

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**

Кафедра економіки підприємства та організації підприємницької
діяльності

Допущено до захисту
Завідувач кафедри

(підпис)
“ ____ ” _____ 2024р.

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА
на здобуття освітнього ступеня бакалавр
зі спеціальності 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»
за освітньою програмою «Економіка підприємства та організація
підприємницької діяльності»

на тему:
**«КОМПЛЕКСНА ОЦІНКА РЕЗЕРВІВ ПІДВИЩЕННЯ
ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА (НА ПРИКЛАДІ ТОВ
«ЛІСПРОМСЕРВІС ЛТД»)»**

Виконавець:

студент ФЕУП

Мунтян Владислав Сергійович

/підпис/

Науковий керівник:

д.е.н., професор

Літвінов Олександр Сергійович

/підпис/

Одеса 2024

ЗМІСТ

ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ЗБІЛЬШЕННЯ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА	6
1.1. Сутність та роль прибутку у діяльності підприємства	6
1.2. Джерела формування прибутку підприємства	12
1.3. Управління прибутком підприємства	19
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТА ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА ТОВ «ЛІСПРОМСЕРВІС ЛТД»	30
2.1. Загальний аналіз діяльності підприємства ТОВ «ЛІСПРОМСЕРВІС ЛТД».....	30
2.2. Аналіз економічного та фінансового стану підприємства ТОВ «ЛІСПРОМСЕРВІС ЛТД»	33
2.3. Аналіз резервів підвищення прибутку на підприємстві ТОВ «ЛІСПРОМСЕРВІС ЛТД»	45
РОЗДІЛ 3. ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА ТОВ «ЛІСПРОМСЕРВІС ЛТД» ЗА РАХУНОК ВИЗНАЧЕНИХ РЕЗЕРВІВ.....	54
3.1. Підвищення рівню прибутку підприємства за рахунок скорочення дебіторської заборгованості.....	54
3.2. Підвищення рівню прибутку за рахунок скорочення накладних витрат.....	54
ВИСНОВКИ.....	55
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	59

ВСТУП

У рамках функціонування ринкової економіки діяльність будь-якої організації спрямована на отримання максимального рівня прибутку. Саме прибуток виступає ключовим елементом у розвиток будь-якої компанії, відбиваючи рівень її ефективності діяльності. Прибуток представлений як ключове джерело та інструмент для подальшого перспективного фінансування та покращення виробничих взаємин. Роль прибутку полягає у можливості ліквідації всіх господарських потреб та потреб, забезпеченні соціальних потреб та бажань кожного співробітника, а також керівництва. У межах свого змісту, прибуток виступає однією з найважливіших і багаторівневих категорій, які піддаються аналізу у науковій та публіцистичній літературі. Будь-яка організація сьогодні стикається з проблемою, пов'язаною із підвищенням рівня прибутку. Цьому перешкоджають численні чинники, пов'язані зі зміною ринкової кон'юнктури, і навіть поведінкою споживачів, і всередині організаційних змін. Ціль діяльності будь-якої комерційної організації полягає в отриманні прибутку на системній основі для задоволення керівників, співробітників, акціонерів.

Мета дослідження. Метою роботи є аналіз теоретичних і практичних питань аналізу резервів підвищення прибутку підприємства.

Завдання дослідження. Відповідно до мети роботи, були поставлені завдання:

1. Проаналізувати сутність та види прибутку підприємства;
2. Розглянути процеси формування і розподілу прибутку;
3. Проаналізувати підходи до управління прибутком підприємства;
4. Здійснити аналіз загальних результатів діяльності ТОВ «Ліспромсервіс ЛТД»

5. Розглянути резерви підвищення прибутку ТОВ «Ліспромсервіс ЛТД»;
6. Запропонувати заходи щодо підвищення прибутку ТОВ «Ліспромсервіс ЛТД».

Предметом дослідження є теоретико-методичні питання аналізу резервів прибутку підприємства.

Об'єктом дослідження виступають резерви підвищення прибутку. Для аналізу предмету і об'єкту дослідження було обрано підприємство ТОВ «Ліспромсервіс ЛТД».

Методологія дослідження. У процесі роботи використовувалися такі методи: спостереження, узагальнення, кількісно-якісний, системний і порівняльний аналіз, конкретизація, логічне узагальнення, статистичні методи вибірки й групування, а також індексний та факторний методи для дослідження ефективності оплати праці на підприємстві.

У процесі дослідження використано такі загальнонаукові методи пізнання: спостереження, порівняння, абстракції, індукції і дедукції, вимірювання взаємозв'язків, поєднання аналізу та синтезу, узагальнення, а також спеціальні методи – статистичних групувань, методи економічного аналізу, економіко-математичні методи.

Всі розрахунки в дипломній роботі здійснені за допомогою комп'ютерної програми Microsoft Excel.

Інформаційна база дослідження. Теоретичною основою дослідження є матеріали навчальної й учбово-методичної літератури, праці вітчизняних і зарубіжних вчених-економістів з питань прибутку та фінансового результату підприємства, періодична преса, і навіть матеріали науково-практичних конференцій.

В процесі дослідження були використані законодавчі й нормативно-правові акти України, офіційні матеріали Державного комітету статистики України, дані відкритої звітності діяльності ТОВ «Ліспромсервіс ЛТД», вітчизняні та зарубіжні публікації вчених-економістів в електронних та

друкованих наукових виданнях, матеріали та аналітичні розрахунки, одержані автором у результаті особистого дослідження, інші першоджерела.

Практичне значення результатів відображається в наданні рекомендацій підприємству ТОВ «Ліспромсервіс ЛТД» щодо підвищення рівня прибутку підприємства. Впровадження рекомендацій, що надані у роботі мають високий рівень обґрунтування та ефективності.

Структура і обсяг роботи. Кваліфікаційна робота на здобуття освітнього ступеня магістра складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел (38 найменувань). Загальний обсяг кваліфікаційної роботи становить 70 сторінок комп'ютерного тексту, містить 18 таблиця та 3 рисунків.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ЗБІЛЬШЕННЯ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Сутність та роль прибутку у діяльності підприємства

Прибуток, найвідоміша з давніх-давен категорія, отримала новий зміст в умовах сучасного економічного розвитку країн, формування реальної самостійності суб'єктів господарювання. Оскільки прибуток є головною рушійною силою ринкової економіки, саме він забезпечує інтереси власників підприємств, їх персоналу, а також інтереси держави. Цим пояснюється постановка завдання оволодіння керівниками та працівниками, зайнятими у сфері економіки сучасними методами ефективного управління формуванням прибутку та рентабельності у процесі операційної, інвестиційної та фінансової діяльності організації, як одне з актуальних завдань.

В економічній науці існує кілька підходів до визначення прибутку, основними з яких є академічний, підприємницький та бухгалтерський.

Існує три основні види прибутку: валовий прибуток, прибуток до оподаткування, чистий прибуток. Між ними є значні відмінності. Насамперед слід розглянути основні риси трьох видів прибутку.

Прибуток або збиток, виявлені у звітному році, але які стосуються операцій минулих років, включаються до результатів організації звітного року.

Так, бухгалтерський прибуток, що є об'єктом дослідження, розраховується виходячи з бухгалтерських документів. При її розрахунку не враховуються витрати, які не були зафіксовані документально, нехай і були понесені. Не враховується також втрачена вигода. У звіті про фінансові результати бухгалтерський прибуток відображається у рядку «Прибуток/збиток до оподаткування» [10].

Існує безліч підходів до визначення поняття «прибуток». Розглянемо найпопулярніші їх. Результати подаємо у вигляді таблиці 1.1.

Таблиця 1.1 – Підходи до визначення прибутку

Автор/джерело	Визначення «прибуток»
Фінансово-кредитний енциклопедичний словник	Різниця між доходами, отриманими від реалізації продукції, основних засобів та іншого майна, виконаних робіт, послуг, що надаються, позареалізаційної діяльності та нарахованої сумою витрат на виробництво, реалізацію продукції та здійснення інших видів діяльності [9]
Великий економічний словник	Перевищення доходів від продажу товарів та послуг над витратами на виробництво та продаж цих товарів та послуг
К. Маркс	Перетворена форма додаткової вартості, породжена всім авансованим капіталом
І.А. Бланк	Виражений у грошовій формі чистий прибуток підприємця на вкладений капітал, що характеризує його винагороду за ризик здійснення підприємством діяльності, різницю між сукупним доходом та сукупними витратами у процесі здійснення підприємницької діяльності [3]
П.Е. Самуельсон та В.Д. Нордхаус	Дохід від факторів виробництва, винагорода за підприємницьку діяльність та запровадження технічних удосконалень [6]
Н.Б. Клішевич	Кінцевий позитивний фінансовий результат підприємства, що є реалізованою частиною чистого доходу, створеного додатковою працею [4]
Д.С. Моляков	Грошовий вираз частини вартості додаткового продукту [5]
Г.В. Савицька	Частина чистого доходу, безпосередньо одержуваного суб'єктами господарювання у процесі реалізації продукції [7]
Н.М. Селезньова	Чистий дохід підприємця на вкладений капітал, різницю між сукупним доходом та сукупними витратами у процесі господарської діяльності [8]

Академічний підхід передбачає поняття економічного прибутку у співвідношенні з гіпотетичною величиною, що визначається як різниця між доходами підприємства та його економічними витратами. Економічні витрати визначаються сукупною вартістю інших благ, які можна було б теоретично придбати за максимально вигідного використання наявних ресурсів. Даний підхід має певні переваги в теоретичному плані, але з погляду практики він не реалізуємо або реалізуємо з винятковою суб'єктивністю, оскільки обґрунтований розрахунок величини економічних витрат в умовах багатoproфільного виробництва практично неможливий.

У межах підприємницького підходу формується поняття прибутку як індикатора успішності діяльності фірми з позиції учасників ринку капіталу, і насамперед фактичних та потенційних інвесторів. Сутність даного підходу

полягає в тому, що величина прибутку дорівнює приросту капіталу власників, що проявляється у її чистих активах, які обчислюються як капіталізована вартість майбутніх чистих надходжень за вирахуванням зобов'язань.

Аналіз різних джерел свідчить про відсутність єдиного розуміння терміну «прибуток». Однак можна виділити кілька сутнісних характеристик прибутку:

- прибуток як різницю між доходами і витратами (прибуток є залишковий показник);
- прибуток як грошове вираження вартості додаткового товару;
- прибуток як чистий прибуток від капіталу (категорія прибутку тісно взаємопов'язана з категорією капіталу);
- прибуток як кінцевий фінансовий результат підприємства;
- прибуток як «плата за ризик» (через об'єктивні причини зовнішнього та внутрішнього характеру, підприємець у процесі своєї діяльності може втратити не тільки очікуваний прибуток, а й вкладений капітал).

Поєднавши основні сутнісні характеристики прибутку, отримаємо комплексне поняття. Прибуток – це фінансовий показник фінансових результатів господарської діяльності, що визначається як різницю між сукупними доходами підприємства на вкладений капітал і сукупними видатками на виробничі процеси.

З теоретичної погляду прибуток є складне і неоднозначне поняття. Об'єктивно, прибуток необхідний підприємствам для розвитку їхнього господарства: розширення матеріально-технічної бази, створення фондів, необхідні соціальних потреб колективу, і навіть збільшення власних оборотних коштів [11].

Конкурентоспроможність підприємства здійснює важливу функцію, оскільки саме вона визначає розмір одержуваного прибутку. Звідси випливає, що прибуток є економічною категорією, що відображає дохід, створений у

сфері господарської діяльності. Вона є результатом поєднання різних факторів виробництва: праці, капіталу, природних ресурсів та підприємницької спроможності. У поєднанні дані фактори зводяться до фінансового ефекту, який називається прибутком (рис. 1.1).

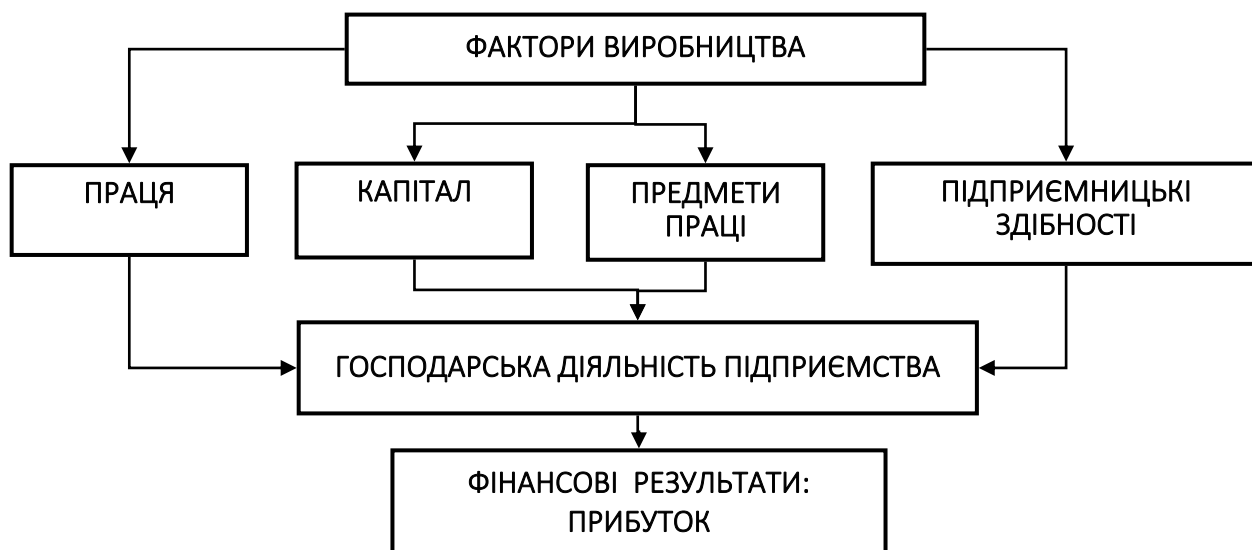


Рис. 1.1 - Економічний зміст прибутку

Сформулювавши комплексне поняття, перейдемо до визначення економічної сутності прибутку. У разі сучасної економіки прибуток грає невід'ємну роль (рис. 1.2)

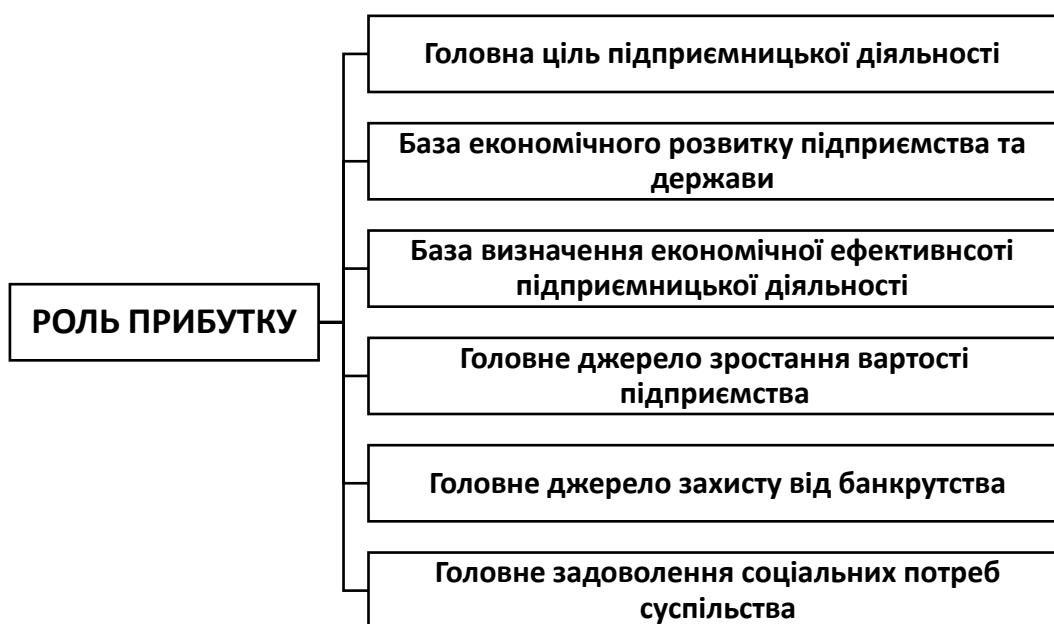


Рис. 1.2 – Роль прибутку за умов ринкової економіки

Розглянемо подану рисунку 1 схему докладніше. По-перше, прибуток є основною метою підприємницької діяльності.

Власники підприємства є найбільш зацікавленими отримання високого рівня прибутку особами. Саме це є основним спонукальним мотивом до їхньої діяльності у сфері бізнесу. Однак сфокусованими на одержанні прибутку є не лише власники. З ефективністю підприємства пов'язані можливості подальшого працевлаштування, рівень заробітної плати та професійна репутація його менеджерів. Прибуток підприємства є важливим фактором і для працівників, які не беруть участі в його управлінні. Це тим, що вона є своєрідним гарантом зайнятості найманих працівників, оскільки стабільність підприємства безпосередньо залежить від прибутку.

Крім того, прибутковість підприємства забезпечує задоволення деяких соціальних потреб персоналу та може принести додаткову матеріальну винагороду праці (зокрема, за наявності спеціальних програм участі найманих робітників у прибутку підприємства).

По-друге, прибуток підприємств формує економічну базу держави. Державний бюджет поповнюється завдяки механізму перерозподілу прибутку через податкову систему.

Сформована таким чином доходна частина бюджету (як державного, так і регіонального) дозволяє реалізовувати існуючі державні програми та сприяє успішному функціонуванню економіки.

По-третє, прибуток підприємства характеризує ефективність виробничої діяльності. Порівняння рівня прибутку окремого підприємства із середньогалузевим наочно показує ступінь ефективності управління, результативності прийнятих рішень та продуктивності господарської діяльності цього підприємства. Середньогалузевий рівень прибутку визначає найефективніші галузі з погляду використання капіталу. Це і є причиною переміщення капіталу з малоефективних галузей до найефективніших. У цьому додатково враховується обсяг незадоволеного попиту.

Прибуток є основним внутрішнім джерелом формування фінансових ресурсів, які забезпечують розвиток підприємства. У системі джерел формування фінансових ресурсів підприємства прибуток відрізняє її стала відтворюваність. Така значна частка, яку займає прибуток у масиві всіх ресурсів, пояснюється тим, що рівень прибутку підприємства тісно взаємопов'язаний із потребою в інвестуванні. Якщо підприємство отримує недостатньо високий прибуток, виникає необхідність залучення коштів із зовнішніх джерел. Зворотна ситуація, навпаки, характеризує високий рівень самофінансування підприємством свого розвитку, що підвищує його конкурентоспроможність над ринком.

Прибуток є основним джерелом зростання ринкової вартості підприємства. При високому рівні прибутку підприємство має можливість капіталізувати її частину, що забезпечує приріст чистих активів. Чим вище частка прибутку, що переводиться в капітал, тим вища вартість чистих активів, що, у свою чергу, призводить до зростання ринкової вартості підприємства.

Прибуток підприємства є найважливішим джерелом задоволення соціальних потреб суспільства. Це здійснюється кількома шляхами.

Насамперед із отриманого прибутку підприємство виділяє кошти на внутрішні соціальні програми, які прописані у трудових договорах співробітників. Крім цього, прибуток підприємств оподатковується, що забезпечує надходження коштів до бюджетів різних рівнів, які згодом є джерелом реалізації державних і місцевих соціальних програм. Додатковий спосіб, що дозволяє задовольняти соціальні потреби суспільства, це благодійність, спрямована на матеріальну допомогу нужденним або фінансування установ соціальної сфери. Кошти на благодійність підприємства також виділяють із отриманого прибутку.

Прибуток є основним захисним механізмом, який оберігає підприємство від загрози банкрутства. Ризик банкрутства пов'язаний із багатьма чинниками, як-от неефективне управління активами, використання

високої частки позикового капіталу. Проте за інших рівних умов, підприємство набагато швидше виходить із кризового стану за високого рівня прибутку.

Це з тим, що капіталізація прибутку сприяє відновленню платоспроможності та підвищення частки власного капіталу, що забезпечує фінансову стійкість підприємства.

Таким чином, можна зробити такий висновок: прибуток займає місце найважливішої категорії ринкової економіки, оскільки саме він мотивує підприємців прагнути розвитку та підвищення ефективності фірми, а також є невід'ємним компонентом формування державного бюджету.

1.2. Джерела формування прибутку підприємства

З популярної економічної та навчальної літератури відомі певні постулати:

- а) кінцевою метою та рушійним мотивом підприємницької діяльності є прибуток;
- б) у загальному вигляді під прибутком розуміється кінцевий фінансовий результат діяльності підприємства, позитивна різниця між сумарними доходами та сумарними витратами (бухгалтерський підхід до трактування прибутку);
- в) від того, чи перевищать сукупні доходи сукупні витрати, залежить те, що отримає підприємство – прибуток або збиток;
- г) наявність прибутку гарантує для підприємства той факт, що воно може далі існувати та розвиватися;
- д) максимізація прибутку є запорукою успішного економічного зростання підприємства.

Однак, на наш погляд, це розуміння сутності та змісту категорії «прибуток» є дуже умовним. Не будемо говорити про те, що категорія

прибутку є найскладнішою економічною категорією як у концептуальному, так і в алгоритмічному плані.

По-перше, існує кілька підходів до трактування сутності та змісту цієї категорії: академічний, підприємницький та бухгалтерський, які значно відрізняються один від одного.

По-друге, прибуток дуже різноманітний алгоритмічно. Крім того, у вітчизняній літературі даної предметної галузі прибуток з однаковою назвою має різні алгоритми розрахунку, а той самий алгоритм розрахунку застосовується до різних показників прибутку.

По-третє, прибуток не кінцева мета діяльності підприємства, а засіб досягнення цілей. Підприємство в процесі цілепокладання зазвичай формує дерево цілей, і не завжди прибуток є кінцевою метою. Навіть якщо ми вибираємо прибуток як кінцеву мету, то звучати він має інакше: стійке генерування прибутку. Саме ця мета розгалужується на підцілі і є основою формування дерева цілей.

По-четверте, наявність прибутку зовсім не гарантує для підприємства той факт, що воно може далі існувати та розвиватися. «Однак у бухгалтерському обліку відомий такий парадокс, коли «прибутки є, а грошей немає» [14]. «Причин його прояву багато, а основна полягає в так званому розриві між реальним грошовим потоком і потоком, відображеним у системі бухгалтерського обліку» [12, с. 25]. Це лише одна із системних проблем у практиці формування прибутку підприємств.

По-п'яте, максимізація прибутку призведе до максимізації ризиків. Адже відома фінансистам одна з базових концепцій фінансового менеджменту: концепція співвідношення ризику та прибутку [13]. Мало того, деякі автори іноді говорять у цій предметній області безглузде, називаючи як мету управління підприємством максимізацію прибутку при мінімізації ризику. З теорії фінансового менеджменту відомо, що в управлінні підприємство максимізує прибуток за встановленого допустимого рівня

ризик у і навпаки – знижуємо ризик при встановленні нормального для підприємства рівня прибутку.

Крім того, абсолютно незрозуміло, що собою являє максимальний прибуток? Скільки це? Теоретично ігор є добрий принцип – принцип обережності (принцип мінімакса): чини те щоб за будь-якої стратегії противника отримувати середню стабільну прибуток.

Потрібно прагнути не до максимального прибутку, а до нормального (цілком достатнього для функціонування та розвитку підприємства) та стабільного прибутку. Невипадкове є прислів'я: «широко крокувати – штани порвеш».

Виходячи із значущості цього показника, процесу формування та розподілу прибутку має бути приділено особливу увагу, адже аналіз цього процесу дозволяє виявити резерви зростання прибутку. За рахунок зростання прибутку покращується фінансовий стан та фінансова стійкість підприємства. Також зростання прибутку сприяє підвищенню рівня конкурентоспроможності. Саме тому одним із актуальних завдань діяльності підприємств є оволодіння керівниками та фінансовими менеджерами сучасними методами ефективного управління формуванням та розподілом прибутку у процесі операційної (поточної), фінансової та інвестиційної діяльності.

Грамотне управління формуванням прибутку у тому, щоб побудувати для підприємства певні організаційно-методичні системи.

Формування прибутку підприємства – це підсумовування всіх прибутків від різних видів діяльності та різних структурних підрозділів підприємства. Наявність багатьох структурних підрозділів підприємства робить його складною інтегрованою системою. Виходячи з цього підприємство підпорядковується законам функціонування та розвитку складних економічних систем. Ось тут і зустрічаємося з феноменом рентабельності інтегрованих систем: кожен вид діяльності підприємства міста і кожне структурне його підрозділ то, можливо прибутковим і

рентабельним, але загалом підприємство може бути збитковим і нерентабельним [16].

Це відбувається внаслідок внутрішніх грошових потоків підприємства. «Система зазнає збитків, хоча ціни по всіх продуктах і вищі за собівартість. Кожен продукт окремо рентабельний, а система загалом – ні, її рентабельність негативна. Більше того, невід'ємний плановий прибуток може бути закладений і в розділі інших витрат. У разі проявляється феномен рентабельності інтегрованих систем, який можна як системний дефект. Він має місце у реальній практиці, виявляється в оцінці діяльності великих компаній монополістів (нафтогазових, транспортних, банків, держкорпорацій та інших.) [12, з. 28].

Джерела формування прибутку – це те, за рахунок чого підприємство може отримати позитивний фінансовий результат. Існує три основні джерела отримання прибутку:

1. Монопольне становище підприємства над ринком. Щоб це джерело залишалось завжди досить високому рівні, підприємству необхідно постійно розвиватися, удосконалюватися і розширювати свій асортимент.

2. Основна діяльність підприємства. Кожне підприємство має галузеву належність і за рахунок виробництва та реалізації своєї продукції одержують прибуток. У межах цього джерела розмір прибутку залежатиме від:

- того, чи правильно обрано виробничу спрямованість
- підприємства (тобто випуск товарів, які будуть користуватися на ринку високим попитом у покупців);
- того, наскільки конкурентоспроможними є умови реалізації своєї
- продукції (наприклад, ціна товарів, терміни доставки, загалом обслуговування клієнтів, надання знижок та проведення акцій тощо);
- того, чи можливо збільшити обсяги виробництва, адже коли зростають обсяги виробництва, реалізується більше товарів, як наслідок, зростають доходи, а отже й прибуток;

- того, чи можна скоротити витрати виробництва та реалізації продукції, адже зниження витрат підприємства призводить до отримання більшого прибутку.

3. Інноваційна діяльність підприємства. Абсолютно всім підприємствам необхідно постійно оновлювати свою продукцію. Для цього підприємству необхідні інвестиції, які дозволять оновити основні засоби та виробництво загалом, а також запровадити нові технології, щоб збільшилася швидкість, покращилася якість та зріс обсяг виробництва. Це підвищить конкурентоспроможність підприємства, відповідно, збільшиться попит на продукцію з боку покупців, тим самим збільшиться продаж і, як результат, збільшиться прибуток [15].

Звичайно, в ідеалі підприємство має прагнути до отримання прибутку від усіх джерел, проте, на практиці виходить так, що воно може використовувати одночасно лише два джерела або навіть зовсім одне.

Прибуток є основним власним джерелом коштів, заробленим підприємством у своїй господарській діяльності. За рахунок отриманого прибутку фінансуються різні заходи, наприклад, науково-технічний розвиток, виробничий та соціальний розвиток підприємства. Кожне підприємство самостійно вирішує, куди у якому розмірі краще спрямувати прибуток. Також прибуток відіграє важливу роль у формуванні федерального бюджету та регіональних бюджетів, адже значна частина прибутку йде саме на сплату податку на прибуток.

Розподіл прибутку – це процес формування напрямів її використання, у ході якого покращується фінансово-господарська діяльність підприємства, задовольняються потреби власників та всього персоналу, а також поповнюється доходна частина федерального бюджету та регіональних бюджетів [17].

Об'єктом розподілу є балансова прибуток, тобто. прибуток до оподаткування підприємства. Частина даного прибутку направляється до бюджетів, а частина, що залишилася у вигляді чистого прибутку

використовується підприємством самостійно залежно від поставлених цілей і завдань.

Порядок розподілу та використання прибутку на підприємстві розробляється відповідними економічними підрозділами, фіксується у Статуті підприємства та затверджується керівником.

Існують такі принципи розподілу прибутку:

- прибуток, який отримує підприємство внаслідок своєї господарської діяльності, має розподілятися між державою та самим підприємством;
- ставки прибутку організацій встановлюються і регулюються лише законодавством;
- якою б не була величина отриманого прибутку, що залишився у розпорядженні підприємства після сплати податку на прибуток, він не повинен знижувати зацікавленість власників підприємства у зростанні обсягів виробництва та покращенні результатів виробничо-господарської діяльності;
- більшу частину прибутку необхідно направити на накопичення, що призведе до збільшення майна підприємства і забезпечить подальший розвиток, а малу частину прибутку, що залишилася, краще направити на споживання [18].

Далі розглянемо фонди, куди може бути спрямовано отриманий підприємством прибуток. У Статуті підприємства визначено порядок формування фондів цільового призначення. Загалом можна виділити такі фонди: фонд накопичення, фонд споживання, резервний фонд, і навіть дивідендний фонд, характерний лише акціонерних товариств.

У фонди накопичення входять фонд розвитку та фонд соціального розвитку. Цілі та напрями використання фонду розвитку виробництва визначаються інноваційною політикою організації. За рахунок цього фонду фінансуються витрати на проведення НДДКР, придбання нового майна та підготовку кадрів.

До фонду споживання входить фонд матеріального заохочення працівників. Цей фонд призначений матеріального стимулювання працівників. Фонд споживання використовується на виплату премій, не пов'язаних із виробничими показниками (за багаторічну працю, у зв'язку з ювілеєм та ін.), на надання матеріальної допомоги, оплату путівок, лікування, медикаментів для працівників та членів їх сімей.

Резервний фонд. Цей фонд необхідний підприємству у тому, щоб підстрахувати себе у зв'язку з проведенням ризикових операцій. Розмір цього фонду встановлюється Статутом підприємства. Кошти з резервного фонду йдуть на виплату доходів засновникам за недостатнього прибутку або взагалі його відсутності, для покриття непередбачених втрат, пов'язаних з форс-мажорними обставинами, а також балансових збитків.

Дивідендний фонд, що існує в акціонерних товариствах, призначений для виплати дивідендів за привілейованими та звичайними акціями. Між засновниками (акціонерами) розподіл чистого прибутку здійснюється відповідно до установчих документів та на основі чинного законодавства.

Як правило, частина чистого прибутку залишається нерозподіленою. Нерозподілений прибуток збільшує власний капітал підприємства та призначений для реінвестування у розвиток виробництва, а також для погашення непокритих збитків.

Таким чином, розподіл та використання прибутку відображає процес формування цільових фондів для фінансування науково-технічного, виробничого та соціального розвитку підприємства. У сучасних умовах ринкової економіки кожне підприємство прагне завоювати провідне місце на ринку серед своїх конкурентів. Саме тому підприємствам необхідно грамотно побудувати механізм розподілу та використання отриманого прибутку, який сприяв би підвищенню ефективності виробництва.

Наявність названих джерел формування прибутку підприємства та наявність названих фондів, які підприємство формує із прибутку, визначають ефективність його діяльності. Тобто «Ефективність виробничої системи

багато в чому залежить від характеру організації самого виробничого процесу, якості управління ним, фінансової та технічної політики, інноваційної, інвестиційної діяльності тощо. Але будь-яка виробничо-економічна система функціонує та розвивається в умовах невизначеності вихідної інформації, тому єдино правильної, прийнятої раз і назавжди політики не буває.

Політика має бути гнучкою, відповідати конкретним цілям поточного моменту та перспективним» [12, с. 25]. Успішне формування та реалізація гнучкої політики управління прибутком таки має ґрунтуватися на вирішенні вищезгаданих проблем управління прибутком.

1.3. Управління прибутком підприємства

Сучасна ринкова економіка передбачає побудову власної системи управління фінансами та фінансовими ресурсами, в якій підприємство самостійно планує основні напрямки своєї діяльності – відповідно до місії, стратегічної мети та завдань, тенденцій розвитку попиту та політики конкурентів.

Відповідно до основних тенденцій розвитку ринкової ситуації, обсягів попиту, потенціалу підприємства та кількості ресурсів, необхідних для забезпечення виробничих процесів та соціального розвитку компанії самостійно плануються основні напрямки фінансового забезпечення: сума та структура фінансових ресурсів, основні джерела фінансування потреб підприємства, розподілу фінансових результатів.

Таким чином, одним із напрямків фінансового планування та управління є питання визначення, планування, розподілу фінансових результатів підприємства, питання їх аналізу та бухгалтерського обліку.

Кінцевий фінансовий результат важливий з погляду як економічного аналізу, що визначає джерела, структуру, динаміку, фактори, що вплинули на його формування, так і щодо правильності його обліку.

Результати економічного аналізу фінансових результатів затребувані з погляду значимості їхньої динаміки, структури, основних джерел формування та факторів, що вплинули на відхилення, причин та динаміки відхилень від планових та минулорічних показників та визначення підсумкової ефективності роботи підприємства. У свою чергу, система бухгалтерського обліку фінансового результату впливає і на точність його визначення, і на параметри податкового обліку прибутку, що, у свою чергу, може вплинути на суму податків, що сплачуються підприємством, та його репутацію з точки зору наявності чи відсутності податкових правопорушень.

Все сказане зумовлює особливу увагу сучасних компаній до організації управління фінансовими ресурсами, оскільки саме від якості такого управління залежить безпосередньо кількість наявних у підприємства фінансових ресурсів та якість управління ними, а значить, і сама можливість формування матеріально-технічної бази та фінансового потенціалу сучасного підприємства.

Від якості фінансового управління підприємством залежать основні показники руху коштів, рівень фінансової стійкості та ліквідності підприємства, динаміка його чистого прибутку та основних показників рентабельності, інвестиційна привабливість компанії, особливості та результативність контролю основних фінансових показників.

Саме в результаті покращення кінцевого фінансового результату підприємства стає можливим розширення виробничої діяльності, збільшення обсягів виробництва та збуту, розширення меж збуту, удосконалення кадрової роботи в рамках розвитку та мотивації персоналу. У результаті формується та сама фінансова основа, за рахунок якої можливе подальше задоволення соціально-економічних потреб власників підприємства, співробітників, представників цільової аудиторії. Саме з цієї причини одним

з основних завдань сучасного підприємства є отримання прибутку від економічної діяльності, що, у свою чергу, стає основою подальшого розвитку підприємства. Формування фінансових результатів підприємства свідчить про важливість цієї категорії з погляду визначення соціально-економічної ефективності. Відповідно для підвищення такої ефективності необхідно визначити основні засади та методи управління фінансовими результатами та сформувати ефективну систему управління прибутком на підприємстві.

Основне завдання управління у цьому випадку – своєчасне виявлення та усунення недоліків у розвитку компанії, наслідком яких стає зниження фінансових результатів, а також визначення резервів для оптимізації фінансового стану компанії та забезпечення фінансової стійкості її функціонування.

Однією з основних напрямів управління фінансовими результатами виступає управління прибутком. Цей процес може бути охарактеризований як розробка та прийняття керівництвом підприємства управлінських рішень у галузі планування, формування, підвищення, розподілу та використання прибутку, отриманого в результаті функціонування компанії, виробництва та продажу товарів чи послуг. При цьому необхідно розуміти, що в умовах ринкової економіки та відповідних принципів господарювання отримання прибутку виступає як основна мета діяльності підприємства, незалежно від сфери роботи. У цьому будь-яке управлінське рішення, однак, надає пряме чи опосередкований вплив на розміри прибутку і його динаміку.

У зв'язку з цим, прийняті в процесі управління прибутком рішення можуть стосуватися як виробничої, так і інвестиційної діяльності підприємства, її фінансової та інноваційної діяльності, управління матеріальними, фінансовими, трудовими ресурсами, планування системи маркетингу та збуту тощо.

Усі управлінські рішення, прийняті у межах перелічених напрямів діяльності підприємства, однак взаємопов'язані і безпосередньо впливають на кінцевий результат. Не менш важливим аспектом з погляду перспектив

компанії характеризується прийняття рішень, що стосуються розподілу та використання прибутку: грамотно розподілені фінансові ресурси можуть бути якісно задіяні в розвитку компанії, що означає можливість розвитку організації та отримання додаткового прибутку в майбутньому [24].

Незважаючи на наявність певних методів і напрямів управління прибутком, необхідно враховувати, що значна частина рішень, що приймаються в цій галузі, обумовлена конкретною ситуацією, у зв'язку з чим навіть якщо певні рішення були прийняті і з ефектом реалізовані на одному етапі розвитку підприємства, це далеко не означає, що вони можуть бути повторно і з тим самим ефектом реалізовані на наступних етапах функціонування підприємства. Це пов'язано з тим, що в умовах сучасної економіки дуже динамічним є зовнішнє середовище, яке безпосередньо впливає на якість та ефективність роботи підприємства, кон'юнктуру та динаміку ринку, особливості попиту, ключові тенденції розвитку компанії. Відповідно до цього управління у сфері фінансових результатів сучасного підприємства має бути орієнтоване на індивідуальні особливості роботи конкретного суб'єкта господарювання та його становище на ринку в конкретний момент часу. При цьому кожне з прийнятих рішень має ґрунтуватися на використанні багатоваріантного підходу, в рамках якого мають бути передбачені альтернативні можливості та варіанти. Через війну для підприємства формується система управління прибутком, що має вирішити такі завдання (див. рисунок 1.3).

При цьому, по-перше, необхідно враховувати, що всі ці завдання взаємопов'язані між собою, а по-друге, розуміти, що від якості управління прибутком безпосередньо залежить фінансовий стан підприємства, тобто кількість і якість розподілу його фінансових ресурсів. Прибуток виступає як основне джерело формування фінансових ресурсів підприємства, а залежно від розміру цих ресурсів – відбувається, у свою чергу, формування різних фондів підприємства, які мають забезпечити потенційний розвиток підприємства та запас його фінансової міцності. Відповідно до цього саме

вдосконалення економічних показників та забезпечення фінансового добробуту виступають як одне з основних завдань підвищення прибутку [22, с. 475].

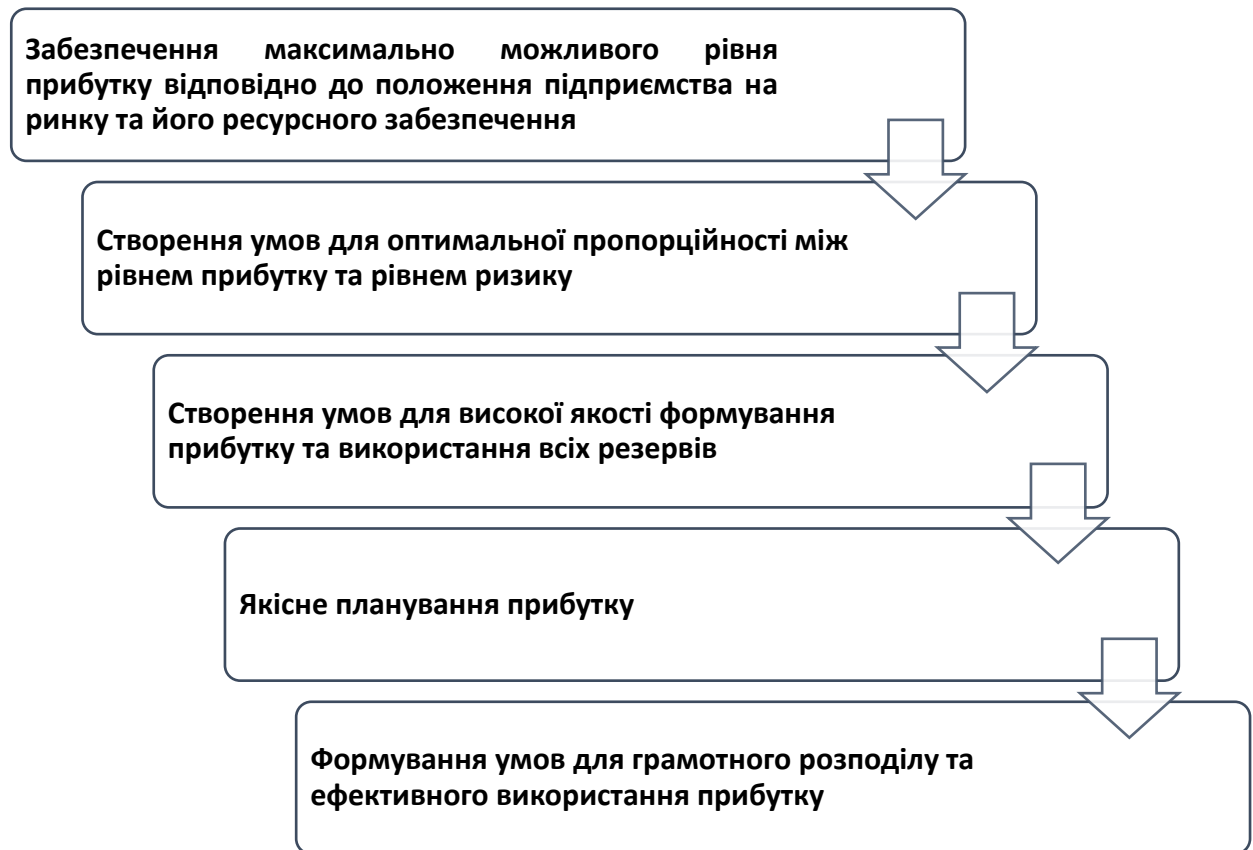


Рис. 1.3 – Основні завдання системи керування прибутком

Для якісного управління прибутком підприємства та вдосконалення фінансових результатів у рамках окремо взятого господарюючого суб'єкта має бути сформовано певний механізм, у структурі якого виділяються певні елементи:

- сукупність нормативно-правових актів та організаційне забезпечення питань формування прибутку та його використання;
- основні ринкові механізми формування та використання
- прибутку;

- існуючі у межах підприємства механізми управління прибутком і його розподілу, формовані залежно від особливостей роботи, розміру, специфіки фінансового планування тощо [19, с. 139].

Одним з основних елементів управління фінансовими результатами та підвищення розміру одержуваного прибутку виступає система фінансового планування. Саме планування фінансових результатів є одним із основних елементів забезпечення достатньої кількості фінансових ресурсів.

Економічно обґрунтоване визначення розмірів прогнозного прибутку виступає як один з основних аспектів управління фінансовими результатами, оскільки дозволяє правильно оцінити та спрогнозувати динаміку фінансового розвитку компанії, оцінити динаміку, склад та структуру наявних фінансових ресурсів, спланувати вхідні та вихідні грошові потоки, платежі до бюджету, правильно оцінити можливості матеріального відтворення та сформувати грамотно систему матеріального стимулювання співробітників.

У практиці управління фінансовими ресурсами використовуються різні методи фінансового планування прибутку. Правильний вибір методу у разі є основним умовою максимально точного визначення обсягу майбутнього прибутку, що позитивно впливає точність прогнозу і здатність підприємства спиратися з його дані щодо структури і динаміки доходів і витрат. До найбільш затребуваних у сучасній практиці фінансового аналізу та управління методів фінансового планування прибутку належать такі методи.

Метод прямого рахунку при плануванні прибутку передбачає множення кількості продукції, яка запланована до виробництва та продажу за кожною номенклатурною статтею асортименту підприємства, на ціну реалізації та собівартість. В результаті визначення різниці між двома названими показниками визначається запланований обсяг прибутку.

За наявності точної інформації про обсяги виробництва та збуту та динаміку ринку даний метод демонструє досить високий рівень точності, однак, у цьому випадку важливо пам'ятати, що з одного боку, на підсумковий показник може значно вплинути структура ринку, динаміка попиту,

конкуренція на ринку. З іншого боку, за наявності в асортименті підприємства значної кількості найменувань продукції застосування такого методу планування стає трудомістким [20, с. 55].

Аналітичний метод планування прибутку передбачає формування прогнозу прибутку відповідно до встановленого незмінного рівня рентабельності та передбачуваного обсягу продажів. У разі зміни ситуації на ринку та всередині самого підприємства згодом прогноз може бути скоригований у зв'язку зі зміною ринкової ціни чи собівартості продукції. Аналітичний метод не демонструє високої точності, у зв'язку з чим застосовується у процесі попередніх фінансових розрахунків під час бізнес-планування, а також у процесі укрупненого планування [21, с. 152].

Нормативний метод планування прибутку є досить простим у використанні та передбачає визначення розмірів майбутнього прибутку підприємства з урахуванням єдиного відсотка рентабельності за всіма видами продукції, що випускається. Однак така ситуація далеко не завжди можлива на практиці: для досягнення вищого рівня економічної ефективності підприємства встановлюють різний рівень рентабельності для різних видів продукції: підтримки асортименту деякі види продукції випускаються, незважаючи на мінімальні значення рівня рентабельності.

Найбільш перспективним із погляду сучасної ситуації на ринку виступає факторний метод. Він ґрунтується на проведенні прогнозного аналізу фінансових результатів, оцінки впливу на формування прибутку як перспективного, так і ретроспективного аналізу ринку. В основу методу покладено застосування системи досить гнучких за своєю природою показників, що передбачають використання як базових значень, так і відхилень, що дозволяють виділити та оцінити ті фактори, які вплинули на формування всього фінансового результату. Незважаючи на всі переваги методу, він є досить трудомістким, крім того, далеко не завжди можливе виділення всіх основних і другорядних факторів, які впливають на прибуток. Залежно від можливостей підприємства міста і особливостей його розвитку,

ситуації над ринком застосовується одне із методів планування прибутку, що є найбільш підходящим у ситуації.

На підставі результатів розвитку підприємства протягом певного часового проміжку робляться висновки про ефективність обраного методу та розвитку компанії в цілому, виконання поставлених завдань.

З урахуванням динаміки фінансових результатів оцінюється ситуація над ринком, ступінь на величину і динаміку прибутку зовнішніх і внутрішніх чинників. Після цього, залежно від результатів проведеного аналізу, можуть бути вжиті певні дії, у тому числі:

- вдосконалення асортиментної політики підприємства у рамках проведення роботи щодо збільшення обсягів збуту;
- вдосконалення цінової політики підприємства;
- проведення маркетингового аналізу ринку, основних тенденцій його розвитку, особливостей поведінки конкурентів та споживачів, тенденцій формування споживчого попиту тощо;
- вдосконалення системи збуту;
- розробка напрямів стимулювання збуту та просування підприємства та продукції;
- розробка напрямів зниження собівартості продукції підвищення розмірів чистий прибуток і рентабельності підприємства [23].

У межах кожного з перелічених напрямів визначаються власні напрями дії і реалізуються заходи, створені задля підвищення виручки підприємства, зниження витрат і збільшення розмірів чистий прибуток і рентабельності. Останні показники, своєю чергою, є підсумковими і безпосередньо вказують на певний рівень ефективності компанії, даючи можливість для формування фондів, розподілу прибутку, спрямованого на подальше вдосконалення роботи компанії та підвищення рівня конкурентоспроможності з урахуванням основних тенденцій та особливостей розвитку ринку.

Таким чином, проведене дослідження дозволяє зробити висновки, що фінансові результати підприємства є одним з основних показників соціально-економічної ефективності роботи сучасного підприємства.

Фінансовий результат роботи підприємства може трактуватися як приріст або зменшення вартості майна компанії при постійній величині капіталу на початок та кінець періоду. Як показало дослідження матеріалів наукової та навчальної літератури, підхід авторів до сутності та змісту фінансових результатів може бути різним. Залежно від цього поняття «фінансовий результат» вони включають різні види прибутків і збитків. Саме фінансові результати компанії виступають одним із основних показників ефективності та якості її функціонування, дозволяють оцінювати затребуваність продукції на ринку, формування попиту та рівень конкурентоспроможності підприємства. У зв'язку з цим проведення аналізу фінансових результатів дозволяє узагальнити важливість грамотного проведення аналізу фінансових результатів для якісного та ефективного функціонування підприємства, сплати податків, формування затребуваної інформації та резервів для підвищення ефективності роботи підприємства та попередження негативних фінансових явищ.

Висновки до розділу I

Аналіз різних джерел свідчить про відсутність єдиного розуміння терміну «прибуток». Однак можна виділити кілька сутнісних характеристик прибутку: прибуток як різницю між доходами і витратами (прибуток є залишковий показник); прибуток як грошове вираження вартості додаткового товару; прибуток як чистий прибуток від капіталу (категорія прибутку тісно взаємопов'язана з категорією капіталу); прибуток як кінцевий фінансовий результат підприємства; прибуток як «плата за ризик» (через об'єктивні причини зовнішнього та внутрішнього характеру, підприємець у процесі своєї діяльності може втратити не тільки очікуваний прибуток, а й вкладений капітал). Поєднавши основні сутнісні характеристики прибутку, отримаємо

комплексне поняття. Прибуток – це фінансовий показник фінансових результатів господарської діяльності, що визначається як різницю між сукупними доходами підприємства на вкладений капітал і сукупними видатками на виробничі процеси.

Виходячи із значущості цього показника, процесу формування та розподілу прибутку має бути приділено особливу увагу, адже аналіз цього процесу дозволяє виявити резерви зростання прибутку. За рахунок зростання прибутку покращується фінансовий стан та фінансова стійкість підприємства. Також зростання прибутку сприяє підвищенню рівня конкурентоспроможності. Саме тому одним із актуальних завдань діяльності підприємств є оволодіння керівниками та фінансовими менеджерами сучасними методами ефективного управління формуванням та розподілом прибутку у процесі операційної (поточної), фінансової та інвестиційної діяльності. Грамотне управління формуванням прибутку у тому, щоб побудувати для підприємства певні організаційно-методичні системи. Формування прибутку підприємства – це підсумовування всіх прибутків від різних видів діяльності та різних структурних підрозділів підприємства. Наявність багатьох структурних підрозділів підприємства робить його складною інтегрованою системою. Виходячи з цього підприємство підпорядковується законам функціонування та розвитку складних економічних систем.

Однією з основних напрямів управління фінансовими результатами виступає управління прибутком. Цей процес може бути охарактеризований як розробка та прийняття керівництвом підприємства управлінських рішень у галузі планування, формування, підвищення, розподілу та використання прибутку, отриманого в результаті функціонування компанії, виробництва та продажу товарів чи послуг. При цьому необхідно розуміти, що в умовах ринкової економіки та відповідних принципів господарювання отримання прибутку виступає як основна мета діяльності підприємства, незалежно від сфери роботи. У цьому будь-яке управлінське рішення, однак, надає пряме чи

опосередкований вплив на розміри прибутку і його динаміку. У зв'язку з цим, прийняті в процесі управління прибутком рішення можуть стосуватися як виробничої, так і інвестиційної діяльності підприємства, її фінансової та інноваційної діяльності, управління матеріальними, фінансовими, трудовими ресурсами, планування системи маркетингу та збуту тощо. Усі управлінські рішення, прийняті у межах перелічених напрямів діяльності підприємства, однак взаємопов'язані і безпосередньо впливають на кінцевий результат. Не менш важливим аспектом з погляду перспектив компанії характеризується прийняття рішень, що стосуються розподілу та використання прибутку: грамотно розподілені фінансові ресурси можуть бути якісно задіяні в розвитку компанії, що означає можливість розвитку організації та отримання додаткового прибутку в майбутньому

РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТА ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА ТОВ «ЛІСПРОМСЕРВІС ЛТД»

2.1. Загальний аналіз діяльності підприємства ТОВ «ЛІСПРОМСЕРВІС ЛТД»

ТОВ «ЛІСПРОМСЕРВІС ЛТД» було засновано у липні 2011 та зареєстровано Рівненська обл., Костопільський р-н, с. Лісопіль, вул. Грушевського, 3Є. ТОВ орендує земельні ділянки та нерухомість у ТОВ «ФАВОРИТ-2020».

Основним видом діяльності підприємства є лісопильне та стругальне виробництво. Крім того, за підприємством зареєстровані наступні види діяльності:

1. Виробництво інших виробів з деревини; виготовлення виробів з корка, соломки та рослинних матеріалів для плетіння
2. Оптова торгівля зерном, необробленим тютюном, насінням і кормами для тварин
3. Оптова торгівля твердим, рідким, газоподібним паливом і подібними продуктами
4. Оптова торгівля деревиною, будівельними матеріалами та санітарно-технічним обладнанням
5. Неспеціалізована оптова торгівля
6. Вантажний автомобільний транспорт
7. Надання в оренду й експлуатацію власного чи орендованого нерухомого майна

Основними видами продукції, які виробляє підприємство є:

1. Піломатеріал обрізний сосна (сухий)

- 2. Обрізки п/м
- 3. Тріска куб.м.
- 4. Тирса куб.м.

Приблизно 98% готової продукції реалізується на експорт. Перші експортні поставки пиломатеріалу підприємства розпочалися з грудня 2017 р.

Грошові потоки підприємства, які було проведено через банківську систему України, можна побачити на рисунку 2.1.

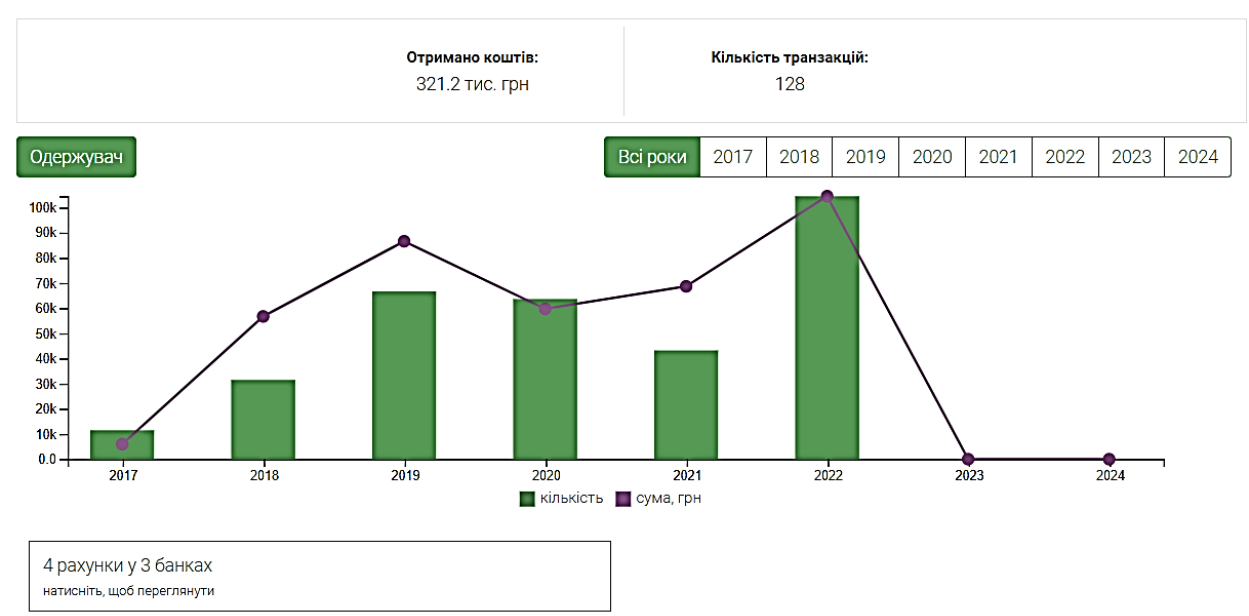


Рис. 2.1 – Динаміка грошових потоків та транзакцій підприємства через банківську систему України

Джерело: [35]

За даними сайту Clarity Project [35] підприємство має 4 рахунки у трьох банках України. Найбільша кількість транзакцій та обсяги грошового обігу через банківську систему спостерігалися у 2022 році. Всього за період з 2017 по 2022 роки через рахунки підприємства пройшло 321,2 тис. грн.

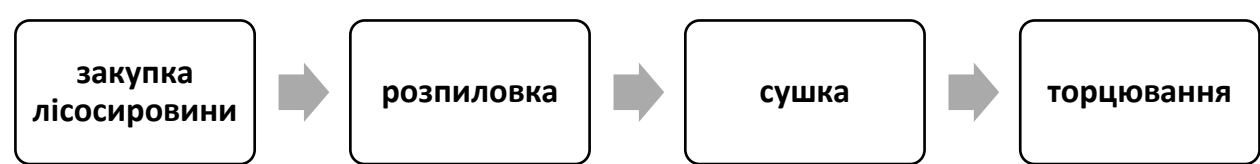


Рис. 2.1 – Основні етапи технологічного процесу

Джерело: складено автором

Технологічний процес складається з чотирьох основних етапів, які наведені на рисунку 2.2.

Закупка лісосировини (основною сировиною підприємства є ліс кругляк) відбувається у українських лісогосподарств.

Розпиловка лісо сировини має відокремлені етапи, які обслуговуються відповідним обладнанням. Так після того як лісо сировина потрапляє на територію підприємства кран-навантажувач ZEMBROD розвантажує автомобіль та сортує колоди, для подальшої подачі їх на транспортер, який транспортує колоди в лісопильний цех.

Із вхідного транспортеру колоди попадають на автоматичну лінію розпиловки та сортування деревини KARA MASTER (яка в свою чергу складається з окремих верстатів та транспортерів). Лінія KARA MASTER здійснюють відокремлення обополю та розпиловку колод, вирізає задані розміри дошки та призми, які в подальшому транспортуються на деревообробний пиляльний верстат марки PAUL з дисковими пилами. Деревообробний пиляльний верстат який розпускає призму на задані проставом пил розміри, після чого пиломатеріал попадає на автоматичну лінію сортування, а обапіл на верстат для переробки обопола WDPP-410. Тирса, що утворилася системою аспірації PAUL транспортується з цеху.

Колоди тонкого діаметру до 280мм. Попадають на двухвальний круглопильний брусувальний верстат для колод маленького діаметру SDH D 320-55/45M призма через привідний роликовий транспортер з центруючим пристроєм AFVC попадає на одновальний багатопильний круглопильний верстат VC 700/75M,а не обрізна дошка на вихідний транспортер з відокремленням пиломатеріалів і горбиля до SDH D 320-55/45M, дошка транспортується в кромкообрізний багатопильний верстат VR 800 M'який вирізає її по ширині в заданий розмір. Тирса яка утворюється через систему аспірації витягується з цеху.

Сушка передбачає наступні технологічні операції: порізаний посортований та спакований матеріал у однотипні пакети потрапляє до

сушильних камер LUKA LU SX та FORWOOD. Там він сушиться до вологості вказаної замовником. Цикл сушіння залежить від розміру пиломатеріалу та заданої вологості.

Наступний етап торцювання. На ньому пиломатеріал, який виходить із сушильного господарства сортується за заданою довжиною. Той, що торцюється в довгий розмір іде на автоматичну лінію перепакування та обрізки пиломатеріалів. Пиломатеріал, що торцюється у короткі розміри іде на торцювальні верстати (модифікації ВТА-30 на 4 головки та верстат торцювальний ЦПП-45). Поторцьований та складений в відповідні пакети матеріал потрапляє на склад готової продукції звідки у подальшому відправляється замовнику.

Кускові відходи, що лишаються після торцювання ідуть в дробарку МРБ-2 де перебиваються на тріску. Тріска спалюється в твердопаливних котлах потужністю 1МВт.

Пили та ріжучий інструмент заточується на заточувальному верстаті VOLMER SCHARFAUAVTOMAT з числовим програмним керуванням.

Весь виробничий процес від потрапляння лісо сировини на підприємство до завантаження готової продукції в транспорт займає один календарний місяць.

2.2. Аналіз економічного та фінансового стану підприємства ТОВ

«ЛІСПРОМСЕРВІС ЛТД»

Аналіз економічного та фінансового стану підприємства розпочнемо з загального огляду техніко-економічних показників, які характеризують ефективність господарської діяльності підприємства. Для цього складемо аналітичну таблицю 2.1, на підставі якої зробимо узагальнюючі висновки щодо загальної ефективності діяльності ТОВ «ЛІСПРОМСЕРВІС ЛТД» за період з 2020 по 2024 роки.

Таблиця 2.1 – Аналіз техніко-економічних показників, які характеризують ефективність господарської діяльності підприємства ТОВ «ЛІСПРОМСЕРВІС ЛТД» за період з 2020 по 2023 роки

Показники	2020	2021	2022	2023	Зміна 2021 р. до 2020 р.		Зміна 2022 р. до 2021 р.		Зміна 2023 р. до 2022 р.		Зміна 2023 р. до 2020 р.	
					грн.	%	грн.	%	грн.	%	грн.	%
Чистий дохід від РП, тис. грн.	73345	151898	112366,9	94347,6	78553	107,1	-39531	-26,0	-18019	-16,0	21003,0	28,64
Собівартість РП, тис. грн.	67833	133810,2	106456,9	90333,8	65977	97,3	-27353	-20,4	-16123	-15,1	22500,4	33,17
Валовий прибуток/збиток від реалізації, тис. грн.	5511	18088	5910	4 014	12577	228,2	-12178	-67,3	-1896	-32,1	-1497,4	-27,17
Фінансовий результат до оподаткування, тис. грн.	-1803	6 142	-7525	-8650,5	7945	-	-13667	-	-1125	15,0	-6847,2	379,7
Середньорічна вартість основних засобів, тис. грн.	10454	14686	15223	13600	7559	-419,2	537	3,7	-1623	-10,7	3146,6	30,10
Середньорічна вартість обігових коштів, тис. грн	18353	31091	43944	37370	12738	69,4	12853	41,3	-6 574	-15,0	19017,4	103,62
Середньооблікова чисельність робітників, осіб.	63	63	62	56	0	0	-1	-1,6	-6	-9,7	-7,0	-11,11
Продуктивність праці, тис. грн/ос.	1164,20	2411,08	1812,37	1684,78	1247	107,1	-599	-24,8	-128	-7,0	520,6	44,72
Фондовіддача, грн./грн.	7,02	10,34	7,38	6,94	3	47,4	-3	-28,6	0	-6,0	-0,1	-1,13
Коефіцієнт оборотності обігових коштів, обертів	4,00	4,89	2,56	2,52	1	22,3	-2	-47,7	0	-1,3	-1,5	-36,83
Рентабельність/збитковість продажу, %	-2,5	3,8	-6,7	-9,2	6	-	-10	-	-2	36,9	-6,7	272,92

Джерело: складено автором

Як видно з таблиці 2.1 чистий дохід від реалізації продукції за розглянутий період не має чіткої тенденції. Так у 2021 у порівнянні з 2020 спостерігається зростання показнику більш ніж у 2 рази. Але протягом наступних років ланцюгові зміни показують поступово скорочення доходу від реалізації на 26% у 2022 році та ще на 16% у 2023 році. Хоча ці скорочення не призводять до подолання рівня 2020 року. У цілому за період спостерігається зростання показнику на 21003 тис. грн. (або на 28,6%).

Динаміка собівартості реалізованої продукції має схожі, але більш негативно виражені тенденції. У цілому за період зростання собівартості реалізованої продукції становить 33,2%. Тобто можна зробити висновки, що у середньому за період темпи зростання собівартості продукції випереджають темпи зростання чистого доходу від реалізації.

Наочно динаміку чистого доходу та собівартості реалізованої продукції можна побачити на рисунку 2.3.

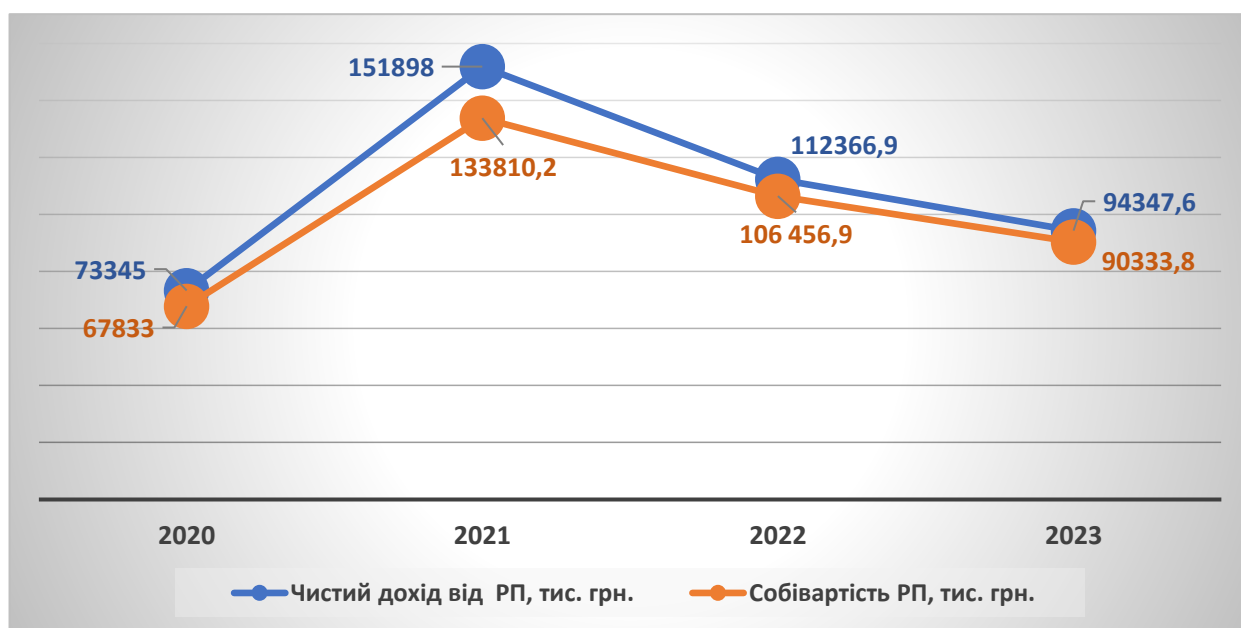


Рис. 2.3 – Динаміка чистого доходу та собівартості реалізованої продукції ТОВ «ЛІСПРОМСЕРВІС ЛТД» за 2020-2023 рр.

Джерело: складено автором

Показник валового прибутку найбільшого значення набуває у 2021 році, у якому він дорівнює 18 млн. грн. У інші роки значення показнику у

тричі менші за рівень 2021 року. Крім того за розглянутий період спостерігається скорочення показнику на 27,2%, що обумовлено зростанням частки собівартості продукції у виручці від реалізації.

Значне гірший рівень та динаміку має показник фінансового результату до оподаткування. Майже весь період (виняток можна побачити лише у 2021 році) показник демонструє негативне значення. Більш того від року в рік збитки підприємства зростають. Так у 2020 році фінансовий результат до оподаткування становив -1803 тис. грн., а в 2023 році вже -8650,5 тис. грн. таким чином за період збитки підприємства зросли майже у 5 разів.

Середньорічна вартість основних засобів підприємства майже протягом всього періоду має тенденцію до зростання. Скорочення середньорічної вартості спостерігається лише у 2023 році, але у цілому за період можна констатувати зростання показника на 30%.

Але зростання вартості основних засобів у цілому за період відбувалося більшими темпами, ніж зростання чистого доходу від реалізації, що призвело до незначного (на 1,13%) скорочення показнику фондovіддачі у 2023 році у порівнянні з 2020 роком.

Середньорічна вартість обігових коштів у період з 2020 по 2022 роки поступово зростає відповідно на 69,4 та 41,3%%. Лише у 2023 році спостерігається скорочення показнику на 15% до рівня 2022 року. Таким чином за весь період, що було розглянуто середньорічна вартість обігових коштів зростає більш ніж у 2 рази.

Зростання показнику негативним чином вплинуло на ефективність використання оборотних коштів підприємства. Так коефіцієнт оборотності обігових коштів скоротився з 4 обертів у 2020 році до 2,5 обертів у 2023 році, тобто на 36,8%.

Середньооблікова чисельність працюючих протягом періоду поступово скорочується. Зменшення працюючих за період становить 7 осіб, що у відносному виразі становить близько 11%. Таке скорочення позитивним чином вплинуло на показник продуктивності праці на підприємстві. І, хоча

він не має чітко вираженої тенденції, за період спостерігається зростання показника на 521 тис. грн./особу, що у відносному виразі становить 44,7%.

Розглянемо більш детально ефективність використання ресурсів підприємства. Як показало дослідження, використання трудових ресурсів за період покращилося. Про це свідчить показник продуктивності праці. Але окрім очевидних факторів, або факторів прямого впливу, таких як обсяги реалізації продукції та чисельність працюючих, є фактори менш очевидні, але не менш впливові.

Для розуміння того, як на продуктивність праці вплинуло використання фонду робочого часу складемо аналітичну таблицю 2.2.

Таблиця 2.2 – Динаміка показників продуктивності праці на підприємстві ТОВ «ЛІСПРОМСЕРВІС ЛТД» за період з 2020 по 2023 роки

Показники	2020	2021	2022	2023	Зміна 2023 до 2020	
					грн.	%
Чистий дохід від РП, тис. грн.	73345	151898	112367	94348	21003	28,6
Середньооблікова чисельність робітників, осіб	63	63	62	56	-7,0	-11,1
Середньорічна ПП 1 робітника, тис. грн.	1164,2	2411,1	1812,4	1684,8	520,6	44,7
Середньогодинна ПП 1 робітника, грн	709,17	1406,01	1017,61	893,54	184,4	26,0
Середня тривалість 1 роб. дню, год.	6,54	6,86	7,15	7,60	1,06	16,2

Джерело: складено автором

Як видно з таблиці 2.2, середньогодинна продуктивність праці за період з 2020 по 2023 роки зросла значно менше у відносному виразі, ніж показник середньорічної продуктивності праці. За чотири розглянутих роки показник середньогодинного виробітку збільшився лише на 26% (у порівнянні з середньорічною, яка зросла на 44,7%).

Така різниця свідчить про збільшення ефективного фонду часу роботи працівників. Таке ствердження підтверджує динаміка показника середньої

тривалості робочого дня на підприємстві. Так за період з 2020 по 2023 рік тривалість робочого дня на підприємстві зросла на 16%. Таке покращення обумовило скорочення чисельності працюючих та підвищення продуктивності праці. Низькі показники середньої тривалості робочого дня у період 2020 та 2021 років обумовлені пандемією COVID-19, яка суттєво вплинула на організацію виробничих процесів на підприємстві.

Значне зростання та зниження ефективності використання демонструють оборотні кошти підприємство. Розглянемо що саме вплинуло на цю динаміку. У таблиці 2.3 можна побачити динаміку елементів оборотних коштів за період з 2020 по 2023 роки

Таблиця 2.3 – Динаміка елементів оборотних коштів
ТОВ «ЛІСПРОМСЕРВІС ЛТД» за період з 2020 по 2023 роки

Показники	2020	2021	2022	2023	Відносна зміна, %			
					2021/ 2020	2022/ 2021	2023/ 2022	2023/ 2022
Запаси	10773,4	23045,4	24040,9	6640,8	113,9	4,3	-72,4	-38,4
у тому числі готова продукція	3413,5	8315	18327,4	4428,6	143,6	120,4	-75,8	29,7
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1896,4	5659,2	12097,4	15348,3	198,4	113,8	26,9	709,3
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	4204	9079,3	8643,7	2891,7	116,0	-4,8	-66,5	-31,2
у тому числі з податку на прибуток	113,3	2255,4	2255,4	2255,4	1890,6	0,0	0,0	1890,6
Інша поточна дебіторська заборгованість	496,6	2329,8	403,5	799,7	369,2	-82,7	98,2	61,0
Гроші та їх еквіваленти	3178,4	1090,1	543,4	2945	-65,7	-50,2	442,0	-7,3
Витрати майбутніх періодів	11,5	117,9	80,3	73,1	925,2	-31,9	-9,0	535,7
Інші оборотні активи	26,2	273,8	119,8	113,2	945,0	-56,2	-5,5	332,1
Усього за розділом II	20586,5	41595,5	45929	28811,8	102,1	10,4	-37,3	40,0

Джерело: складено автором

Як видно з таблиці 2.3 найбільшою мірою за результатами абсолютного та відносного зростання збільшується дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги. Зростання цього елементу оборотних коштів за період становить 13452 тис. грн. або більше ніж у 8 разів у порівнянні з 2023 роком. Дебіторська заборгованість за товари та послуги по суті є розривом між угодою, що передбачає купівлю-продаж та оплатою за товар (або послугу). Накопичення цієї заборгованості може мати значні негативні наслідки для підприємства:

1. Нестача обігових коштів для відтворення операційної діяльності.
2. Зниження коштів, спрямованих на розвиток підприємства.
3. Ризик потреби у кредитних засобах і, як слідство, скорочення рівня рентабельності діяльності.
4. Втрата частки оборотних коштів через визначення дебіторської заборгованості безнадійною (за законодавством України заборгованість визнається безнадійною по досягненню терміну у три роки).

Щоб фінансовий стан компанії залишався стабільним, важливо контролювати межі такого активу.

Одним з показників, що продемонстрував негативну тенденцію є показник фондовіддачі. Оцінка впливу факторів на показник фондовіддачі методом цепних підстановок можна побачити у таблиці 2.4.

Таблиця 2.4 - Оцінка впливу факторів на показник фондовіддачі
методом цепних підстановок

Показники	2020	2023	Абсолютна зміна показнику	Умовне значення показнику фондовіддачі	Вплив фактору
Чистий дохід від РП, тис. грн.	73344,6	94347,6	21003	9,03	2,01
Середньорічна вартість основних засобів, тис. грн.	10453,5	13600,1	3146,6	6,94	-2,09
Фондовіддача, грн./грн.	7,02	6,94	-0,08	-	-0,08

Джерело: складено автором

Зміна рівня показників чистого доходу від реалізації продукції та середньорічної вартості основних фондів різноспрямованим чином вплинула на показник фондівіддачі. Зростання обсягів реалізації позитивним чином вплинуло на фондівіддачу. При інших рівних умовах фондівіддача у наслідок зростання чистого доходу мала зрости на 2,01 грн. у розрахунку на гривню основних засобів. Але зростання середньорічної вартості основних фондів призвело до скорочення рівня фондівіддачі на 2,09 грн. у розрахунку на гривню основних засобів. Таким чином, саме зростання вартості основних фондів призвело до скорочення фондівіддачі за розглянутий період на 0,08 грн./грн.

Окремий інтерес у дослідження представляють показники стану основних засобів підприємства. Динаміку цих показників можна побачити у таблиці 2.5.

Таблиця 2.5 – Динаміка показників стану основних засобів підприємства ТОВ «ЛІСПРОМСЕРВІС ЛТД» за період з 2020 по 2023 роки

Показники	2021	2022	2023	Абсолютна зміна		
				2022/ 2021	2023/ 2022	2023/ 2021
Первісна вартість основних засобів на кінець року, тис. грн.	22806,1	24151,6	24385,8	1345,5	234,2	1579,7
Сумарний знос, тис. грн.	5890,5	8897,1	12440,1	3006,6	3543,0	6549,6
Залишкова вартість на кінець року, тис. грн.	16915,6	15254,5	11945,7	-1661,1	-3308,8	-4969,9
Коефіцієнт фізичного зносу, доля од.	0,258	0,368	0,510	0,110	0,142	0,252
Коефіцієнт придатності, доля од.	0,742	0,632	0,490	-0,110	-0,142	-0,252

Джерело: складено автором

Незважаючи на те, що первісна вартість основних фондів протягом періоду зростає, коефіцієнт фізичного зносу за 4 роки збільшується. Загальне збільшення показнику становить 0,252 долі одиниці. Відповідно до цього скорочуються коефіцієнт придатності основних засобів. У цілому зазначена

динаміка свідчить про недостатню роботу підприємства по відновленню основних засобів.

На останньому етапі аналізу проведемо аналіз фінансової ефективності діяльності підприємства. для цього розглянемо динаміку статей балансу ТОВ «ЛІСПРОМСЕРВІС ЛТД» за 2020-2023 рр. результати оформимо у вигляді аналітичної таблиці 2.6.

Таблиця 2.6 – Динаміка статей балансу підприємства ТОВ
«ЛІСПРОМСЕРВІС ЛТД» за 2020-2023 рр.

Актив	Значення, тис. грн.				Абсолютна зміна, тис. грн.		
	2020	2021	2022	2023	2021/ 2020	2022/ 2021	2023/ 2020
Необоротні активи	12675,2	17121,4	15449,5	12133,2	4446,2	- 1 671,9	- 542,0
Оборотні активи	20587	41595,5	45929,0	28811,8	21009	4333,5	8225,3
Баланс	33262	58716,9	61378,5	40945	25455,2	2661,6	7683,3
Пасив	Значення, тис. грн.				Абсолютна зміна, тис. грн.		
	2020	2021	2022	2023	2021/ 2020	2022/ 2021	2023/ 2020
Власний капітал	9611	18337,6	10812,3	1926,5	8726,9	-7525,3	-7684,2
Довгострокові зобов'язання	535	14778,2	18458,2	13526,1	14242,8	3680,0	12990,7
Поточні зобов'язання	23116	25601,1	32108,0	25492,4	25065,7	6506,9	2376,8
Баланс	33262	58716,9	61378,5	40945,0	25455,2	2661,6	7683,3

Джерело: складено автором

Як можна побачити з таблиці 2.6, динаміку підрозділів активної частини балансу у цілому не можна вважати позитивною: протягом періоду у абсолютному виразі скорочуються необоротні активи та збільшуються оборотні активи.

Підрозділи пасивної частини балансу змінюються неоднозначно. Так за період відбувається значне скорочення власного капіталу на 7684,2 тис. грн., що становить майже 25% від рівню 2020 року. Таку тенденцію можна вважати негативною. Також негативними факторами можна вважати зростання поточних зобов'язань підприємства на 2376,8 тис. грн. за

досліджуваний період та зростання довгострокових зобов'язань на 12990 тис. грн.

Разом за період баланс підприємства не має чіткої динаміки або сталості. Протягом 2021 та 2022 років відбувається поступове зростання балансу, яке сформували зростання вартості оборотних активів у активній частині балансу та зростання поточних та довгострокових зобов'язань у пасивній. Скорочення цих статей балансу у 2023 році не покращило ситуацію, якщо порівнювати її з базовим 2020 роком.

Як абсолютна зміна показників вплинула й на структуру балансу підприємства розглянемо у таблиці 2.7.

Таблиця 2.7 – Структура статей балансу підприємства
ТОВ «ЛІСПРОМСЕРВІС ЛТД» за період з 2020 по 2023 рік

Актив	Значення, тис. грн.				Структура, %			
	2020	2021	2022	2023	2020	2021	2022	2023
Необоротні активи	12675,2	17121,4	15449,5	12133,2	38,11	29,16	25,17	29,63
Оборотні активи	20587	41595,5	45929,0	28811,8	61,89	70,84	74,83	70,37
Баланс	33262	58716,9	61378,5	40945	100	100	100	100
Пасив	Значення, тис. грн.				Структура, %			
	2020	2021	2022	2023	2020	2021	2022	2023
Власний капітал	9611	18337,6	10812,3	1926,5	28,89	31,23	17,62	4,71
Довгострокові зобов'язання	535	14778,2	18458,2	13526,1	1,61	25,17	30,07	33,03
Поточні зобов'язання	23116	25601,1	32108,0	25492,4	69,50	43,60	52,31	62,26
Баланс	33262	58716,9	61378,5	40945,0	100	100	100	100

Джерело: складено автором

Як видно з таблиці 2.7 структура як активної, так й пасивної частин балансу набувають значних змін. Протягом періоду поступово скорочується питома вага необоротних активів: з 38,1% у 2020 році до 29,6% у 2023 році (тобто на 9,5 відсоткових пункти). Відповідно до цього зростає питома вага оборотних активів.

Також значних змін набуває структура пасивної частини балансу: скорочується частка власного капіталу з 28,9% у 2020 році до 4,7% у 2023 році. Крім того більш ніж на 31 відсотковий пункт зростає частка поточних зобов'язань підприємства за період, що аналізується. Для того, щоб зрозуміти яким чином зміни у структурі балансу вплинули на показники фінансової стійкості підприємства складемо таблицю 2.8.

Таблиця 2.8 – Динаміка показників фінансової стійкості підприємства
ТОВ «ЛІСПРОМСЕРВІС ЛТД» за період з 2020 по 2023 рік

Показники	2020	2021	2022	2023	Абсолютна зміна показників			
					2021/ 2020	2022/ 2021	2023/ 2022	2023/ 2022
Коефіцієнт автономії (незалежності)	0,29	0,31	0,18	0,05	0,02	-0,14	-0,13	-0,24
Коефіцієнт фінансової залежності	3,46	3,20	5,68	21,25	-0,26	2,47	15,58	17,79
Коефіцієнт концентрації власного капіталу	0,29	0,31	0,18	0,05	0,02	-0,14	-0,13	-0,24
Коефіцієнт спів. коштів позикових i власних	2,46	2,20	4,68	20,25	-0,26	2,47	15,58	17,79
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	-0,25	0,61	0,64	0,21	0,86	0,03	-0,43	0,46
Рентабельність власного капіталу	-18,76	31,39	-69,60	-449,03	50,15	-100,99	-379,43	-430,26

Джерело: складено автором

Коефіцієнт автономії (фінансової незалежності) показує частку активів боржника, які забезпечуються власними коштами, і визначається як відношення власних коштів до сукупних активів. Як видно з таблиці коефіцієнт автономії за період скорочується з 0,29 до 0,05, що свідчить про

погіршення цієї характеристики фінансового стану, особливо враховуючи те, що нормативне рекомендоване значення від 0,4 до 0,6.

Показник фінансової залежності є індикатором фінансової стійкості, який також свідчить про здатність компанії проводити прогнозовану діяльність у довгостроковій перспективі. Показник є оберненим до показника фінансової автономії. Він розраховується як співвідношення пасивів до власного капіталу. Значення показника свідчить, скільки фінансових ресурсів використовує компанія на кожну гривню власного капіталу. За розглянутий період фінансова залежність підприємства зростає з 3,46 до 21,25 гривень на кожну гривню власного капіталу, що обумовлено значним скороченням обсягу власного капіталу у абсолютному виразі.

Коефіцієнт концентрації власного капіталу – фінансовий коефіцієнт, рівний відношенню власного капіталу та резервів до суми активів підприємства та показує частку активів організації, що покриваються за рахунок власного капіталу (забезпечуються власними джерелами формування). Частка активів, що залишилася, покривається за рахунок позикових коштів. Нормативне рекомендоване значення показнику $>0,5$. Як можна побачити з таблиці 2.8 протягом періоду значення показнику значно менше за нормативне та має негативну динаміку.

До розрахунку коефіцієнта співвідношення позикових і власні кошти вдаються, коли хочуть досить швидко отримати орієнтовні дані фінансової ситуації у організації. Він служить одним з економічних показників і дає загальне уявлення про пропорцію, яку складають позикові та власні кошти юрособи. Переважання власних коштів свідчить про хороше фінансове становище, а домінування позикових коштів – ймовірну нестійкість у фінансовому плані. Коефіцієнт більше 1 (що свідчить про переважання позикових коштів над власними) є ознакою наявності ризику банкрутства. Як видно з аналітичної таблиці протягом всього семестру коефіцієнт значно перевищує одиницю та у 2023 році дорівнює 20,25.

Коефіцієнт маневреності власного капіталу показує співвідношення між власними оборотними коштами та власним капіталом підприємства. Таким чином, значення показника свідчить, яка частина власного капіталу може бути використана для фінансування оборотних активів, а яка частина спрямована на фінансування необоротних активів. Нормативним вважається значення 0,1 та вище. Починаючи з 2021 року коефіцієнт має значення вище мінімально допустимого.

Аналізуючи загальну фінансову ситуацію можна констатувати незадовільний фінансовий стан компанії, який вимагає від керівництва прийняття концептуально нових підходів та рішень. У іншому випадку підприємство може бути признано банкрутом.

2.3. Аналіз резервів підвищення прибутку на підприємстві ТОВ

«ЛІСПРОМСЕРВІС ЛТД»

Аналіз техніко-економічних показників, які характеризують ефективність господарської діяльності підприємства ТОВ «ЛІСПРОМСЕРВІС ЛТД» за період з 2020 по 2024 роки, проведений за даними таблиці 2.1, показав, що майже протягом всього розглянутого періоду діяльність підприємства була збитковою. Виключення становить 2021 рік, коли підприємство мало прибуток. Розглянемо, під впливом яких факторів формувалися збитки.

На першому етапі визначимо, чи була прибутковою виробнича діяльність підприємства. для цього визначимо повну собівартість продукції та порівняємо її з чистим доходом. Результати наведемо у таблиці 2.9. При складанні таблиці, враховуємо, що підприємство звітує, як мале підприємство, у зв'язку з чим усі накладні витрати відображаються у звітності як інші операційні. Згідно з [36] у рядку «Інші операційні витрати» малі підприємства наводять адміністративні витрати, витрати на збут, а

також собівартість реалізованих оборотних активів (окрім готової продукції, товарів і фінансових інвестицій), необоротних активів, утримуваних для продажу, і груп вибуття; відрахування на створення резерву сумнівних боргів і сума списаних безнадійних боргів; втрати від знецінення виробничих запасів; втрати від операційних курсових різниць; визнані економічні санкції; відрахування для забезпечення відшкодування наступних операційних витрат; інші витрати, що пов'язані з операційною діяльністю підприємства.

Таблиця 2.9 – Формування прибутку/збитку від виробництва та реалізації продукції ТОВ «ЛІСПРОМСЕРВІС ЛТД» за період з 2020 по 2023 рр.

Показники	2020	2021	2022	2023	Структура витрат, %			
					2020	2021	2022	2023
Собівартість РП, тис. грн.	67833,4	133810,2	106456,9	90333,8	88,8	89,6	83,5	83,0
Інші операційні витрати, тис. грн.	8525,2	15455,3	21100,2	18490,4	11,2	10,4	16,5	17,0
Повна собівартість продукції, тис. грн.	76358,6	149265,5	127557,1	108824,2	100,0	100,0	100,0	100,0
Чистий дохід від РП, тис. грн.	73345	151898	112367	94348	96,1	101,8	88,1	86,7
Прибуток/збиток від виробництва та реалізації продукції, тис. грн.	-3014	2632,5	-15190,2	-14476,6	-	-	-	-

Джерело: складено автором

Як видно з таблиці 2.9, повна собівартість за період зростає, при чому частка виробничих витрат у структурі повної собівартості скорочується, а накладних витрат зростає. У 2020, 2022 та у 2023 роках чистий дохід демонструє величину меншу ніж повна собівартість продукції, що свідчить про збитковість виробничої (основної) діяльності за цей період.

Розглянемо також інші доходи та витрати підприємства. Згідно з [37] «Інші доходи» малого підприємства включають доходи у вигляді дивідендів, відсотків, доходів від участі в капіталі й інші доходи, отримані від

фінансових інвестицій; доходи від реалізації фінансових інвестицій; дохід від неопераційних курсових різниць; інші доходи, які виникають у процесі діяльності, але не пов'язані з операційною діяльністю підприємства. Тобто по-суті у цій статті відображаються фінансові та інвестиційні доходи малого підприємства.

«Інші витрати» відображають фінансові та інвестиційні витрати підприємства, а саме: витрати на сплату процентів й інші витрати підприємства, пов'язані із запозиченнями; втрати від участі в капіталі; собівартість реалізації фінансових інвестицій; втрати від неопераційних курсових різниць; втрати від уцінки фінансових інвестицій та необоротних активів; інші витрати, які виникають у процесі діяльності, але не пов'язані з операційною діяльністю підприємства.

Розглянемо, як формувався прибуток/збиток від фінансової та інвестиційної діяльності підприємства (див. табл. 2.10).

Таблиця 2.10 – Прибуток/збиток від фінансової та інвестиційної діяльності підприємства ТОВ «ЛІСПРОМСЕРВІС ЛТД» за період з 2020 по 2023 рр

Показники	2020	2021	2022	2023	Темпи приросту показнику, %			
					2021/ 2020	2022/ 2021	2023/ 2022	2023/ 2020
Інші доходи, тис. грн.	1260,5	3640,6	7928,4	6221,6	188,8	117,8	-21,5	393,6
Інші витрати, тис. грн.	49,8	131,1	263,5	395,5	163,3	101,0	50,1	694,2
Фінансовий результат від фінансової та інвестиційної діяльності, тис. грн.	1210,7	3509,5	7664,9	5826,1	189,9	118,4	-24,0	381,2

Джерело: складено автором

Як видно з таблиці 2.10, фінансово-інвестиційна діяльність підприємства за розглянутий період є прибутковою. Інші доходи мають стійку тенденцію до зростання, у 2023 році у порівнянні з 2020 темп приросту показнику становить 394%, тобто фіксується збільшення у 5 разів.

Інші витрати, хоча й значно менші ніж інші доходи, також демонструють тенденцію до зростання. Темпи зростання показнику значно перевищують темпи зростання інших доходів (витрати зросли майже у 8 разів). Але на зростання прибутку від фінансово-інвестиційної діяльності зростання витрат вплинуло не значною мірою. Всього за період фінансовий результат від фінансової та інвестиційної діяльності збільшився на 381%.

На наступному етапі визначимо ступінь впливу кожного джерела прибутку/збитку на загальний рівень фінансового результату до оподаткування. Для цього будемо використовувати метод пайової участі, який використовують для адитивних факторних моделей. Суть способу пайової участі полягає в тому, що необхідно визначити частку впливу кожного фактору в загальній зміні результативного показника, яка потім множиться на загальний приріст результативного показника.

Загальний приріст фінансового результату до оподаткування у 2023 році у порівнянні з 2020 роком становив:

$$\begin{aligned} T_{\text{пр}_{\text{фрo}}} &= \frac{\text{ФРО}_{2023} - \text{ФРО}_{2020}}{\text{ФРО}_{2020}} \times 100 = \frac{-858651 - (-1803)}{1803} \times 100 \\ &= 379,7\% \end{aligned}$$

Тобто збитки підприємства за період зросли на 379,7% або майже у 5 разів.

Визначимо, як вплинули рівень збитків різні джерела прибутків на підприємстві.

Результати факторного аналізу фінансового результату до оподаткування у 2023 році у порівнянні з 2020 роком методом пайової участі можна побачити у таблиці 2.11.

Таблиця 2.11 – Факторний аналіз фінансового результату до оподаткування методом пайової участі ТОВ «ЛІСПРОМСЕРВІС ЛТД»

Показник, фактор	2020	2023	Вплив фактору, тис. грн.	Частка впливу фактору у загальній зміні	Доля впливу фактору
1	2	3	4=3-2	5=4/Σ4	6=5*379,7
Прибуток/збиток від виробництва та реалізації продукції тис. грн.	-3 014	-14 477	-11 463	1,674	635,6
Прибуток/збиток від фінансової та інвестиційної діяльності, тис. грн.	1 211	5 826	4 615	-0,674	-255,9
Фінансовий результат до оподаткування, тис. грн.	-1 803	-8 651	-6 847	1,0	379,7

Джерело: складено автором

Таким чином за результатами розрахунків, що наведені у таблиці 2.11, можна зробити висновки, що зростання збитків від виробництва та реалізації продукції призвело до зростання рівня збитковості фінансового результату до оподаткування на 635,6%. Однак покращення результатів фінансової та інвестиційної діяльності позитивно вплинуло на результуючий показник. За рахунок цього фактору збитки скоротилися на 255,9%. Тобто загальне зростання збитків підприємства становило 379,7%.

Основним показником, що вимірює прибутковість діяльності підприємства є показник рентабельності або збитковості. У загальному сенсі рентабельність показує відносний рівень прибутковості, що дозволяє зіставляти показники підприємств різних за обсягами та структурою. Показники рентабельності можна умовно розділити на дві групи: рентабельність продажів і рентабельність активів, які комплексно відбивають рівень ефективності використання матеріальних, трудових і фінансових та інших ресурсів. У випадку, коли у розрахунках показників рентабельності приймає участь не прибуток а збиток, виникає необхідність замість рентабельності говорити про збитковість діяльності підприємства.

Динаміку деяких показників рентабельності/збитковості підприємства можна побачити у таблиці 2.12.

Таблиця 2.12 – Динаміка показників рентабельності/збитковості діяльності підприємства ТОВ «ЛІСПРОМСЕРВІС ЛТД» за період з 2020 по 2023 рр

Показники	2020	2021	2022	2023	Абсолютне відхилення, од. виміру			
					2021/ 2020	2022/ 2021	2023/ 2022	2023/ 2020
Прибуток/ збиток від виробництва та реалізації продукції, тис. грн.	-3014	2633	-15190	-14477	5646,5	-17822,7	713,6	-11462,6
Фінансовий результат до оподаткування	-1803,3	6142	-7525,3	-8650,5	7945,3	-13667,3	-1125,2	-6847,2
Чистий дохід від РП, тис. грн.	73345	151898	112367	94348	78553,4	-39531,1	-18019,3	21003,0
Повна собівартість продукції, тис. грн.	76358,6	149265,5	127557,1	108824,2	72906,9	-21708,4	-18732,9	32465,6
Вартість капіталу, тис. грн.	33262	58717	61379	40945	25455,2	2661,6	-20433,5	7683,3
Рентабельність/ збитковість продукції, %	-3,95	1,76	-11,91	-13,30	5,71	-13,67	-1,39	-9,36
Рентабельність/ збитковість продаж, %	-2,46	4,04	-6,70	-15,34	6,50	-10,74	-8,65	-12,89
Рентабельність/ збитковість підприємства, %	-5,42	10,46	-12,26	-21,13	15,88	-22,72	-8,87	-15,71

Джерело: складено автором

Рентабельність/ збитковість продукції показує частку прибутку/збитку, яка приходить на 1 грн. загальних витрат (виробничої собівартості). Рентабельність продажу показує частку прибутку/збитку, яка приходить на

1 грн. чистого доходу. Рентабельність підприємства характеризує частку прибутку/збитку, яка приходить на 1 грн. вартості капіталу (вартості усіх активів) підприємства.

Як видно з таблиці 2.12 позитивне (хоча й дуже низьке) значення показники рентабельності демонструють лише у 2021 році. Всі інші роки за всіма показниками фіксується збитковість діяльності. Крім того можна констатувати погіршення ситуації, так як показники збитковості за період зростають.

Висновки до розділу 2

ТОВ «ЛІСПРОМСЕРВІС ЛТД» було засновано у липні 2011 та зареєстровано Рівненська обл., Костопільський р-н, с. Лісопіль, вул. Грушевського, 3Є. ТОВ орендує земельні ділянки та нерухомість у ТОВ «ФАВОРИТ-2020». Основними видами продукції, які виробляє підприємство є: пиломатеріал обрізний сосна (сухий); обрізки п/м; тріска куб.м.; тирса куб.м. Приблизно 98% готової продукції реалізується на експорт. За даними сайту Clarity Project підприємство має 4 рахунки у трьох банках України. Найбільша кількість транзакцій та обсяги грошового обігу через банківську систему спостерігалися у 2022 році. Всього за період з 2017 по 2022 роки через рахунки підприємства пройшло 321,2 тис. грн.

Чистий дохід від реалізації продукції за розглянутий період не має чіткої тенденції. Так у 2021 у порівнянні з 2020 спостерігається зростання показнику більш ніж у 2 рази. Але протягом наступних років ланцюгові зміни показують поступово скорочення доходу від реалізації на 26% у 2022 році та ще на 16% у 2023 році. Хоча ці скорочення не призводять до подолання рівня 2020 року. У цілому за період спостерігається зростання показнику на 21003 тис. грн. (або на 28,6%). Динаміка собівартості реалізованої продукції має схожі, але більш негативно виражені тенденції. У цілому за період зростання собівартості реалізованої продукції становить 33,2%. Тобто можна зробити висновки, що у середньому за період темпи

зростання собівартості продукції випереджають темпи зростання чистого доходу від реалізації. Середньорічна вартість основних засобів підприємства майже протягом всього періоду має тенденцію до зростання. Скорочення середньорічної вартості спостерігається лише у 2023 році, але у цілому за період можна констатувати зростання показника на 30%. Але зростання вартості основних засобів у цілому за період відбувалося більшими темпами, ніж зростання чистого доходу від реалізації, що призвело до незначного (на 1,13%) скорочення показнику фондівдачі у 2023 році у порівнянні з 2020 роком. Середньорічна вартість обігових коштів у період з 2020 по 2022 роки поступово зростає відповідно на 69,4 та 41,3%%. Лише у 2023 році спостерігається скорочення показнику на 15% до рівня 2022 року. Таким чином за весь період, що було розглянуто середньорічна вартість обігових коштів зростає більш ніж у 2 рази. Зростання показнику негативним чином вплинуло на ефективність використання оборотних коштів підприємства. Так коефіцієнт оборотності обігових коштів скоротився з 4 обертів у 2020 році до 2,5 обертів у 2023 році, тобто на 36,8%.

Повна собівартість за період зростає, при чому частка виробничих витрат у структурі повної собівартості скорочується, а накладних витрат зростає. У 2020, 2022 та у 2023 роках чистий дохід демонструє величину меншу ніж повна собівартість продукції, що свідчить про збитковість виробничої (основної) діяльності за цей період. Фінансово-інвестиційна діяльність підприємства за розглянутий період є прибутковою. Інші доходи мають стійку тенденцію до зростання, у 2023 році у порівнянні з 2020 темп приросту показнику становить 394%, тобто фіксується збільшення у 5 разів. Інші витрати, хоча й значно менші ніж інші доходи, також демонструють тенденцію до зростання. Темпи зростання показнику значно перевищують темпи зростання інших доходів (витрати зросли майже у 8 разів). Але на зростання прибутку від фінансово-інвестиційної діяльності зростання витрат вплинуло не значною мірою. Всього за період фінансовий результат від фінансової та інвестиційної діяльності збільшився на 381%. Зростання

збитків від виробництва та реалізації продукції призвело до зростання рівня збитковості фінансового результату до оподаткування на 635,6%. Однак покращення результатів фінансової та інвестиційної діяльності позитивно вплинуло на результуючий показник. За рахунок цього фактору збитки скоротилися на 255,9%. Тобто загальне зростання збитків підприємства становило 379,7%. Позитивне (хоча й дуже низьке) значення показники рентабельності демонструють лише у 2021 році. Всі інші роки за всіма показниками фіксується збитковість діяльності. Крім того можна констатувати погіршення ситуації, так як показники збитковості за період зростають.

**РОЗДІЛ 3. ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА
ТОВ «ЛІСПРОМСЕРВІС ЛТД» ЗА РАХУНОК ВИЗНАЧЕНИХ
РЕЗЕРВІВ**

***3.1. Підвищення рівню прибутку підприємства за рахунок скорочення
дебіторської заборгованості***

***3.2. Підвищення рівню прибутку за рахунок скорочення накладних
витрат***

ВИСНОВКИ

Аналіз різних джерел свідчить про відсутність єдиного розуміння терміну «прибуток». Однак можна виділити кілька сутнісних характеристик прибутку: прибуток як різницю між доходами і витратами (прибуток є залишковий показник); прибуток як грошове вираження вартості додаткового товару; прибуток як чистий прибуток від капіталу (категорія прибутку тісно взаємопов'язана з категорією капіталу); прибуток як кінцевий фінансовий результат підприємства; прибуток як «плата за ризик» (через об'єктивні причини зовнішнього та внутрішнього характеру, підприємець у процесі своєї діяльності може втратити не тільки очікуваний прибуток, а й вкладений капітал). Поєднавши основні сутнісні характеристики прибутку, отримуємо комплексне поняття. Прибуток – це фінансовий показник фінансових результатів господарської діяльності, що визначається як різницю між сукупними доходами підприємства на вкладений капітал і сукупними видатками на виробничі процеси.

Виходячи із значущості цього показника, процесу формування та розподілу прибутку має бути приділено особливу увагу, адже аналіз цього процесу дозволяє виявити резерви зростання прибутку. За рахунок зростання прибутку покращується фінансовий стан та фінансова стійкість підприємства. Також зростання прибутку сприяє підвищенню рівня конкурентоспроможності. Саме тому одним із актуальних завдань діяльності підприємств є оволодіння керівниками та фінансовими менеджерами сучасними методами ефективного управління формуванням та розподілом прибутку у процесі операційної (поточної), фінансової та інвестиційної діяльності. Грамотне управління формуванням прибутку у тому, щоб побудувати для підприємства певні організаційно-методичні системи. Формування прибутку підприємства – це підсумовування всіх прибутків від різних видів діяльності та різних структурних підрозділів підприємства. Наявність багатьох структурних підрозділів підприємства робить його складною інтегрованою системою. Виходячи з цього підприємство

підпорядковується законам функціонування та розвитку складних економічних систем.

Однією з основних напрямів управління фінансовими результатами виступає управління прибутком. Цей процес може бути охарактеризований як розробка та прийняття керівництвом підприємства управлінських рішень у галузі планування, формування, підвищення, розподілу та використання прибутку, отриманого в результаті функціонування компанії, виробництва та продажу товарів чи послуг. При цьому необхідно розуміти, що в умовах ринкової економіки та відповідних принципів господарювання отримання прибутку виступає як основна мета діяльності підприємства, незалежно від сфери роботи. У цьому будь-яке управлінське рішення, однак, надає пряме чи опосередкований вплив на розміри прибутку і його динаміку. У зв'язку з цим, прийняті в процесі управління прибутком рішення можуть стосуватися як виробничої, так і інвестиційної діяльності підприємства, її фінансової та інноваційної діяльності, управління матеріальними, фінансовими, трудовими ресурсами, планування системи маркетингу та збуту тощо. Усі управлінські рішення, прийняті у межах перелічених напрямів діяльності підприємства, однак взаємопов'язані і безпосередньо впливають на кінцевий результат. Не менш важливим аспектом з погляду перспектив компанії характеризується прийняття рішень, що стосуються розподілу та використання прибутку: грамотно розподілені фінансові ресурси можуть бути якісно задіяні в розвитку компанії, що означає можливість розвитку організації та отримання додаткового прибутку в майбутньому

ТОВ «ЛІСПРОМСЕРВІС ЛТД» було засновано у липні 2011 та зареєстровано Рівненська обл., Костопільський р-н, с. Лісопіль, вул. Грушевського, 3Є. ТОВ орендує земельні ділянки та нерухомість у ТОВ «ФАВОРИТ-2020». Основними видами продукції, які виробляє підприємство є: пиломатеріал обрізний сосна (сухий); обрізки п/м; тріска куб.м.; тирса куб.м. Приблизно 98% готової продукції реалізується на експорт. За даними сайту Clarity Project підприємство має 4 рахунки у трьох банках України.

Найбільша кількість транзакцій та обсяги грошового обігу через банківську систему спостерігалися у 2022 році. Всього за період з 2017 по 2022 роки через рахунки підприємства пройшло 321,2 тис. грн.

Чистий дохід від реалізації продукції за розглянутий період не має чіткої тенденції. Так у 2021 у порівнянні з 2020 спостерігається зростання показнику більш ніж у 2 рази. Але протягом наступних років ланцюгові зміни показують поступово скорочення доходу від реалізації на 26% у 2022 році та ще на 16% у 2023 році. Хоча ці скорочення не призводять до подолання рівня 2020 року. У цілому за період спостерігається зростання показнику на 21003 тис. грн. (або на 28,6%). Динаміка собівартості реалізованої продукції має схожі, але більш негативно виражені тенденції. У цілому за період зростання собівартості реалізованої продукції становить 33,2%. Тобто можна зробити висновки, що у середньому за період темпи зростання собівартості продукції випереджають темпи зростання чистого доходу від реалізації. Середньорічна вартість основних засобів підприємства майже протягом всього періоду має тенденцію до зростання. Скорочення середньорічної вартості спостерігається лише у 2023 році, але у цілому за період можна констатувати зростання показника на 30%. Але зростання вартості основних засобів у цілому за період відбувалося більшими темпами, ніж зростання чистого доходу від реалізації, що призвело до незначного (на 1,13%) скорочення показнику фондівдачі у 2023 році у порівнянні з 2020 роком. Середньорічна вартість обігових коштів у період з 2020 по 2022 роки поступово зростає відповідно на 69,4 та 41,3%%. Лише у 2023 році спостерігається скорочення показнику на 15% до рівня 2022 року. Таким чином за весь період, що було розглянуто середньорічна вартість обігових коштів зростає більш ніж у 2 рази. Зростання показнику негативним чином вплинуло на ефективність використання оборотних коштів підприємства. Так коефіцієнт оборотності обігових коштів скоротився з 4 обертів у 2020 році до 2,5 обертів у 2023 році, тобто на 36,8%.

Повна собівартість за період зростає, при чому частка виробничих витрат у структурі повної собівартості скорочується, а накладних витрат зростає. У 2020, 2022 та у 2023 роках чистий дохід демонструє величину меншу ніж повна собівартість продукції, що свідчить про збитковість виробничої (основної) діяльності за цей період. Фінансово-інвестиційна діяльність підприємства за розглянутий період є прибутковою. Інші доходи мають стійку тенденцію до зростання, у 2023 році у порівнянні з 2020 темп приросту показнику становить 394%, тобто фіксується збільшення у 5 разів. Інші витрати, хоча й значно менші ніж інші доходи, також демонструють тенденцію до зростання. Темпи зростання показнику значно перевищують темпи зростання інших доходів (витрати зросли майже у 8 разів). Але на зростання прибутку від фінансово-інвестиційної діяльності зростання витрат вплинуло не значною мірою. Всього за період фінансовий результат від фінансової та інвестиційної діяльності збільшився на 381%. Зростання збитків від виробництва та реалізації продукції призвело до зростання рівня збитковості фінансового результату до оподаткування на 635,6%. Однак покращення результатів фінансової та інвестиційної діяльності позитивно вплинуло на результуючий показник. За рахунок цього фактору збитки скоротилися на 255,9%. Тобто загальне зростання збитків підприємства становило 379,7%. Позитивне (хоча й дуже низьке) значення показники рентабельності демонструють лише у 2021 році. Всі інші роки за всіма показниками фіксується збитковість діяльності. Крім того можна констатувати погіршення ситуації, так як показники збитковості за період зростають.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Закон України "Про підприємства в Україні" // Відомості ВРУ, 1991, № 24, С. 611-629.
2. Податковий кодекс України. Розділ III «Податок на прибуток підприємств» (статті 133—142)
3. Бланк І. А. Управління фінансовими ресурсами. Омега-Л, 2011. 768 с.
4. Клішевич Н. Б. Фінанси організацій: менеджмент та аналіз. КНВ-РУС, 2016. 245 с.
5. Моляков Д. С., Шохін Є. І. Теорія фінансів підприємств. Фінанси та статистика, 2014. 110 с.
6. Нордхаус Ст, Самуельсон П., Економіка: Пер. з англ. 2011. 1360 с.
7. Савицька Г. В. Економічний аналіз. 2016. 647 с.
8. Селезньова Н. Н., Іонова А. Ф. Фінансовий аналіз. Управління фінансами. 2015. 639 с.
9. Фінансово-кредитний енциклопедичний словник / За заг. ред. А. Г. Грязнова. Фінанси та статистика, 2004. 1165 с.
10. Саченок Л.И., Крылова А.А. Проблемные аспекты определения бухгалтерской прибыли//Актуальные вопросы учета и управления в условиях информационной экономики. 2020. № 2. С. 41-46.
11. Абрютіна М.С. Грачов А.В. Аналіз фінансово-економічної діяльності підприємства Справа та сервіс; Видання 3-тє, перераб. та дод., 2018. 272 с
1. Володимирова Т.А., Соколов В.Г., Соколов С.А. Парадокс рентабельності інтегрованих систем 2015. № 4. С. 22 - 30.
2. Ковальов В.В., Фінанси організацій (підприємств): підручник/В.В. Ковальов, Віт. В. Ковальов. 2015. 352 с.

3. Соколов Я.В., П'ятов М.Л. Бухгалтерський облік керівника. 2000. 282 с.
4. Джерела прибутку [Електронний ресурс]. – Режим доступу – URL: <https://center-yf.ru/data/economy/istochniki-pribyli.php> (Дата звернення 15.04.2024).
5. Основні джерела формування прибутку [Електронний ресурс]. Режим доступу – URL: https://vuzlit.ru/osnovnye_istochniki_formirovaniya (дата звернення 16.04.2024).
6. Неделкіна О.В. Розподіл прибутку на сучасних корпораціях // Наукове співтовариство студентів XXI століття. Економічні науки: зб. ст. по мат. LXXIII міжнар. студ. наук.-практ. конф. №1(73). [Електронний ресурс]. Режим доступу URL: [https://sibac.info/archive/economy/1\(73\).pdf](https://sibac.info/archive/economy/1(73).pdf) (Дата звернення 17.04.2024).
7. Родін Д. І. Формування фінансових результатів комерційних організацій. Молодий вчений. 2019. № 22 (260). 576-580 с. [Електронний ресурс]. Режим доступу URL: <https://moluch.ru/archive/260/59922/> (Дата звернення 18.03.2024).
1. Акчуріна Н.С. Удосконалення фінансових результатів. Інноваційні ідеї молодих дослідників: збірка матеріалів Всеукраїнської науково-практичної конференції студентів. Том 2. ПГСХА, 2018. С. 137-139.
2. Батьківський М.А., Булава І.В., Мінгалієв К.М. Аналіз фінансового стану підприємства та внутрішні механізми його оздоровлення. Економічний аналіз. 2017. № 31 (160) С. 48 - 56.
3. Буткова О.В., Стаценко І.Ю. До вдосконалення розподілу фінансових результатів діяльності підприємств АПК// Збірник статей XII Міжнародної науково-практичної конференції. 2017. С. 150 - 152.
4. Рахімкулова Д.Р. Економічна характеристика фінансових результатів та методика його аналізу. 2016. № 4. С. 473-476.
5. Рязанова Л.І. Управління фінансовими результатами організації [Електронний ресурс] Режим доступу: <https://cyberleninka.ru>

/article/n/upravlenie-finansovymi-resultatami-organizatsii (дата звернення 14.02.2024).

6. Тархакова І.Г. Економічна сутність фінансового результату діяльності організації та методики його оцінки [Електронний ресурс] Режим доступу: <https://cyberleninka.ru/article/n/ekonomicheskaya-suschnostfinansovo-rezultata-deyatelnosti-organizatsii-i-metodiki-ego-otsenki> (дата звернення 16.02.2024).

12. Найт, Ф., Рікардо, Д., Самуельсон, П., Сміт, А., Шумпетер, Й., Чемберлен, Е. ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА. Вісник студентського наукового товариства «ВАТРА» Вінницького торговельно, 165.

13. Григор'єва, Л. А., Давидюк, Т. В. (2020). Економічна суть прибутку та особливості його формування в сучасних умовах господарювання (Doctoral dissertation, Національна металургійна академія України).

14. Мордань, Є. Ю., Малиш, Д. О., Рябуха, А. Ю., Рябуха, А. Ю. Теоретичні основи системи управління прибутком підприємства. 2020

15. Подолянчук, О. А., Іщенко, Я. П., Коваль, Н. І. Прибуток підприємства в сучасних умовах ведення бізнесу: обліковий аспект. Інвестиції: практика та досвід. 2023. № 15. С. 54-61.

16. Назарова, Т. Ю., Шевченко, М. М., & Рибальченко, І. А. Процес формування прибутку на підприємстві та оцінка управління ним. 2022

17. Сьомкіна, Т. В., Гужавіна, І. В., Згурська, О. М. Методологічні засади управління прибутком торговельного підприємства. Економіка. Менеджмент. Бізнес, 2020. (1), 31.

18. Купира, М. І., Купыра, М. И., Шейко, Ю. О., Шейко, Ю. А., Климчук, О. А., Климчук, Е. А. Імперативи нарощення прибутку в умовах асиметричного розвитку підприємств. 2020

19. Зозуля, Я. Є. Економічна сутність категорії «прибуток». Конкурентоспроможність та інновації: проблеми науки та практики, 192.
20. Вудвуд, В. В. Прибуток підприємства як головне джерело фінансового забезпечення його розвитку (Doctoral dissertation, Національний авіаційний університет). 2021.
21. Павлюк, І. О. Управління прибутком підприємств в умовах сьогодення. Вісник Хмельницького національного університету, 2020. 1. С. 84-88.
22. Clarity Project. Режим доступу: <https://clarity-project.info/edr/36951166/treasury> (дата звернення 28.04.24)
23. Наказ Міністерства фінансів України від 25 лютого 2000 року N 39 Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 25 "Спрощена фінансова звітність". Режим доступу: <https://ips.ligazakon.net/document/REG4382?an=446485>
24. Liga:REPORT. Фінзвітність малого підприємства: заповнюємо без помилок. Режим доступу: <https://report.ligazakon.net/zvitnist-mal-pidpriemstva/>