широкий спектр послуг, що включає розміщення, харчування, організацію заходів та додаткові сервіси для туристів і корпоративних клієнтів. Проте, як і більшість підприємств галузі, компанія стикається з викликами, що впливають на її фінансові результати. Аналіз динаміки прибутковості ТОВ «Фірма «Надія»» за останні роки свідчить про зростання доходів від основної діяльності, але водночас демонструє нестабільність чистого прибутку, що обумовлює необхідність вдосконалення управління витратами, оптимізації ресурсів та розширення джерел доходів.

Актуальність теми дослідження визначається важливістю прибутковості як показника стійкості підприємства та її впливом на фінансову незалежність і здатність до інвестиційного розвитку. Успішне забезпечення прибутковості передбачає використання як внутрішніх резервів (оптимізація витрат, покращення операційної ефективності, впровадження інновацій), так і врахування зовнішніх чинників (економічна ситуація, рівень конкуренції, зміни в споживчих уподобаннях). Вивчення цих аспектів на прикладі ТОВ «Фірма «Надія»» дозволяє сформулювати практичні рекомендації для підвищення прибутковості підприємства та його конкурентоспроможності.

Дослідженням проблематики удосконалення управління прибутком підприємства в своїх наукових працях займалися зарубіжні та вітчизняні

науковці. Вагомий внесок у дослідження зазначеної проблематики здійснили наступні науковці: Масюк Ю. В., Покропивний С. Ф., Романова Т. В., Шваб Л. І., Рябенко Г.М., Сисоєва І. М., Іващенко В. І., Линник О. І., Шуліков А. Е., Єріна А. М., Грабовецький Б. Є., Буряковський В. В., Лепейко Т. І., Шеремет О. О., Олійник О. В. та ін.

Мета дослідження полягає у виявленні резервів та виокремленні шляхів підвищення прибутковості діяльності ТОВ «Фірма «Надія»» на основі аналізу та оцінки фінансово-економічних показників підприємства.

Для досягнення мети поставлено такі завдання:

- розкрити теоретичні аспекти поняття «прибутковість» та визначити основні чинники, що на неї впливають;
- здійснити огляд чинної нормативно-правової бази, якою керується підприємство у своїй діяльності;
- проаналізувати діяльність товариства та здійснити аналіз ОТЕП ТОВ «Фірма «Надія»» за останні роки;
- провести аналіз та оцінку прибутковості та рентабельності ТОВ «Фірма «Надія»» за 2021-2023 роки;
- виокремити резерви зростання прибутковості досліджуваного підприємства;
- сформулювати напрями підвищення прибутковості та здійснити розрахунок заходів, які матимуть вплив на ключові показники діяльності товариства.

Об'єктом дослідження є аналіз фінансово-економічної діяльності ТОВ «Фірма «Надія»».

Предметом дослідження є теоретичні, методичні та практичні аспекти підвищення прибутковості підприємства.

Також важливим аспектом є розгляд впливу зовнішнього середовища, зокрема таких факторів, як зміни в законодавстві, соціально-економічні умови, коливання попиту та рівень конкуренції. Усі ці чинники впливають на формування прибутковості підприємства, визначаючи потребу в адаптації

бізнес-процесів та фінансових стратегій. Застосування методів аналізу та прогнозування дозволить отримати чітке уявлення про можливі сценарії розвитку підприємства в умовах ринкових викликів.

Методи дослідження включають аналіз і синтез фінансових показників, методи екстраполяції для прогнозування, графічний і статистичний аналіз, а також розробку практичних рекомендацій із використанням сучасних управлінських підходів.

У роботі використано методи аналізу і синтезу для дослідження теоретичних аспектів прибутковості, порівняння для аналізу динаміки ОТЕП, екстраполяції для прогнозування майбутніх фінансових результатів, а також факторний аналіз для оцінки впливу окремих чинників на фінансові результати. Статистичні та графічні методи застосовувались для обробки даних і візуалізації тенденцій, а економіко-математичні методи – для моделювання шляхів підвищення прибутковості. Цей підхід забезпечив системність дослідження та розробку практичних рекомендацій.

Інформаційною базою дослідження є фінансова та статистична звітність ТОВ «Фірма «Надія»» (баланс, звіт про фінансові результати, дані бухгалтерського обліку), законодавчо-нормативні акти України, що регулюють діяльність готельно-ресторанного бізнесу, наукові праці та дослідження у сфері економіки суб'єктів господарювання. Крім того, використано офіційну статистику, аналітичні матеріали щодо розвитку галузі, маркетингові дослідження підприємства та внутрішню аналітику, яка охоплює ефективність використання ресурсів і динаміку прибутковості. Цей підхід забезпечує комплексність та достовірність висновків і рекомендацій.

Наукова новизна роботи полягає у поєднанні теоретико-методичних основ дослідження прибутковості з практичним аналізом діяльності конкретного підприємства. Запропоновані у роботі рішення ґрунтуються на сучасних методах аналізу, зокрема впровадженні автоматизації бізнес-процесів, підвищенні якості обслуговування клієнтів та оптимізації витрат.

Теоретичні положення викладені в магістерській роботі представлені на Міжнародній науково-практичній конференції *«Перспективи стабільного економічного розвитку та економічної безпеки: світовий досвід та вітчизняні реалії»* м. Запоріжжя, 13-14 грудня 2024 року.

Робота структурована таким чином, щоб забезпечити послідовність аналізу від теоретичних основ до практичних рекомендацій. У першому розділі розкрито теоретичні аспекти управління прибутковістю підприємства, у другому розглянуто реальний стан та динаміку фінансових показників ТОВ «Фірма «Надія»». Третій розділ містить рекомендації щодо підвищення прибутковості підприємства з урахуванням сучасних викликів і можливостей.

# РОЗДІЛ 1

## ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРИБУТКОВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

### 1.1 Сутність та основні підходи до визначення поняття «прибутковість»

Прибуток є однією з найважливіших фінансових категорій. Він відображає фінансовий результат діяльності підприємства, оцінюючи ефективність виробництва, обсяг і якість продукції, продуктивність праці та рівень собівартості. Водночас прибуток відіграє ключову роль у комерційних розрахунках і виробничих процесах незалежно від форми власності. Він забезпечує не лише внутрішні потреби підприємства, а й сприяє наповненню державного бюджету [1, с. 149].

З переходом економіки держави до ринкових умов, значення прибутку набуває багатогранного характеру. Підприємства, що належать до недержавної форми власності, отримавши фінансову незалежність, можуть самостійно визначати, на які цілі та в яких обсягах спрямувати прибуток після сплати податків та інших обов'язкових платежів [1, с.150].

У сучасній економічній теорії експерти вважають, що прибуток є формою доходу підприємця, який займається певною діяльністю. Однак, з іншого боку, ця проста зовнішня форма прибутку не є достатньою для його повного розуміння, оскільки в деяких випадках активність у певних сферах (наприклад, політичній, благодійній тощо) може не супроводжуватися отриманням прибутку [1, с.150].

Прибуток виступає як форма доходу підприємця, який інвестував свій капітал з метою досягнення певного комерційного успіху. Концепція прибутку тісно пов'язана з категорією капіталу – важливим фактором виробництва – і в загальному вираженні відображає вартість функціонуючого капіталу [2, с.301].

Прибуток не є гарантованим доходом для підприємця, який інвестував свій капітал у бізнес. Він є результатом лише успішного та вміло організованого ведення справ. Однак у процесі діяльності підприємець через власні помилки чи об'єктивні зовнішні обставини може не тільки не отримати очікуваного прибутку, а й повністю або частково втратити вкладений капітал. Отже, прибуток можна розглядати як винагороду за ризик, пов'язаний із підприємницькою діяльністю. Як буде показано далі, рівень прибутку перебуває у прямій пропорційній залежності від рівня підприємницького ризику [2, с.301].

Тільки частина доходу, яка була «очищена» від витрат, пов'язаних із здійсненням підприємницької діяльності, є показником прибутку, а не весь дохід, отриманий у процесі цієї діяльності. Прибуток у числовому вираженні є залишковим показником, який показує різницю між загальним доходом і загальними витратами під час ведення бізнесу [2, с.301].

Прибуток є грошовим вираженням вартісного показника. Така форма оцінки прибутку пов'язана з практикою узагальненого вартісного обліку всіх основних показників, що з ним пов'язані, таких як вкладений капітал, отриманий дохід, понесені витрати тощо, а також з чинними правилами податкового регулювання [2, с.302].

В узагальненому вигляді поняття прибутку можна описати таким чином: «Прибуток є чистим доходом підприємця, вираженим у грошовій формі, що відображає його винагороду за ризик ведення підприємницької діяльності. Це різниця між загальним доходом і загальними витратами, які виникають у процесі цієї діяльності» [2, с.302].

Наприкінці 18 століття поняття прибутку стало універсальним і дуже активним елементом фінансових систем в економічній термінології. З цього моменту прибуток привертає все більшу увагу як практиків, так і теоретиків. Вивчення природи та ролі прибутку під час трансформаційних процесів, наприклад, коли моделі економічного життя різко змінюються [3, с.44].

Основна мета управління прибутком полягає в тому, щоб максимізувати прибуток для власників компанії як у звітний, так і в наступний період. Ця мета

повинна одночасно підтримувати інтереси власників і інтереси держави, а також інтереси працівників підприємства [3, с. 44].

Розроблені та реалізовані на підприємстві раніше управлінські рішення щодо формування та використання прибутку не завжди можуть бути використані на наступних етапах діяльності. Необхідно ефективне і постійне управління ним, оскільки прибуток відіграє значну роль у розвитку підприємства та забезпеченні інтересів власників і працівників [3, с. 46].

Закони України визначають прибуток через механізм його формування. Прибуток підприємства є показником фінансових результатів його діяльності, який обчислюється як різниця між валовим доходом суб'єкта господарювання за певний період та сумою валових витрат і амортизаційних відрахувань [3, с. 46].

У першу чергу, коли, ми говоримо про сутність прибутку, ми повинні звернути увагу на такі його характеристики (табл. 1.1).

Таблиця 1.1- Основні ознаки прибутку та їх характеристика

Ознака	Характеристика
1. Прибуток є видом доходу, що отримує підприємець, який здійснює певну діяльність.	Це найбільш проста форма вираження прибутку, але вона недостатня для його повної характеристики, оскільки активна діяльність у будь-якій сфері може і не бути пов'язана з отриманням прибутку (наприклад, політична діяльність, благодійна діяльність тощо).
2. Прибуток є формою доходу підприємця, котрий вклав свій капітал з метою досягнення певного комерційного успіху.	Категорія прибутку пов'язана з категорією капіталу, особливим фактором виробництва, і опосередковано визначає ціну функціонуючого капіталу.
3. Прибуток не є гарантованим доходом для підприємця, який вклав свій капітал в бізнес.	Він є наслідком лише ефективного управління цим бізнесом. Але під час ведення бізнесу підприємець може втратити не лише очікуваний прибуток, але й повністю або частково втратити вкладений капітал через об'єктивні причини. Таким чином, прибуток у певній мірі є компенсацією за ризик, пов'язаний із бізнесом. Спрямованість між рівнем підприємницького ризику та рівнем прибутку прямо пропорційна.
4. Прибуток охоплює лише ту частину доходу, яка була «очищена» від витрат, пов'язаних із підприємницькою діяльністю.	Прибуток у кількісному вираженні є кінцевим показником, який показує різницю між загальним доходом і загальними витратами під час ведення бізнесу.

Джерело: систематизовано авторами на основі [3, с. 44-47]

З урахуванням основних визначень та характеристик прибутку, його поняття в найбільш узагальненому вигляді можна сформулювати наступним чином: «прибуток» — це чистий дохід підприємця на вкладений капітал, виражений у грошовій формі, який відображає винагороду за ризик ведення підприємницької діяльності. Він являє собою різницю між загальним доходом і загальними витратами, що виникають у процесі цієї діяльності.

В умовах ринкової економіки прибуток відіграє важливу роль для підприємств, яка проявляється в наступному:

- прибуток є основною метою підприємницької діяльності;
- головним стимулюючим мотивом ведення будь-якого виду бізнесу є прагнення до зростання добробуту власників підприємства;
- розмір доходу на вкладений капітал є показником цього росту.

Роль прибутку підприємства в умовах ринкової економіки зображено на рисунку 1.1 [4, с. 500].



Рисунок 1.1- Роль прибутку підприємства в умовах ринкової економіки

Джерело: [4, с.500]

Якщо для власників підприємства отримання високого рівня прибутку є очевидним мотивом для підприємницької діяльності, то може виникнути питання, чи є отримання високого рівня прибутку настільки ж мотивацією для найманих менеджерів і інших співробітників підприємства [4, с. 501].

Для менеджерів, які не є власниками підприємства, яким керують, прибуток є головним мірилом успіху. Підвищення прибутку підприємства підвищує «ринкову ціну» менеджерів, що відображається на їхній особистій заробітній платі. Навпаки, коли менеджери систематично знижують прибуток свого підприємства, це має негативний вплив на їхню особисту кар'єру, доходи та шанси на наймання [4, с. 501].

Рівень прибутку підприємства також є надзвичайно мотивуючим фактором для інших співробітників, особливо якщо на підприємстві є програма участі найманих працівників у прибутку. Прибутковість підприємства не тільки гарантує зайнятість за іншими рівними умовами, але й забезпечує додаткові матеріальні виплати та соціальні потреби для працівників [4, с. 501].

На прибутковість підприємства впливає ціла низка факторів, що зображена на рисунку 1.2.

Прибуток — це частина виторгу, яка залишається після покриття витрат на виробничу, комерційну, фінансову та інвестиційну діяльність компанії. Він є засобом відтворення діяльності компанії та основним мотивом для власників продовжувати її ведення як у поточному, так і в майбутньому. Окрім того, прибуток є основною характеристикою ефективності роботи компанії [5, с. 98].

Таке розуміння «прибутку» має сприяти поліпшенню управлінських процесів, що, у свою чергу, призведе до покращення фінансових результатів діяльності підприємств.

Економічний розвиток країни в цілому залежить від прибутковості підприємств. Механізм перерозподілу прибутку через податкову систему дозволяє «наповнювати» дохідну частину державних бюджетів різних рівнів (загальнодержавного та місцевого), що дає державі змогу ефективно виконувати

свої функції та досягати поставлених цілей. Окрім того, збільшення прибутку підприємства пов'язане зі зростанням доходів власників, менеджерів та персоналу підприємства, що дає їм змогу отримувати більші доходи. Це підтверджує відомий принцип: «багатство держави визначається рівнем багатства її громадян» [6, с. 19].

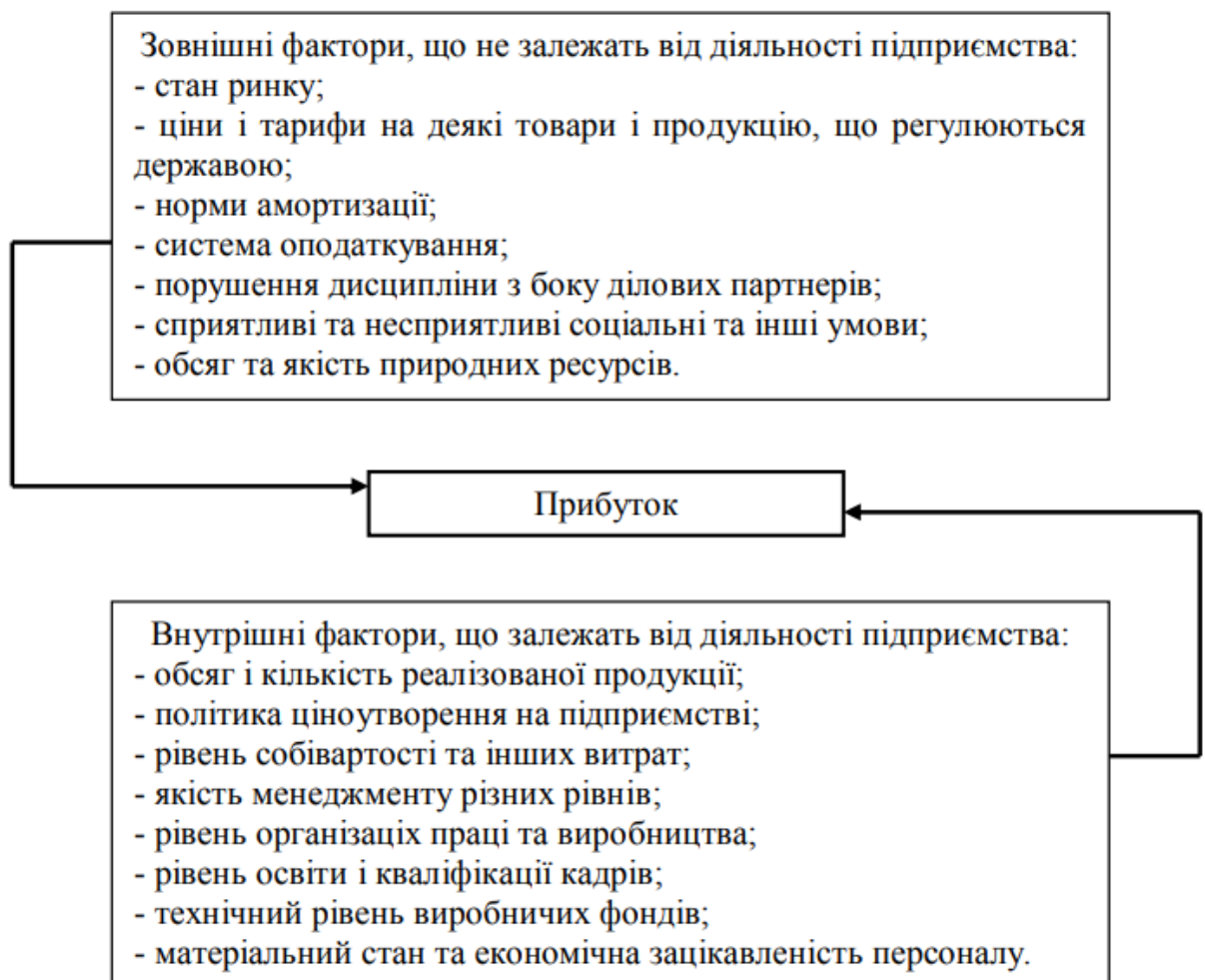


Рисунок 1.2. Фактори, що впливають на розмір прибутку

*Джерело: систематизовано авторами на основі [5, с. 98]*

Прибуток компанії є показником ефективності її виробничої (операційної) діяльності. Індивідуальний рівень прибутку підприємства, порівняно з галузевим, відображає здатність менеджерів успішно управляти господарською діяльністю в умовах ринкової економіки. Цей рівень прибутку залежить від кваліфікації, досвіду та ініціативності менеджерів [6, с. 20].

Середньогалузевий рівень прибутку підприємств залежить від ринкових і зовнішніх факторів, таких як середня рентабельність, інфляційні темпи, стан товарного ринку та рівень оподаткування [6, с. 20].

Ці елементи визначають ефективність виробничої діяльності та виступають основним регулятором «переливу капіталу» між галузями, що дозволяє використовувати його більш ефективно. Коли це відбувається, капітал переміщується в сегменти ринку з високим попитом, що сприяє більш повному задоволенню суспільних та індивідуальних потреб [6, с. 20].

Прибуток є основним внутрішнім джерелом формування фінансових ресурсів компанії, що сприяє її розвитку. Система внутрішніх джерел має важливе значення для формування ресурсів прибутку. Коли підприємство отримує більше прибутку від своєї господарської діяльності, воно зменшує потребу в зовнішньому фінансуванні та збільшує рівень самофінансування, що дозволяє йому досягти стратегічних цілей і стати більш конкурентоспроможним на ринку. При цьому прибуток є джерелом, яке постійно відтворюється, що відрізняє його від інших внутрішніх джерел формування фінансових ресурсів підприємства. У ефективному бізнесі це відтворення відбувається на розширеній основі [7].

Прибуток є важливим джерелом формування бюджету держави, оскільки він забезпечує значну частину його доходної частини. Завдяки прибутку фінансується розширення підприємств, матеріальне стимулювання працівників, а також реалізація соціально-культурних заходів та інших ініціатив. Тому в отриманні прибутку зацікавлені не лише трудові колективи підприємств, а й держава в цілому [7].

Прибутковість є основним фінансовим показником, який характеризує ефективність діяльності підприємства. Вона визначає здатність підприємства забезпечувати перевищення доходів над витратами, створювати фінансовий результат для інвесторів, підтримувати стабільність бізнесу і залучати ресурси для подальшого розвитку.

Розглянуто різні підходи до визначення прибутковості, включаючи економічний, бухгалтерський та управлінський. Прибутковість є не лише показником фінансового здоров'я, але й стимулює інвестиційну привабливість підприємства. Виділено ключові складові прибутковості: валовий, операційний і чистий прибуток, а також показники рентабельності, які деталізують рівень дохідності з точки зору витрат, продажу та активів.

Підкреслено, що прибутковість виконує мотиваційну, оцінювальну та інвестиційну функції, а її ефективне управління вимагає врахування як внутрішніх резервів (зменшення витрат, оптимізації виробництва), так і зовнішніх чинників (попит, регуляторна політика, економічна ситуація).

## **1.2 Чинники, що впливають на прибутковість підприємства**

Рівень і сума прибутку залежать від низки змінних, які можуть мати позитивний або негативний вплив. Багато факторів впливають на прибуток, їх досить важко узагальнити та обмежити. Всі фактори класифікуються як внутрішні та зовнішні.

Класифікацію факторів, що впливають на величину прибутку підприємства зображено в додатку А.

Зовнішні фактори не залежать від діяльності підприємства, але мають значний вплив на його результати, включають природні умови, транспортні умови, відсоткові ставки, тарифи, державне регулювання цін, податкові ставки та пільги, штрафи, а також рівень конкуренції на ринку товарів. тощо [8, с.636].

Внутрішні фактори включають якість, структуру, ціни, обсяг виробництва та реалізації продукції та собівартість. Внутрішні елементи мають свої категорії. Їх можна класифікувати як невиробничі, так і виробничі. Наявність і використання засобів праці, трудових ресурсів і фінансових ресурсів визначаються виробничими факторами. У свою чергу, ці фактори виокремлюють екстенсивні та інтенсивні [8, с.636].

Процес отримання прибутку впливає на екстенсивні кількісні змінні фактори, такі як обсяг засобів і предметів праці, фінансові ресурси, чисельність персоналу, тривалість роботи обладнання, фонд робочого часу та інші [8, с.637].

Інтенсивні фактори впливають на процес отримання прибутку через якісні зміни. До них відносяться покращення продуктивності та якості обладнання, вдосконалення технологій обробки та використання нових матеріалів, прискорення оборотності оборотних коштів, зниження трудомісткості та матеріаломісткості продукції, підвищення кваліфікації та продуктивності персоналу, покращення організації праці на підприємстві, ефективне використання фінансових ресурсів тощо [8, с.637].

До невиробничих факторів відносяться постачальницько-збутова та природоохоронна діяльність, соціальні умови праці та побуту тощо [9].

Економісти Л. Донцова і Н. Нікіфорова класифікують фактори як внутрішні (залежні) і зовнішні (незалежні). Рівень виробництва, організація праці, рівень собівартості та інших затрат, економічна зацікавленість працівників і обсяг і якість продукції є внутрішніми. Зовнішні включають стан ринку, тарифи та ціни на паливо, енергію, амортизаційні норми, обсяг і якість природних ресурсів, систему оподаткування тощо [8, с. 637].

Внутрішні фактори впливають на контроль та збільшення прибутку компанії.

В сучасному світі важливими внутрішніми факторами зростання прибутку є підвищення обсягу готової продукції, якості та ефективності використання виробничих ресурсів, а також зниження собівартості та асортименту. Компанії повинні приділяти особливу увагу цій частині прибутку, оскільки вони отримують приблизно 95-97 % прибутку від реалізації товарної продукції [10, с. 91].

На прибуток від товарної продукції значно впливає зміна залишків нереалізованої продукції. Залишки нереалізованої продукції зменшують прибуток від реалізації. Величина нереалізованої продукції залежить від ланцюга причин, пов'язаних із банківською діяльністю, а також від умов

реалізації продукції. Таким чином, можна сказати, що скорочення залишків нереалізованої продукції як кількісно, так і в сумарному вираженні призведе до підвищення прибутку компанії [10, с.91].

Зміна обсягу виробництва та реалізації продукції є основним фактором, який впливає на розмір прибутку. У сучасній економіці падіння обсягів виробництва, зважаючи на низку протилежних факторів, таких як підвищення цін, неминуче призведе до скорочення кінцевого прибутку. Це означає, що необхідно негайно вжити заходів, щоб гарантувати постійне зростання обсягу виробництва, а також підвищення ефективності виробництва. Удосконалення розрахунково-платіжних відносин необхідно для збільшення прибутку та покращення умов реалізації продукції [10, с.92].

Ціна товару є ще одним важливим фактором, що має вплив на розмір прибутку. Підприємства самі встановлюють вільні ціни на подібну продукцію інших виробників залежно від конкурентоспроможності продукту, попиту та пропозиції. Таким чином, фактор, який залежить від компанії, це рівень вільних цін на продукцію. Наприклад, державні регульовані ціни на товари підприємств-монополістів не залежать від самого підприємства [10, с.92].

Отже, реальний і реальний рівень цін залежить від якості готової продукції, яка залежить насамперед від технологічних досягнень у виробництві, модернізації існуючих виробництв та інших факторів [11, с.316].

На сьогоднішній день для компанії надзвичайно важливо вжити заходів щодо поліпшення ціноутворення. Якщо прибутковість на одиницю продукції низька, таким чином, збільшення обсягу продажу не призведе до значного зростання прибутку. Відповідно, кращим рішенням буде зниження витрат або підвищення ціни.

Є багато стверджень, що продажі зменшаться, якщо підвищити ціни. Однак варто пам'ятати, що це не завжди так, і навіть якщо це відбувається, це може призвести до невеликого скорочення продажів, за умови, що це буде компенсовано підвищеною ціною. В будь-якому випадку зміна ціни прямо й одночасно впливає на прибуток і продажі [12, с.97].

Зміна рівня собівартості продукції є наступним фактором, який впливає на величину прибутку підприємства. Існує прямо пропорційна залежність між рівнем собівартості та прибутком. Це означає, що чим нижча собівартість продукції, пов'язана з витратами на її виробництво, тим більший прибуток, і навпаки. Багато факторів впливають на це. Таким чином, під час аналізу зміни рівня собівартості необхідно визначити причини, чому він знижується або підвищується, щоб розробити заходи щодо зниження витрат на виробництво продукції та, як наслідок, збільшити прибуток підприємства [12, с.97].

Підприємства використовують різні методи зниження собівартості. Вони використовують такі методи, як економія матеріальних і трудових витрат, використання паливно-сировинних ресурсів, скорочення адміністративних витрат, зниження частки амортизаційних відрахувань тощо.

Зниження собівартості, однак, обов'язково призводить до зниження якості продукції.

У сучасній економічній системі велика увага приділяється новим методам управління витратами, таким як облік. Він дозволяє контролювати всі витрати компанії. Особливо ефективний облік до центрів відповідальності. Цей метод управління витратами дозволяє раціоналізувати структуру витрат, швидко реагувати на відхилення від запланованої величини витрат і вимагає перенесення частини функцій прийняття рішень до рівня лінійних керівників. Вони мають забезпечити виконання запланованих показників і відповідають за затверджену суму витрат [11].

Крім зазначених вище факторів, на величину прибутку впливають зміни в структурі продукту, який виробляється. Збільшення частки рентабельної продукції означає збільшення прибутку підприємства. Таким чином, збільшення частки продукції, яка не приносить прибутку, призведе до зменшення прибутку.

Усім відомо, що життєвий цикл будь-якої продукції складається з наступних етапів: проектування, освоєння та запуск у виробництво. У результаті серійного випуску продукту відбувається насичення ринку. Продукція стає

морально застарілою або не витримує конкуренції з часом, і випуск скорочується або припиняється через дедалі нижчу рентабельність [13, с.84].

Для того, щоб забезпечити оптимальний рівень прибутку підприємства, важливо визначити час початку планування та запуску виробництва нових товарів. Це найдовший етап, протягом якого підприємство зазнає збитків. Таким чином, збитки починають знижуватися, а потім досягаються беззбитковості, коли товар починає виробництво. Збільшення обсягу продажу призведе до збільшення прибутку, оскільки частка постійних витрат зменшиться. При досягненні рівноваги попиту та пропозиції розмір прибутку стає і залишається постійним. Якщо не буде загрози з боку конкурентів і якщо буде стабільний попит на продукцію, такий стан може зберігатися досить довго. Підтримка рівня продажів може бути досягнута за допомогою методу зниження рентабельності, але за умови наявності конкурентів [13, с.84].

Коли робота стає неефективною та збитковою, компанія не може більше підтримувати стабільний рівень продажів, навіть якщо вона збільшує конкурентну боротьбу та знижує ціни. Щоб підтримувати ефективність бізнесу, потрібно або збільшити обсяг виробництва інших товарів, попит на які ще не вичерпаний, або знизити витрати пропорційно зниженню ціни. Отже, підприємства повинні постійно оновлювати свою продукцію, щоб запуснути нові продукти під час етапу зростання прибутку, щоб випуск нової продукції досяг точки беззбитковості, коли рентабельність старої продукції знизиться. Підприємство може підтримувати постійний рівень рентабельності за допомогою цієї стратегії і навіть підвищити його в поганих умовах [13, с.85].

При аналізі та оцінці прибутковості необхідно враховувати, що на неї впливають різноманітні фактори, як внутрішні, так і зовнішні. Таким чином, прибуток розглядається як об'єкт, який керується шляхом планування та прогнозування, обліку та аналізу, регулювання та контролю [9, с.63].

Зовнішні та внутрішні чинники впливу на прибутковість зображені на таблиці 1.2.

Таблиця 1.2- Зовнішні та внутрішні чинники впливу на прибутковість

Зовнішні	Внутрішні
<ul style="list-style-type: none"> <li>– Система оподаткування;</li> <li>– Державне регулювання цін;</li> <li>– Нормативні документи галузі, в якій працює підприємство;</li> <li>– Умови та ставки кредитування.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Цінова політика;</li> <li>– Обсяг діяльності (кількість та номенклатура продукції, ціни) ;</li> <li>– Обсяг та характеристика витрат обігу;</li> <li>– Чисельність працівників;</li> <li>– Фонд оплати праці;</li> <li>– Показники ефективності роботи обладнання та працівників</li> </ul>

*Джерело: систематизовано авторами на основі [9; 11; 12]*

Внутрішні чинники, що впливають на прибуток корпорацій, включають фактори, що залежать від діяльності корпоративної підприємства, зокрема: обсягу корпоративної активності, стану та ефективності використання ресурсів компанії, рівня доходів і витрат, результативності цінової стратегії та управління асортиментом [9, с.63].

Зовнішні чинники, що впливають на прибуток компанії, є факторами, які не залежать від діяльності компанії. До зовнішніх факторів належать: державне регулювання цін на товари зі споживчого кошика, податкова система, державна політика у сфері формування доходів, зміни в нормативній базі кредитування, зростання вартості послуг інших галузей економіки, підвищення облікової ставки за користування кредитами та відсутність індексації доходів населення відповідно до темпів інфляції [11, с.25].

Фактори зовнішнього середовища мають значний вплив на прибуток, тому їх можна розглядати як можливості та загрози для підприємства. Який вплив вони матимуть, позитивний чи негативний, залежатиме від того, наскільки добре підприємство керує цими факторами. Для того, щоб зменшити негативний вплив факторів, таких як інфляція, відсутність індексації доходів населення, податки, курс валюти, політична ситуація та скорочення іноземних інвестицій, необхідно провести ретельне дослідження, щоб надати доречні рекомендації по мінімізації їх впливу [12, с.87].

Прибутковість підприємства залежить від численних факторів, які можна поділити на внутрішні та зовнішні. Внутрішні чинники охоплюють управління виробничими ресурсами, структуру собівартості продукції, якість товарів і

послуг, обсяги реалізації та маркетингові стратегії. Зовнішні фактори включають економічну ситуацію в країні, рівень конкуренції, державне регулювання та податкову політику.

Особливу увагу варто приділити контролю за витратами. Оптимізація витрат на виробництво, ефективне використання матеріальних і трудових ресурсів, а також зменшення залишків готової продукції сприяють підвищенню прибутковості. Важливим є також грамотне ціноутворення, яке дозволяє забезпечити адекватне співвідношення між собівартістю продукції та її ринковою ціною.

Зовнішні фактори, такі як коливання попиту, впровадження нових регуляторних норм чи макроекономічна нестабільність, можуть створювати додаткові виклики для підприємства. Однак проактивне планування та прогнозування можуть пом'якшити їхній вплив.

Підкреслено, що успіх у забезпеченні прибутковості залежить від здатності підприємства адаптуватися до ринкових змін, залучати нових клієнтів, утримувати існуючих і знаходити внутрішні резерви для підвищення ефективності. Важливим інструментом є стратегічне управління, яке дозволяє враховувати як короткострокові, так і довгострокові цілі розвитку підприємства.

### **1.3 Аналіз нормативно-правового забезпечення діяльності підприємств, які надають послуги з розміщення громадян**

Сфера послуг з розміщення громадян в Україні, що включає діяльність готелів, хостелів, мотелів, пансіонатів та інших закладів, регулюється системою нормативно-правових актів. Ці документи спрямовані на забезпечення високої якості обслуговування, захист прав споживачів та створення сприятливого середовища для розвитку бізнесу в цій галузі.

Держава, відповідальна за економічну безпеку та фінансову стабільність, повинна розуміти значення створення сприятливих умов для розвитку

підприємств у сфері туризму та гостинності. У цьому контексті адміністративні інструменти регулювання є ключовою складовою системи управління у галузі гостинності. Вони базуються на методико-організаційних засадах та формують цілісний інституційний механізм, що забезпечує ефективне функціонування підприємств цієї сфери. [14].

Аналіз нормативно-правової бази діяльності підприємств у сфері готельно-ресторанного та туристичного бізнесу дозволяє класифікувати всю законодавчу та регуляторну документацію за кількома основними напрямками, представленими на рисунку 1.4.

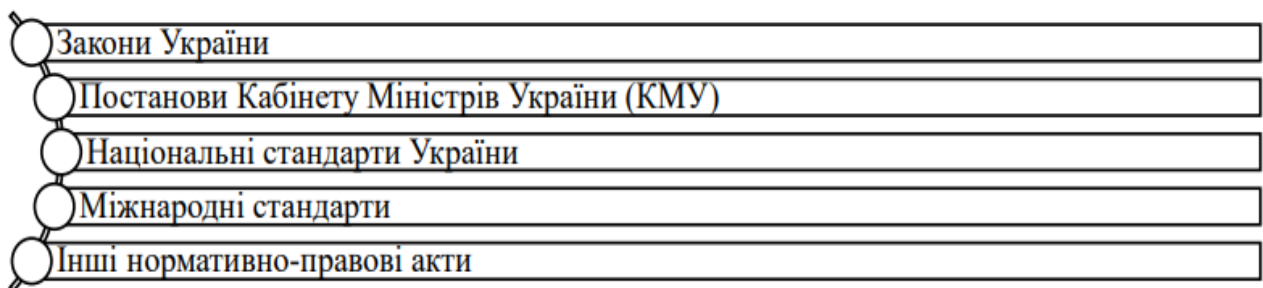


Рисунок 1.3- Класифікація нормативно-правового забезпечення функціонування суб'єктів господарювання готельно-ресторанного і туристичного бізнесу

*Джерело: систематизовано авторами на основі [71]*

Цивільний і Господарський кодекси України є основними нормативними актами, що регулюють ключові відносини учасників ринку готельно-ресторанного та туристичного секторів. Вони встановлюють правила, що визначають основні аспекти господарської діяльності підприємств у цих галузях. Окрім того, важливі положення щодо діяльності готельно-ресторанних і туристичних підприємств містять інші нормативно-правові акти, зокрема: Закон України «Про туризм», Закон України «Про стандартизацію», Закон України «Про курорти», Закон України «Про технічні регламенти та оцінку відповідності», Закон України «Про основні принципи та вимоги до безпечності та якості харчових продуктів», Закон України «Про забезпечення санітарного та

епідемічного благополуччя населення» та Закон України «Про захист прав споживачів».

Закони України, що регулюють діяльність підприємств готельно-ресторанного і туристичного бізнесу зображено у додатку Б.

Державну політику в сфері гостинності розробляє та реалізує Міністерство економічного розвитку і торгівлі України, яке є головним органом серед центральних органів виконавчої влади. Мінекономрозвитку визначає категорії об'єктів туристичної інфраструктури, таких як готелі, ресторани, курорти, та видає свідоцтва про встановлення категорій і веде реєстр таких свідоцтв. Станом на 9 грудня 2019 року в Реєстрі свідоцтв про встановлення категорій було зареєстровано 389 готелів і інших об'єктів для тимчасового проживання. З них: п'ятизіркових – 51 готель, чотиризіркових – 135 готелів, тризіркових – 144 готелі, двозіркових – 35 готелів, однозіркових – 24 готелі. Найбільше п'ятизіркових готелів розташовано в містах-мільйонниках, таких як Київ, Дніпро, Львів, Одеса [24]. Згідно з даними Державної служби статистики України, на 2019 рік в Україні було 5451 колективний засіб розміщення [25].

Основні терміни, що використовуються в Законі України «Про туризм», включають «готель», «готельну послугу» та «аналогічні засоби розміщення». Згідно з цим Законом, об'єктам туристичної інфраструктури присвоюються категорії якості та рівня обслуговування для підвищення стандартів туристичного обслуговування, забезпечення рівних можливостей для учасників ринку туризму, сприяння свідомому вибору туристичних послуг споживачами, а також для захисту прав, законних інтересів, життя, здоров'я та майна громадян, та підвищення екологічної безпеки. Закон також регулює категорії об'єктів туристичної інфраструктури, порядок їх встановлення, зміни та доведення до споживачів інформації про категорії об'єктів. Надання послуг з розміщення без відповідного свідоцтва про категорію є забороненим законом [22].

Основними постановами Кабінету Міністрів України, які регулюють діяльність підприємств у сфері гостинності та туризму, є: «Порядок встановлення категорій готелям та іншим об'єктам, що надають послуги з

тимчасового розміщення (проживання)», «Порядок доведення до споживачів інформації про вид об'єкта туристичної інфраструктури» та «Порядок надання послуг з тимчасового розміщення (проживання)».

Постанови Кабінету міністрів України, що регулюють діяльність підприємств готельно-ресторанного і туристичного бізнесу зображені у таблиці 1.3.

Таблиця 1.3 Постанови Кабінету міністрів України, що регулюють діяльність підприємств готельно-ресторанного і туристичного бізнесу

Тип	Назва	Опис
Постанова Кабінету Міністрів України (КМУ)	Про затвердження Порядку встановлення категорій готелям та іншим об'єктам, що призначаються для надання послуг з тимчасового розміщення (проживання) [26]	Порядок визначає процедуру встановлення категорій готелям та іншим об'єктам, що призначаються для надання послуг з тимчасового розміщення (проживання).
	Про затвердження Порядку доведення до споживачів інформації про вид об'єкта туристичної інфраструктури [27]	Порядок визначає процедуру доведення до споживачів інформації про вид об'єкта туристичної інфраструктури та його категорію.
	Про порядок надання послуг з тимчасового розміщення (проживання) [28]	Порядок регулює питання надання юридичними та фізичними особами послуг з тимчасового розміщення (проживання).

*Джерело: систематизовано авторами на основі [26; 27; 28]*

Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Порядку встановлення категорії готелям та іншим об'єктам, що призначаються для надання послуг з тимчасового розміщення (проживання)» визначає процедуру категоризації готелів. Порядок передбачає визначення категорій готелів та інших об'єктів тимчасового проживання через добровільну сертифікацію послуг з гарантією безпеки людей, майна та навколишнього середовища, яка проводиться відповідно до договору між органом із сертифікації та власником чи уповноваженою ним особою. Сертифікація також включає оцінку відповідності готелів вимогам певної категорії. Органи сертифікації здійснюють процес

сертифікації та оцінки готелів. Готелям присвоюються такі категорії: «п'ять зірок», «чотири зірки», «три зірки», «дві зірки» та «одна зірка».

Іншим об'єктам, що надають послуги з тимчасового розміщення (проживання), зокрема мотелям, пансіонатам, будинкам відпочинку, туристичним базам і кемпінгам, категорія визначається залежно від рівня обслуговування в них. Категорії для таких об'єктів встановлюються за п'ятиступеневою системою: перший, другий, третій, четвертий та п'ятий рівні [26].

Вимоги до функціонування закладів готельно-ресторанного та туристичного бізнесу визначають національні стандарти України, зокрема: ДСТУ 4268:2003 «Послуги туристичні. Засоби розміщення. Загальні вимоги», ДСТУ 4269:2003 «Послуги туристичні. Класифікація готелів», ДСТУ 4281:2004 «Заклади ресторанного господарства» та ДСТУ 4527:2006 «Послуги туристичні. Засоби розміщення. Терміни та визначення».

Державний стандарт України 4268:2003 «Засоби розміщення» встановлює класифікацію засобів розміщення, а також загальні вимоги до цих засобів і послуг, що надаються в них. Якщо звернути увагу на міжнародний досвід, то саме невеликі підприємства є основою розвитку галузі, адже вони структурують ринок послуг відповідно до попиту споживачів, формують конкурентне середовище та створюють додаткові робочі місця. Значну конкуренцію навіть великим підприємствам створюють фізичні особи – суб'єкти підприємницької діяльності, які зазвичай управляють невеликими ресторанами, готелями, а також є власниками приватних будинків і квартир. Вони пропонують відвідувачам повний спектр основних і додаткових готельних послуг за значно нижчою ціною.

Окрім державних стандартів, обов'язковими є державні будівельні норми, зокрема ДБН В.2.2-9:2018, ДБН В.2.2-20:2008, ДБН В.2.2-25:2009, які регулюють проектування нових та реконструкцію існуючих будинків, споруд і комплексів громадського призначення, включаючи готельно-ресторанні підприємства [29].

Не менш важливими є й інші нормативно-правові акти, такі як накази Державної туристичної адміністрації, Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України, Міністерства аграрної політики та продовольства України, а також санітарні правила.

Аналіз нормативно-правового забезпечення діяльності підприємств, що надають послуги з розміщення громадян, показує наявність розгалуженої законодавчої бази, яка включає основні закони, державні стандарти та регуляторні акти. Це створює правову основу для функціонування суб'єктів господарювання, гарантує захист прав споживачів і сприяє впровадженню єдиних стандартів якості. Однак окремі аспекти потребують подальшого вдосконалення, зокрема щодо спрощення процедур сертифікації, гармонізації нормативних вимог з міжнародними стандартами та посилення контролю за якістю послуг.

Розвиток нормативно-правового регулювання в цій сфері має бути спрямований на підвищення конкурентоспроможності українських підприємств, залучення інвестицій та створення умов для сталого розвитку галузі розміщення громадян. Це стане важливим чинником для забезпечення високого рівня обслуговування, що відповідатиме сучасним вимогам і очікуванням споживачів.

Нормативно-правова база є основою для функціонування підприємств, що надають послуги з розміщення. До ключових документів відносяться Господарський та Цивільний кодекси України, Закон «Про туризм», а також державні стандарти, зокрема ДСТУ, які регламентують якість обслуговування в готельному бізнесі.

Проведено аналіз відповідності національного законодавства міжнародним стандартам. Виявлено необхідність гармонізації норм для полегшення роботи підприємств на міжнародному ринку. Також підкреслено важливість регуляторних вимог щодо ліцензування, оподаткування та екологічних стандартів.

Недоліки у нормативно-правовій базі, такі як складні процедури сертифікації чи невизначеність у частині податкових пільг, гальмують розвиток

галузі. Водночас ефективне регулювання може підвищити якість послуг, покращити інвестиційний клімат і сприяти конкурентоспроможності підприємств.

#### **1.4 Методичні аспекти оцінки та аналізу прибутковості підприємства**

Прибутковість бізнесу оцінюється за допомогою відносного показника, який називається рентабельністю. Під час аналізу рентабельності підприємства чи окремої продукції важливо вивчити поточний рівень рентабельності та динаміку його змін. Якщо компанія генерує прибуток і має високі показники доходів, її можна вважати рентабельною. Якщо ж компанія зазнає збитків, вона є нерентабельною. Якщо продукція приносить прибуток від продажу, компанія може вважати її рентабельною. Показники рентабельності є важливим елементом комплексного аналізу діяльності компанії.

Рентабельність — це показник, який характеризує економічну ефективність виробництва на підприємстві. Вона повністю відображає, як ефективно використовуються гроші, матеріальні та трудові ресурси в процесі діяльності підприємства [30, с.189].

Рентабельність, за визначенням Агапової М.В., є відносним показником ефективності роботи підприємства. У загальній формі її можна обчислити шляхом порівняння прибутку з витратами [9].

Білик М.Д. вважає, що рентабельність характеризує кінцевий результат діяльності підприємства, оскільки цей показник відображає відношення отриманого результату до ресурсів, що були використані або наявні в організації [31]. Вчений також зазначає, що рентабельність є відносним показником, який можна вимірювати у відсотках. Це твердження поділяють В.С. Прохоровський і А.Н. Поддєрьогіна.

Поддєрьогін А.Н. визначає рентабельність як дохідність або прибутковість від виробництва та реалізації всієї продукції (виконаних робіт, наданих послуг) або окремих її видів [10, с.92].

Цал-Цалко Ю.С. визначає рентабельність як якісну оцінку витрат на виробництво та реалізацію основної продукції (товарів, машинобудування, послуг) і рівень окупності або використання виробничих ресурсів (капіталу, робочої сили тощо) [32, с.144]. Вищезгадані концепції «рентабельності підприємства» описують лише окремі елементи його діяльності.

На сьогодні існує велика кількість показників рентабельності. Це відносні показники, які демонструють, скільки прибутку (валового, операційного чи чистого) підприємство отримує на одиницю елементів виробництва (реалізованої продукції, виробничих фондів, загального капіталу, власного капіталу тощо), що використовувалися для його створення. Алгоритм розрахунку показників рентабельності є однаковим для всіх: у чисельнику вказується прибуток (чистий, операційний тощо), а в знаменнику — параметри прибутковості. Показники рентабельності завжди виражаються у відсотках. Для того щоб визначити способи підвищення ефективності діяльності підприємства, важливо провести фінансовий аналіз рівня рентабельності та виявити причини її змін [33].

Показники рентабельності можна класифікувати на три основні групи:

1) Витратні показники рентабельності характеризують, наскільки прибутковою є вартість витрат, які понесло підприємство в процесі своєї діяльності. До них належать:

– Рентабельність продукції обчислюється як відношення валового прибутку (ПРв) або операційного прибутку до собівартості реалізованої продукції (СВ). Цей показник демонструє, скільки валового чи операційного прибутку генерується на кожен гривню собівартості реалізованих товарів. [30, с.109]:

$$R_{\text{ПР}} = \frac{\text{ПРв}}{\text{СВ}} * 100\% \quad (1.1)$$

– Рентабельність операційної діяльності – розраховується як відношення фінансового результату від операційної діяльності (ПРОп) до загальних операційних витрат (Воп) і показує, який прибуток отримується від операційної діяльності на 1 гривню операційних витрат [30, с.109]:

$$P_{Од} = \frac{ПРОп}{Воп} * 100\% \quad (1.2)$$

– Рентабельність операційної діяльності визначається як співвідношення фінансового результату від операційної діяльності (ПРОп) до загальних операційних витрат (Воп). Цей показник ілюструє, який прибуток генерується від операційної діяльності на кожну гривню витрат, пов'язаних з цією діяльністю [30, с.109]:

$$P_{Гд} = \frac{ПРзд}{Взд} * 100\% \quad (1.3)$$

2) Дохідні показники рентабельності оцінюють ефективність господарської діяльності та показують, скільки прибутку (валового, операційного або чистого) (ПРв, ПРОп, ЧП) отримує компанія з кожної гривні доходу від продажів. Вони розраховуються як співвідношення відповідного прибутку до чистого доходу (ЧД), який є виручкою від реалізації, з якої вилучено непрямі податки та інші відрахування.

До них відносять:

– Валова рентабельність продажу (реалізації) [30, с.109]:

$$P_{рв} = \frac{ПРв}{ЧД} * 100\% \quad (1.4)$$

– Операційна рентабельність продажу (операційна маржа) [30, с.109]:

$$P_{ро} = \frac{ПРОп}{ЧД} * 100\% \quad (1.5)$$

Норма операційного прибутку відображає величину операційного прибутку, отриманого з кожної гривні реалізованої продукції. Цей показник є ключовим, оскільки він характеризує ефективність основної діяльності компанії

без впливу зовнішніх чинників. Позитивне значення рентабельності продажів операційного прибутку та його зростання свідчать про підвищення ефективності операційної діяльності. Це, у свою чергу, може сигналізувати інвесторам про перспективний розвиток компанії в її галузі у майбутньому.

– Чиста рентабельність продажу (реалізації) [30, с.109]:

$$P_{pc} = \frac{\text{ЧП}}{\text{ЧД}} * 100\% \quad (1.6)$$

Рентабельність продажу, відома в міжнародній практиці як ROS (Return on Sales), оцінює як загальний дохід компанії, так і прибутковість окремої продукції. Цей показник допомагає визначити, чи є діяльність компанії прибутковою чи збитковою, проте не відповідає на питання щодо доцільності інвестування в цю компанію. Для оцінки інвестиційної привабливості необхідно проводити розрахунок рентабельності ресурсів [30, с.109].

3) Ресурсні показники рентабельності слугують інструментом оцінки доходності використання ресурсів або капіталу підприємства. Вони дають змогу проаналізувати ефективність вкладених ресурсів і визначити, наскільки доцільними є інвестиції в ту чи іншу діяльність. Ці показники відіграють важливу роль у прийнятті стратегічних рішень щодо розподілу ресурсів і розвитку бізнесу.

Ці показники включають в себе:

– Рентабельність економічного капіталу, також відома як рентабельність активів (ROA), обчислюється як відношення чистого прибутку (ЧП) до загального капіталу підприємства (валюти балансу - ВБ). Цей показник є ключовим критерієм для оцінки корпоративної діяльності та ефективності стратегічного управління. Він широко використовується в міжнародній практиці для аналізу ефективності використання активів компанії, допомагаючи визначити, наскільки успішно підприємство генерує прибуток із наявних ресурсів [30, с.109]:

$$P_e = \frac{\text{ЧП}}{\text{ВБ}} * 100\% \quad (1.7)$$

Якщо загальна та економічна рентабельність демонструють позитивну динаміку, це може свідчити про зростання прибутковості компанії завдяки більш ефективному використанню загального капіталу. Така тенденція вказує на покращення фінансової стійкості та результативності діяльності підприємства, оскільки воно здатне генерувати більше прибутку від вкладених ресурсів. Це також може бути сигналом для інвесторів про ефективне управління та перспективи компанії на ринку [30, с.110].

– Фінансова рентабельність, або рентабельність власного капіталу, розраховується як співвідношення чистого прибутку (ЧП) до величини власного капіталу (ВК) підприємства. Цей показник, позначений аббревіатурою ROE (Return on Equity), відображає ефективність використання капіталу, вкладеного власниками в бізнес. ROE є ключовим індикатором для інвесторів, оскільки він демонструє, наскільки вигідно підприємство використовує свої власні ресурси для генерування прибутку. Високий ROE свідчить про ефективне управління і може залучати нові інвестиції, оскільки показує високий рівень віддачі на вкладений капітал [30, с.110]:

$$P_{BK} = \frac{\text{ЧП}}{\text{ВК}} * 100\% \quad (1.8)$$

Зазвичай цей показник порівнюють з потенційною віддачею від інвестування аналогічних коштів в альтернативні джерела інвестування, такі як облігації або інші фінансові інструменти. Це дозволяє оцінити, чи є капіталовкладення в компанію більш вигідними в порівнянні з іншими варіантами. Крім того, ROE служить важливим стратегічним критерієм для оцінки ефективності діяльності компанії, оскільки показує, наскільки успішно підприємство використовує власний капітал для створення вартості і генерування прибутку. Високий ROE може свідчити про здатність компанії ефективно управляти своїми ресурсами та приносити прибуток своїм акціонерам.

– Рентабельність оборотних активів показує, наскільки ефективно підприємство використовує свої оборотні активи для генерування прибутку. Цей

показник обчислюється як відношення чистого прибутку до вартості оборотних активів (ОА). Чим вищий показник рентабельності оборотних активів, тим краще підприємство використовує свої оборотні активи для досягнення фінансових результатів. Це свідчить про ефективне управління ресурсами, зокрема про здатність генерувати прибуток за рахунок активів, які швидко перетворюються на гроші в процесі звичайної діяльності, таких як запаси, дебіторська заборгованість та грошові кошти [30, с.110]:

$$P_{oa} = \frac{ЧП}{ОА} * 100\% \quad (1.9)$$

– Рентабельність виробництва (рентабельність основних фондів) показує ефективність використання основних фондів підприємства для генерації прибутку. Вона розраховується як співвідношення чистого прибутку до вартості основних фондів (ОФ). Цей показник дає змогу оцінити, наскільки ефективно компанія використовує свої основні засоби — такі, як будівлі, машини, обладнання та інші довгострокові активи — для досягнення фінансових результатів. Чим вищий показник рентабельності основних фондів, тим ефективніше підприємство використовує свої основні фонди для виробництва та отримання прибутку [30, с.110]:

$$P_v = \frac{ПРоп}{ОЗ} * 100\% \quad (1.10)$$

Рентабельність активів, також відома як економічна рентабельність, є важливим показником ефективності діяльності підприємства. Він дає змогу оцінити, скільки чистого прибутку підприємство генерує з кожної гривні активів, які використовуються у його діяльності. Цей показник також безпосередньо впливає на розмір дивідендів, які отримують акціонери компанії.

У розрахунку рентабельності активів поточні фінансові результати за певний період порівнюються з оборотними та необоротними активами, наявними в підприємства. Це дозволяє підприємству оцінити, наскільки ефективно використовуються його активи для отримання прибутку. Важливо зазначити, що прибуток є результатом реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), і дохід від продажу тісно пов'язаний з вартістю активів. Остання

включає не лише натуральний обсяг виробництва, але й ціну продажу, при цьому натуральний обсяг визначається вартістю майна, яке використовується для виробництва [30, с.112].

$$P_e = \frac{ЧП}{ВБ} = \frac{ЧП}{ЧД} * \frac{ЧД}{ВБ} = P_{\text{прод}} * K_{\text{обА}} \quad (1.11)$$

Відносні показники ліквідності використовуються для оцінки здатності підприємства своєчасно виконувати свої фінансові зобов'язання. Ці показники дають змогу порівняти ліквідність різних підприємств або порівняти зміни ліквідності одного підприємства в часі. Вони включають кілька основних коефіцієнтів, які допомагають оцінити співвідношення між ліквідними активами і поточними зобов'язаннями.

1. Коефіцієнт поточної ліквідності (загальний коефіцієнт покриття) дозволяє визначити, в якій мірі оборотні активи здатні покрити короткострокові зобов'язання [34 с.4]:

$$K_{\text{пл}} = \frac{OA}{ПЗ} \quad (1.12)$$

де OA — оборотні активи;

ПЗ — поточні зобов'язання.

Цей коефіцієнт оцінює загальний рівень ліквідності, відображаючи, в якій мірі поточні активи покривають поточні зобов'язання. Він показує, скільки одиниць поточних активів припадає на кожну одиницю поточних зобов'язань. Нормативне значення ланого показника коливається в межах від 1 до 2. [34 с.4].

2. Коефіцієнт швидкої ліквідності дозволяє оцінити здатність підприємства погасити свої короткострокові зобов'язання в разі фінансових труднощів або критичної ситуації [34 с.4]:

$$K_{\text{шл}} = \frac{ГК + ЗР}{ПЗ} \quad (1.13)$$

де ГК – величина грошових коштів та їх еквівалентів;

ЗР – засоби в розрахунках.

Нормативне значення коефіцієнта 0,8—1,0[34 с.4].

3. Коефіцієнт абсолютної ліквідності є найсуворішим показником ліквідності підприємства. Він демонструє, яку частину короткострокових зобов'язань підприємство може негайно погасити, використовуючи наявні грошові кошти [34 с.4]:

$$K_{ал} = \frac{ГА}{ПЗ} \quad (1.14)$$

де ГА – грошові активи (грошові кошти).

Теоретично достатнім вважається, якщо вище 0,2 - 0,35 [34 с.4].

Оцінка та аналіз прибутковості є ключовими елементами управління підприємством. Розглянуто основні підходи до визначення рентабельності, включаючи витратні, доходні та ресурсні показники. Найважливішими є:

- Рентабельність продукції, яка відображає ефективність використання витрат.
- Операційна рентабельність, що демонструє здатність підприємства отримувати дохід від основної діяльності.
- Рентабельність активів, яка характеризує ефективність використання наявних ресурсів.

Методичні аспекти аналізу базуються на порівнянні показників з плановими або галузевими стандартами, динамічному аналізі змін у часі та виявленні відхилень. Підкреслено, що аналіз прибутковості дозволяє виявити слабкі місця у фінансовій діяльності, наприклад, низьку ефективність використання ресурсів чи невідповідність витрат і доходів.

Запропоновано підходи до покращення прибутковості, які включають реструктуризацію витрат, пошук нових джерел доходів і оптимізацію фінансових потоків. Оцінка прибутковості забезпечує основу для розробки стратегічних рішень.

## Висновки до розділу 1

Прибутковість є основним показником ефективності діяльності підприємства, який визначає його здатність розвиватися, забезпечувати соціальну відповідальність і конкурувати на ринку. У роботі наголошено, що прибуток є джерелом фінансування як операційної, так і інвестиційної діяльності, а його оптимізація є основою для розширення матеріально-технічної бази та впровадження інновацій.

Визначено, що в умовах ринкової економіки прибуток виступає як пряма мета діяльності підприємства, а також як основний економічний індикатор, що відображає результативність використання ресурсів. Прибуток – це категорія, яка найбільш повно характеризує фінансові можливості підприємства щодо розширення його діяльності.

У роботі акцентується увага на тому, що рентабельність є відносним показником, який дозволяє проводити порівняння з іншими підприємствами, оцінювати ефективність виробничих процесів і використовуваних ресурсів. Рентабельність розглядається як показник ефективності діяльності підприємства, що визначає його здатність отримувати прибуток у відношенні до понесених витрат і використовуваних активів.

У роботі підкреслено важливість використання комплексного підходу, що включає оцінку як внутрішніх, так і зовнішніх чинників, які впливають на фінансові результати підприємства. Прибутковість безпосередньо залежить від змін у структурі витрат і обсягах реалізації продукції. У роботі зазначено, що зниження обсягів виробництва, навіть за умови зростання цін, може призвести до скорочення прибутковості.

Розглянуто теоретичні засади оцінки прибутковості підприємства, які охоплюють фактори формування прибутку, підходи до його розрахунку та методики аналізу, котрі будуть використанні для аналізу діяльності досліджуваного суб'єкта господарювання.

## РОЗДІЛ 2

### АНАЛІЗ ПРИБУТКОВОСТІ ТА РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «ФІРМА «НАДІЯ»»

#### 2.1 Загальна характеристика ТОВ «Фірма «Надія» та аналіз основних техніко-економічних показників діяльності

Готельна індустрія є важливим сектором економіки та складовою частиною туристичної інфраструктури. Її розвиток залежить від різноманітних чинників, серед яких економічна ситуація в країні, рівень розвитку туризму, технологічні інновації та соціально-демографічні зміни. Сьогодні ця галузь активно адаптується до глобальних трендів, таких як цифровізація, екологічні ініціативи та зміни в споживчих уподобаннях [35, с.134].

Туристична галузь є однією з пріоритетних для Івано-Франківська, оскільки вона є важливим фактором розвитку економіки, торгівлі та транспорту, а готельно-ресторанна індустрія грає ключову роль у задоволенні потреб гостей міста. Програма розвитку туристичної сфери Івано-Франківської міської територіальної громади на 2021–2025 роки спрямована на створення конкурентоспроможного туристичного продукту та покращення іміджу міста. В рамках цієї програми було створено Раду з питань підтримки та розвитку туризму, до складу якої входять туроператори, екскурсоводи та готельєри. Основною метою ради є підвищення популярності Івано-Франківська серед туристів та розвиток внутрішнього туризму [36].

В Івано-Франківську функціонує 55 туристичних підприємств, серед яких 11 туроператорів, 43 туристичні агентства та 1 фізична особа-підприємець, що спеціалізується на екскурсіях. Близько 55% туристичних підприємств Івано-Франківської області розташовані в межах Івано-Франківської міської ради. Через карантинні обмеження багато туристичних операторів були змушені

орієнтуватися на внутрішній ринок, що стало наслідком змін у туристичному потоці.

За даними компанії Pro-Consulting, яка проводила дослідження готельного ринку в Івано-Франківську, 2021 рік став поворотним моментом у формуванні нової культури подорожей у світі. Це сталося після пандемії COVID-19, яка спричинила введення локдаунів і обмежень, що значно обмежили можливості для подорожей. Однак з 2021 року туризм почав відновлюватися, і операторам ринку, а також населенню, вдалося адаптуватися до нових умов. Хоча індустрія подорожей зазнала змін, основні уявлення про подорожі залишились незмінними, що призвело до кількох важливих тенденцій, таких як зростання витрат на внутрішні подорожі, подовження тривалості подорожей, зростаючий інтерес до природних локацій, підтримка місцевих виробників та краща адаптація молоді до нових умов мандрівок [37].

У зв'язку з війною, розв'язаною Росією проти України, та вимушеним переселенням людей з територій, де відбуваються активні бойові дії, готельні та інші заклади розміщення в Івано-Франківську та області стали тимчасовим притулком для цієї категорії осіб.

В Івано-Франківській міській раді функціонують 43 підприємства, що надають послуги тимчасового проживання, серед яких 27 готелів, 7 мотелів та 9 хостелів. Загальна місткість готелів та аналогічних засобів розміщення в Івано-Франківську складає 1518 осіб [36].

У Івано-Франківську працює кілька закладів розміщення, які пропонують різноманітні послуги за різними цінами та форматами, з різним рівнем обслуговування. Однак ринок апарт-готелів в місті наразі фактично вільний, що підтверджує оцінка компанії Pro-Consulting, яка провела аналіз цього сегменту для визначення поточного стану, обсягів та рівня конкуренції. Квартири складають 67% пропозицій на ринку тимчасового розміщення в місті, в той час як готелі та хостели займають 22,6% і 7,5% відповідно. У готельному секторі найбільш популярні готелі цінової категорії від 400 до 750 грн за 2-місний номер «стандарт», а також готелі без категорії та додаткових послуг. Ринок апарт-

готелів у Івано-Франківську має перспективи розвитку як для компаній-операторів, так і для приватних інвесторів [38].

За даними системи бронювання Booking.com, серед найвідоміших готелів Івано-Франківська можна виокремити такі заклади, як «Nadiya», «Grand Hotel Roxolana», «Reikartz Парк Івано-Франківськ», «Бистриця Люкс», «Станіславів», «Franz», «Atrium Hotel», «Maria Garden hotel & restaurant», «Станіславський двір», готельно-ресторанний комплекс «Silver», Fontush Boutique Hotel», готельно-ресторанний комплекс «Легенда», «Clubhouse», апарт-готель Luxury.ap [39]. Однак варто зазначити, що в місті є дефіцит готелів категорії 4-5 зірок, що створює потенціал для розвитку висококласних закладів розміщення.

Варто зазначити, що за результатами міжнародної премії International Hospitality Awards 2020 готель «Nadiya» отримав визнання як найкращий тризірковий бізнес-готель Європи. Оцінка готелю проводилася на основі відгуків незалежного експертного журі, а також рейтингів на провідних світових платформах, таких як Booking.com і Trustyou.com.

На основі готельного господарства міста колективна міжгалузева фірма «Надія» була заснована в грудні 1990 року. Після приватизації в 1996 році фірма була перетворена на закрите акціонерне товариство «Фірма «Надія», а в грудні 2003 року була перереєстрована як ТОВ «Фірма «Надія».

Метою утворення Товариства є об'єднання фінансових ресурсів учасників для здійснення підприємницької діяльності в різних сферах, включаючи виробничу, комерційну та невиробничу діяльність.

Юридична адреса ТзОВ фірма «Надія»; 76000, м. Івано-Франківськ, вул. Незалежності, 40.

Готель «Надія» є частиною Товариства з обмеженою відповідальністю «Фірма «Надія». Режим роботи готелю цілодобовий.

Готель «Надія» діє відповідно до Закону України «Про туризм», «Правил користування готелями та аналогічними засобами розміщення та надання готельних послуг», затверджених наказом Державної туристичної адміністрації України від 16.03.2004 р. №19, а також інших чинних законодавчих актів

України. Згідно з вимогами нормативних актів, готель отримав категорію «три зірки»..

«Надія» - це найбільший готель в Івано-Франківську та області. В готелі 244 номери, які можуть вмістити до 380 гостей.

Організаційна структура управління готелем «Надія» складається з кількох взаємопов'язаних компонентів, що працюють спільно для досягнення загальних цілей. Структура є лінійно-функціональною, що дозволяє чітко розподіляти обов'язки та відповідальність між різними підрозділами. Керівником підприємства є Бойко М [40].

Організаційно – управлінська структура готелю «Надія» зображена на рисунку 2.1.

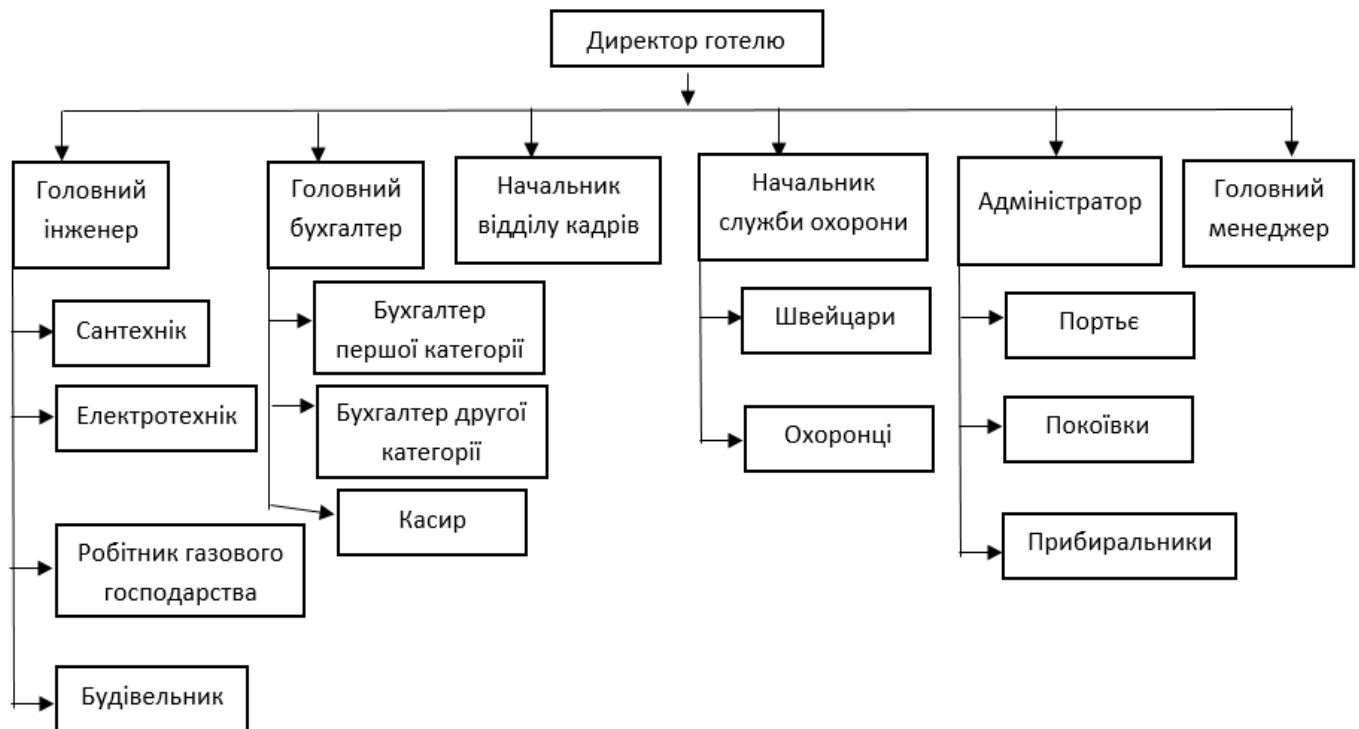


Рисунок 2.1 – Організаційно – управлінська структура готелю «Надія»

Джерело: [40]

В готелі «Надія» працює багато відділів, кожен з яких виконує певні завдання відповідно до положень, встановлених для кожного відділу. Форми реалізації функцій управління на підприємстві наступні:

1. Адміністрація (керівництво готелем): визначення загальних напрямків політики підприємства в контексті поставлених цілей і задач;

прийняття рішень, орієнтованих на певний сегмент ринку, щоб задовольнити потреби клієнтів; вирішення питань фінансової політики та економічного управління.

2. Операційна – служба прийому та розміщення, номерний фонд, ресторанна служба, відділ банкетного сервісу – забезпечують створенні та реалізацію основних та додаткових послуг готелю. Інженерна, енергетична, транспортна та складська служби готелю відповідають за безперебійну роботу всіх систем готелю, стабільне постачання енергії, своєчасне постачання всіх ресурсів на підприємство та інші функції.

3. Безпека — служба безпеки відповідає за безпеку гостей і збереження матеріальних цінностей готелю.

4. Логістична (головний менеджер) – відповідає за закупівлю обладнання, техніки, продуктів споживання та інших ресурсів, необхідних для роботи готелю.

5. Маркетингова (головний менеджер) – відділ продажів та маркетингу.

6. Кадрова - у відділі кадрів розробляються програми мотивації працівників, проводяться тренінги та курси підвищення кваліфікації, а також визначається, чи потрібні додаткові працівники.

7. Еккаунтинг – це бухгалтерія, яка обліковує всі дії підприємства.

8. Фінансова бухгалтерія – здійснює всі фінансові операції підприємства.

9. Інноваційний — займається впровадженням нових ідей, технологій, процесів та продуктів у діяльність підприємства для підвищення її ефективності, конкурентоспроможності та адаптації до змін у зовнішньому середовищі.

Управлінська структура готелю «Надія» включає керівників і їхніх заступників, які відповідають за кілька структурних підрозділів. Кожен підрозділ має своїх провідних спеціалістів, які виконують конкретні завдання, а їм підпорядковуються безпосередні виконавці. Лідерами цієї структури є власник та генеральний директор готелю, які мають основну відповідальність за стратегічне управління та прийняття ключових рішень [41].

Важливим етапом дослідження є розгляд SWOT-аналізу, одного з найпоширеніших методів стратегічного аналізу зовнішнього та внутрішнього середовища, щоб визначити його переваги та недоліки. Крім того, SWOT-аналіз використовується для проведення стратегічного аналізу функціонування конкретного підприємства.

SWOT-аналіз є процесом встановлення зв'язків між найхарактернішими для підприємства можливостями, ризиками, сильними сторонами (перевагами), слабкостями, результати якого в подальшому можуть бути використані для формулювання і вибору стратегій підприємства [42].

Цей аналіз передбачає поділ факторів впливу на чотири категорії:

- Сильні сторони підприємства - те, у чому воно досягло успіхів або якась особливість, яка відкриє йому нові можливості.
- Слабкі сторони підприємства - це відсутність чогось важливого для функціонування підприємства або те, що поки не вдається в порівнянні з іншими компаніями й ставить його у несприятливе положення.
- Можливості - це сприятливі обставини, які підприємство може використати для отримання переваги.
- Загрози - події, настання яких може негативно вплинути на підприємство [42].

Для проведення аналізу побудуємо матрицю SWOT-аналізу у вигляді таблиці 2.1.

Отже, завдяки SWOT-аналізу було проведено облік внутрішніх та зовнішніх факторів, які впливають на роботу та розвиток ТОВ «Фірма «Надія»: сильні та слабкі сторони, можливості і загрози.

Сильні сторони ТОВ «Фірма «Надія» дозволяють успішно конкурувати на внутрішньому ринку завдяки високій якості сервісу, широкому спектру послуг та зручному розташуванню. Для подальшого розвитку підприємству необхідно зосередитися на використанні можливостей, таких як зростання внутрішнього туризму, цифровізація процесів і розширення послуг. Ключовими викликами залишаються економічна нестабільність, висока конкуренція та залежність від

сезонності. Вирішення слабких сторін, зокрема впровадження екологічних стандартів і оновлення інфраструктури, підвищить стійкість і конкурентоспроможність компанії.

Таблиця 2.1 — Розширена матриця SWOT-аналізу для ТОВ «Фірма «Надія»

<b>Сильні сторони</b>	<b>Слабкі сторони</b>	<b>Можливості</b>	<b>Загрози</b>
<p>1. Висока репутація на ринку:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- багаторічний досвід роботи (понад 20 років).</li> <li>- позитивні відгуки клієнтів.</li> </ul> <p>2. Зручне розташування:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- центральне розташування в Івано-Франківську з доступом до туристичних і транспортних вузлів.</li> </ul> <p>3. Розвинена інфраструктура:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- номерний фонд на 244 кімнати різних категорій.</li> <li>- наявність конференц-залів, ресторанного комплексу, SPA-зони.</li> </ul> <p>4. Широкий спектр послуг:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- організація банкетів, екскурсій, трансферів.</li> <li>- туристичне агентство на базі готелю.</li> </ul> <p>5. Якісний сервіс:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- професійний персонал із досвідом роботи.</li> <li>- високі стандарти обслуговування.</li> </ul> <p>6. Активна присутність у цифровому середовищі:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- наявність онлайн-бронювання, сайт і профілі у соціальних мережах.</li> </ul>	<p>1. Високий рівень експлуатаційних витрат</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- застаріла частина інфраструктури потребує оновлення.</li> </ul> <p>2. Залежність від сезонності:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- значне зростання попиту в літній та святковий період, що впливає на стабільність доходів.</li> </ul> <p>3. Обмежена міжнародна популярність:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- невисокий рівень впізнаваності серед іноземних туристів.</li> </ul> <p>4. Слабка адаптація до інноваційних трендів:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- потреба у впровадженні новітніх технологій (системи управління готелем, автоматизація процесів).</li> </ul> <p>5. Відсутність чіткої стратегії екологічного розвитку:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- недостатній рівень екологічних ініціатив, що може стати критичним фактором у майбутньому.</li> </ul>	<p>1. Зростання внутрішнього туризму:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- підвищений інтерес до українських туристичних регіонів завдяки економічним і політичним факторам.</li> </ul> <p>2. Державна підтримка туристичної галузі:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- можливість отримання грантів чи пільг для модернізації.</li> </ul> <p>3. Розширення цільової аудиторії:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- залучення бізнес-клієнтів для організації конференцій, семінарів.</li> <li>- популяризація серед сімейного та молодіжного сегментів.</li> </ul> <p>4. Цифровізація та маркетинг:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- активна реклама в соціальних мережах.</li> <li>- використання платформ для бронювання (Booking.com, Expedia).</li> </ul> <p>5. Партнерство з міжнародними агентствами:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- залучення іноземних туристів через співпрацю з туроператорами.</li> </ul> <p>6. Впровадження екологічних ініціатив:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- сертифікація «екоготель» як спосіб залучення нової аудиторії.</li> </ul>	<p>1. Економічна нестабільність:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- інфляція та зниження купівельної спроможності населення.</li> </ul> <p>2. Конкуренція:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- зростання кількості приватних помешкань для короткострокової оренди.</li> <li>- висока конкуренція серед інших готелів у регіоні.</li> </ul> <p>3. Зміни у вподобаннях клієнтів:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- переорієнтація на бюджетні варіанти розміщення.</li> <li>- зростання попиту на апарт-готелі.</li> </ul> <p>4. Військові ризики та політична нестабільність:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- зниження кількості іноземних туристів через проблеми безпеки.</li> </ul> <p>5. Екологічні та соціальні виклики:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- вимоги до дотримання екологічних стандартів.</li> <li>- підвищення витрат на впровадження сталих практик.</li> </ul>

Джерело: систематизовано авторами на основі [36; 37; 38; 40; 42]

Для розкриття загальних характеристик діяльності ТОВ «Фірма «Надія» проведемо аналіз основних техніко-економічних показників (табл. 2.2).

Таблиця 2.2– Основні ТЕРП діяльності ТОВ «Фірма «Надія» 2021-2023 рр.

Роки	Абсолютне значення	Абсолютна зміна		Темпи росту, %		Темпи приросту, %	
		базисні	ланцюгові	базисні	ланцюгові	базисні	ланцюгові
Чистий дохід від реалізації продукції, тис. грн.							
2021	55343,4			100	100		
2022	78671,3	23327,90	23327,90	142,15	142,15	42,15	42,15
2023	88860,2	33516,80	10188,90	160,56	112,95	60,56	12,95
Собівартість реалізованої продукції, тис. грн.							
2021	48450,6			100	100		
2022	66802,9	18352,30	18352,30	137,88	137,88	37,88	37,88
2023	74 881	26430,40	8078,10	154,55	112,09	54,55	12,09
Валовий прибуток, тис.грн.							
2021	6892,8			100	100		
2022	11868,4	4975,60	4975,60	172,19	172,19	72,19	72,19
2023	13979,2	7086,40	2110,80	202,81	117,79	102,81	17,79
Рентабельність, %							
2021	1%			100	100		
2022	1,83%	0,01	0,01	294,68	294,68	194,68	194,68
2023	0,30%	0,00	-0,02	48,47	16,45	-51,53	-83,55
Фондовіддача %							
2021	6,47			100	100		
2022	8,33	1,86	1,86	128,73	128,73	28,73	28,73
2023	7,30	0,82	-1,04	112,72	87,56	12,72	-12,44

Джерело: побудовано автором на основі звітності, що наведена в додатках В-Д

Чистий дохід компанії демонстрував значне зростання. У 2022 році дохід збільшився до 78671,3 тис. грн., що на 23327,9 тис. грн. або 42,15% більше порівняно з 2021 роком. У 2023 році дохід зріс до 88860,2 тис. грн., що на 33 516,8 тис. грн. більше базисного показника 2021 року (60,56%) і на 10188,9 тис. грн. більше, ніж у 2022 році (12,95%). Позитивна динаміка чистого доходу свідчить про збільшення обсягів реалізації продукції та розширення ринкової частки. Зростання у 2022 році на 42,15% пояснюється поступовим відновленням туристичного потоку після пандемії COVID-19. Розширення спектру послуг, включаючи організацію заходів і екскурсій, розміщення внутрішньо-переміщених осіб також сприяло збільшенню обсягів реалізації. У 2023 році

темпи приросту скоротилися до 12,95%, що пов'язано з насиченням ринку та зниженням купівельної спроможності через економічну нестабільність.

Собівартість реалізованої продукції також зростала, проте з помірнішими темпами. У 2022 році собівартість збільшилась до 66802,9 тис. грн., що на 18352,3 тис. грн. або 37,88% більше порівняно з 2021 роком. У 2023 році собівартість становила 74881 тис. грн., що на 26430,4 тис. грн. більше за базисний показник 2021 року (54,55%) і на 8078,1 тис. грн. більше за 2022 рік (12,09%). Темпи зростання собівартості були нижчими за темпи зростання доходу, що сприяло зростанню валового прибутку. Зростання витрат у 2022 році на 37,88% і в 2023 році на 12,09% пояснюється підвищенням цін на енергоносії, продукти харчування та інші ресурси, що використовуються в готельно-ресторанній діяльності. Війна в Україні також вплинула на логістичні ланцюги, підвищивши витрати.

Валовий прибуток показав значне зростання. У 2022 році він становив 11868,4 тис. грн., що на 4975,6 тис. грн. більше, ніж у 2021 році (72,19%). У 2023 році прибуток збільшився до 13979,2 тис. грн., що на 7086,4 тис. грн. більше за 2021 рік (102,81%) і на 2110,8 тис. грн. більше за 2022 рік (17,79%). Впевнене зростання валового прибутку свідчить про ефективне управління витратами. Значне зростання у 2022 році (+72,19%) та в 2023 році (+17,79%) є результатом ефективного управління доходами та часткового контролю витрат. Розширення клієнтської бази за рахунок внутрішнього туризму та людей, які перемістилися в регіон через війну, стало також важливим фактором.

Рентабельність мала нестабільну динаміку. У 2022 році рентабельність зросла до 1,83%, що є збільшенням на 0,83% порівняно з 2021 роком (+194,68%). У 2023 році рентабельність впала до 0,3%, що на 0,7% менше за показник 2021 року (-51,53%) і на 1,53% нижче за рівень 2022 року. Зростання рентабельності у 2022 році до 1,83% (+194,68%) пояснюється збільшенням обсягів наданих послуг через наплив внутрішньо переміщених осіб та корпоративних клієнтів, які орендували конференц-зали та інші приміщення для заходів. Водночас у 2022 році вдалося утримати витрати на рівні, пропорційному зростанню доходів,

завдяки впровадженню енергоефективних рішень і скороченню непродуктивних витрат. Падіння рентабельності до 0,3% у 2023 році (-83,55%) обумовлено стрімким зростанням собівартості через підвищення цін на енергоносії, продукти харчування та інші операційні ресурси. Також негативний вплив мала економічна нестабільність, яка знизила загальну купівельну спроможність клієнтів і попит на преміальні послуги.

Фондовіддача демонструвала позитивну динаміку у 2022 році, але зменшилася у 2023 році. У 2022 році вона зросла до 8,33%, що на 1,86% більше, ніж у 2021 році (+28,73%). У 2023 році фондовіддача зменшилася до 7,3%, що на 1,04% менше за 2022 рік (-12,44%), але на 0,82% більше базисного показника 2021 року (+12,72%). Підвищення фондовіддачі до 8,33% у 2022 році (+28,73%) пояснюється ефективнішим використанням матеріально-технічної бази. Готель активно використовував усі наявні ресурси, включаючи максимальну завантаженість номерного фонду та збільшення кількості банкетів і корпоративних заходів. Зниження фондовіддачі до 7,3% у 2023 році (-12,44%) стало наслідком часткового простою обладнання, зниження завантаженості номерів у міжсезоння та необхідності додаткових витрат на ремонт і підтримку застарілих основних засобів. Крім того, зростання амортизаційних витрат через оновлення деяких приміщень також мало негативний вплив.

Динаміку ОТЕП діяльності ТОВ «Фірма «Надія» за 2021-2023 роки зображено на рисунку 2.2.

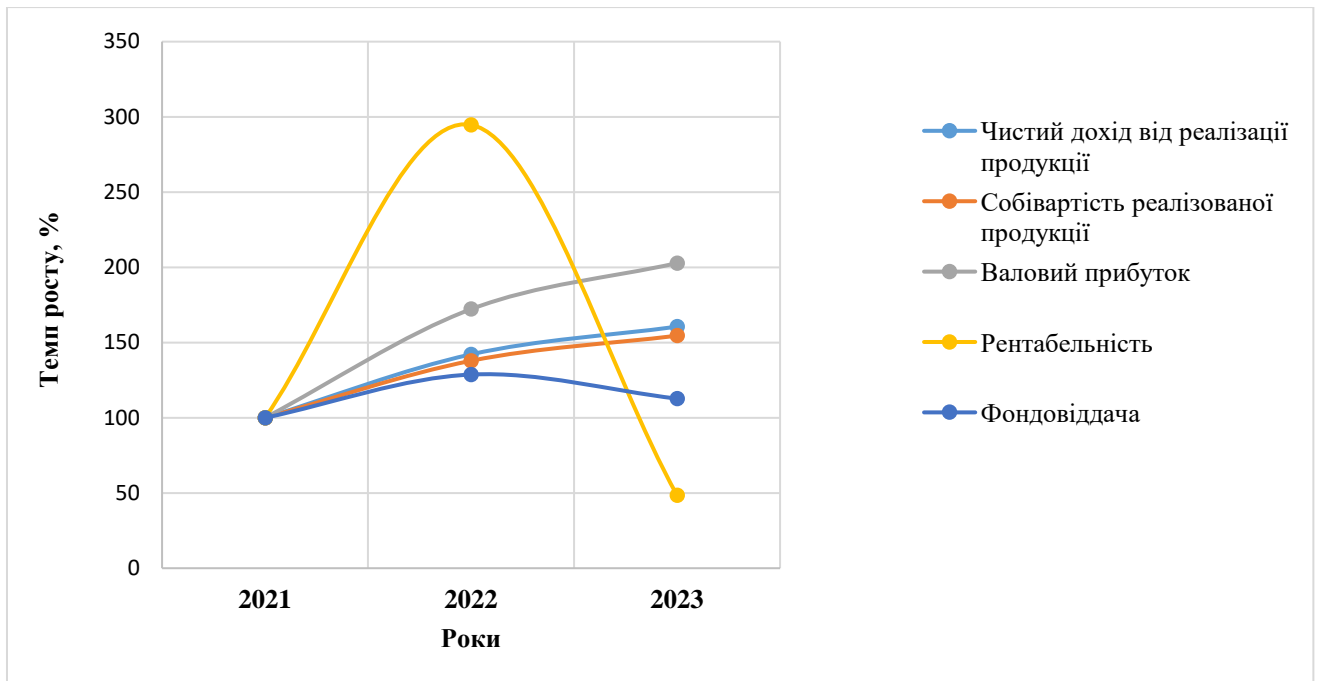


Рисунок 2.2 – Динаміка ОТЕП діяльності ТОВ «Фірма «Надія» за 2021-2023 роки

ТОВ «Фірма «Надія» демонструє позитивну динаміку розвитку з постійним зростанням доходів і прибутків. Проте для забезпечення довгострокової стабільності та ефективності компанії важливо вирішити поточні проблеми з витратами та ефективністю використання ресурсів. Впровадження рекомендацій дозволить підвищити фінансову стійкість та зміцнити позиції на ринку.

ТОВ «Фірма «Надія» є одним із провідних гравців ринку, маючи значну клієнтську базу, високу репутацію та широку інфраструктуру. Зростання чистого доходу від реалізації продукції у 2021–2023 роках на 60,56% свідчить про стабільний розвиток і адаптацію до змін зовнішнього середовища, включаючи виклики війни та економічної нестабільності.

Водночас у 2023 році уповільнилися темпи приросту доходів, що свідчить про можливе насичення ринку. Зростання валового прибутку вказує на ефективне управління витратами, однак падіння рентабельності та фондовіддачі в 2023 році вимагає оптимізації використання ресурсів. SWOT-аналіз підприємства підкреслив сильні сторони, як-от розташування, репутацію та

широкий спектр послуг, а також вказав на загрози, серед яких економічна нестабільність і високий рівень конкуренції.

## **2.2 Аналіз динаміки та структури показників прибутковості ТОВ «Фірма «Надія»»**

Основною метою ведення бізнесу в умовах ринкової економіки є отримання фінансового результату, зокрема прибутку. Прибуток має ключове значення для економічного розвитку в умовах посиленої конкуренції. Це є головним мотиватором для підприємницької діяльності та захищає інтереси всіх учасників процесу, таких як інвестори, власники, працівники та держава. Прибуток забезпечує фінансову стабільність компанії та її незалежність. Рівень прибутковості безпосередньо залежить від того, наскільки ефективно компанія працює над посиленням своєї конкурентоспроможності на ринку [46, с.22].

Прибуток є основною складовою бізнесу і одним з найважливіших показників ефективності діяльності підприємства. Він відображає здатність компанії до впровадження інновацій, оновлення та модернізації своїх виробничих процесів [46, с.22].

Прибуток є загальним показником ефективності бізнесу. Як економічна категорія, він виражає грошову вартість чистого доходу від реалізації продукції, який є основою для формування грошових накопичень підприємства. Після реалізації готової продукції підприємство отримує прибуток, і його вартість перетворюється на грошову форму. Розмір отриманого прибутку відображає ефективність роботи підприємства та результативність його фінансової діяльності [47, с.51].

Головною метою будь-якого бізнесу є забезпечення високих фінансових результатів. Рівень рентабельності підприємства відображає його економічний стан. Для забезпечення належного рівня рентабельності важливим є розвиток підприємства на високому рівні. Якість прибутку підприємства визначається

структурою джерел, що його формують. Збільшення обсягів реалізації продукції та зменшення витрат, пов'язаних із виробництвом, сприяють високій якості прибутку. Забезпечення прибутковості є важливим етапом для успішного розвитку як бізнесу, так і національної економіки [48, с.8].

Рівень й сума прибутку формуються через вплив різних елементів, які можуть мати як позитивний, так і негативний ефект.

Зважаючи на фактори, що безпосередньо впливають на зростання прибутку підприємства, можна зробити висновок, що внутрішні фактори знаходяться під контролем самого підприємства. У сучасних умовах одним із найбільш важливих внутрішніх факторів є збільшення обсягу виробленої продукції, зниження її собівартості, покращення якості, розширення асортименту, підвищення ефективності використання виробничих ресурсів та збільшення продуктивності праці [49].

Тому для ґрунтовнішого дослідження доцільно провести аналіз структури формування і динаміку показників прибутковості ТОВ «Фірма «Надія»», результати розрахунків представлені в таблиці 2.3 та 2.4.

Таблиця 2.3 – Склад та структура доходів ТОВ «Фірма «Надія»» протягом 2021-2023 років.

Вид доходів	2021		2022		2023		Зміна за період		
	тис грн	%	тис грн	%	тис грн	%	2022 - 2021	2023 - 2022	2023 - 2021
Чистий дохід від реалізації продукції	55343,40	98,08	78671,30	95,62	88860,20	98,25	-2,46	2,64	0,17
Інші операційні доходи	295,50	0,52	288,90	0,35	663,70	0,73	-0,17	0,38	0,21
Інші доходи	11,90	0,02	64,50	0,08	55,70	0,06	0,06	-0,02	0,04
Фінансовий результат до оподаткування	432,40	0,77	1812,90	2,20	591,80	0,65	1,44	-1,55	-0,11
Чистий прибуток	343,60	0,61	1439,30	1,75	267,40	0,30	1,14	-1,45	-0,31
Всього	56426,80	100,00	82276,90	100,00	90438,80	100,00	0,00	0,00	0,00

Джерело: побудовано автором на основі звітності, що наведена в додатках В-Д

Чистий дохід від реалізації продукції займає найбільшу частку в доходах підприємства, стабільно зберігаючи свою позицію протягом 2021–2023 років. У 2022 році його частка знизилась на 2,46%, порівняно з 2021 роком, але в 2023 році знову зросла на 2,64%. Порівняно з 2021 роком, чистий дохід від реалізації продукції збільшився на 0,17% в 2023 році.

Інші операційні доходи також є важливою складовою загальних доходів підприємства, хоча їх частка мала і коливається. У 2022 році їх частка зменшилась на 0,17%, але в 2023 році зросла на 0,38%, що призвело до загального зростання частки інших операційних доходів на 0,21% у 2023 році порівняно з 2021 роком.

Інші доходи мають незначну частку у загальних доходах підприємства. Вони збільшились на 0,06% у 2022 році, але в 2023 році зменшились на 0,02%. Загальний приріст цих доходів порівняно з 2021 роком склав 0,04%.

Фінансовий результат до оподаткування значно зріс у 2022 році, підвищившись на 1,44% порівняно з 2021 роком, але в 2023 році спостерігається падіння на 1,55%. У результаті, фінансовий результат до оподаткування знизився на 0,11% порівняно з 2021 роком.

Чистий прибуток збільшився у 2022 році на 1,14% порівняно з 2021 роком, але в 2023 році його частка знизилась на 1,45%. Загалом, чистий прибуток у 2023 році зменшився на 0,31% порівняно з 2021 роком.

Структуру основних складових елементів доходів ТОВ «Фірма «Надія»» протягом за аналізований період схематично зобразимо на рисунку 2.3.

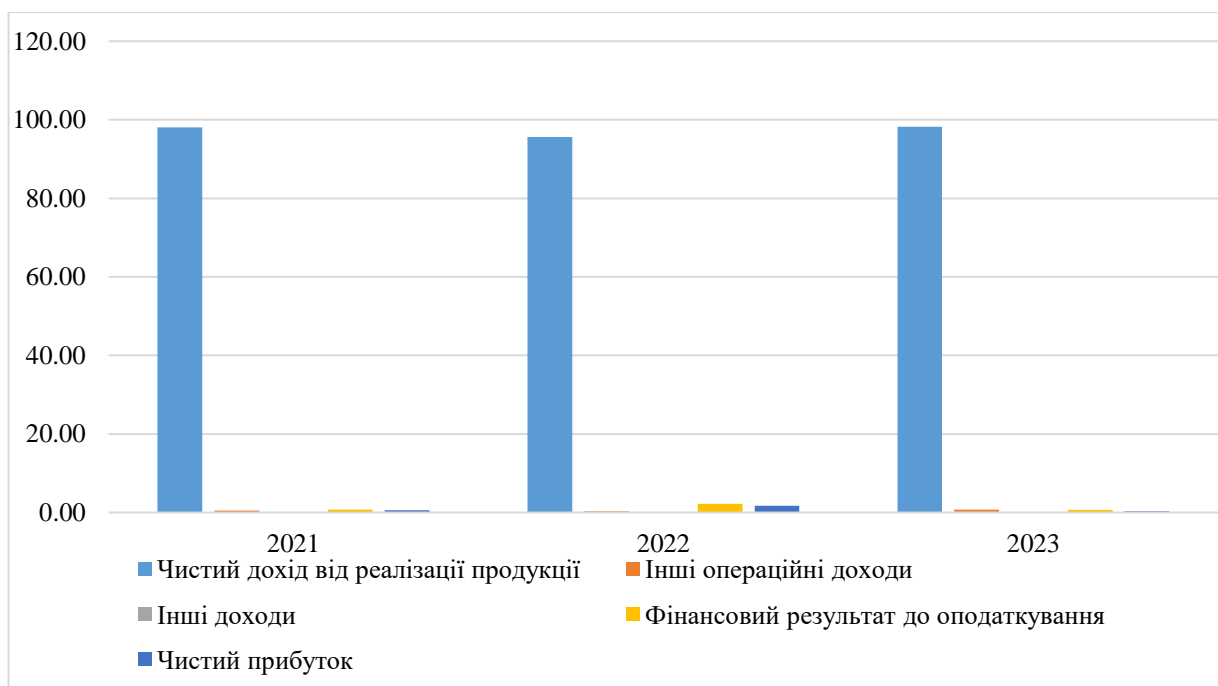


Рисунок 2.3 - Структура основних складових елементів доходів ТОВ «Фірма «Надія»» протягом 2021-2023 років.

Таким чином, зміни в структурі доходів та фінансових результатах за 2021-2023 роки пов'язані з різними факторами, серед яких економічні коливання, зміни попиту на продукцію та послуги, а також внутрішні коригування бізнес-стратегії для підвищення конкурентоспроможності. Загалом, підприємство відновило деякі показники в 2023 році, але все ще стикається з викликами, пов'язаними з економічними умовами та високими витратами.

Для аналізу показників прибутковості ТОВ «Фірма «Надія»» протягом 2021-2023 років побудуємо таблицю 2.4.

Таблиця 2.4 - Аналіз показників прибутковості ТОВ «Фірма «Надія»»  
протягом 2021-2023 років

Вид доходів	2021, тис. грн.	2022, тис. грн.	2023, тис. грн.	Відхилення			Темпи росту, %		
				2022- 2021	2023- 2022	2022- 2021	2022- 2021	2022- 2023	2023- 2021
Чистий дохід від реалізації продукції	55343,40	78671,30	88860,20	23327,90	10188,90	33516,80	142,15	112,95	160,56
Інші операційні доходи	295,5	288,9	663,7	-6,60	374,80	368,20	97,77	229,73	224,60
Інші доходи	11,9	64,5	55,7	52,60	-8,80	43,80	542,02	86,36	468,07
Фінансовий результат до оподаткування	432,4	1 812,90	591,8	1380,50	-1221,10	159,40	419,26	32,64	136,86
Чистий прибуток	343,6	1 439,30	267,4	1095,70	-1171,90	-76,20	418,89	18,58	77,82

*Джерело: побудовано автором на основі звітності, що наведена в додатках В-Д*

Проаналізувавши таблицю 2.4, можна зробити висновок, що чистий дохід від реалізації продукції у 2022 році зріс на 23 327,9 тис. грн. (+42,15% до 2021 року), а у 2023 році збільшився ще на 10 188,9 тис. грн. (+12,95% до 2022 року), досягнувши 88 860,2 тис. грн. Загальний приріст доходності за період становив 60,56%. Значне зростання доходу від реалізації продукції свідчить про розширення ринку збуту або ефективнішу цінову політику. Проте уповільнення темпів приросту у 2023 році (+12,95%) може вказувати на насичення ринку або обмеження попиту.

Інші операційні доходи у 2022 році зменшилися на 6,6 тис. грн. (-2,23% до 2021 року), проте у 2023 році зросли на 374,8 тис. грн. (+129,73% до 2022 року). Загальний приріст за період становив 224,6%. Зростання інших операційних доходів у 2023 році є позитивним показником, що може свідчити про активізацію додаткових джерел доходів. Однак зниження у 2022 році (-2,23%) вказує на можливі обмеження в інших операціях підприємства.

У 2022 році спостерігався різкий приріст інших доходів на 52,6 тис. грн. (+442,02% до 2021 року). У 2023 році інші доходи зменшились на 8,8 тис. грн. (-13,64% до 2022 року). Значний приріст у 2022 році може бути пов'язаний із

разовими надходженнями або змінами в операційній політиці, але падіння у 2023 році (-13,64%) свідчить про нестабільність у цьому напрямку.

Фінансовий результат до оподаткування у 2022 році зріс на 1 380,5 тис. грн. (+319,26% до 2021 року). У 2023 році він зменшився на 1 221,1 тис. грн. (-67,36% до 2022 року), склавши 591,8 тис. грн. Падіння у 2023 році свідчить про суттєве скорочення прибутковості, що може бути наслідком зростання витрат, зниження операційної ефективності або несприятливих зовнішніх умов.

У 2022 році чистий прибуток зріс на 1 095,7 тис. грн. (+318,89% до 2021 року), але у 2023 році впав на 1 171,9 тис. грн. (-81,42% до 2022 року), досягнувши лише 267,4 тис. грн. Загальний приріст за період становив 77,82%. Різке скорочення чистого прибутку у 2023 році (-81,42%) вказує на зростання витрат або зниження ефективності операційної діяльності, що негативно впливає на фінансовий стан підприємства.

На рисунку 2.4 графічно відобразимо динаміку темпів росту показників прибутковості ТОВ «Фірма «Надія»» за 2021-2023 роки.

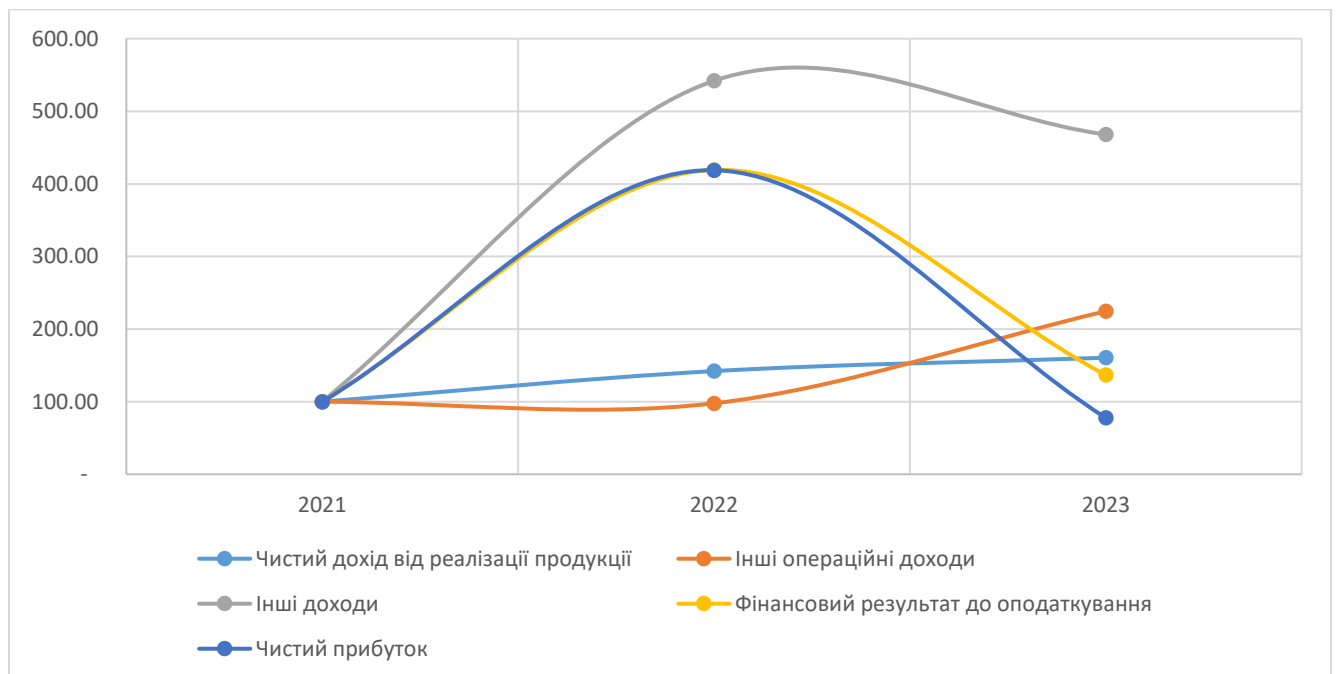


Рисунок. 2.4 - Динаміка темпів росту показників прибутковості ТОВ «Фірма «Надія»» протягом 2021-2023 років

Загальне зростання чистого доходу від реалізації продукції на 60,56% свідчить про стабільність основного джерела доходів. Значне збільшення інших операційних доходів (+224,6%) та інших доходів (+468,07%) у 2022 році свідчить

про активізацію додаткових джерел фінансування. Зниження фінансового результату до оподаткування та чистого прибутку у 2023 році (-67,36% і -81,42% відповідно) вказує на зростання витрат або втрату частини ринкової частки. Уповільнення темпів зростання доходів у 2023 році (+12,95%) може сигналізувати про насичення ринку. Потрібно зосередитись на оптимізації витрат для стабілізації чистого прибутку, диверсифікувати джерела доходів для зменшення залежності від основного виду діяльності, покращити ефективність операційної діяльності та знизити витрати для підвищення фінансової стійкості у 2023 році.

У сучасних економічних умовах значну увагу приділяють методам управління витратами на підприємстві, зокрема управлінському обліку. Ці методи дозволяють оперативно виявляти відхилення від плану, контролювати витрати та оптимізувати їх структуру. Крім того, на рівень прибутку впливає структура виробленої продукції. Частка рентабельних товарів визначає величину прибутку, тому збільшення частки нерентабельної продукції призведе до зменшення прибутку підприємства. Розробка та впровадження нових продуктів є ключовим фактором для забезпечення стабільного прибутку [49].

Оновлення основних засобів є важливим чинником для збільшення прибутку підприємства. Впровадження технічних нововведень у виробництво позитивно впливає на економічні показники компанії. Напрями, спрямовані на підвищення продуктивності праці та раціональне використання трудових ресурсів, також сприяють зростанню прибутку. Зниження браку і забезпечення високої якості продукції стають додатковими можливостями для збільшення прибутку. Прибуток є основним джерелом фінансового розвитку підприємства, а також для покращення та оновлення матеріально-технічної бази, що створює сприятливі умови для залучення інвестицій. Таким чином, основною метою бізнесу є забезпечення належного рівня прибутку та стабільності [50, с.148].

У сучасних економічних умовах, коли конкуренція на ринку посилюється, а умови для розвитку підприємств ускладнюються, значення прибутку для бізнесу суттєво зростає. Прибуток є головним фінансовим показником і

основним джерелом фінансування для подальшого розвитку підприємства. Тому діяльність компаній повинна бути націлена на максимізацію прибутковості. Аналіз і оцінка результатів роботи є важливими для підвищення ефективності та прибутковості підприємства. Зокрема, ці заходи повинні сприяти збільшенню обсягів виробництва, зменшенню витрат, розробці нових продуктів та удосконаленню технологій. Важливим аспектом є також впровадження постійного і ефективного контролю за витратами, підвищення продуктивності праці та оптимальне використання потенціалу компанії. Крім того, необхідно розробити чітку стратегію управління, яка зосередиться на покращенні процесів, що безпосередньо впливають на формування прибутку [51, с.362].

Аналіз прибутковості ТОВ «Фірма «Надія»» дозволяє зробити висновок, що прибутковість підприємства формується під впливом як внутрішніх, так і зовнішніх факторів, які визначають ефективність його діяльності. Чистий дохід від реалізації продукції протягом 2021–2023 років демонстрував стабільне зростання, досягнувши у 2023 році 88860,2 тис. грн. (+60,56% до рівня 2021 року). Це свідчить про успішну роботу підприємства, але уповільнення темпів приросту доходів у 2023 році (+12,95% до 2022 року порівняно з +42,15% у 2022 році) може вказувати на зростаючу конкуренцію чи насичення ринку.

Фінансовий результат до оподаткування у 2022 році зріс на 319,26%, що свідчить про успіхи в управлінні витратами та збільшенні операційної ефективності. Однак у 2023 році він скоротився на 67,36%, досягнувши лише 591,8 тис. грн., що вказує на вплив негативних факторів, зокрема збільшення витрат або зниження доходів. Чистий прибуток у 2022 році зріс до 1 439,3 тис. грн. (+318,89% до 2021 року), але у 2023 році впав до 267,4 тис. грн. (-81,42% до 2022 року). Це є тривожним сигналом і вказує на необхідність корекції стратегії підприємства.

Інші операційні доходи, які у 2022 році знизилися на 2,23%, у 2023 році зросли на 129,73%. Однак їхній внесок у загальний дохід залишається нестабільним, що потребує більш активного використання позареалізаційних можливостей. Інші доходи у 2022 році зросли на 442,02%, але у 2023 році

зменшилися на 13,64%, що вказує на необхідність диверсифікації джерел прибутку.

Основними факторами, що впливають на фінансовий результат, залишаються: ефективність управління витратами, включаючи операційні, адміністративні та позареалізаційні витрати; залучення нових клієнтів і розширення спектру послуг, що дозволяє забезпечити стабільне зростання доходів; зовнішні економічні умови, такі як рівень конкуренції та попиту на послуги підприємства.

Для покращення прибутковості необхідно: оптимізувати витрати, зокрема знизити адміністративні витрати, впровадити енергоефективні технології та автоматизувати облікові процеси; розширити клієнтську базу через активні маркетингові кампанії, співпрацю з туроператорами та впровадження лояльності для постійних клієнтів; активізувати позареалізаційну діяльність через інвестиції у фінансові активи та розширення партнерських проєктів; підвищити маржинальність основних послуг через вдосконалення цінової політики та підвищення якості обслуговування.

Загалом, ТОВ «Фірма «Надія»» демонструє позитивні тенденції у зростанні доходів, але нестабільність чистого прибутку у 2023 році вимагає впровадження системного підходу до управління витратами, диверсифікації джерел доходів та удосконалення фінансової політики. Це дозволить підприємству зберегти конкурентоспроможність і забезпечити стійке зростання у майбутньому.

Наступним етапом дослідження є аналіз показників рентабельності, що дозволить всебічно проаналізувати діяльності товариства.

### **2.3 Аналіз показників рівня рентабельності ТОВ «Фірма «Надія»»**

Рентабельність є одним з основних показників, що оцінюють ефективність роботи підприємства. Вона показує, наскільки ефективно компанія використовує свої ресурси та витрати для отримання прибутку [43 с. 392]. Тому важливою

складовою роботи є аналіз показників рентабельності ТОВ «Фірма «Надія»» за 2021-2023 роки (табл. 2.5), методика аналізу досліджуваних показників наведена у теоретичній частині роботи.

Проаналізувавши таблицю, зазначимо, що рентабельність продукції за валовим прибутком у 2022 році зросла на 300% порівняно з 2021 роком, досягнувши 2,34, що свідчить про покращення управління витратами. Проте у 2023 році цей показник знизився до 0,66, продемонструвавши спад на -28,21% до 2022 року, але все ще перевищивши базовий рівень 2021 року на 84,62%. Це свідчить про частковий вплив зовнішніх факторів або збільшення витрат.

Рентабельність операційної діяльності у 2022 році досягла 2,7, що становило приріст на 296,7% порівняно з 2021 роком. У 2023 році показник знизився до 2,1, зменшившись на -77,78% до 2022 року, але залишаючись на 230,77% вищим за рівень 2021 року. Це свідчить про позитивну динаміку у довгостроковій перспективі, незважаючи на спад у 2023 році.

Рентабельність звичайної діяльності залишалася стабільною на рівні 1,01-1,02 протягом аналізованого періоду, демонструючи лише незначні коливання: приріст у 2022 році становив 0,99%, а спад у 2023 році склав -0,98%.

Валова рентабельність продажу у 2022 році зросла до 17,7, продемонструвавши приріст на +24,65% до 2021 року. У 2023 році показник збільшився до 18,6, що означає додатковий приріст на +5,08% до 2022 року та +30,99% до 2021 року. Це стабільна позитивна тенденція, що вказує на зростання прибутковості продажів.

Операційна рентабельність продажу зросла з 1 у 2021 році до 2,7 у 2022 році (+270%), проте у 2023 році впала до 2,1 (-77,78% до 2022 року). Попри спад, цей показник усе ще залишився на +210% вищим за рівень 2021 року.

Таблиця 2.5 Аналіз показників рентабельності ТОВ «Фірма «Надія» за 2021-2023 роки

Показники	Роки			Відхилення			Темпи росту, %		
	2021	2022	2023	2022-2021	2023-2022	2023-2021	2022-2021	2023-2022	2023-2021
<b>1. Витратні показники рентабельності</b>									
Рентабельність продукції за валовим прибутком	0,78	2,34	0,66	1,56	-1,68	-0,12	300,00	28,21	84,62
Рентабельність операційної діяльності	0,91	2,7	2,1	1,79	-0,6	1,19	296,70	77,78	230,77
Рентабельність звичайної (господарської) діяльності	1,01	1,02	1,01	0,01	-0,01	0	100,99	99,02	100,00
<b>2. Доходні показники рентабельності</b>									
Валова рентабельність продажу	14,2	17,7	18,6	3,5	0,9	4,4	124,65	105,08	130,99
Операційна рентабельність продажу (операційна маржа)	1	2,7	2,1	1,7	-0,6	1,1	270,00	77,78	210,00
Чиста рентабельність продажу (реалізації)	0,6	1,8	0,3	1,2	-1,5	-0,3	300,00	16,67	50,00
<b>3. Ресурсні показники рентабельності</b>									
Економічна рентабельність капіталу (рентабельність активів)	1,6	5,5	0,8	3,9	-4,7	-0,8	343,75	14,55	50,00
Фінансова рентабельність (Рентабельність власного капіталу)	2,2	8,5	1,55	6,3	-6,95	-0,65	386,36	18,24	70,45
Рентабельність оборотних активів	6,2	15,6	2,3	9,4	-13,3	-3,9	251,61	14,74	37,10
Рентабельність виробництва (рентабельність ОЗ)	4,5	12,8	2	8,3	-10,8	-2,5	284,44	15,63	44,44

Джерело: побудовано автором на основі звітності, що наведена в додатках В-Д

Чиста рентабельність продажу у 2022 році досягла 1,8, що перевищило базовий рівень 2021 року на +300%. Проте у 2023 році вона знизилася до 0,3, втративши -83,33% до 2022 року, але залишившись на +50% вищою за рівень 2021 року.

Економічна рентабельність капіталу у 2022 році становила 5,5, зростання досягло +343,75% порівняно з 2021 роком. У 2023 році показник впав до 0,8, демонструючи спад на -85,45% до 2022 року, але зберігши +50% приросту до 2021 року.

Фінансова рентабельність (власного капіталу) у 2022 році зросла на +386,36% до 2021 року, досягнувши 8,5. У 2023 році вона знизилася до 1,55, втративши -81,76% до 2022 року, але залишившись на +70,45% вищою за базовий рівень 2021 року.

Рентабельність оборотних активів у 2022 році досягла 15,6, що на +251,61% більше порівняно з 2021 роком. У 2023 році вона впала до 2,3, продемонструвавши спад на -85,26% до 2022 року, але залишившись на +37,1% вищою за рівень 2021 року.

Рентабельність основних засобів у 2022 році зросла до 12,8, показавши приріст на +284,44% до 2021 року. Проте у 2023 році вона впала до 2, продемонструвавши спад на -84,38% до 2022 року, але залишившись на +44,44% вищою за рівень 2021 року.

Загалом, у 2022 році підприємство досягло пікових показників за більшістю видів рентабельності, що свідчить про ефективне управління ресурсами та витратами. Проте у 2023 році спостерігається суттєве зниження ефективності, що потребує впровадження заходів з оптимізації витрат і підвищення ефективності використання ресурсів.

Динаміку показників рентабельності ТОВ «Фірма «Надія» протягом 2021-2023 років зображено на рисунку 2.5.

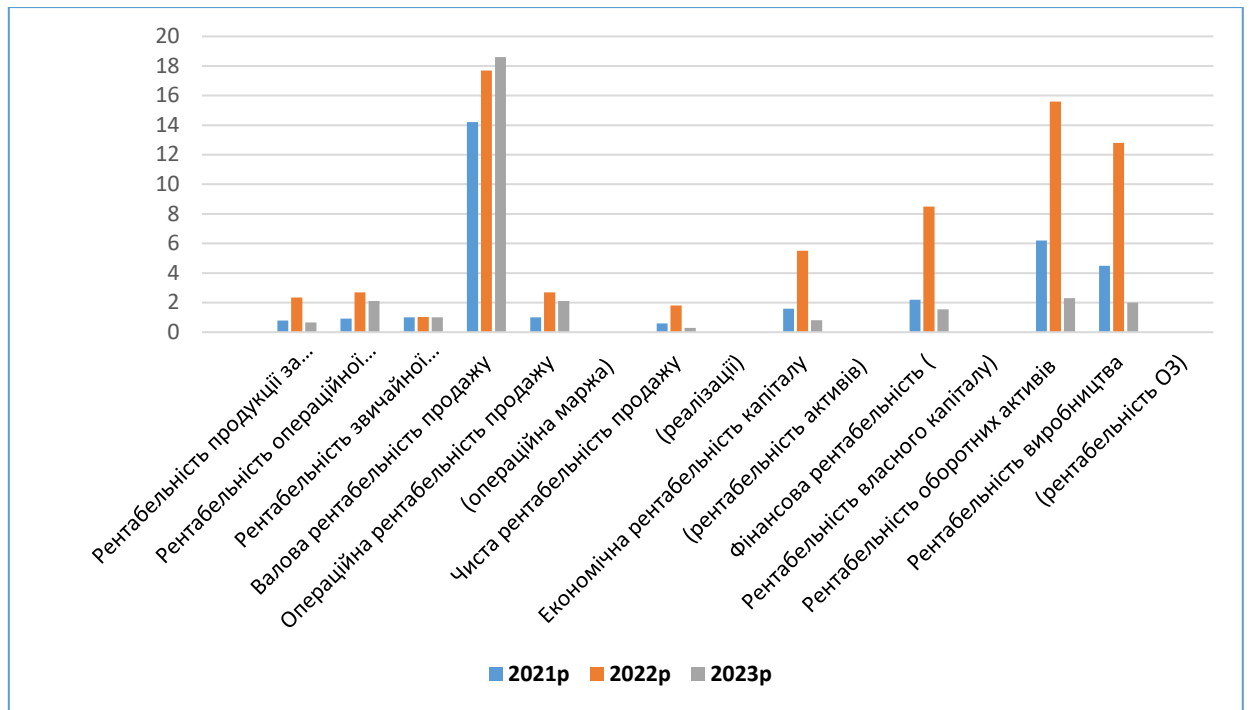


Рисунок 2.5 - Динаміка показників рентабельності ТОВ «Фірма «Надія» протягом 2021-2023 років

Валова рентабельність продажу стабільно зростала, демонструючи прибутковість продажів. У 2022 році підприємство досягло пікових значень за більшістю показників рентабельності. Значне падіння операційної та чистої рентабельності у 2023 році вказує на проблеми з управлінням витратами. Різне зниження ресурсних показників свідчить про зменшення ефективності використання активів і капіталу. Необхідно провести оптимізацію операційних витрат для підвищення рентабельності, збільшити ефективність використання активів через оновлення виробничих потужностей і покращення управління оборотними засобами, повернутися до рівня рентабельності, досягнутого у 2022 році, шляхом підвищення операційної ефективності. ТОВ «Фірма «Надія»» демонструє позитивні результати за деякими напрямками, але у 2023 році підприємство зіткнулося з викликами, які вимагають активних управлінських рішень.

Вчасна та об'єктивна оцінка чинників, що впливають на ефективність використання активів, є критично важливою для фінансової та операційної діяльності компанії. Це можна досягти шляхом збільшення виробництва

конкурентоспроможної продукції, зменшення витрат або підвищення цін. Для оцінки загальної ефективності діяльності компанії та виявлення її переваг і недоліків необхідно інтегрувати різні показники та встановити причинно-наслідкові зв'язки, що впливають на фінансовий стан організації [32, с.144].

Аналіз рентабельності активів за складовими дозволяє виявити причини низької ефективності використання активів, зокрема, чи це зумовлено прибутковістю продажів, швидкістю обертання активів або їх комбінацією. Ця модель дає можливість зробити такі висновки, що для підвищення економічної рентабельності підприємства можуть бути корисні такі дії:

- Підвищення прибутковості продажів при незмінному рівні використання активів через зростання цін, зниження постійних витрат або використання дешевших матеріалів і сировини, що дозволить зменшити витрати;
- Збільшення обсягу реалізації активів при сталому розмірі активів або зменшення залишкових активів (запасів, дебіторської заборгованості, основних засобів, які не використовуються у виробництві);
- Підвищення оборотності активів і збільшення прибутковості продажів для досягнення кращих фінансових результатів [30, с 115].

Для проведення факторного аналізу економічної рентабельності ТОВ «Фірма «Надія»» протягом звітного періоду можна використовувати метод абсолютних різниць, оскільки модель Дюпона є мультиплікативною. Цей метод дозволяє оцінити вплив окремих факторів на зміну рентабельності, розкриваючи, як саме зміни в прибутковості продажу, обертальності активів і використанні капіталу впливають на загальний фінансовий результат підприємства. Результати факторного аналізу відображені в таблиці 2.6

Таблиця 2.6 - Факторний аналіз економічної рентабельності ТОВ «Фірма «Надія»» протягом 2021-2023 років

Показники	Роки			Відхилення 2022- 2021рр.	Відхилення 2023- 2022рр.	Відхилення 2023- 2021рр.
	2021	2022	2023			
Рентабельність активів (ROA)	1,6	5,5	0,8	3,9	-4,7	-0,8
Рентабельність продажу (Рпрод)	0,6	1,8	0,3	1,2	-1,5	-0,3
Оборотність активів (Коа)	2,48	3,36	3,12	0,88	-0,24	0,64
Розрахунок факторів впливу	Методика розрахунк у 2022-2021рр.	Методика розрахунку 2023-2022рр.	Методика розрахунк у 2023-2021рр.	Значення		
Вплив зміни рентабельності продажу на ROA ( $\Delta ROA_{\text{Прод}}$ )	3,9*0,6	-4,7*1,8	-0,8*0,3	2,34	-3,76	-0,24
Вплив зміни оборотності активів на ROA ( $\Delta ROA_{\text{Коа}}$ )	0,6*0,88	1,8*(-0,24)	0,3*0,64	0,53	-0,43	0,19

Джерело: побудовано автором на основі звітності, що наведена в додатках В-Д

Отже, з даних таблиці 2.4 можна стверджувати, що у 2022 році ключовим фактором зростання рентабельності активів було покращення рентабельності продажу (+2,34%) та оборотності активів (+0,53%). Загальний вплив оборотності активів на ROA за 2021-2023 роки залишився позитивним (+0,19%), вказуючи на певну стабільність ефективності використання активів. Зниження рентабельності продажу у 2023 році мало значно сильніший негативний вплив на ROA (-3,76%), ніж зміни оборотності активів (-0,43%). Загальний вплив рентабельності продажу за три роки став негативним (-0,24%), що свідчить про зниження маржинальності бізнесу. Потрібно посилити управління прибутковістю продажів через оптимізацію цінової політики та зменшення витрат, покращити оборотність активів шляхом модернізації основних засобів та

оптимізації використання ресурсів, розробити стратегію стабілізації рентабельності продажу, оскільки цей показник має найбільший вплив на ROA.

Загалом, у 2022 році спостерігався значний прогрес у рентабельності активів, але у 2023 році підприємство зазнало суттєвих труднощів через падіння рентабельності продажу та оборотності активів. Це вимагає впровадження заходів для відновлення фінансової ефективності.

У умовах економічних трансформацій, покращення оцінювання та прогнозування ліквідності підприємств стає ключовим елементом для забезпечення фінансової стабільності компаній. У зв'язку з цим зростає важливість ефективного управління ліквідністю, адже здатність своєчасно погашати зобов'язання визначає фінансову стійкість підприємства. Один із основних аспектів забезпечення стабільності бізнесу – це правильне балансування фінансових ресурсів. Платоспроможність, здатність підтримувати оптимальне співвідношення власного та позикового капіталу, а також ефективне управління ліквідністю – це основні фактори, що сприяють фінансовій стабільності підприємства. [44, с.236].

Для поглиблення проведеного аналізу проведемо розрахунок показників ліквідності ТОВ «Фірма «Надія»» протягом 2021-2023 років (табл. 2.7).

Таблиця 2.7 - Показники ліквідності (платоспроможності) ТОВ «Фірма «Надія»» протягом 2021-2023 років

Показник	2021	2022	2023	Відхилення			Темпи росту, %		
				2022-2021pp.	2023-2022pp.	2023-2021pp.	2022-2021pp.	2023-2022pp.	2023-2021pp.
Коефіцієнт поточної ліквідності (коефіцієнт покриття)	1,53	1,08	0,9	-0,45	-0,18	-0,63	70,59	83,33	58,82
Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,51	0,5	0,33	-0,01	-0,17	-0,18	98,04	66,00	64,71
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,31	0,18	0,07	-0,13	-0,11	-0,24	58,06	38,89	22,58

Джерело: побудовано автором на основі звітності, що наведена в додатках В-Д

Проаналізувавши таблицю, зазначимо, що значення коефіцієнта поточної ліквідності у 2021 році на рівні 1,53 свідчить про достатню кількість обігових коштів для покриття короткострокових зобов'язань підприємства. У 2022 році цей показник знизився до 1,08 (-0,45), що вказує на погіршення платоспроможності, а у 2023 році досягнув критично низького рівня 0,9 (-0,18 до 2022 року). Загальне зниження до 2021 року становило -0,63, що відповідає темпу зниження 58,82%. Це пояснюється накопиченням зобов'язань та недостатнім рівнем оборотних активів для їх покриття, зокрема через падіння доходів і зростання операційних витрат.

Коефіцієнт швидкої ліквідності у 2021 році дорівнював 0,51, що свідчить про можливість підприємства покривати свої борги за рахунок найбільш ліквідних активів, виключаючи запаси. У 2022 році він майже не змінився (0,5, - 0,01), але у 2023 році знизився до 0,33 (-0,17 до 2022 року). У порівнянні з 2021 роком показник знизився на -0,18, що відповідає темпу приросту 64,71%. Причиною стало падіння прибутковості та необхідність спрямування грошових коштів на покриття операційних витрат. Зменшення обсягу найбільш ліквідних активів створює ризики для короткострокових розрахунків.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності у 2021 році становив 0,31, що вказує на можливість підприємства негайно покрити 31% своїх короткострокових зобов'язань. У 2022 році цей показник знизився до 0,18 (-0,13), а у 2023 році досяг критичного рівня 0,07 (-0,11 до 2022 року). Загальне падіння порівняно з 2021 роком становило -0,24, що відповідає темпу приросту лише 22,58%. Таке різке зниження свідчить про критичний дефіцит грошових коштів. Це пояснюється низькою операційною рентабельністю, необхідністю покривати витрати і скороченням потоку готівкових надходжень.

Динаміку показників ліквідності зобразимо на рисунку 2.6

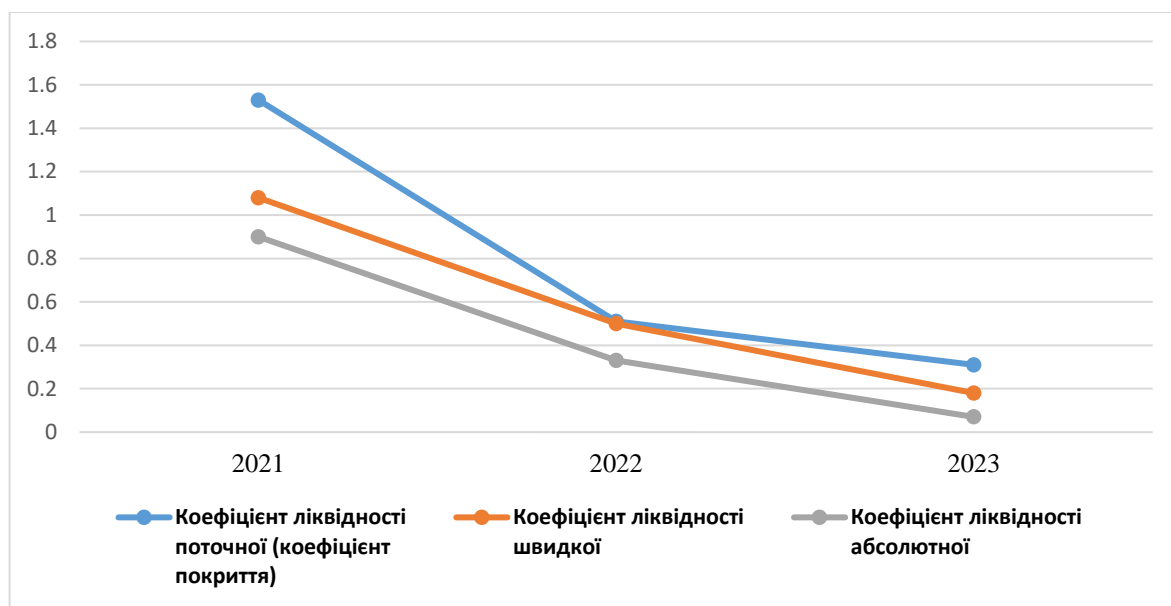


Рисунок 2.6 – Динаміка показників ліквідності ТОВ «Фірма «Надія» протягом 2021-2023 років

Загалом, динаміка показників ліквідності свідчить про суттєве погіршення фінансового стану підприємства у 2023 році, що вимагає термінових заходів для відновлення платоспроможності. Причини включають: зростання короткострокових зобов'язань через інфляцію та збільшення витрат; скорочення оборотних активів, особливо найбільш ліквідних, через падіння доходів; низький рівень прибутковості, що зменшує можливість накопичення грошових коштів. Для покращення даних показників необхідно: покращити управління дебіторською заборгованістю, скорочуючи строки її погашення; оптимізувати витрати через впровадження енергоефективних технологій і зменшення непродуктивних витрат; збільшити обсяги грошових коштів через активізацію маркетингових кампаній, спрямованих на залучення клієнтів і підвищення доходів; розробити антикризову стратегію, спрямовану на зниження залежності від короткострокових зобов'язань і збільшення обсягів оборотних активів.

В умовах зовнішніх викликів, з якими стикається сучасний український бізнес, кожне підприємство прагне підвищити ефективність своєї діяльності. Одним із важливих інструментів для цього є оцінка рівня фінансової стійкості, оскільки вона дозволяє не лише аналізувати поточний стан компанії, але й розробляти стратегії для покращення прибутковості в майбутньому.

Зважаючи на постійні дестабілізуючі фактори, кожне підприємство має на меті підвищення ефективності своєї фінансової діяльності. Оцінка рівня фінансової стійкості стає ключовим інструментом для цього процесу. Важливим методом покращення фінансової ефективності є розробка та впровадження комплексу заходів, спрямованих на зміцнення власної фінансової стійкості, особливо в умовах динамічної та нестабільної економічної ситуації. [45, с.115].

Таблиця 2.8 – Відносні показники фінансової стійкості ТОВ «Фірма Надія» за 2021-2023 років

Показники	Роки			Відхилення			Темпи росту,%		
	2021	2022	2023	2022-2021	2023-2022	2023-2021	2022-2021	2023-2022	2023-2021
Коефіцієнт автономії	0,54	0,43	0,36	-0,11	-0,07	-0,18	79,63	83,72	66,67
Коефіцієнт фінансової залежності	1,84	2,27	2,72	0,43	0,45	0,88	123,37	119,82	147,83
Коефіцієнт фінансової стійкості	0,54	0,43	0,37	-0,11	-0,06	-0,17	79,63	86,05	68,52
Коефіцієнт маневреності власних коштів	-0,5	-0,33	0,21	0,17	0,54	0,71	66,00	-63,64	-42,00
Коефіцієнт фінансової стабільності	3	1,98	1,29	-1,02	-0,69	-1,71	66,00	65,15	43,00
Коефіцієнт співвідношення залученого і власного капіталу	0,32	0,5	0,77	0,18	0,27	0,45	156,25	154,00	240,63

*Джерело: побудовано автором на основі звітності, що наведена в додатках В-Д*

Відносні показники фінансової стійкості ТОВ «Фірма «Надія»» протягом 2021-2023 років представлені в таблиці 2.8 та графічно відображено на рис 2.7.

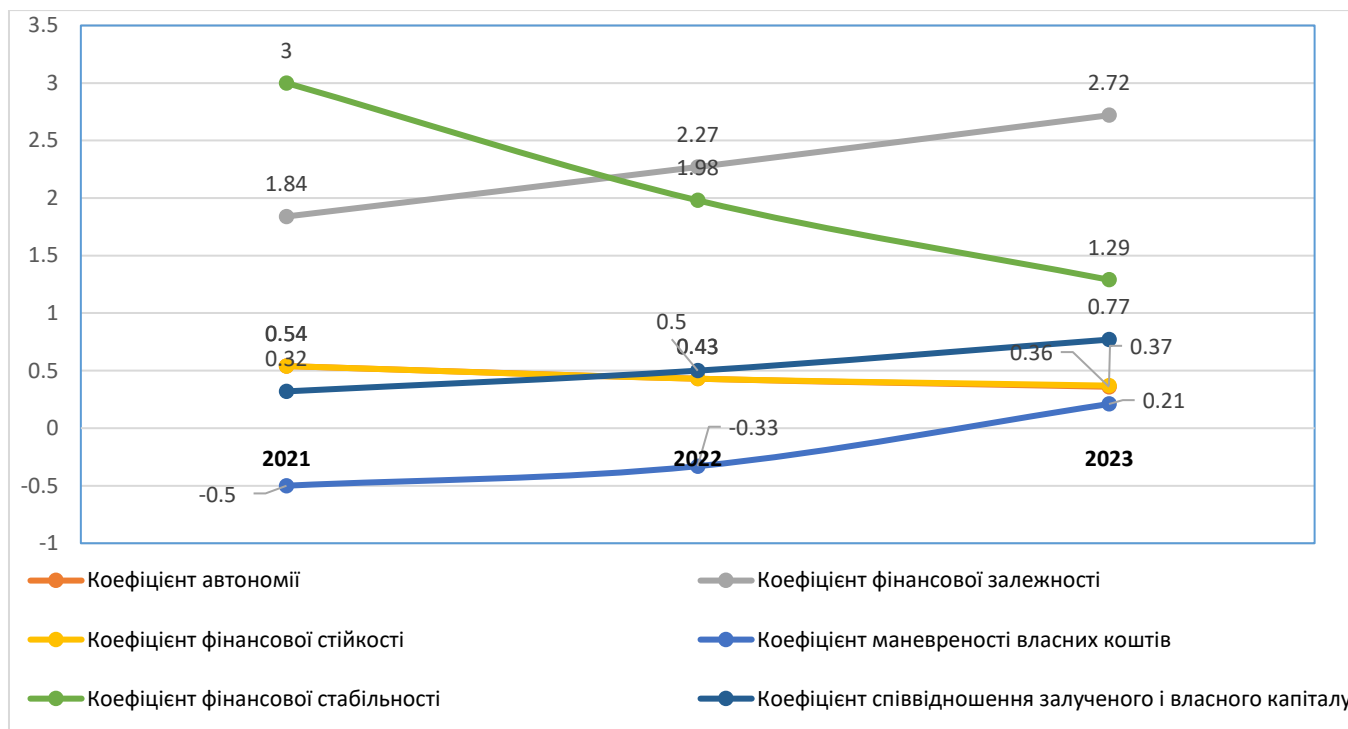


Рисунок 2.7 - Динаміка відносних показників фінансової стійкості ТОВ «Фірма «Надія» протягом 2021-2023 років

Коефіцієнт автономії демонструє тенденцію до зниження протягом аналізованого періоду. У 2021 році він становив 0,54, але у 2022 році знизився до 0,43 (-0,11 або -20,37%). Це зниження пояснюється зростанням короткострокових зобов'язань, викликаним збільшенням витрат на енергоносії, продукти харчування та логістику. У 2023 році коефіцієнт впав ще більше, до 0,36, що у порівнянні з 2021 роком менше на 0,18 або на 33,33%. Причиною стало збільшення витрат через зростання собівартості послуг і необхідність покриття зобов'язань у періоди спаду попиту. Це свідчить про зростання залежності підприємства від зовнішніх джерел фінансування.

Коефіцієнт фінансової залежності зростає протягом трьох років. У 2021 році він становив 1,84, у 2022 році зріс до 2,27 (+0,43 або +23,37%). Це було викликано збільшенням обсягів короткострокових зобов'язань, які підприємство змушене було залучати для фінансування операційної діяльності на тлі зростання витрат. У 2023 році досяг 2,72, що на 0,88 або на 47,83% більше порівняно з 2021 роком, що свідчить про подальше зростання залежності від зовнішнього

фінансування. Це пояснюється необхідністю залучати додаткові кредити для підтримки готівкових потоків через зниження доходів у міжсезоння.

Коефіцієнт фінансової стійкості також демонструє негативну динаміку. У 2021 році він становив 0,54, у 2022 році знизився до 0,43 (-0,11 або -20,37%), що відображає зменшення частки власного капіталу у фінансуванні активів через недостатність накопичення прибутків. Причиною стало зростання витрат і скорочення маржинальності. У 2023 році досяг 0,37, що у порівнянні з 2021 роком менше на 0,17 або на 31,48%. Це пов'язано зі збільшенням боргового навантаження, особливо у періоди, коли попит на послуги зменшився через економічну нестабільність.

Коефіцієнт маневреності власних коштів демонструє позитивну динаміку. У 2021 році показник становив -0,5, але у 2022 році зріс до -0,33 (+0,17 або +34,00%), що свідчить про покращення управління оборотними коштами. Це стало можливим завдяки збільшенню обсягів короткострокових активів, таких як дебіторська заборгованість, на тлі активного попиту, пов'язаного із пошуком місця проживання внутрішньо переміщених осіб. У 2023 році досяг 0,21, що у порівнянні з 2021 роком більше на 0,71 або на 142%. Це суттєве покращення пояснюється ефективним використанням коштів у високий сезон, включаючи залучення корпоративних клієнтів для проведення заходів.

Коефіцієнт фінансової стабільності значно знизився протягом аналізованого періоду. У 2021 році він становив 3, у 2022 році зменшився до 1,98 (-1,02 або -34%), що вказує на зростання боргового навантаження через підвищення цін на ресурси. Попри позитивні доходи, їх було недостатньо для компенсації стрімкого збільшення витрат. У 2023 році показник впав до 1,29, що на -1,71 або на 57% менше, ніж у 2021 році. Це свідчить про низький попит у міжсезоння та необхідність фінансування боргів на тлі зменшення грошових потоків.

Коефіцієнт співвідношення залученого і власного капіталу має тенденцію до зростання. У 2021 році він становив 0,32, у 2022 році зріс до 0,5 (+0,18 або +56,25%). Зростання пояснюється необхідністю залучення короткострокових

кредитів для покриття витрат на фоні інфляції та підвищення операційних витрат. У 2023 році досяг 0,77, що на 0,45 або на 140,63% більше порівняно з 2021 роком. Це відображає подальше зростання боргового навантаження через збільшення витрат і недостатність власного капіталу для фінансування діяльності.

Протягом аналізованого періоду спостерігається посилення фінансової залежності підприємства та зниження фінансової стійкості, що вимагає активних заходів для стабілізації капітальної структури. Зростання коефіцієнта маневреності власних коштів є позитивною динамікою, яка свідчить про збільшення гнучкості використання власного капіталу.

Отже, прибутковість підприємства формується під впливом сукупності внутрішніх і зовнішніх чинників, які визначають фінансові результати його діяльності. Внутрішні чинники, такі як управління витратами, ефективність використання ресурсів, якість продукції та обсяги реалізації, значно впливають на показники. Наприклад, у 2022 році рентабельність продукції за валовим прибутком зросла до 2,7% (+300% до 2021 року), що свідчить про вдосконалення управління витратами. Однак у 2023 році вона знизилася до 2,1% (-22,2% до 2022 року), що вказує на зростання витрат або вплив зовнішніх чинників.

Серед зовнішніх чинників виділяються державне регулювання, рівень попиту, конкуренція та макроекономічні умови. Наприклад, уповільнення темпів зростання чистого доходу у 2023 році (+12,95% до 2022 року порівняно з +42,15% у 2022 році до 2021 року) може свідчити про насичення ринку або зростання конкуренції. Водночас грамотна цінова політика, яка дозволила забезпечити валову рентабельність продажу на рівні 18,6% у 2023 році (+5,08% до 2022 року), компенсувала частину негативного впливу.

Ефективне управління цими чинниками потребує постійного моніторингу та адаптації. Оптимізація витрат, зокрема зниження собівартості, покращення логістики та скорочення залишків готової продукції, сприяє підвищенню рентабельності. Зменшення економічної рентабельності капіталу до 0,8% у 2023

році (-85,45% до 2022 року) вказує на необхідність впровадження більш ефективних стратегій використання ресурсів.

Таким чином, успіх у підвищенні прибутковості залежить не лише від оптимального управління внутрішніми ресурсами, але й від здатності підприємства оперативно реагувати на зміни зовнішнього середовища, що дозволяє зберігати фінансову стабільність і конкурентоспроможність.

#### **2.4. Прогнозування прибутку підприємства з використанням методу екстраполяції**

Оскільки діяльність підприємства в сфері фінансів та управління безпосередньо залежить від розвитку ринкових відносин, його ключова роль полягає в прогнозуванні результатів фінансових операцій. Досвід розвинутих країн підтверджує, що прогнозування прибутку як основного фінансового показника допомагає уникнути значних збитків. Для зниження фінансових ризиків та поліпшення показників необхідно постійно аналізувати і прогнозувати прибуток компанії. Тому визначення моделі прогнозування та її ефективне використання на рівні підприємства є надзвичайно важливими для забезпечення фінансової стабільності та розвитку.

Передбачення майбутнього та знаходження ефективних рішень у умовах невизначеності є одними з найбільших викликів в управлінні. Прогнозування — це процес зменшення невизначеності, що дає можливість передбачити майбутні події та оцінити можливі наслідки управлінських рішень. Прогнози ґрунтуються на наукових підходах і є важливим етапом перед плануванням. Вони надають необхідну інформацію для формулювання виробничих цілей і стратегій розвитку, а також для визначення кількісних параметрів стратегічного плану [58].

Статистичний прогноз — це оцінка ймовірного розвитку об'єкта (процесу) або його характеристик у майбутньому. Економічні явища та процеси, керування

якими ускладнюється через вплив різних факторів, можуть бути об'єктом статистичного прогнозування. Прогнозування прибутку є важливим, оскільки без нього підприємство не зможе ефективно планувати розвиток матеріально-технічної бази та витратні статті, чия віддача не збігається з моментом витрат. Більш того, прогнозування дозволяє отримати науково обґрунтовану оцінку можливих фінансових результатів, визначити терміни досягнення бажаних результатів або попередити про небажані зміни, що змусить прийняти відповідні управлінські рішення [59, с.126].

Згідно з аналізом методів прогнозування прибутку, виявлено, що метод екстраполяції є найпоширенішим і найефективнішим. Для прогнозування короткострокових фінансових результатів компанії цей метод є найбільш оптимальним.

Метод екстраполяції використовує функцію прогнозування, яка надає рівну вагу всім спостереженням протягом визначеного періоду часу [60].

Метою прогнозування за методом екстраполяції є визначення можливих майбутніх результатів, якщо процеси продовжуватимуться з тією ж швидкістю або прискоренням, як і в минулому. Прогноз базується на припущенні, що ключові фактори та тенденції минулого періоду або збережуться в майбутньому, або їхні зміни можна буде обґрунтувати та врахувати під час прогнозування [61, с. 85].

Для прогнозування прибутку ТОВ «Фірма «Надія»» з використанням методу екстраполяції вихідні дані представлені в таблиці 2.9.

Таблиця 2.9 - Вихідні дані для здійснення прогнозування прибутку ТОВ «Фірма «Надія»» з використанням методу екстраполяції

Показник	2021	2022	2023
Прибуток чистий тис. грн.	343,6	1 439,30	267,4

*Джерело: побудовано автором на основі звітності, що наведена в додатках В-Д*

Для здійснення прогнозу за методом екстраполяції було обрано показник чистого прибутку ТОВ «Фірма «Надія»», оскільки цей показник є ключовим у фінансовому аналізі та найкраще відображає прибутковість і ефективність основної діяльності підприємства.

Таким чином, спрогнозуємо обсяг чистого прибутку ТОВ «Фірма «Надія»» на наступний рік.

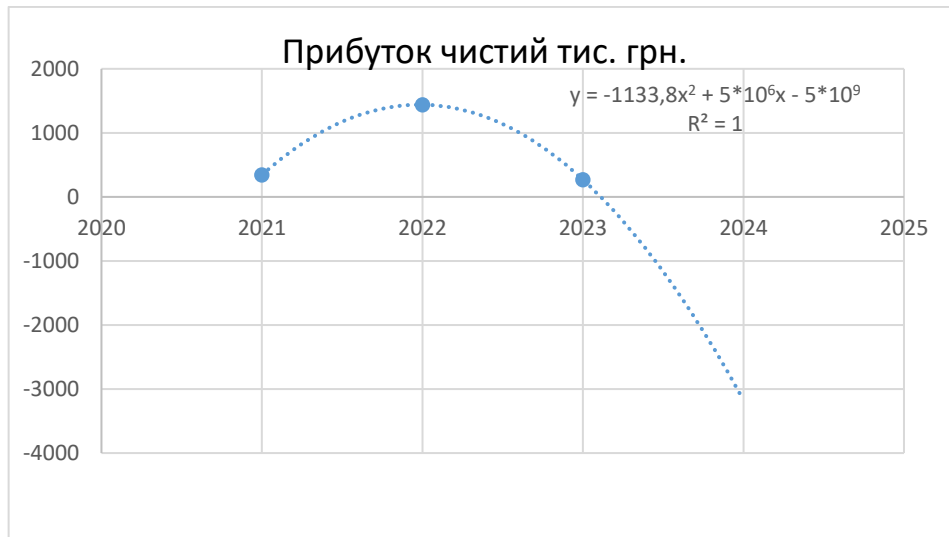


Рисунок 2.8 Прогнозні значення чистого прибутку (збитку) ТОВ «Фірма «Надія»»

Джерело: побудовано автором на основі даних, що наведені в таблиці 2.9

За допомогою функції Excel побудуємо графік із даними значеннями чистого прибутку в аналізованому періоді (табл. 2.9) і додамо лінію тренду із найвищим коефіцієнтом апроксимації ( $R^2$ ). Оскільки найвищий коефіцієнт апроксимації становить  $R^2=1$  при побудові поліноміальної кривої, то здійснимо прогнозування на один рік за допомогою графічного методу на рисунку 2,8.

Отримане рівняння:  $y = -1133,8x^2 + 5 \cdot 10^9 + 06x - 5 \cdot 10^9 + 09$ .

В результаті розрахунків із використанням методу екстраполяції було виявлено тенденцію до зниження чистого прибутку ТОВ «Фірма «Надія»» у найближчі роки. Аналіз динаміки фінансових результатів підприємства за 2021–2023 роки показав, що, попри позитивні зміни у 2022 році, у 2023 році відбулося суттєве зниження основних фінансових показників.

Чистий прибуток зріс із 343,6 тис. грн. у 2021 році до 1439,3 тис. грн. у 2022 році, що свідчить про успішну роботу підприємства у цей період (+318,9% до 2021 року). Однак у 2023 році чистий прибуток впав до 267,4 тис. грн. (-81,42% до 2022 року), що вказує на суттєві фінансові проблеми, зокрема у сфері операційної діяльності.

Основною причиною такого зниження стали зростання собівартості послуг через підвищення цін на енергоносії, продукти харчування та інші операційні ресурси. Крім того, зменшення туристичного потоку у міжсезоння та зниження купівельної спроможності клієнтів вплинули на зменшення обсягів доходів. Прогнозні розрахунки свідчать, що за умови збереження існуючих тенденцій підприємство може вийти на збитковість уже у наступному періоді. Основними ризиками є:

- Неєфективність витратної політики, яка спричиняє зростання операційних витрат.
- Зниження попиту через економічну нестабільність та обмеження клієнтів у фінансових можливостях.

Негативний прогноз потребує негайного втручання та впровадження антикризових заходів. Для стабілізації фінансового стану підприємства доцільно:

- Оптимізувати операційні витрати, зокрема знизити витрати на адміністративне управління та обслуговування інфраструктури.
- Збільшити обсяг реалізації послуг, розширивши клієнтську базу за рахунок нових маркетингових стратегій і партнерств.
- Підвищити маржинальність послуг, зокрема через удосконалення цінової політики та впровадження нових послуг з високим попитом.
- Диверсифікувати джерела доходів, залучаючи інвестиції та активізуючи позареалізаційні операції.

Прогноз показує, що фінансова стабільність ТОВ «Фірма «Надія» безпосередньо залежить від того, як швидко підприємство вирішує поточні проблеми. Розширення можливостей та уникнення збитковості будуть залежати від ефективності рішень щодо оптимізації діяльності.

Метод екстраполяції тренду має суттєву перевагу, оскільки він ґрунтується на цифрових даних, а не на оцінках експертів. Це робить його ідеальним для прогнозування фінансових результатів бізнесу. Для складання довгострокового прогнозу необхідно мати велику кількість даних. Однак основним недоліком

цього методу є те, що припущення, зроблені на основі аналізу рядів динаміки, можуть виявитися невірними; реальні результати в майбутньому можуть значно відрізнятись від тих, що були в минулому [62].

Надійне і достатнє прогнозування є важливим інструментом для ефективного планування діяльності підприємства, оскільки дозволяє оперативно реагувати на зміни та уникати небажаних наслідків. На сьогодні найбільш поширеним методом короткострокового прогнозування є екстраполяція тенденцій. Це результат високої методичної точності та можливості швидко виконувати розрахунки в реальному часі. Метод екстраполяції дозволяє підприємству прогнозувати фінансові результати на найближчий період, що є важливим для стратегічного планування та подальшого розвитку компанії [63, с.60].

Важливо розуміти, що фінансові прогнози не можуть бути надмірно точними, оскільки існує безліч факторів, які можуть відхилитися від запланованих значень. Таким чином, якщо умови діяльності підприємства залишаються стабільними, прогнозовані показники будуть вважатися релевантними та доречними для подальшого планування.

Отже, використання методу екстраполяції дозволило оцінити перспективи змін чистого прибутку ТОВ «Фірма «Надія»». Аналіз даних за 2021–2023 роки показав значне зростання чистого прибутку у 2022 році (+318,9% до 2021 року), проте у 2023 році він впав до 267,4 тис. грн. (-81,42% до 2022 року). Це свідчить про зниження ефективності операційної діяльності та зростання фінансових ризиків.

Прогнозування показало, що без змін у стратегії управління існує ризик виходу підприємства на збитковість у найближчі періоди. Для запобігання цьому необхідно впроваджувати антикризові заходи, спрямовані на зменшення витрат, оптимізацію адміністративного управління, підвищення маржинальності послуг та розширення клієнтської бази. Також важливо активізувати позареалізаційну діяльність через інвестиції у нові проекти та ефективне управління фінансовими активами.

## Висновки до розділу 2

У другому розділі роботи було проведено детальний аналіз фінансово-економічної діяльності ТОВ «Фірма «Надія»» за період 2021–2023 років. У результаті дослідження виявлено як позитивні тенденції, так і проблемні аспекти, що впливають на прибутковість та рентабельність підприємства.

Зокрема, чистий дохід від реалізації продукції зріс із 55 343,4 тис. грн у 2021 році до 88 860,2 тис. грн у 2023 році. Темпи зростання доходу склали 160,56% за три роки, що свідчить про успішне управління продажами та маркетинговими стратегіями. Однак у 2023 році темп приросту уповільнився до 12,95%, що вказує на поступове насичення ринку.

Чистий прибуток підприємства демонструє нестабільну динаміку: у 2022 році спостерігалось значне зростання на 318,9% завдяки зниженню витрат та ефективному використанню ресурсів, але у 2023 році прибуток знизився на 81,42% до 267,4 тис. грн. Основними причинами є зростання собівартості послуг через підвищення цін на енергоносії та економічна нестабільність.

Аналіз показників рентабельності показав, що валова рентабельність зростала стабільно, досягнувши 18,6% у 2023 році, завдяки ефективному управлінню витратами на початкових етапах. Однак операційна рентабельність та рентабельність активів знизилися, що свідчить про проблеми з контролем витрат та ефективністю використання ресурсів.

Проведено прогнозування прибутку підприємства за допомогою методу екстраполяції. Результати свідчать про необхідність оптимізації операційної діяльності для уникнення можливих збитків у найближчі періоди.

## РОЗДІЛ 3

### ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ПРИБУТКОВОСТІ ТОВ «ФІРМА «НАДІЯ»

#### 3.1. Резерви збільшення прибутку ТОВ «Фірма «Надія»»

Проблема отримання прибутку та підвищення ефективності діяльності підприємств є актуальною в українській економіці, оскільки прибуток є потужним важелем розвитку. Тому головним завданням для адміністративного апарату кожного підприємства є розробка ефективної стратегії управління прибутком і збільшення прибутковості.

Найбільш привабливою моделлю функціонування є альянси, оскільки вони дозволяють ділити маркетингові витрати та заробляти гроші, переміщуючи більше людей. Сума грошових доходів від реалізації товарів (проектів чи послуг), інших матеріальних активів і майна (включаючи основні засоби), з урахуванням постійних витрат підприємства, називається доходом підприємства. Чистий прибуток компанії є достатнім для вирахування змінних витрат із загального доходу. Чистий дохід компанії є її прибутком [52, с.23].

Здатність підприємств до самофінансування значною мірою залежить від того, наскільки доходи перевищують витрати. Таким чином, підприємство повинно прагнути до більш ефективного використання ресурсів, збільшення прибутковості виробництва та покращення якості реалізованої продукції, щоб досягти успіху [52, с.23].

Мета аналізу прибутку полягає в тому, щоб знайти та оцінити потенціал зростання прибутковості компанії, а потім впровадити ці потенціали у виробництво. Для ефективного стратегічного управління прибутком ТОВ «Фірма «Надія» необхідно враховувати та адекватно реалізувати наступні цілі:

- 1) гарантувати ефективну діяльність компанії та підвищення прибутковості компанії «Надія» у довгостроковій перспективі;

- 2) гарантувати стійке зростання ринкової вартості підприємства та досягнення довгострокового економічного розвитку;
- 3) впровадження та використання інноваційних технологій;
- 4) гарантувати ефективне використання капіталу (активів, власного капіталу, довгострокових і короткострокових позикових коштів) для генерування економічного розвитку підприємства;
- 5) гарантувати оптимальну мобілізацію та реалізацію наявних можливостей і концентрацію потенціалу підприємства;
- 6) гарантувати ефективне використання потенціалу прибутковості та економічного розвитку компанії в умовах непередбачуваних змін і ризиків [52, с. 24].

Для постійного зростання прибутковості необхідно знайти способи збільшити прибуток, який ще не використовується. Планування, безпосереднє виробництво та реалізація продукції — це етапи, під час яких виявляються резерви. Збільшення обсягу діяльності за рахунок покращення якості продукції, зменшення втрат робочого часу, підвищення продуктивності праці, оптимізації витрат і розширення рекламної діяльності є основним резервом збільшення прибутку кожного бізнесу в ринковій економіці. Одним із основних резервів є оптимізація ресурсного потенціалу шляхом ефективного ціноутворення та досягнення очікуваного рівня рентабельності, що призводить до збільшення продажів [53].

Для ефективного підвищення прибутковості компанії необхідно зміцнити її лідерські позиції серед інших способів отримання прибутку. Це включає розробку плану доходів і оптимізацію використання валютних ресурсів для знаходження ідеального розподілу доходу компанії. Важливо також постійно вдосконалювати процес отримання прибутку на макрорівні в умовах конкуренції [54, с.151].

Ми підтримуємо думку О. А. Ковалю про те, що збільшення рівня рентабельності продукції може призвести до збільшення прибутковості.

Основними методами підвищення рентабельності є:

- підвищення ефективності праці;
- збільшення обсягу виробництва та продажу продукції;
- максимізація прибутку від використання матеріальних, трудових і фінансових ресурсів;
- зниження витрат на виробництво та збут продукції;
- вибір обґрунтованої стратегії для встановлення договорів із постачальниками та покупцями. [55, с.412].

З точки зору ТОВ «Фірма «Надія»», управління прибутком зосереджене на наступних ключових аспектах:

**1. Збільшення доходів підприємства.** Це досягається шляхом розширення спектру послуг із розміщення громадян, освоєння нових сегментів ринку, наприклад, бізнес-класу, тривалого проживання чи орієнтації на міжнародних туристів. Збільшення доходів можливе також завдяки впровадженню нових послуг із підвищеним попитом, таких як проведення корпоративних заходів, організація екскурсійних програм чи спеціалізоване обслуговування. Зростання обсягу реалізації може дозволити знизити вартість окремих послуг, залишаючи вигоду за рахунок збільшення загального доходу.

**2. Зменшення витрат.** Важливим напрямом є аналіз складу та структури операційних витрат, таких як витрати на обслуговування номерів, утримання інфраструктури, оплату праці персоналу, адміністративні витрати та маркетингові витрати. Зменшення витрат можливе шляхом оптимізації процесів, скорочення непродуктивних витрат, упровадження енергоефективних технологій і цифровізації управлінських процесів. Аналіз дозволяє виявити резерви скорочення витрат на матеріальні ресурси, комунальні послуги та оплату праці.

**3. Формування та реалізація ефективної податкової політики.** Підприємство має на меті зниження податкового навантаження через легальні механізми, такі як використання податкових пільг, оптимізація бази оподаткування та планування витрат, що зменшують обсяг податкових платежів. Це сприяє збільшенню фінансових ресурсів, які залишаються в розпорядженні

компанії для її розвитку. Особливу увагу слід приділяти податку на прибуток, який регулюється підприємством і може бути оптимізований за рахунок ефективного управління доходами та витратами.

4. **Оптимальний розподіл прибутку.** Для ТОВ «Фірма «Надія»» важливим є не лише максимізація прибутку, але й його ефективний розподіл. Частина прибутку має спрямовуватися на підтримку та оновлення матеріально-технічної бази, впровадження інноваційних технологій, навчання персоналу та маркетинг. Інша частина може бути використана для формування резервного фонду, виплати дивідендів або соціальних програм. Підприємство, яке забезпечує стійке економічне зростання за рахунок прибутку, демонструє ефективне управління фінансовими ресурсами [56, с.256].

Мета управління формуванням операційного прибутку зосереджується на врахуванні тісного зв'язку цього показника з доходами, витратами та обсягом реалізації продукції. У фінансовому менеджменті цей зв'язок називається «Взаємозв'язок витрат, обсягу реалізації та прибутку» (Cost-Volume-Profit-Relationships, або CVP). Він дає змогу визначити вплив факторів на формування прибутку та гарантує ефективне управління цими процесами [57, с.223].

Взаємозв'язок між різними компонентами зображений на рисунку 3.1. Він виявляється в процесі операційного аналізу, який також називається аналізом «Витрати — Обсяг — Прибуток». Цей процес виявляє його основу, тобто дослідження залежності між витратами, обсягом реалізації, ціною та прибутком підприємства. Крім того, він шукає способи максимізації прибутку, вибравши найкраще поєднання постійних витрат і змінних витрат [57, с.223].



Рисунок 3.1 - Основні напрями пошуку резервів збільшення прибутку від операційної діяльності ТОВ «Фірма «Надія»»

Джерело: [57, с.223]

Стратегія збільшення доходу підприємства — це систематичний план його найкращого використання в умовах неповноти інформації про майбутній розвиток середовища та підприємництва. Це включає формування місії, довгострокових цілей і процедур прийняття рішень. Для отримання майбутньої прибутковості найефективніше використовувати стратегічні ресурси, переваги та можливості[57, с.224].

Отже, впровадження ефективної стратегії збільшення доходів є критично важливим компонентом розвитку компанії.

Основними резервами зростання доходів є:

- зниження цін закупівлі товарів;
- підвищення цін реалізації;
- зростання обсягів реалізації[57, с.224].

У сучасному світі розвиток інших видів діяльності компанії (посередницька, кредитна, інвестиційна тощо) є важливою перевагою для бізнесу, оскільки це дозволяє отримувати доходи, які не впливають з їх реалізації[57, с.226].

Основні джерела прибутку від позареалізаційних операцій:

- Проведення оцінки проектів і вибір для інвестиційної участі. ТОВ «Фірма «Надія»» може залучати вільні фінансові ресурси для пайової участі у

проектах, пов'язаних із розвитком туристичної, готельно-ресторанної чи розважальної інфраструктури. Це сприятиме диверсифікації джерел доходів і розширенню сфери впливу.

- Вкладання коштів у перспективні напрями. Інвестиції у стартапи або підприємства, що займаються розробкою інноваційних послуг, таких як віртуальні екскурсії, автоматизовані системи обслуговування або екологічно спрямовані ініціативи, можуть принести додатковий дохід та забезпечити конкурентні переваги.

- Формування портфеля фінансових інвестицій. Компанія може здійснювати цілеспрямований вибір цінних паперів (акцій, облігацій) на основі аналізу їх емітентів, рейтингу та інвестиційної привабливості. Стратегія формування портфеля має бути спрямована на максимізацію прибутку за мінімального рівня ризику [57, с.226].

Підприємство є результатом постійного кругообігу коштів: витрати, розподіл і використання ресурсів, а також отримання доходів. Отже, вони будуть максимально використані для зростання компанії, якщо будуть запроваджені ефективні стратегії збільшення доходів. Збільшення продуктивності працівників також може принести прибуток. Витрати праці на одиницю продукції зменшуються, коли продуктивність праці збільшується. Як наслідок, частка заробітної плати в структурі витрат зменшується [56, с.257].

Компанія ТОВ «Фірма «Надія»» повинна активно використовувати різні способи мотивації своїх працівників. Наприклад, вони повинні мотивувати якомога більше працівників на відрядну форму оплати праці, платити більше погодинникам за роботу понад урочний час, гарантувати, що працівники надходять на роботу за узгодженими маршрутами, надавати працівникам матеріальну допомогу з нагоди ювілейних та інших важливих дат.

Головною метою стратегічного управління є забезпечення довгострокової фінансової стабільності підприємства через зростання рентабельності продукції та послуг, ефективне використання ресурсного потенціалу та мінімізацію ризиків. Зазначено, що ключовими факторами успіху є формування оптимальної

цінової політики, раціональний розподіл прибутку на оновлення матеріально-технічної бази, навчання персоналу та розвиток нових видів послуг, таких як організація корпоративних заходів або екскурсій.

Прибуток підприємства є важливим інструментом ефективного розвитку, а пріоритетом розвитку підприємства є використання ефективних інструментів управління підприємством під час здійснення підприємницької діяльності, особливо при застосуванні методів управління прибутком для підвищення прибутковості підприємства.

Валовий прибуток є узагальнюючим фінансовим показником діяльності підприємства за звітний період. Він включає прибуток від реалізації робіт і послуг, а також від допоміжних і обслуговуючих виробництв, основних фондів, нематеріальних активів, цінних паперів і валютних цінностей. Як показало дослідження ролі та значення прибутку в розвитку підприємства, прибуток є одним із найважливіших елементів діяльності підприємства. Це визначає, наскільки важливо ефективно і постійно ним керувати [64].

Управління прибутком — це процес виявлення та прийняття рішень щодо основних етапів накопичення, розподілу та використання прибутку на підприємстві. Головною метою цього процесу є визначення найбільш ефективних методів виробництва та розподілу прибутку, що сприяють розвитку бізнесу та збільшенню його ринкової вартості [64].

- Мета управління прибутком полягає в покращенні фінансового становища власників підприємства як у короткостроковій, так і в довгостроковій перспективі. Вона повинна одночасно враховувати інтереси власників, держави та працівників компанії. Кожне підприємство має розробити стратегію для збільшення прибутку. Загалом, ці дії можуть включати:

- покращення якості продукції;
- продаж або здача в оренду зайвого устаткування та іншого майна;
- зниження собівартості продукції за рахунок більш ефективного використання матеріальних ресурсів, виробничих потужностей, робочої сили та робочого часу;

- урізноманітнення виробництва;
- збільшення ринку продаж й інше [65, с. 680].

У рамках ринкових відносин компанії повинні орієнтуватися не лише на максимізацію прибутку, але й на ефективне його використання. Така стратегія дозволяє компанії зберігати конкурентні позиції на ринку та забезпечувати стабільний розвиток виробництва в умовах конкуренції [65, с. 681].

Основними завданнями управління прибутком підприємства є: досягнення максимального рівня прибутку, який відповідає кон'юктурі ринку та ресурсному потенціалу підприємства; дотримання оптимальної пропорції між отриманим прибутком і прийнятним рівнем ризику; гарантування високої якості прибутку, щоб зберегти ринкову вартість підприємства та залишатися конкурентоспроможним у довгостроковій перспективі [66, с. 73].

Крім того, Пилипчук О.В. наголошує на наступних заходах, які можуть підвищити прибуток компанії:

1. Планування. Грамотно складений і професійно підготовлений план прибутку дозволяє підприємству точно визначити обсяги платежів до державного бюджету та розрахувати суму прибутку, яка залишиться у його розпорядженні. Це створює фінансову основу для розвитку діяльності, фінансування інноваційно-інвестиційних проєктів, а також для стимулювання працівників і власників.

2. Якість продукції (товарів, послуг, робіт). Рівень прибутку значною мірою визначається попитом на продукцію високої якості.

3. Резерви для зростання. Завжди потрібно шукати нові способи збільшити прибуток, щоб забезпечити його зростання.

4. Репутація компанії. Сильна ділова репутація сприяє зростанню прибутку та підвищенню рентабельності підприємства. Вона визначається такими чинниками, як своєчасність розрахунків із постачальниками та фінансовими установами, висока якість і швидкість надання товарів чи послуг, їх відповідність ринковим потребам, а також конкурентоспроможна ціна [67, с. 104].

Якість аналізу, реальність виявлених резервів збільшення прибутку, економічна доцільність планів формування та використання прибутку на майбутнє – усе це фактори, які значною мірою впливають на ефективність управління процесами отримання прибутку. Мета управління економічним прибутком полягає в тому, щоб створити стратегію та політику для збільшення прибутку підприємства, визначити найкращі способи його використання та знайти найкращий рівень прибутковості фінансових вкладень у довгостроковій перспективі. Внутрішнє планування компанії стає все більш важливим компонентом стратегічного управління [67, с. 105]. На рисунку 3.2 показано структурно-логічну схему управління прибутком, щоб зробити управління прибутком більш ефективним.

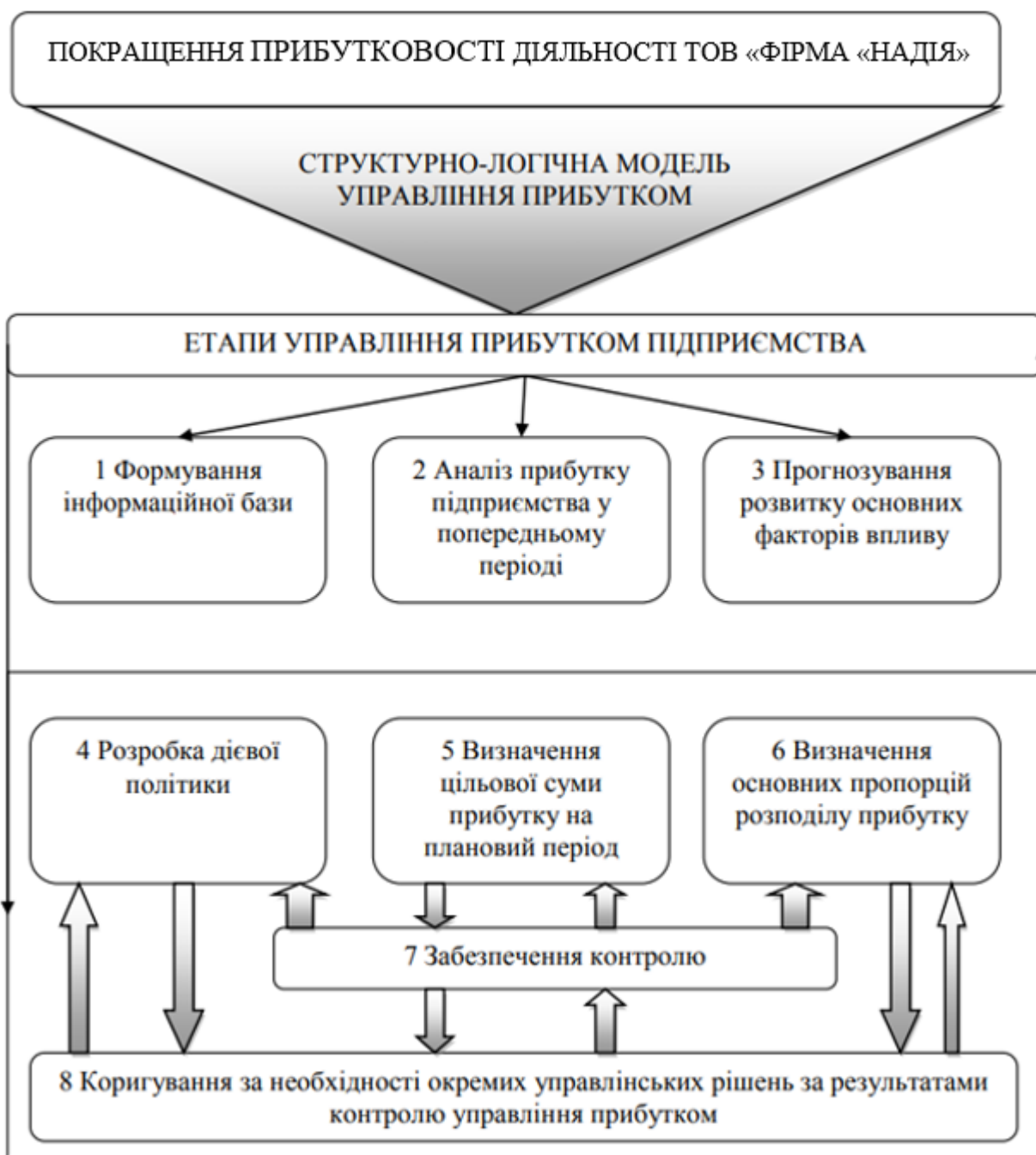


Рисунок 3.2 - Структурно-логічна схема управління прибутком ТОВ «Фірма «Надія»»

*Джерело: систематизовано авторами основи [67, с.104-105]*

Прибуток є підсумковим результатом діяльності підприємства, який відображає його абсолютну ефективність. У ринковій економіці прибуток відіграє ключову роль у стимулюванні підприємницької та виробничої активності. Він слугує фінансовою базою для розширення бізнесу, а також для задоволення матеріальних і соціальних потреб працівників [68, с. 100].

За твердженням Рябенко Г.М., прибуток виконує дві ключові функції:

1. слугує показником підсумкових фінансових результатів діяльності підприємства та обсягів його грошових накопичень;
2. виступає основним джерелом фінансування витрат на виробничий і соціальний розвиток підприємства, а також є важливим складником доходів державного бюджету через сплату податку на прибуток [69].

З метою постійного зростання прибутку необхідно шукати нові можливості для збільшення резервів.

Резерви — це ресурси, запаси або кошти, які зберігаються і можуть бути використані за необхідності. Процес виявлення резервів включає три основні етапи планування виробництва та реалізації продукції. Перший етап полягає у виявленні резервів та їх кількісній оцінці. Другий етап передбачає розробку комплексу організаційних, технічних, економічних і соціальних заходів, спрямованих на ефективне використання резервів. На третьому етапі здійснюється реалізація розроблених заходів та контроль за їх виконанням [70].

Ключові джерела для підвищення прибутковості бізнесу представлені на рисунку 3.3.



Рисунок 3.3. Основні групи резервів збільшення прибутку підприємства в умовах нестабільного середовища

*Джерело: систематизовано авторами основи [70]*

Згідно з дослідженням, для підвищення рівня рентабельності підприємства доцільно реалізувати наступні заходи у визначеній послідовності:

- **Організаційні заходи:** оптимізація організаційних структур, вдосконалення системи управління, диверсифікація та реструктуризація виробничих процесів.

- **Технічні заходи:** модернізація технічної бази підприємства та переоснащення виробничих потужностей.

- **Економічні та стимулюючі важелі:** прискорення обороту обігових коштів, удосконалення системи оплати праці та запровадження ефективних форм її стимулювання [70].

Якщо зміни впроваджуватимуться в неправильній послідовності, позитивний вплив на діяльність підприємства буде мінімальним або зовсім відсутнім [70].

Аналіз резервів збільшення прибутку ТОВ «Фірма «Надія»» демонструє, що головним завданням підприємства є впровадження стратегій, які дозволяють збільшити дохідність, ефективно використовувати ресурси та забезпечити довгостроковий розвиток. Прибутковість компанії залежить від здатності оптимізувати витрати, розширювати спектр послуг і залучати додаткові джерела доходів, зокрема позареалізаційних операцій.

Основними цілями управління прибутком досліджуваного підприємства є: досягнення максимального рівня прибутку, який відповідає кон'юктурі ринку та ресурсному потенціалу підприємства; дотримання оптимальної пропорції між рівнем прибутку та прийнятним рівнем ризику; гарантування високої якості прибутку, щоб забезпечити постійне збільшення ринкової вартості підприємства і залишатися конкурентоспроможним у довгостроковій перспективі.

Стратегічне управління прибутком має базуватися на принципах аналізу взаємозв'язків між витратами, обсягами реалізації та доходами. Такий підхід дозволяє визначити найбільш оптимальне поєднання постійних і змінних витрат для досягнення максимальної дохідності.

Таким чином, реалізація зазначених стратегій дозволить ТОВ «Фірма «Надія»» не лише збільшити прибутковість, але й забезпечити стійкість підприємства у конкурентному середовищі. Впровадження інновацій, ефективно

використання ресурсів та диверсифікація доходів створять базу для стабільного розвитку в довгостроковій перспективі.

### **3.2. Напрями підвищення прибутковості ТОВ «Фірма «Надія»» та розрахунок заходів**

Питання забезпечення прибутку та підвищення ефективності функціонування підприємств в Україні є надзвичайно важливим, оскільки прибуток є основним фактором економічного розвитку. Тому основним завданням керівництва кожного підприємства є розробка ефективної стратегії управління прибутком та збільшення рівня прибутковості [73].

Покращення прибутковості підприємства є складним процесом, який передбачає впровадження різноманітних заходів, спрямованих на підвищення доходів, оптимізацію витрат, ефективне управління ресурсами та розширення ринків збуту. У сфері готельно-ресторанного бізнесу, який характеризується високим рівнем конкуренції та залежністю від туристичного попиту, особливе значення має пошук інноваційних підходів до управління, адаптація до змін ринкового середовища та вдосконалення механізмів фінансового управління [74].

Прибутковість виступає ключовим показником ефективності діяльності підприємства, що визначає його фінансову стійкість, здатність до розвитку та конкурентоспроможність. Для підприємств готельно-ресторанного бізнесу прибуток виконує декілька важливих функцій. По-перше, це інвестиційна функція, яка дозволяє підприємству оновлювати матеріально-технічну базу, розширювати спектр послуг та впроваджувати інноваційні рішення. По-друге, прибуток має мотиваційний характер, стимулюючи підвищення ефективності роботи як підприємства, так і його працівників. По-третє, розподільча функція прибутку забезпечує оптимальний розподіл фінансових ресурсів між розвитком підприємства, виплатою дивідендів та виконанням зобов'язань перед бюджетом [74].

Під час проходження переддипломної практики на ТОВ «Фірма Надія», спілкування фахівцями компанії та на основі проведеного аналізу у 2 розділі магістерської роботи виокремлено наступні напрями підвищення прибутковості товариства:

- Максимізувати заготівлю високоякісної сировини від надійних постачальників для виготовлення продукції, зокрема у магазинах «Делікатес», котрі мають окремі відділи (кулінарію), які здійснюють приготування найрізноманітніших страв, випікання хліба та хлібобулочних виробів, виготовлення тортів, тістечок та випічки.

- Встановлення потужнішого генератора на 15-20 КВт для магазину «Делікатес» (вул. площа Ринок 1), що дозволить проводити якісніше обслуговування клієнтів та відвідувачів магазину під час відключень світла.

- Для зменшення витрат на енергоносії пропонується впровадження енергоефективних рішень, таких як LED-освітлення та автоматизація енергоспоживання через використання електронних ключів у готельних номерах. Такі технології дозволяють автоматично відключати освітлення та електроприлади, коли клієнт покидає номер, що забезпечує економію до 15% витрат на електроенергію.

- Здійснити заміну звичайних ключів від номерів готелю «Надія» на електронний ключ-кишеню, який дозволяє здійснювання економії електроенергії, контролює ввімкнення та вимкнення електроприладів, кондиціонерів та ламп. Також у частині номерів можна встановити систему «Розумний дім», де клієнт маючи дистанційний доступ до номера в якому проживатиме може за кілька годин до поселення встановити для себе оптимальну температуру.

- Для підвищення завантаженості номерів у міжсезоння пропонується впровадити гнучку цінову політику, спрямовану на залучення клієнтів за рахунок знижок у періоди низького попиту. Наприклад, при збільшенні завантаженості на 20% у міжсезоння (90 днів) із середньою ціною номера 1200

грн. за добу, підприємство може отримати додатково близько 216 тис. грн. доходу на рік.

- Покращення якості обслуговування в готелі. Якщо сніданок входить у вартість номеру, а клієнт виселяється швидше ніж 7.00 год ранку, то такий сніданок працівники готелю можуть запакувати та дати із собою, це сприятиме створенню приємного враження про готель. Також гості та мешканці міста, які не є клієнтами готелю можуть завітати на сніданок (вартість 210 грн), це дозволить привернути увагу широкого кола відвідувачів та сприяє позитивному іміджу.

- Розвиток корпоративного обслуговування є важливим елементом збільшення доходів. Пропонується запровадження спеціальних пакетів для корпоративних клієнтів, що включатимуть знижки на проведення заходів у конференц-залах та організацію корпоративних вечерь у ресторані готелю.

- Хорошому іміджу сприятимуть від персоналу рецепції до відвідувачів та клієнтів готелю пропозиції щодо придбання сувенірної продукції, варення чи виробів власного виробництва, це залишить на згадку приємні враження.

- Проведення рекламних кампаній у соціальних мережах, на туристичних платформах, а також впровадження програм лояльності для постійних клієнтів допомагають не лише залучати нових споживачів, а й утримувати існуючих.

- Розвиток сайту готелю особливо в частині бронювання номерів. Система бронювання житла в тому числі і готельних номерів Booking.com бере комісію у 15% , що здорожує вартість номера, тому поширення інформації про можливість безкоштовного бронювання номерів через сайт готелю дозволяє відвідувачам та майбутнім мешканцям економити кошти та сприяє позитивному іміджу закладу.

- Хорошою ініціативою може бути проведення опитування відвідувачів та гостей готелю чи ресторану про рівень та якість обслуговування та врахування думок респондентів у подальшій діяльності як готелю так і інших підрозділів товариства.

- Контроль фінансових потоків, зокрема дебіторської заборгованості, також відіграє важливу роль у забезпеченні прибутковості. Скорочення термінів оплати рахунків, стимулювання клієнтів до своєчасних розрахунків через систему знижок або передоплат сприяє зменшенню втрат і забезпеченню стабільного грошового потоку [72].

Реалізація цих заходів вимагає детального планування, розрахунку ефекту від їхнього впровадження та постійного моніторингу результатів. У таблиці 3.1 наведено приклади конкретних заходів для підвищення прибутковості ТОВ «Фірма «Надія», їхній вплив та очікувані результати.

Таблиця 3.1 - Заходи для підвищення прибутковості ТОВ «Фірма «Надія»»

№	Заходи	Очікуваний ефект	Розрахунок	Прогнозоване покращення показників
11	Оптимізація витрат на енергоресурси	Скорочення витрат	Перехід на енергоефективне обладнання скоротить витрати на енергію на 15%. При витратах 500 тис. грн. економія складе 75 тис. грн.	+75 тис. грн.
22	Розширення спектру послуг	Зростання доходів	Впровадження нових пакетів для корпоративних клієнтів забезпечить дохід 300 тис. грн./рік.	+300 тис. грн.
33	Покращення завантаженості номерів	Додатковий дохід	Збільшення завантаженості в міжсезоння на 20% (90 днів) при середній ціні номера 1 200 грн./доба забезпечить +216 тис. грн./рік	+216 тис. грн.
44	Активізація маркетингової діяльності	Залучення нових клієнтів	Проведення рекламної кампанії із витратами 500 тис. грн. збільшить доходи на 4%. За доходом у 88 860 тис. грн. це дає +2 786 тис. грн.	+2 786 тис. грн.

Отже, згідно з даними таблиці 3.1 розглянемо детальніше суть заходів та їх планові витрати:

1. Оптимізація витрат на енергоресурси. Впровадження енергоефективного обладнання та технологій, таких як LED-освітлення та автоматизація енергоспоживання, дозволить скоротити витрати на енергію. Внаслідок цього зменшиться загальний витратний тиск на підприємство, що дозволить заощадити до 15% від поточних витрат на енергоресурси, що принесе економію в розмірі 75 тис. грн.

Деталізація витрат: Витрати на придбання та встановлення енергоефективного обладнання, включаючи світлодіодні лампи, терморегулятори та автоматичні системи управління, складатимуть близько 60 тис. грн. Щоб реалізувати цей захід, також потрібно врахувати витрати на проектування та установку техніки, а також на навчання персоналу щодо правильного використання нового обладнання.

2. Розширення спектру послуг. Впровадження нових пакетів послуг для корпоративних клієнтів, таких як організація корпоративних вечерь або зустрічей, проведення тренінгів і конференцій, створить додатковий дохід для підприємства. Це дозволить залучити нових клієнтів і забезпечить дохід у розмірі 300 тис. грн за рік.

Деталізація витрат: Для реалізації цього заходу необхідно витратити кошти на модернізацію та адаптацію приміщень для проведення заходів (столиці, проектори, технічне обладнання). Витрати на ці заходи складатимуть орієнтовно 150 тис. грн. Окрім цього, буде потрібно покрити витрати на маркетинг та рекламу для залучення клієнтів до нових послуг.

3. Покращення завантаженості номерів. Впровадження гнучкої цінової політики та знижок у міжсезоння, а також маркетингових кампаній для залучення клієнтів дозволить збільшити завантаженість номерів на 20%. Це дасть додаткові 216 тис. грн доходу за рік.

Деталізація витрат: Витрати на маркетинг і просування спеціальних пропозицій складуть близько 50 тис. грн. Також потрібно буде збільшити

витрати на обслуговування номерів у зв'язку з підвищеним попитом, що додасть ще 30 тис. грн до витрат.

4. Активізація маркетингової діяльності. Проведення рекламної кампанії в соціальних мережах, на туристичних платформах і через інші канали дозволить залучити нових клієнтів, що, у свою чергу, збільшить доходи на 4%. Зокрема, за рахунок цього заходу підприємство збільшить свої доходи на 2 786 тис. грн.

Деталізація витрат: Витрати на рекламну кампанію, що охоплює цифрову рекламу, створення контенту і залучення рекламних агентств, складуть 500 тис. грн. Додатково буде потрібно витратити кошти на оновлення сайту для інтеграції системи бронювання та інші маркетингові заходи.

Реалізація цих заходів дозволить ТОВ «Фірма «Надія»» збільшити виручку від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг на 3377,00 тис. грн. у рік, що забезпечить стабільне зростання фінансових показників та підвищення конкурентоспроможності підприємства.

Для розрахунку впливу впровадження заходів на показники прибутковості підприємства, потрібно врахувати зміни у доходах, витратах, а також їхній вплив на чистий прибуток (табл. 3.2).

Таблиця 3.2 - Вплив показників на звіт про фінансові результати підприємства ТОВ «Фірма «Надія»».

№	Показник	За звітний період (тис. грн)	Після впровадження заходів (тис. грн)	Зміни (тис. грн)
1	Чистий дохід від реалізації продукції	88 860,20	92 237,20	+3 377,00
2	Собівартість реалізованої продукції	74 881,00	77 479,25	+2 098,25
3	Інші операційні доходи	663,70	663,70	0
4	Інші операційні витрати	12 776,10	13 263,97	+487,87
5	Інші доходи	55,70	55,70	0
6	Інші витрати	1 330,70	1 330,70	0
7	Фінансовий результат до оподаткування	591,80	882,68	+290,88
8	Податок на прибуток (18%)	324,40	158,88	+165,52
9	Чистий прибуток (збиток)	267,40	723,80	+456,40

Визначимо вплив факторів та шляхів підвищення прибутковості ТОВ «Фірма «Надія»» на загальну зміну показників фінансового стану підприємства, зокрема, розрахованих нами в 2 розділі за 2023 рік. В таблиці 3.3 наведено вплив заходів для покращення прибутковості на фінансовий стан ТОВ «Фірма «Надія»».

Таблиця 3.3 - Вплив заходів для покращення прибутковості на фінансовий стан ТОВ «Фірма «Надія»» у 2023 році.

Показник	До реалізації проекту	Після реалізації проекту	Відхилення
Чистий прибуток, тис. грн.	267,40	723,80	+456,40
Виручка від реалізації продукції, тис. грн.	88 860,00	92 237,20	+3 377,00
Собівартість реалізованої продукції, тис. грн.	74 881,00	77 479,25	+2 098,25
Рентабельність продукції, %	0,66	0,70	+0,04
Валова рентабельність, %	0,15	0,16	+0,01
Рентабельність продажу, %	0,3	0,78	+0,48
Витрати на 1 грн. виручки, грн.	0,85	0,82	-0,03

Зміна показників прибутковості діяльності ТОВ «Фірма «Надія»» наведена на рисунку 3.4.

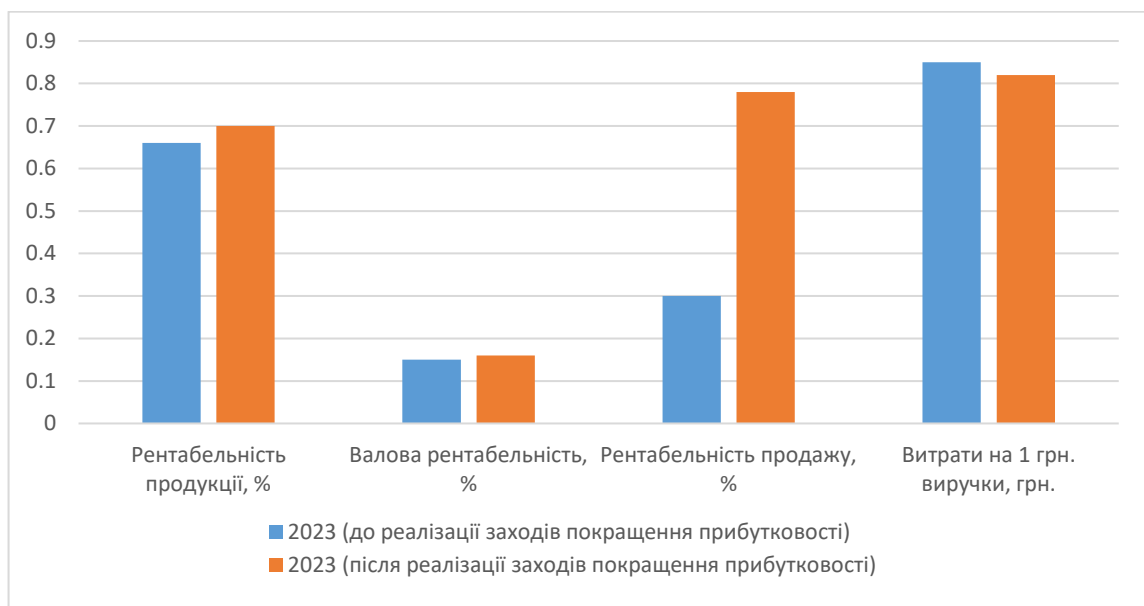


Рисунок 3.4 – Вплив заходів для покращення прибутковості на фінансовий стан ТОВ «Фірма «Надія»» у 2023 році

Чистий прибуток підприємства зріс із 267,4 тис. грн. до 723,8 тис. грн., що означає приріст на +456,4 тис. грн. Це досягнуто завдяки впровадженню заходів, спрямованих на оптимізацію витрат, підвищення завантаженості номерного фонду, розвиток маркетингових активностей та розширення спектру послуг. Основними факторами зростання прибутку стали:

- Збільшення виручки завдяки розробці нових маркетингових стратегій, впровадженню програм лояльності для клієнтів та розширенню послуг корпоративного обслуговування.
- Скорочення витрат на енергоносії через впровадження енергоефективних технологій та автоматизацію енергоспоживання.

Виручка підприємства зросла на +3 377 тис. грн. або на 3,8%, досягнувши 92 237 тис. грн., що демонструє успішність заходів із залучення клієнтів, включаючи гнучку цінову політику в міжсезоння та активізацію маркетингової діяльності.

Собівартість реалізованої продукції зросла на 2 098,25 тис. грн., але завдяки більшому приросту доходів рівень рентабельності продажу зріс з 0,3% до 0,78%.

Рентабельність продукції збільшилася з 0,66% до 0,70%, що свідчить про ефективніше управління витратами та стабільний фінансовий розвиток підприємства.

Витрати на 1 грн. виручки зменшилися з 0,85 грн. до 0,82 грн., що підтверджує результативність заходів із оптимізації діяльності.

На основі отриманих результатів можна зробити висновок, що ТОВ «Фірма «Надія»» успішно реалізує заходи, спрямовані на підвищення прибутковості. Подальший розвиток у напрямку автоматизації, інвестицій у якість обслуговування та адаптації до потреб клієнтів дозволить підприємству

посилити свої позиції на ринку та забезпечити довгострокову фінансову стабільність.

### **Висновки до розділу 3**

У третьому розділі роботи було розглянуто шляхи підвищення прибутковості ТОВ «Фірма «Надія»». Запропоновані заходи включають оптимізацію витрат, зокрема зниження адміністративних та операційних витрат, впровадження енергоефективних технологій і автоматизацію процесів. Це дозволить підприємству скоротити собівартість продукції та підвищити маржинальність.

Рекомендовано розширити спектр послуг підприємства, орієнтуючись на нові сегменти ринку, такі як преміальні послуги, корпоративне обслуговування та тривале проживання. Залучення нових клієнтів через активну маркетингову діяльність сприятиме збільшенню доходів.

Підвищення якості обслуговування через впровадження інноваційних технологій та поліпшення клієнтського досвіду також є важливим чинником у забезпеченні конкурентоспроможності.

Диверсифікація джерел доходів, зокрема через інвестиції у фінансові активи, участь у партнерських проектах і розвиток позареалізаційної діяльності, дозволить зменшити залежність підприємства від основної діяльності та забезпечити стабільність фінансових потоків.

Розрахунки показали, що реалізація запропонованих заходів дозволить збільшити чистий прибуток підприємства. Це позитивно позначиться на основних фінансових показниках.

Таким чином, впровадження комплексу заходів сприятиме покращенню прибутковості ТОВ «Фірма «Надія»», підвищенню ефективності використання ресурсів, оптимізації витрат та збільшенню доходів. Реалізація запропонованих рекомендацій дозволить підприємству зміцнити свої позиції на ринку,

підвищити конкурентоспроможність та забезпечити стійкий фінансовий розвиток у довгостроковій перспективі.

## ВИСНОВКИ

У ході виконання дослідження були розглянуті теоретичні основи, практичні підходи та аналітичні методи, які дозволяють ефективно оцінювати й підвищувати прибутковість діяльності підприємства. На прикладі ТОВ «Фірма «Надія»» проведено всебічний аналіз фінансово-економічного стану, виявлено ключові тенденції в динаміці показників прибутковості, а також визначено основні напрями для її вдосконалення.

Прибутковість є основним показником ефективності діяльності підприємства, який визначає його здатність розвиватися, забезпечувати соціальну відповідальність і конкурувати на ринку. У роботі наголошено, що прибуток є джерелом фінансування як операційної, так і інвестиційної діяльності, а його оптимізація є основою для розширення матеріально-технічної бази та впровадження інновацій.

Прибутковість виконує мотиваційну, оцінювальну та інвестиційну функції, а її ефективне управління вимагає врахування як внутрішніх резервів (зменшення витрат, оптимізації виробництва), так і зовнішніх чинників (попит, регуляторна політика, економічна ситуація).

Визначено, що в умовах ринкової економіки прибуток виступає як пряма мета діяльності підприємства, а також як основний економічний індикатор, що відображає результативність використання ресурсів. Прибуток – це категорія, яка найбільш повно характеризує фінансові можливості підприємства щодо розширення його діяльності.

Успіх у забезпеченні прибутковості залежить від здатності підприємства адаптуватися до ринкових змін, залучати нових клієнтів, утримувати існуючих і знаходити внутрішні резерви для підвищення ефективності. Важливим інструментом є стратегічне управління, яке дозволяє враховувати як короткострокові, так і довгострокові цілі розвитку підприємства.

Аналіз нормативно-правового забезпечення діяльності підприємств, які надають послуги з розміщення громадян, свідчить про наявність розгалуженої

законодавчої бази, яка включає основні закони, державні стандарти та регуляторні акти. Вона забезпечує правову основу для функціонування суб'єктів господарювання, гарантує захист прав споживачів та сприяє впровадженню єдиних стандартів якості. Водночас окремі аспекти потребують подальшого вдосконалення, зокрема щодо спрощення процедур сертифікації, гармонізації нормативних вимог з міжнародними стандартами та посилення контролю за якістю послуг.

Рентабельність є відносним показником, який дозволяє проводити порівняння з іншими підприємствами, оцінювати ефективність виробничих процесів і використовуваних ресурсів. Рентабельність розглядається як показник ефективності діяльності підприємства, що визначає його здатність отримувати прибуток у відношенні до понесених витрат і використовуваних активів.

Важливим є використання комплексного підходу, що включає оцінку як внутрішніх, так і зовнішніх чинників, які впливають на фінансові результати підприємства. Прибутковість безпосередньо залежить від змін у структурі витрат і обсягах реалізації продукції. У роботі зазначено, що зниження обсягів виробництва, навіть за умови зростання цін, може призвести до скорочення прибутковості.

Дослідження показало, що фінансовий стан підприємства у 2021–2023 роках характеризувався стабільним зростанням доходів, проте прибутковість демонструвала значні коливання. Чистий дохід від реалізації продукції за цей період зріс на 60,56%, досягнувши у 2023 році 88 860,2 тис. грн., що свідчить про ефективну операційну діяльність. Однак темпи приросту доходів у 2023 році знизилися до 12,95%, що є суттєвим уповільненням порівняно з 42,15% у 2022 році. Це свідчить про насичення ринку або вплив зовнішніх обмежувальних факторів.

Чистий прибуток у 2022 році демонстрував зростання на 318,89%, досягнувши 1 439,3 тис. грн., але у 2023 році впав до 267,4 тис. грн. (-81,42%). Зниження чистого прибутку у 2023 році вказує на зростання витрат і зниження ефективності управління ресурсами. Аналіз показників рентабельності показав,

що валова рентабельність продажу у 2023 році зросла до 18,6% (+5,08% до 2022 року), але операційна рентабельність і рентабельність капіталу продемонстрували негативну динаміку.

Динаміка показників ліквідності свідчить про суттєве погіршення фінансового стану підприємства у 2023 році, що вимагає термінових заходів для відновлення платоспроможності. Причини включають: зростання короткострокових зобов'язань через інфляцію та збільшення витрат; скорочення оборотних активів, особливо найбільш ліквідних, через падіння доходів; низький рівень прибутковості, що зменшує можливість накопичення грошових коштів.

Протягом аналізованого періоду спостерігається посилення фінансової залежності підприємства та зниження фінансової стійкості, що вимагає активних заходів для стабілізації капітальної структури. Зростання коефіцієнта маневреності власних коштів є позитивною динамікою, яка свідчить про збільшення гнучкості використання власного капіталу.

Прогнозні розрахунки за методом екстраполяції показали, що за відсутності змін у стратегії управління існує ризик подальшого зниження прибутковості, що може призвести до збитковості. Основними проблемами, які обмежують зростання фінансових результатів, є:

- недостатня оптимізація витрат, що підвищує собівартість послуг;
- відсутність значної диверсифікації доходів;
- уповільнення темпів приросту клієнтської бази через недостатню маркетингову активність.

Стратегічне управління прибутком має базуватися на принципах аналізу взаємозв'язків між витратами, обсягами реалізації та доходами. Такий підхід дозволяє визначити найбільш оптимальне поєднання постійних і змінних витрат для досягнення максимальної дохідності.

Аналіз резервів збільшення прибутку ТОВ «Фірма «Надія»» демонструє, що головним завданням підприємства є впровадження стратегій, які дозволяють збільшити дохідність, ефективно використовувати ресурси та забезпечити довгостроковий розвиток. Прибутковість компанії залежить від здатності

оптимізувати витрати, розширювати спектр послуг і залучати додаткові джерела доходів, зокрема позареалізаційних операцій.

На основі аналізу запропоновано шляхи підвищення прибутковості ТОВ «Фірма «Надія»»:

1. Оптимізація витрат. Скорочення адміністративних та операційних витрат, впровадження енергоефективних технологій, зменшення частки непродуктивних витрат.

2. Збільшення обсягів надання послуг. Розширення клієнтської бази через активні маркетингові кампанії, розробку нових послуг, таких як екскурсійні програми, корпоративне обслуговування, довгострокове проживання.

3. Підвищення якості обслуговування. Впровадження інноваційних технологій для покращення клієнтського досвіду, зокрема цифровізації сервісу.

4. Диверсифікація доходів. Розвиток позареалізаційної діяльності, наприклад, участь у партнерських проєктах, інвестування у фінансові інструменти.

Реалізація запропонованих заходів дозволила ТОВ «Фірма «Надія»» значно покращити ключові фінансові показники, зокрема рентабельність активів, продукції та діяльності. Це свідчить про високу ефективність управлінських рішень і створює сприятливі умови для подальшого розвитку підприємства. Успішна реалізація заходів з оптимізації витрат, розширення ринків збуту та підвищення якості обслуговування дозволяє підприємству не лише утримувати позиції на ринку, але й поступово їх зміцнювати.

Результати дослідження підтвердили, що прибутковість є ключовим індикатором фінансового стану підприємства та основою його конкурентоспроможності. Запропоновані заходи спрямовані на підвищення фінансової стабільності, забезпечення ефективного використання ресурсів і довгострокового розвитку ТОВ «Фірма «Надія»». Реалізація рекомендацій дозволить підприємству адаптуватися до умов сучасної економіки, зберегти та

посилити свої позиції на ринку, а також створити базу для стійкого економічного зростання.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Субботович Ю. Л. Теорії походження та сутності прибутку. Матеріали міжнародної науково-методичної конференції «Еволюція економічного розвитку та економічних теорій». К.: 2000. С. 148-152.
2. Бойчик І. М. Економіка підприємства. К.: «Атіка», 2003. 480 с.
3. Конішева Н., Балашова Р., Гураль В. Аналітичні підходи до оцінки ефективності діяльності підприємств. *Економіст*. 2000. №12. С. 44-47.
4. Манів З. О., Луцький І. М. Економіка підприємства: Навч. посіб. К.: Знання, 2004. 580 с.
5. Коринев В. Л. Обґрунтування прибутку підприємства з урахуванням рівня ціни на продукцію. *Актуальні проблеми економіки: Науковий економічний журнал*. К.: НАУ, 2005. № 3. С. 97-103.
6. Должанський І. З., Загорна Т. О. Бізнес-план: технологія розробки. Навчальний посібник. К.: Центр навчальної літератури. 2006. 384 с.
7. Господарський кодекс України. Верховна Рада України. К.: «Велес», 2008. 164 с.
8. Бланк О.І., Ситник Г.В., Андрієць В.С. Управління фінансами підприємств : підручник. 2-ге вид., переробл. і доповн. Київ : Київ. нац. торг.-екоп. ун-т, 2017. 792 с.
9. Буряковський В.В. Фінанси підприємств: [навч. посібник] / Буряковський В.В., Кармазин В.Я., Каламбет С.В. / За ред. В.В. Буряковського –Дніпропетровськ : Пороги, 2006. –246 с.
10. Фінанси підприємств : Підручник / Кер. авт. код. і наук. ред. проф. А. М. Поддєрьогін 4-те вид., перероб. та доп. К.: КНЕУ, 2002. 458 с.
11. Алексеєнко Л.М., Олексієнко В.М. Економічний глумачний словник: власність, приватизація, ринок цінних паперів. Тернопіль: Астон, 2003. 672 с.
12. Парасій-Вергуненко І.М. Аналіз банківської діяльності: Навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц. – К.: КНЕУ, 2003. – 347с.

13. Савчук В. П. Вплив інфляції на оцінку показників прибутковості підприємства. К.: Знання, 2002.
14. Гончар Л., Белак А. Удосконалення механізму формування фінансової стійкості підприємств сфери гостинності. *Економіка та суспільство*. 2021. № 25.
15. Господарський кодекс України : Кодекс України; Закон, Кодекс від 16.01.2003 № 436-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/go/436-15>.
16. Про забезпечення санітарного та епідемічного благополуччя населення : Закон України від 24.02.1994 № 4004-XII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/go/4004-1>.
17. Про захист прав споживачів : Закон України від 12.05.1991 № 1023-XII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/go/1023-12>
18. Про курорти : Закон України від 05.10.2000 № 2026-III. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/go/2026-14>
19. Про основні принципи та вимоги до безпечності та якості харчових продуктів : Закон України від 23.12.1997 № 771/97-ВР. URL: <https://bit.ly/3uvRiwz>
20. Про стандартизацію : Закон України від 05.06.2014 № 1315-VII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/go/1315-18>
21. Про технічні регламенти та оцінку відповідності : Закон України від 15.01.2015 № 124-VIII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/go/124-19>
22. Про туризм : Закон України від 15.09.1995 № 324/95-ВР. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/go/324/95-%D0%B2%D1%80>
23. Цивільний кодекс України : Кодекс України; Закон, Кодекс від 16.01.2003 № 435-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/go/435-15>
24. Реєстр свідoctв про встановлення категорій готелям та іншим об'єктам, що призначаються для надання послуг з тимчасового розміщення (проживання), виданих Мінекономрозвитку. URL: <https://bit.ly/3uvdw1J>
25. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

26. Про затвердження Порядку встановлення категорій готелям та іншим об'єктам, що призначаються для надання послуг з тимчасового розміщення (проживання) : Постанова Кабінету Міністрів України від 29.07.2009 № 803. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/go/803-2009-%D0%BF>

27. Про затвердження Порядку доведення до споживачів інформації про вид об'єкта туристичної інфраструктури та його категорію : Постанова Кабінету Міністрів України від 03.07.2013 № 470. URL: <https://bit.ly/3tsSGP7>

28. Про затвердження Порядку надання послуг з тимчасового розміщення (проживання) : Постанова Кабінету Міністрів України від 15.03.2006 № 297. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/go/297-2006-%D0%BF>

29. ДБН В.2.2-9:2018. «Громадські будинки та споруди. Основні положення».

30. Фінансовий аналіз підприємства, підручник НУХТ - Багацька К.В. , Говорушко Т.А., Шеремет О.О. К., 2014. 109-186 с.

31. Економіка підприємства: Структурно-логічний навч. посібник / За ред. д-ра екон. наук, проф. С. Ф. Покропивного . К.: КНЕУ, 2001. 457 с.

32. Заїкіна О.О. Роль показників ділової активності в оцінці управління підприємством. 2008. № 7. С. 144-148.

33. Мочерного С.В. Економічний словник-довідник Київ: Феміна, 1995. 368 с.

34. Делейко Т.І., Доценко Т.О. Аналіз сучасних методик прогнозування ймовірності банкрутства підприємства. *Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики: Збірник наукових праць*, № 1(10) 2011 с. 67–70. URL: <http://masters.donntu.org/2012/iem/subbrys/library/bancrutcy.pdf>

35. Перевозова І. В., Далак Н.А. Маркетингове дослідження ринку хостелів на прикладі міста Івано-Франківськ. *Актуальні проблеми розвитку економіки регіону: науковий журнал*. Івано-Франківськ : Вид-во ДВНЗ «ЛНУ імені Василя Стефаника», 2017. Вип. 13. С. 134–151.

36. Регіональна цільова програма розвитку туризму в Івано-Франківській області на 2022–2027 роки. URL: [https:// www.if.gov.ua/npas/pro](https://www.if.gov.ua/npas/pro)

shvalennya-proyektu-regionalnoyi-cilovoyi-programi-rozvitku-turizmu-v-ivano-frankivskijoblasti-na-2022-2027-roki

37. Аналіз ринку готелів у м. Івано-Франківськ. 2022 рік. URL: <https://pro-consulting.ua/ua/issledovanie-rynka/analizrynka-gostinic-v-g-ivano-frankovsk-2022-god>

38. Аналіз ринку апарт-готелів в м. Івано-Франківськ. 2019 рік. URL: <https://pro-consulting.ua/ua/issledovanie-rynka/analiz-rynka-apart-otelej-v-g-ivano-frankovsk-2019-god>

39. Готелі в Івано-Франківську: веб-сайт. URL. <https://www.booking.com/>

40. Веб-сайт «Про нас – Готель “Надія”». URL: <https://www.nadiyahotel.com/about>

41. Веб-сайт «Глава 2. Організаційна структура управління готелем». URL: <https://tourism-book.com/pbooks/book-62/ua/chapter-2393/>

42. Веб-сайт «Формування стратегічних напрямів управління». [Електронний ресурс]. URL: [http://www.market-inf.od.ua/journals/2019/29\\_2019\\_ukr/75.pdf](http://www.market-inf.od.ua/journals/2019/29_2019_ukr/75.pdf)

43. Крамаренко Г.О. Фінансовий аналіз: підручник / Г. О. Крамаренко, О.Є. Чорна. К.: Центр учбової літератури, 2011. 392 с.

44. Економіка підприємства: Підручник / за заг. ред. С.Ф. Покропивного – Вид. 2-ге, перероб. та доп. – К.: КНЕУ, 2005. 528 с.

45. Іващенко В.І., Болдох М.А. Економічний аналіз господарської діяльності. К.: ЗАТ «Нічлава», 2012. - 215 с.

46. Бедринець М. Д., Сурженко А. В. Фінансовий менеджмент у малому бізнесі: навч. посіб. К. : «Центр учбової літератури», 2016. – 352 с.

47. Буркова Л.А. Дослідження економічної сутності понять «прибуток» та «фінансовий результат» та їх вплив на оцінку економічних результатів діяльності. 2014. № 19. С. 50-57.

48. Фінанси очима студентів: Збірник матеріалів студентської науковопрактичної конференції (16-18 травня 2018 року). – Харків : ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2018. –181 с

49. Романова Т. В., Даровський Є. О. Чинники, що впливають на збільшення прибутку підприємств України в сучасних умовах. *Ефективна економіка*. 2015. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3976>
50. Линник О. І., Задорожна О. С. Облік прибутку та визначення резервів забезпечення прибутковості підприємства. 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.
51. Гетьман О. О., Шаповал В. М. Економіка підприємства: Навч. посіб. 2-ге вид. К.: Центр учбової літератури, 2010. – 488 с
52. Терещенко О.О., Овдій О.В., Чернелевський Л.М., Стиренко Л.М. До питання щодо удосконалення фінансового механізму антикризового управління підприємством *Фінанси України*. –2016. –№ 6. –С. 108-122.
53. Дібаль З. Ст. Фінансовий аналіз: теорія та практика: навч. посібник: Видавництво «Бізнес - преса», 2005. - 304 с.
54. Грабовецький Б. Є Економічний аналіз : навч. посібник. Вінниця: ВНТУ, 2013. 85 с.
55. Мних Є. В. Економічний аналіз: підручник Київ: Центр навчальної літератури, 2003. 412 с.
56. Коваль О. А. Рентабельність як показник економічної ефективності діяльності сільськогосподарських підприємств. *Економіка. Управління. Інновації*. 2014. № 1. С. 225-227.
57. Олійник О.В. Розвиток економічного аналізу в умовах інституційних змін: монографія. Житомир: ЖДТУ, 2008. 653 с.
58. Сисоєва І. М. Моделі прогнозування прибутку підприємства в залежності від методів облікової політики. URL: <http://intkonf.org/sisoeva-im-modeli-prognozuvannya-pributku-pidpriemstvavzalezhnosti-vid-metodiv-oblikovoyi-politiki>.
59. Шуліков А. Е., Голованова М. А. Статистичне дослідження часових рядів цін на B2B-ринку. *Економіка та управління підприємствами*

*машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики.* Харків : НАУ ХАІ, 2011. № 2(14). С.125-135.

60. Джеймс У. Тейлор. Прогноз волатильності з плавним переходом експоненціальне згладжування. *Міжнародний журнал прогнозування.* Вип. 20. С. 273-286. URL: [www.elsevier.com/locate/ijforecast](http://www.elsevier.com/locate/ijforecast).

61. Єріна А. М. Статистичне моделювання та прогнозування : навч. посіб. К. : КНЕУ, 2001. – 170 с.

62. Іванюта С. М. Антикризове управління : навч. посібн. К. : Центр учбової літератури, 2007. URL: <http://www.twirpx.com/file/605994/>.

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

64. Самойленко О. А. Методи оцінки фінансових ризиків Електронний ресурс URL: : <http://www.confcontact.com/2008jule/samojlenko.htm>.

65. Масюк Ю.В., Волошина К.І. Удосконалення управління прибутком аграрного підприємства. *Матеріали V Міжнародної науково-практичної конференції «SCIENCE AND EDUCATION: PROBLEMS, PROSPECTS AND INNOVATIONS»* 04-06 лютого 2021 р. м. Кіото, Японія. С. 679-683.

66. Стецюк С. С. Фактори впливу на прибуток м'ясопереробних підприємств Черкаської області. *Вісник аграрної науки Причорномор'я.* 2013. Вип. 1. С. 72-81.

67. Пилипчук О. В. Прибуток як узагальнений показник господарсько-фінансової діяльності підприємства. *Формування ринкових відносин в Україні.* 2015. № 2. С. 103 – 107.

68. Приказюк О. В. Класифікація прибутку в підприємствах. *Економіка АПК.* 2008. № 3. С. 99-102.

69. Рябенко Г. М. Шляхи покращення фінансового стану підприємства. *Всеукраїнський науково-виробничий журнал: інноваційна економіка.* 2012. № 7. URL: [http://www.nbu.gov.ua/portal/soc\\_gum/inek/2012\\_7/105.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/inek/2012_7/105.pdf).

70. Веб-сайт «Лекції з навчальної дисципліни “Економічний аналіз”».  
[Електронний ресурс]. URL: <https://vseosvita.ua/library/embed/0013yk-9dce.doc.html>

71. Гончар Л.О., Бе~~ляк~~ А. О. Нормативно-правове регулювання діяльності підприємств ~~готельно-ресторанного~~ і туристичного бізнесу. *Економіка та суспільство* 26 (2021). URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/332/317>

72. Савко О.Я., ~~Касараба~~ І.В. Напрями підвищення прибутковості ~~готельно-ресторанного~~ бізнесу. Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції «*Перспективи стабільного економічного розвитку та економічної безпеки: світовий досвід та вітчизняні реалії*» м. Запоріжжя, 13-14 грудня 2024 року - подано до друку

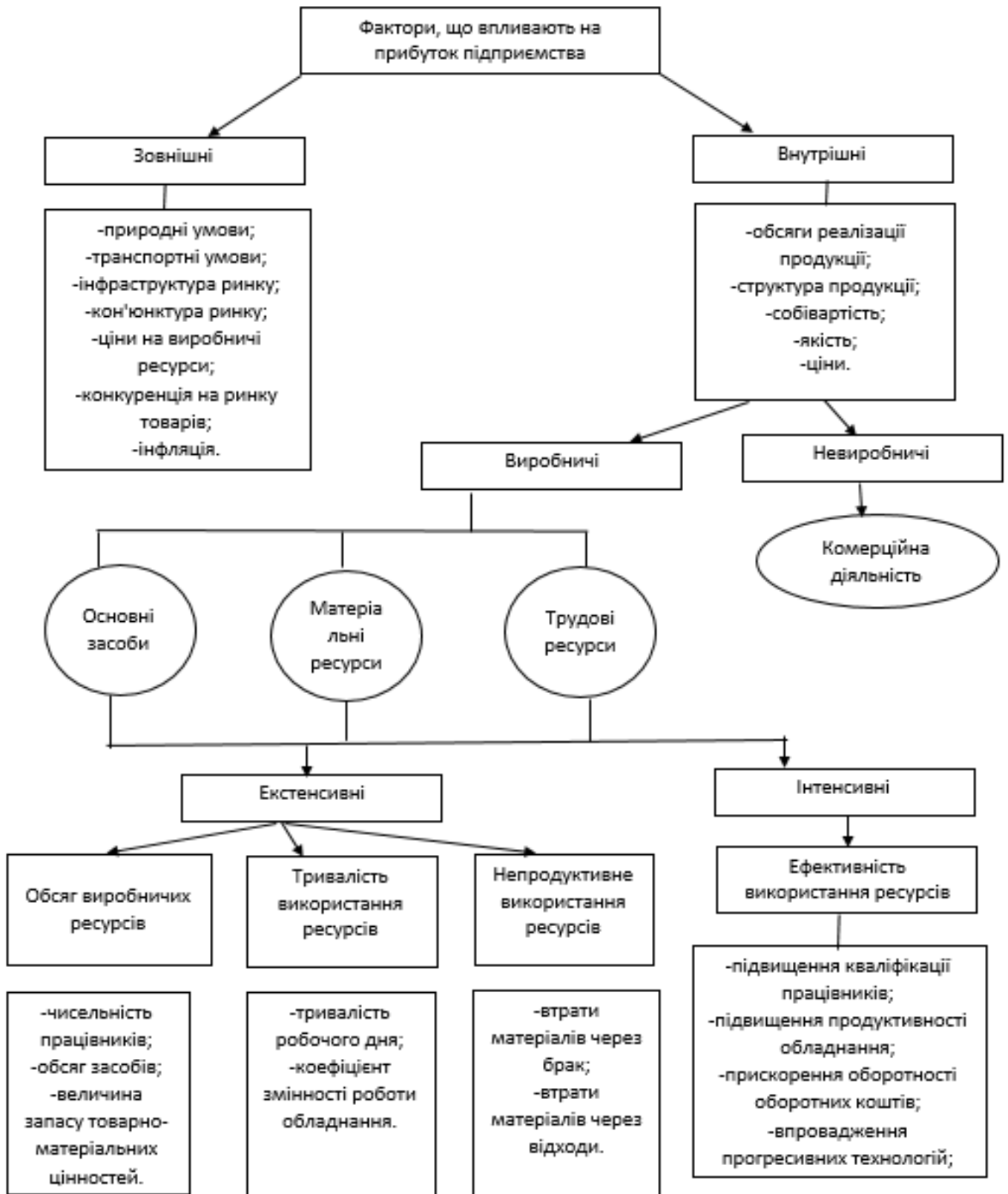
73. ~~Партола~~ А. С. Шляхи підвищення прибутковості підприємства. *Розвиток європейського простору очима молоді: економічні, соціальні та правові аспекти.* 2017. С. 679-684 URL: <http://www.repository.hneu.edu.ua/jspui/handle/123456789/16483>

74. Філіппова Т.А. Шляхи підвищення прибутку для підприємства // Т.А. Філіппова, Д.І. Серебрякова, Наука та економіка. 2012. (№ 2.) С. 57-59.

## ДОДАТКИ

## Додаток А

Класифікація чинників, які впливають на прибуток підприємства



## Додаток Б

Закони України, які регулюють діяльність підприємств у сфері гостинності та туризму

Тип	Назва	Опис
Закони України	Цивільний кодекс України [23]	Цивільний кодекс України є законом, який регулює особисті немайнові та майнові відносини (цивільні відносини), у яких беруть участь люди, підприємства, держава, територіальні громади, іноземні держави та інші суб'єкти публічного права. В тому числі цей закон регулює немайнові та майнові відносини, що виникають у підприємствах, які працюють у сфері гостинності та туризму.
	Господарський кодекс України [15]	Господарський кодекс України встановлює правові основи господарської діяльності на основі різноманітності суб'єктів господарювання різних форм власності. Закон сприяє розвитку підприємництва та ділової активності, підвищенню ефективності суспільного виробництва та його соціальної спрямованості. Він також утворює суспільний господарський порядок в економічній системі України та сприяє її гармонізації з іншими економічними системами.
	Про туризм [22]	Закон встановлює загальні правові, організаційні та соціально-економічні засади впровадження державної політики в галузі туризму в Україні та спрямований на забезпечення прав громадян на відпочинок, свободу пересування, охорону здоров'я, безпеку для життя та здоров'я довкілля, задоволення духовних потреб та інші права, гарантовані Конституцією України.
	Про стандартизацію [20]	З метою забезпечення єдиної технічної політики в сфері стандартизації в Україні закон створює правові та організаційні основи.
	Про курорти [18]	Закон визначає правові, організаційні, економічні та соціальні засади розвитку курортів в Україні та спрямований на використання природних лікувальних ресурсів для лікування та оздоровлення людей, а також природних територій курортів, які є надбанням народу України, і охорону їх.
	Про технічні регламенти та оцінку відповідності [21]	Закон встановлює юридичні та організаційні основи для розробки, прийняття та впровадження технічних регламентів і процедур оцінки відповідності, а також добровільної оцінки відповідності.
	Про основні принципи та вимоги до безпечності та якості харчових продуктів [19]	Закон регулює відносини між органами виконавчої влади, операторами ринку харчових продуктів і споживачами харчових продуктів. Крім того, він визначає процедури забезпечення безпеки та окремих характеристик якості харчових продуктів, які виробляються, перебувають в обігу, ввозяться та/або вивозяться з України.
	Про забезпечення	Закон регулює суспільні відносини у сфері

## Продовження додатку Б

санітарного епідемічного благополуччя населення [16]	та	забезпечення санітарного та епідемічного благополуччя, визначає права та обов'язки державних органів, підприємств, установ, організацій і громадян, а також визначає, як організується державна санітарно-епідеміологічна служба та здійснюється державний санітарно-епідеміологічний нагляд в Україні.
Про захист споживачів [17]	прав	Закон регулює відносини між споживачами товарів, робіт і послуг, виробниками та продавцями товарів, виконавцями робіт і надавачами послуг різних форм власності, а також встановлює права споживачів і визначає, як їх захистити. Закон також створює основу для впровадження державної політики у сфері захисту прав споживачів.

*Джерело: систематизовано авторами на основі [15; 16; 17; 18; 19; 20; 21; 22; 23]*

## Додаток В

## Фінансова звітність ТОВ «Фірма «Надія» за 2023 рік

## Фінансова звітність малого підприємства

## Актив

Назва рядка	Код рядка	На початок звітного року, тис. грн	На кінець звітного періоду, тис. грн
I. Необоротні активи Нематеріальні активи	1000	0.00	497.10
первісна вартість	1001	402.00	915.00
накопичена амортизація	1002	402.00	417.90
Незавершені капітальні інвестиції	1005	0.00	
Основні засоби:	1010	11 166.50	13 188.00
первісна вартість	1011	46 337.60	55 131.30
знос	1012	35 171.10	41 943.30
Довгострокові біологічні активи	1020	0.00	
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	0.00	
Інші необоротні активи	1090	0.00	
Усього за розділом I	1095	11 166.50	13 685.10
II. Оборотні активи Запаси:	1100	4 488.40	7 346.00
у тому числі готова продукція	1103	0.00	
Поточні біологічні активи	1110	0.00	
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	1125	1 202.40	797.60
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	422.40	181.10
у тому числі з податку на прибуток	1136	0.00	
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	797.80	915.60
Поточні фінансові інвестиції	1160	0.00	
Гроші та їх еквіваленти	1165	1 488.30	1 028.20
Витрати майбутніх періодів	1170	66.80	100.60
Інші оборотні активи	1190	762.20	1 477.10
Усього за розділом II	1195	9 228.30	11 846.20
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	5 457.40	5 420.70
Баланс	1300	25 852.20	30 952.00

## Пасив

Назва рядка	Код рядка	На початок звітного року, тис. грн	На кінець звітного періоду, тис. грн
I. Власний капітал Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	11 342.10	11 342.10
Додатковий капітал	1410	0.00	
Резервний капітал	1415	0.00	
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	5 550.20	5 817.60
Неоплачений капітал	1425	0.00	
Усього за розділом I	1495	16 892.30	17 159.70
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення	1595	0.00	
Короткострокові кредити банків	1600	0.00	268.10
III. Поточні зобов'язання Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610	0.00	
товари, роботи, послуги	1615	3 381.00	2 738.70
розрахунками з бюджетом	1620	275.40	502.30
у тому числі з податку на прибуток	1621	92.90	93.30
розрахунками зі страхування	1625	0.00	124.50
розрахунками з оплати праці	1630	202.00	527.40
Доходи майбутніх періодів	1665	0.00	
Інші поточні зобов'язання	1690	4 642.70	9 141.00
Усього за розділом III	1695	8 501.10	13 302.00
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	458.80	490.30
Баланс	1900	25 852.20	30 952.00

## Звіт про фінансові результати

Назва рядка	Код рядка	За звітний період, тис. грн	За аналогічний період попереднього року, тис. грн
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	88 860.20	78 671.30
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	74 881.00	66 802.90
Інші операційні доходи	2120	663.70	288.90
Інші операційні витрати	2180	12 776.10	10 039.30
Інші доходи	2240	55.70	64.50
Інші витрати	2270	1 330.70	369.60
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	89 579.60	79 024.70
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	2285	88 987.80	77 211.80
Фінансовий результат до оподаткування (2280 - 2285)	2290	591.80	1 812.90
Податок на прибуток	2300	324.40	373.60
Чистий прибуток (збиток) (2290 - 2300)	2350	267.40	1 439.30

## Додаток Г

## Фінансова звітність ТОВ «Фірма «Надія» за 2022 рік

## Фінансова звітність малого підприємства

## АКТИВ

Назва рядка	Код рядка	На початок звітного року, тис. грн	На кінець звітного періоду, тис. грн
I. Необоротні активи Нематеріальні активи	1000	0.00	0.00
первісна вартість	1001	402.00	402.00
накопичена амортизація	1002	402.00	402.00
Незавершені капітальні інвестиції	1005	0.00	
Основні засоби:	1010	7 713.30	11 166.50
первісна вартість	1011	38 354.30	46 337.60
знос	1012	30 641.00	35 171.10
Довгострокові біологічні активи	1020	0.00	
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	0.00	
Інші необоротні активи	1090	0.00	
Усього за розділом I	1095	7 713.30	11 166.50
II. Оборотні активи Запаси:	1100	5 112.30	4 488.40
у тому числі готова продукція	1103	0.00	
Поточні біологічні активи	1110	0.00	
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	1125	168.10	1 202.40
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	100.10	422.40
у тому числі з податку на прибуток	1136	0.00	
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	168.60	797.80
Поточні фінансові інвестиції	1160	0.00	
Гроші та їх еквіваленти	1165	1 591.20	1 488.30
Витрати майбутніх періодів	1170	67.20	66.80
Інші оборотні активи	1190	481.50	762.20
Усього за розділом II	1195	7 689.00	9 228.30
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	5 501.50	5 457.40
Баланс	1300	20 903.80	25 852.20

## Пасив

Назва рядка	Код рядка	На початок звітного року, тис. грн	На кінець звітного періоду, тис. грн
I. Власний капітал Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	11 342.10	11 342.10
Додатковий капітал	1410	0.00	
Резервний капітал	1415	0.00	
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	4 110.90	5 550.20
Неоплачений капітал	1425	0.00	
Усього за розділом I	1495	15 453.00	16 892.30
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення	1595	0.00	
Короткострокові кредити банків	1600	0.00	
III. Поточні зобов'язання Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610	0.00	
товари, роботи, послуги	1615	3 480.40	3 381.00
розрахунками з бюджетом	1620	339.70	275.40
у тому числі з податку на прибуток	1621	88.30	92.90
розрахунками зі страхування	1625	0.00	
розрахунками з оплати праці	1630	156.70	202.00
Доходи майбутніх періодів	1665	0.00	
Інші поточні зобов'язання	1690	1 025.90	4 642.70
Усього за розділом III	1695	5 002.70	8 501.10
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	448.10	458.80
Баланс	1900	20 903.80	25 852.20

## Звіт про фінансові результати

Назва рядка	Код рядка	За звітний період, тис. грн	За аналогічний період попереднього року, тис. грн
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	78 671.30	55 343.40
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	66 802.90	48 450.60
Інші операційні доходи	2120	288.90	295.50
Інші операційні витрати	2180	10 039.30	6 624.80
Інші доходи	2240	64.50	11.90
Інші витрати	2270	369.60	143.00
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	79 024.70	55 650.80
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	2285	77 211.80	55 218.40
Фінансовий результат до оподаткування (2280 - 2285)	2290	1 812.90	432.40
Податок на прибуток	2300	373.60	88.80
Чистий прибуток (збиток) (2290 - 2300)	2350	1 439.30	343.60

## Додаток Д

## Фінансова звітність ТОВ «Фірма «Надія» за 2021 рік

## Фінансова звітність малого підприємства

## Актив

Назва рядка	Код рядка	На початок звітного року, тис. грн	На кінець звітного періоду, тис. грн
I. Необоротні активи Нематеріальні активи	1000	31.60	0.00
первісна вартість	1001	402.00	402.00
накопичена амортизація	1002	370.40	402.00
Незавершені капітальні інвестиції	1005	0.00	
Основні засоби:	1010	9 384.00	7 713.30
первісна вартість	1011	36 471.20	38 354.30
знос	1012	27 087.20	30 641.00
Довгострокові біологічні активи	1020	0.00	
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	0.00	
Інші необоротні активи	1090	0.00	
Усього за розділом I	1095	9 415.60	7 713.30
II. Оборотні активи Запаси:	1100	5 589.90	5 112.30
у тому числі готова продукція	1103	0.00	
Поточні біологічні активи	1110	0.00	
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	1125	169.10	168.10
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	108.60	100.10
у тому числі з податку на прибуток	1136	0.00	
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	140.40	168.60
Поточні фінансові інвестиції	1160	0.00	
Гроші та їх еквіваленти	1165	2 535.60	1 591.20
Витрати майбутніх періодів	1170	40.80	67.20
Інші оборотні активи	1190	157.10	481.50
Усього за розділом II	1195	8 741.50	7 689.00
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	5 501.50	5 501.50
Баланс	1300	23 658.60	20 903.80

—

## Пасив

Назва рядка	Код рядка	На початок звітного року, тис. грн	На кінець звітного періоду, тис. грн
I. Власний капітал Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	11 342.00	11 342.00
Додатковий капітал	1410	0.00	
Резервний капітал	1415	0.00	
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	3 767.30	4 110.90
Неоплачений капітал	1425	0.00	
Усього за розділом I	1495	15 109.30	15 452.90
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення	1595	0.00	
Короткострокові кредити банків	1600	0.00	
III. Поточні зобов'язання Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610	0.00	
товари, роботи, послуги	1615	1 651.50	3 480.40
розрахунками з бюджетом	1620	613.70	339.70
у тому числі з податку на прибуток	1621	12.10	88.30
розрахунками зі страхування	1625	0.00	
розрахунками з оплати праці	1630	60.00	156.70
Доходи майбутніх періодів	1665	0.00	
Інші поточні зобов'язання	1690	5 790.40	1 026.00
Усього за розділом III	1695	8 115.60	5 002.80
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	433.70	448.10
Баланс	1900	23 658.60	20 903.80

Звіт про фінансові результати  
Звіт про фінансові результати

Назва рядка	Код рядка	За звітний період, тис. грн	За аналогічний період попереднього року, тис. грн
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	55 343.40	36 491.50
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	48 450.60	33 597.10
Інші операційні доходи	2120	295.50	459.00
Інші операційні витрати	2180	6 624.80	3 179.60
Інші доходи	2240	11.90	10.50
Інші витрати	2270	143.00	93.40
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	55 650.80	36 961.00
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	2285	55 218.40	36 870.10
Фінансовий результат до оподаткування (2280 - 2285)	2290	432.40	90.90
Податок на прибуток	2300	88.80	16.40
Чистий прибуток (збиток) (2290 - 2300)	2350	343.60	74.50