

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Кафедра економіки підприємства та організації підприємницької діяльності
(найменування кафедри)

Допущено до захисту

Завідувач кафедри

Грінченко Р.В.

(підпис)
“ ” _____ 2024 р.

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на здобуття освітнього ступеня бакалавр

зі спеціальності 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»
(шифр та найменування спеціальності)

за освітньою програмою «Економіка підприємства та організація підприємницької діяльності»

на тему:

«ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ПРИБУТКУ ТОВ «ТЕЛЕКАРТ-ПРИЛАД»»

Виконавець:

студент факультету ФЕУП

Чегодар Владислав В'ячеславович

(прізвище, ім'я, по-батькові) /підпис/

Науковий керівник:

д.е.н., професор

(науковий ступінь, вчене звання)

Грінченко Раїса Володимирівна

(прізвище, ім'я, по-батькові) /підпис/

Одеса 2024

Зміст

ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА.....	6
1.1. Сутність та значення прибутку для підприємства.....	6
1.2. Види прибутку.....	11
1.3. Шляхи підвищення прибутку підприємства.....	21
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ОСНОВНИХ ТЕХНІКО-ЕКОНОМІЧНИХ ПОКАЗНИКІВ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «ТЕЛЕКАРТ-ПРИЛАД».....	26
2.1. Загальна характеристика діяльності ТОВ «Телекарт-Прилад».....	26
2.2. Аналіз основних техніко-економічних показників діяльності ТОВ «Телекарт-Прилад».....	34
2.3. Аналіз динаміки та структури прибутку ТОВ «Телекарт-Прилад».....	42
РОЗДІЛ 3. ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ПРИБУТКУ ТОВ «ТЕЛЕКАРТ-ПРИЛАД».....	49
3.1. Підвищення прибутку ТОВ «Телекарт-Прилад» за рахунок впровадження ERP-системи.....	49
3.2. Підвищення прибутку ТОВ «Телекарт-Прилад» за рахунок виробництва нового виду продукції.....	57
ВИСНОВКИ.....	62
Список використаних джерел.....	66
ДОДАТКИ.....	70

ВСТУП

Актуальність теми. Головна суб'єктивна мета діяльності кожного підприємства – отримання максимального прибутку при мінімальних витратах у своїй справі. У контексті сучасної конкуренції на ринку компаніям необхідно активізувати свої зусилля, щоб не лише утримати свої позиції, але й забезпечити подальший сталий розвиток та здобуття лідируючих позицій.

Прибуток підприємства також відіграє важливу роль у фінансуванні підприємства наряду з зовнішніми джерелами фінансування. Проте, на багатьох вітчизняних підприємствах процес розподілу та ефективного використання прибутку зустрічає ряд проблем, зокрема через помилки у короткостроковому підході до управління прибутком без огляду на стратегічне планування, а також недооцінку показників фінансової стабільності, що може призводити до збитків або навіть банкрутства. Тому виявлення зовнішніх та внутрішніх факторів, які впливають на зміну прибутку, та розробка відповідних шляхів підвищення прибутку виступає невід'ємною частиною поточної діяльності кожного суб'єкта господарювання незалежно від розміру, та специфіки діяльності

Таким чином, аналізу формування і розподілу прибутку повинна бути приділена особлива увага, мета якого виявити потенційні резерви його зростання, необхідні для підвищення рівня конкурентоспроможності та фінансової стійкості підприємства.

Аспекти формування прибутку підприємства широко розглянуті в наукових працях таких вчених-економістів: А. Сміт, Д. Рікардо, К. Маркс, Т Мен, С. Фішер, І.О.Бланк, В.О. Мец, О.В. Павловська, Л.Ю. Кучер, Є.А. Кисельова, М.Я. Коробов, О.І. Гадзевич, О.А. Орлов, В.І. Блонська, В.О. Іванов, Д.Д. Моляков, А.Д. Шеремет та інші. Нажаль, аспект використання прибутку лише побіжно та поверхнево розглядається авторами, що ще більше підтверджує актуальність обраної теми.

Мета даної кваліфікаційної роботи полягає у дослідженні процесу формування, розподілу та використання прибутку в ТОВ «Телекарт-Прилад» та визначенні шляхів підвищення прибутку на досліджуваному підприємстві.

Для реалізації поставленої мети були визначені та розглянуті наступні завдання:

- описати поняття та значення прибутку для підприємства;
- дослідити формування та напрями використання прибутку на підприємстві;
- вивчити шляхи підвищення прибутку підприємства;
- охарактеризувати сучасний стан ТОВ «Телекарт-Прилад»;
- проаналізувати основні техніко-економічні показники підприємства ТОВ «Телекарт-Прилад»;
- здійснити аналіз динаміки та структури прибутку ТОВ «Телекарт-Прилад»;
- підвищити прибуток ТОВ «Телекарт-Прилад» за рахунок впровадження ERP-системи;
- підвищити прибуток ТОВ «Телекарт-Прилад» за рахунок створення нового виду продукції.

Об'єктом дослідження є прибуток як фактор підвищення ефективності діяльності підприємства ТОВ «Телекарт-Прилад».

Предметом дослідження виступає сукупність теоретико-методичних підходів та практичних засад щодо формування та використання прибутку задля підвищення ефективності роботи підприємства.

Методи дослідження. При написанні кваліфікаційної роботи були використані методи теоретичного узагальнення, спостереження, деталізації та синтезу, графічний, порівняння та логічного узагальнення, розрахунково-аналітичний, економіко-статистичний.

Інформаційна база дослідження. Статті в періодичних виданнях, монографії, підручники, навчальні посібники, статистичні дані, нормативно-правові акти, електронні джерела, звітність підприємства тощо.

Практичне значення результатів. Матеріали роботи можуть бути використані підприємством ТОВ «Телекарт-Прилад» для аналізу фінансового та техніко-економічного стану підприємства з метою оцінки діяльності та пошуку напрямів зростання конкурентоспроможності на ринку, виявлення можливих напрямів використання прибутку для підвищення ефективності діяльності підприємства.

Кваліфікаційна робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел (40 найменувань) та 2 додатки. Загальний обсяг роботи становить 69 сторінок комп'ютерного тексту, містить 14 таблиць та 33 рисунки.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Сутність та значення прибутку для підприємства

У сучасному світі основна ціль будь-якої компанії полягає у генерації прибутку, який виступає ключовим драйвером для створення нових та розширення існуючих бізнес-напрямків. Прагнення до збільшення прибутку підштовхує підприємців до пошуку і впровадження більш ефективних способів здійснення та удосконалення своєї діяльності.

Прибуток є не тільки важливим індикатором фінансового здоров'я компанії, але й відображає здатність організації акумулювати кошти в рамках певного сектора або на рівні держави, будучи ключовою економічною категорією, здатною оцінити результат економіко-соціальної активності суб'єкта господарювання.

В сучасних умовах товарно-грошових відносин прибуток є гарантією подальшого існування компанії. Оскільки за умови його накопичення підприємство здатне нівелювати негативні наслідки кризових ситуацій, які викликані невизначеністю, непередбачуваністю зовнішнього мінливого середовища.

Прибуток створює можливість забезпечити інтереси не лише компанії, але й держави, найманих працівників, створюючи можливість для подальшого сталого розвитку.

Визначення прибутку як економічної категорії зазнало численних трансформацій, відображаючи погляди видатних економістів різних епох. Ця диференціація у трактуванні прибутку була зумовлена не тільки індивідуальними переконаннями та знаннями вчених, але й відбивала стан економіки, рівень технологічного розвитку, а також соціальні норми та цінності їхніх епох (табл. 1.1.).

Таблиця 1.1 – Еволюція підходів до визначення прибутку світовими школами

Автор	Положення щодо природи та змісту прибутку
Т. Мен	Вважали, що прибуток виникає в сфері обігу, в зовнішній торгівлі в результаті продажу товарів за кордоном дорожче, ніж їх купили.
Ф. Кене	Перенесли питання походження прибутку зі сфери обігу в сферу виробництва.
А. Сміт, Д. Рікардо	Вперше довели, що вартість створюється не лише в землеробстві, але й в інших галузях матеріального виробництва.
Дж. Мілль	Згідно «теорії трудового доходу» підприємці створюють особливу групу працівників, які виконують соціально-необхідні функції. Справедливою платою виступає заробітна плата для робітників та прибуток для підприємців.
А. Маршал	Визначав прибуток як комплексний дохід підприємця від усіх факторів виробництва.
Н. Сеніор	«Теорія стриманості», що згодом трансформувалася в «теорію вичікувань». Стверджував, що підприємці заради виробництва та нагромадження жертвують своїм добробутом, утримуються в повсякденному використанні коштів на особисте споживання, проявляють ощадливість, тощо. Прибуток – це винагорода за жертвовність підприємця.
К. Маркс	Аналізував природу прибутку та джерела його виникнення в контексті теорії експлуатації найманої праці капіталом. Прибуток – це перетворена форма доданої вартості.
А. Вагнер, Ф. Герман	«Теорія продуктивності капіталу»: обрахувавши обсяг виробленої продукції понад величину витраченого капіталу можна визначити прибуток на даний капітал, тобто фізичну продуктивність капіталу.
Дж.Б. Кларк, Л. Вальрас	Прибуток – винагорода, «ціна» одного окремого фактору виробництва – капіталу, не враховуючи винагороду за інші фактори – землю, працю тощо.
І. Фішер, Ф. Найт, Е. Лундберг, Г. Мюрдаль	Для аналізу прибутку в умовах недосконалої конкуренції та надприбутків запровадили поняття ризику як важливого розрахункового показника.
Й.А. Шумпетер	У контексті аналізу чинників економічного розвитку доповнив західні концепції сутності та природи прибутку трактуванням його як винагороди за інноваційність підприємця.
Дж.М. Кейнс	Розглядав прибуток у системі макроекономічних показників регулювання соціально-економічних процесів за допомогою ефективного попиту.
Т. Веблен, Дж. Гобсон, А. Берлі	Щодо походження та економічної природи прибутку визначили інституціонально-соціологічний напрям теорії доходів підприємницьких структур.

Джерело: [1-12].

Прибуток – головний показник, який відображає фінансові результати діяльності підприємства, мету його діяльності. Він є джерелом забезпечення не лише внутрішньогосподарських потреб підприємства, а і джерелом формування бюджетних ресурсів держави [2, с. 313].

Прибуток займає значне місце в умовах ринкової економіки завдяки тому, що він є джерелом розвитку підприємства, джерелом підвищення ринкової вартості підприємства, показником платоспроможності та конкурентоспроможності господарства, а також показником гарантії виконання організацією своїх обов'язків перед державою та іншими організаціями.

Розподіл прибутку спонукає власників та управлінців до пошуку шляхів для його збільшення, оскільки частина прибутку, що залишається в розпорядженні підприємства, є джерелом для подальшого розвитку та інвестування в виробництво, а також для матеріального стимулювання працівників. Це створює цикл, у якому збільшення прибутку веде до покращення умов праці, що, в свою чергу, може збільшити продуктивність та покращити якість роботи персоналу, з подальшим зростанням прибутку.

В отриманні прибутку зацікавлені не лише підприємці, а й держава, співробітники компанії, а також бізнес-партнери. Держава розглядає прибутки компаній як джерело наповнення бюджету через оподаткування, що сприяє економічному розвитку країни. Адже вищі прибутки означають більші податкові надходження, які є життєво важливими для фінансування публічних служб, сфер соціального забезпечення, інфраструктурних проєктів та інших державних програм. Таким чином, прибуток стає важелем, що підтримує не тільки економічний, але й соціальний та культурний розвиток країни.

Для співробітників прибутковий бізнес означає не тільки гарантію отримання регулярної заробітної плати, але й можливість отримувати додаткові фінансові стимули, такі як премії чи бонуси. Щодо бізнес-партнерів, для них фінансова стабільність підприємства є знаком надійності та можливістю продовження співпраці на взаємовигідних умовах.

Прибуток є ключовим елементом, що відображає ефективність і результативність господарюючого суб'єкта у всіх його аспектах: від технологій виробництва до управління, від продуктивності праці до ціноутворення. Його значення простирається далеко за межі простого фінансового показника, набуваючи ролі основного мотиватора економічного росту та інновацій, а також соціального прогресу. Враховуючи це, збільшення прибутковості стає не просто ціллю окремого підприємства, а загальнонаціональною стратегією, спрямованою на досягнення загального добробуту та підвищення якості життя населення. Відповідно, розуміння та ефективне управління прибутком, його генерація та розподіл мають вирішальне значення для всіх учасників економічних відносин.

Внаслідок своєї багатогранності можна надати велику кількість визначень, які будуть характеризувати прибуток підприємства (рис. 1.2).

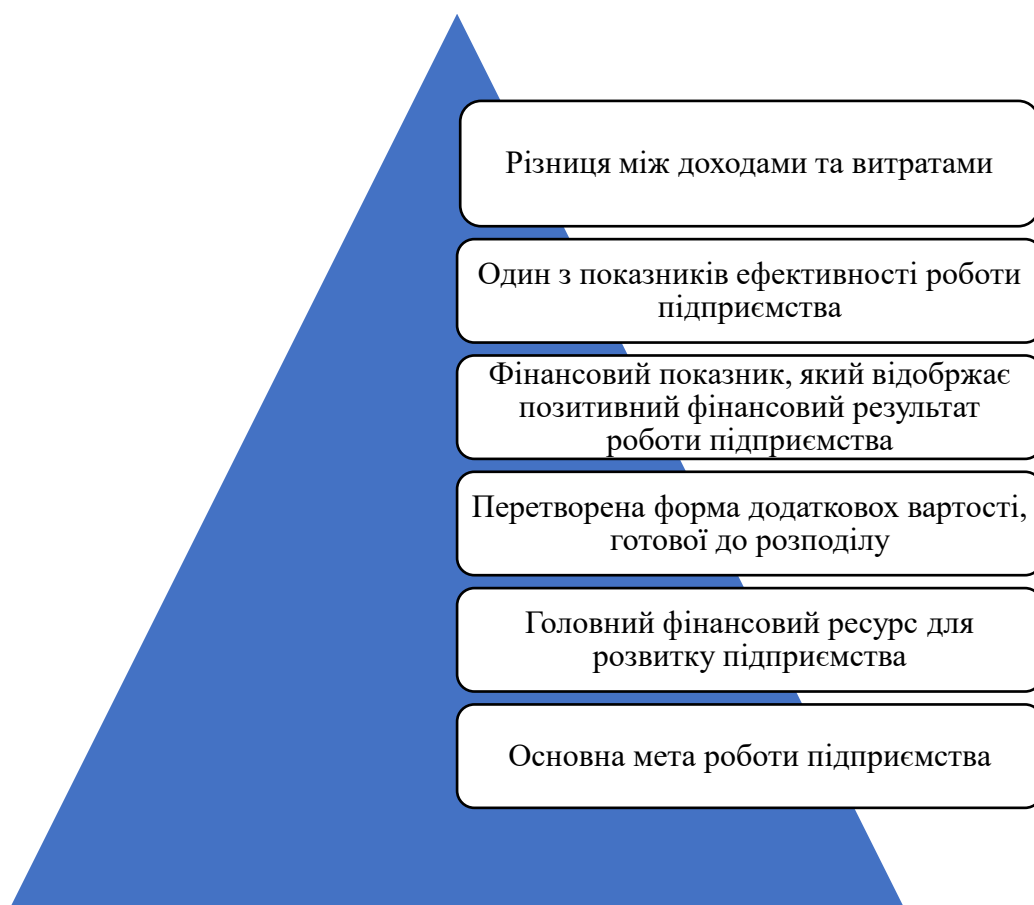


Рисунок 1.1 – Визначення прибутку підприємства

Джерело: складено автором на основі [1, 3, 4, 5, 6, 7].

Вороніна В.Л. базуючись на комплексному розумінні та враховуючи специфічні особливості, яких нині набула досліджувана економічна категорія, запропонувала наступне трактування: прибуток як винагорода за ризик підприємницької діяльності та визначається як різниця між сукупним доходом і сукупними витратами у процесі здійснення цієї діяльності та спрямований на досягнення конкретного рівня конкурентоспроможності й іміджу підприємства [14].

Сутність багатьох показників проявляється крізь функції, які вони виконують. Функції прибутку представлено на рис. 1.2.



Рисунок 1.2 – Функції прибутку

Джерело: [8].

Сутність оціночної функції полягає в тому, що показник прибутку дозволяє оцінити результати підприємницької діяльності, її доцільність.

Суть стимулюючої функції полягає в тому, що можливість отримання прибутку виступає як мотивація для менеджерів та робітників компанії працювати якомога краще. Це створює умови для постійного зростання доходів від їхньої роботи та можливість участі в розподілі зароблених коштів. Щоб ця система працювала, потрібно вирішити, як саме буде розподілено прибуток, так, щоб заохочувати співробітників та забезпечити баланс між частиною, яка йде на їхнє матеріальне заохочення, і частиною, що використовується для подальшого розвитку та накопичення ресурсів компанії.

Розподільча (або бюджетоутворююча) та соціальна функції, є критично важливими для забезпечення не тільки фінансового здоров'я підприємства, але й сприяння соціальному розвитку та стабільності в суспільстві. Використання прибутку як основи для формування доходів бюджетів на різних рівнях допомагає у фінансуванні важливих громадських потреб і інвестиціях у соціальну інфраструктуру, в той час як реалізація соціальної функції прибутку спрямована на підтримку працівників і загального благополуччя населення. Це включає в себе фінансування програм соціального захисту, створення сприятливих умов праці, підвищення рівня життя та інвестиції в громадські блага. Ефективне управління прибутком з огляду на ці функції вимагає від керівництва компанії не тільки точного обліку та контролю за використанням прибутку, але й уважного віднесення до визначення пріоритетів їх використання з метою досягнення балансу інтересів усіх зацікавлених сторін.

Таким чином, з усього вищезазначеного можна зробити висновок, що прибуток грає провідну роль як для кожного комерційного підприємства, так і для інших суб'єктів економічних відносин. Прибуток становить критичну складову ринкової економіки, відіграючи роль кінцевого показника ефективності діяльності компанії. Це не тільки показник успіху бізнесу, але й основа для фінансового зростання, розвитку та вдосконалення. За рахунок прибутку здійснюється розширене відтворення бізнесу, забезпечуються соціальні та матеріальні потреби засновників і працівників, а також виконуються фінансові зобов'язання перед державним бюджетом, банками та іншими інституціями.

1.2. Види прибутку

Визначення видів прибутку має велике значення для ефективного управління не тільки даним показником, але й загалом власним капіталом компанії. Врахування різних видів прибутку дозволяє глибше зрозуміти, як вони формуються, розподіляються та використовуються.

Основні критерії класифікації прибутку представлено на рис. 1.3.

Характеру відображення в обліку
• бухгалтерський прибуток • економічний прибуток
Характеру діяльності підприємства
• прибуток від звичайної діяльності • прибуток від надзвичайних подій
Виду господарських операцій
• прибуток від реалізації; • прибуток від позареалізаційних операцій.
Складу формуючих елементів
• валовий (банківський) прибуток; • чистий прибуток; • маржинальний прибуток.
Джерела формування прибутку за основними видами діяльності підприємства
• прибуток від операційної діяльності; • прибуток від інвестиційної діяльності; • прибуток від фінансової діяльності.
Характеру оподаткування
• прибуток, що підлягає оподаткуванню; • прибуток, що не підлягає оподаткуванню.
Ступеню використання
• капіталізований прибуток; • спожитий прибуток.
Характеру інфляційної «чистки»
• номінальний прибуток; • реальний прибуток.
Достатності рівня формування
• нормальний прибуток; • низький прибуток; • високий прибуток.
Періоду формування
• прибуток попереднього періоду; • прибуток звітного періоду; • прибуток планового періоду.
Ступеня використання
• нерозподілений прибуток; • розподілений прибуток.
Підсумкового результату
• позитивний прибуток (збиток); • негативний прибуток (збиток).

Рисунок 1.3 – Класифікація видів прибутку за основними ознаками

Джерело: складено автором на основі [1-18].

Розгляд видів прибутку з урахуванням основних класифікаційних ознак допомагає в управлінні фінансами, виходячи з розуміння того, які фактори впливають на кожен з видів прибутку. Такий підхід дозволяє більш цілеспрямовано впливати на процеси внутрішнього та зовнішнього регулювання компанії, оптимізувати розподіл ресурсів і сприяти раціональному використанню власного капіталу.

Ключовою метою прибутку є добробут власників організації в поточному і перспективному періоді. Дана мета передбачає одночасне забезпечення гармонізації інтересів власників з державними інтересами та інтересами співробітників організації. Ґрунтуючись на даній основній меті, система управління прибутком вирішує завдання, що складаються з забезпечення наступних елементів (рис. 1.4):

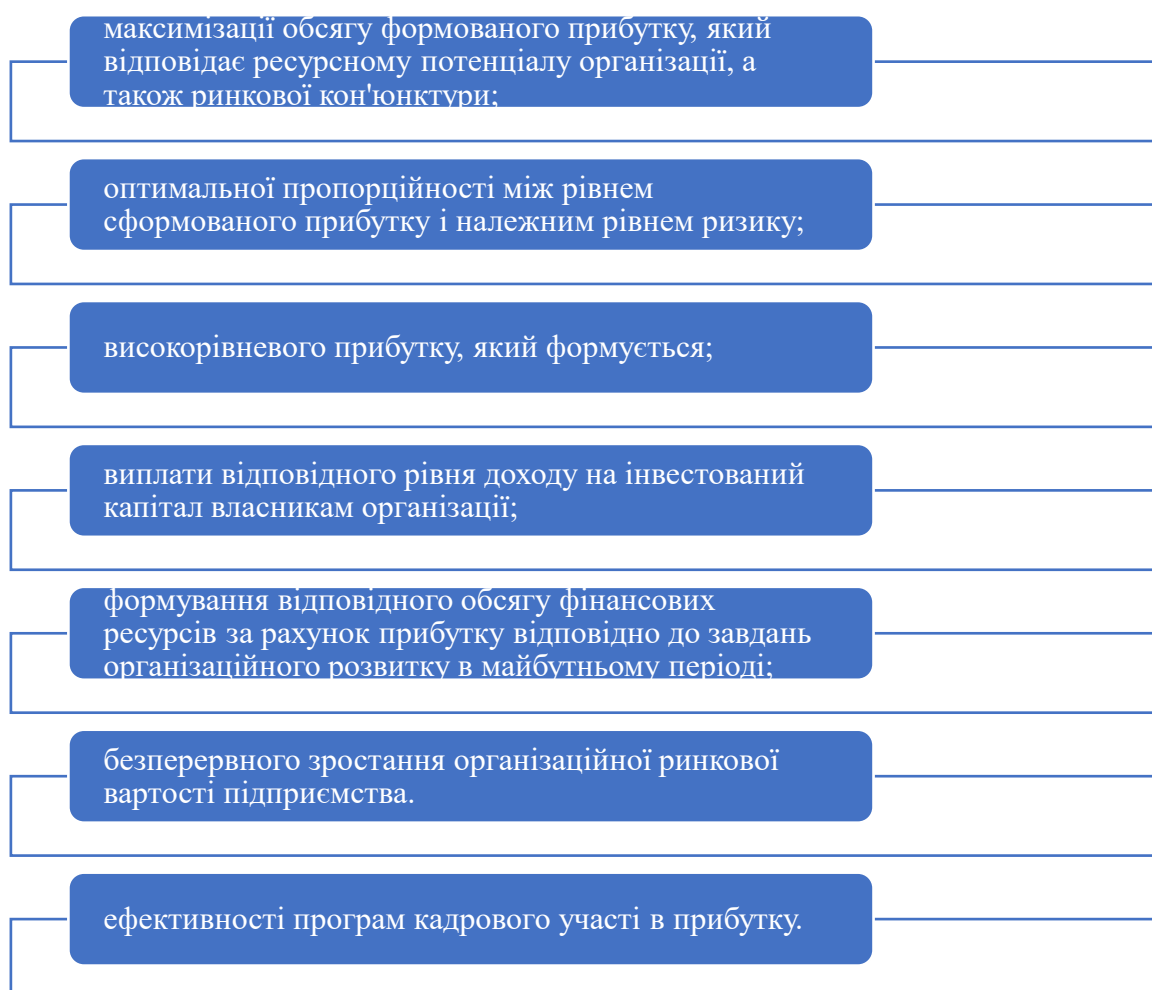


Рисунок 1.4 – Класифікація видів прибутку за основними ознаками

Джерело: складено автором на основі [19].

Таким чином можемо сказати, що різні види прибутку використовуються в різних сферах управлінських рішень. Однак вони не впливають на її економічну сутність, а відображають або різноманітні ринкові умови господарювання, або особистісну мотивацію власників. Управління прибутком передбачає не збільшення прибутку будь-якою ціною, а й забезпечення економічного розвитку підприємства і гармонійне поєднання зовнішніх і внутрішніх інтересів різних суб'єктів розподільних відносин.

В компанії процес створення та розподілу прибутку має бути побудований таким чином, щоб це сприяло зростанню ефективності, розширенню існуючих та появі нових напрямків діяльності, інноваційному розвитку та підтримці соціальної складової підприємства.

Дуже часто процеси формування прибутку, здебільшого, розглядаються з точки зору співвідношення доходів та витрат підприємства. Щодо розподілу прибутку, то часто це торкається питань взаємодії з податковими органами та акціонерами, тому ключовим завданням фінансової стратегії є розробка відповідних принципів для формування прибутку від основної діяльності та інших джерел.

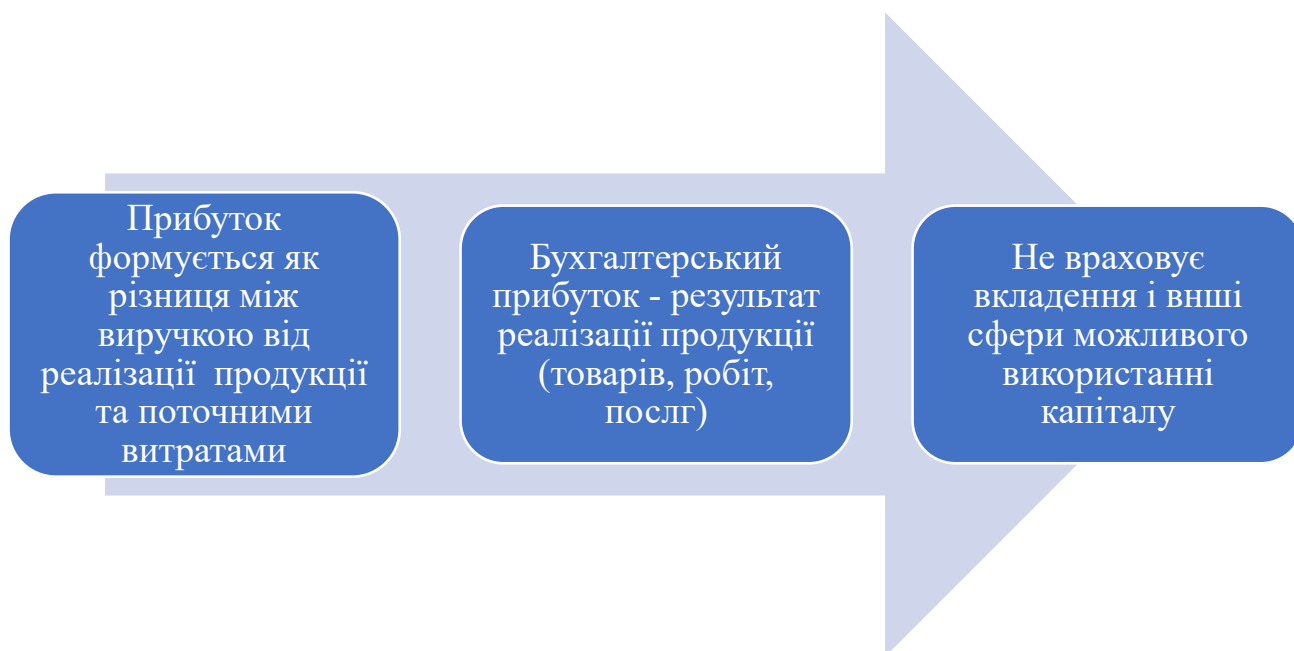


Рисунок 1.5 – Бухгалтерський підхід до формування прибутку

Джерело: складено автором на основі [20].

Загалом існує два підходи до формування прибутку: бухгалтерський і економічний. Перший заснований на необхідності виконання вимог бухгалтерського обліку та представлення фінансових результатів компанії відповідно до існуючих стандартів та правил бухгалтерського обліку (рис.1.5).

На відміну від бухгалтерського, економічний підхід враховує не лише фінансові показники, але й економічні фактори, здатні вплинути на діяльність компанії (напр., раціональніше використання ресурсів, краще управління витратами, вартість створення продукції та ін.). Економічний підхід до формування прибутку наведено на рис. 1.6.

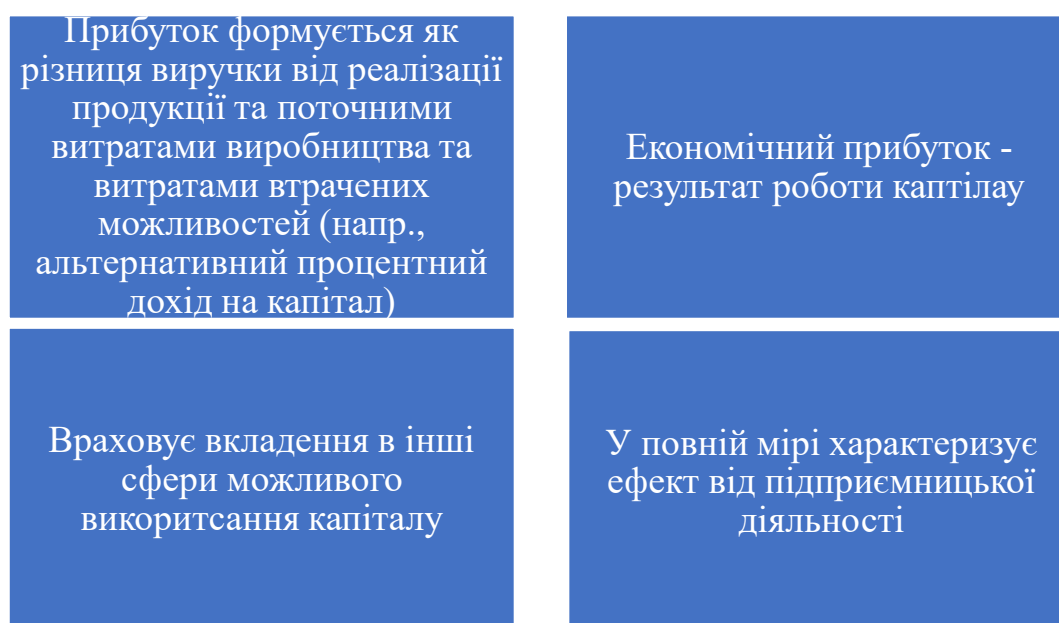


Рисунок 1.6 – Економічний підхід до формування прибутку

Джерело: складено автором на основі [21].

Як бухгалтерській, так і економічний підхід дозволяють в комплексі оцінити поточний стан та сприяють прийняттю найбільш раціональних рішень та обґрунтованих напрямків для майбутнього розвитку.

Згідно П(С)БО в Україні загальна схема формування фінансових результатів підприємства представлена у Додатку А.

Розрізняють такі найважливіші види прибутку:

1. Валовий прибуток – розраховується як різниця між чистим доходом від реалізації продукції і собівартістю реалізованої продукції. Валовий прибуток може бути зменшений на величину супутніх платежів:

- податок на майно;
- податок з власників транспортних засобів;
- плата за землю;
- утримання дошкільних закладів тощо.

2. Операційний прибуток – це валовий прибуток, скоригований на різницю інших операційних доходів та операційних витрат.

Інші операційні доходи відображають суми від операційної діяльності підприємства, крім доходу (виручки) від реалізації продукції, а саме:

- дохід від оренди майна;
- дохід від операційних курсових різниць;
- доходи від реалізації оборотних активів (крім фінансових інвестицій);
- відшкодування раніше списаних активів тощо.

Операційні витрати охоплюють:

- адміністративні витрати (загальногосподарські витрати, пов'язані з управлінням та обслуговуванням підприємства);
- витрати на збут (витрати на утримання підрозділів, що займаються збутом продукції, на рекламу, доставку продукції споживачам тощо);
- інші операційні витрати (собівартість реалізованих виробничих запасів, сумнівні (безнадійні) борги та втрати від знецінення запасів, втрати від операційних курсових різниць, економічні санкції, відрахування на забезпечення таких операційних витрат, а також усі інші витрати, що виникають у процесі операційної діяльності підприємства (крім витрат, що їх вносять до собівартості продукції).

3. Прибуток до оподаткування – це операційний прибуток, скоригований на величину фінансових та інших доходів і фінансових та інших витрат.

До фінансових та інших доходів належать:

- дохід від інвестицій в інші підприємства;
- дивіденди;
- відсотки та інші доходи від фінансових інвестицій;
- дохід від неопераційних курсових різниць та ін.

До фінансових та інших витрат належать:

- сплата відсотків на позиковий капітал;
- втрати від уцінки фінансових інвестицій та необоротних активів;
- інші втрати і витрати, не пов'язані з операційною діяльністю.

Саме цей скоригований прибуток є прибутком до оподаткування (оподатковуваним прибутком).

4. Чистий прибуток – це прибуток, що надходить у розпорядження підприємства після сплати податку на прибуток.

Чистий прибуток підприємства використовується у двох напрямках:

1. Фонд нагромадження (реінвестований прибуток) – створення резервного фонду, фонду розвитку виробництва, інвестиційної потреби.
2. Фонд споживання – виплати власникам, акціонерам, матеріальні заохочення персоналу за результатами роботи, вирішення соціальних проблем.

Джерела формування прибутку подано на рис. 1.7.

Прибуток від реалізації	Прибуток від інших видів реалізації	Прибуток від позареалізаційних фінансових результатів
• обсяг продажу продукції; • структура товарної продукції • ціни реалізації	• прибуток від продажу товарно-матеріальних цінностей • прибуток від реалізації продукції підсобних підприємств • прибуток від реалізації основних фондів і нематеріальних активів	• прибуток від пайової участі в діяльності спільних підприємств • прибуток від здачі в оренду основних засобів і землі • збитки від списання дебіторської заборгованості • збитки від стихійних лих

Рисунок 1.7 – Джерела формування прибутку

Джерело: складено автором на основі [22].

Перша частина – прибуток (збиток) від звичайної діяльності, що включає декілька підкатегорій. Одна з них – прибуток (збиток) від операційної діяльності, яка враховує дохід, отриманий від основної діяльності підприємства, а також інші операційні доходи. Інша підкатегорія – прибуток (збиток) від фінансових операцій, який включає дохід або втрати, отримані від інвестицій в асоційовані та дочірні підприємства, спільну діяльність, дивіденди, відсотки та інші фінансові операції. Крім того, до прибутку (збитку) від звичайної діяльності включаються інші складові, такі як дохід від реалізації основних засобів, нематеріальних активів, інших необоротних активів, а також дохід від неопераційних курсових різниць, безоплатно отриманих оборотних активів та інші доходи або втрати, пов'язані зі звичайною діяльністю підприємства.

Друга частина - прибуток (збиток) від надзвичайних подій, яка враховує утрати або доходи, пов'язані зі стихійними лихами, технічними катастрофами, аваріями, компенсацією збитків від надзвичайних подій та інші надзвичайні доходи або витрати [23].

Загальний прибуток підприємства складається з прибутку, отриманого від звичайної діяльності та від надзвичайних подій. Близько 95% загального прибутку припадає на прибуток від звичайної діяльності, і основною його складовою є прибуток від операційної діяльності, зокрема від реалізації продукції, робіт та послуг [24].

Ефективне керування прибутком передбачає створення на підприємстві спеціалізованих організаційно-методологічних підходів, розуміння ключових аспектів зростання прибутку та впровадження передових методик його планування.

Крім того, важливо не лише формувати прибуток, але й ефективно керувати його розподілом. Це означає, що стратегія розподілу прибутку повинна одночасно враховувати не тільки поточні потреби, але й майбутнє розвиток компанії, її стратегічні цілі.

Управління розподілом прибутку на підприємстві – це складний і важливий процес, що вимагає збалансованого підходу до вирішення декількох ключових завдань (рис.1.8.).



Рисунок 1.8 – Завдання управління розподілом прибутку на підприємстві
Джерело: складено автором на основі [25].

Формування дивідендної політики – один із центральних елементів управління прибутком, який грає важливу роль у фінансовій стратегії компанії, впливаючи на рівень добробуту інвесторів, фінансову стійкість та ринкову вартість підприємства. Правильно визначена дивідендна політика допомагає залучити інвесторів, підтримуючи інтерес до акцій компанії. Вона також має враховувати потреби компанії в капіталі для подальшого розвитку та інвестицій.

Капіталізація прибутку передбачає, що частина прибутку може бути реінвестована у розвиток підприємства, наприклад, в розширення виробництва, проведення наукових досліджень покращення інфраструктури, що сприятиме довгостроковому зростанню компанії. Збільшення виробничих можливостей передбачає пошук шляхів для оптимізації виробничих процесів і зниження собівартості продукції і є важливим для підвищення загальної прибутковості підприємства.

Стимулювання працівників за рахунок розподілу частини прибутку між працівниками. Це може значно підвищити їх мотивацію та продуктивність, а також сприяти досягненню вищих результатів на підприємстві. Забезпечення фінансової стійкості внаслідок формування резервних та інших спеціалізованих фондів. Це дозволить компанії зменшити ризики, пов'язані з нестабільністю ринкових умов та забезпечить додатковий захист у кризові періоди. Підтримка платоспроможності за рахунок вкладення частини прибутку у оборотний капітал сприятиме підтримці функціонування операційних процесів і зниженню кредитних ризиків.

У контексті переходу до ринкової економіки особливо важлива стимулююча роль прибутку, який виступає основним критерієм оцінки ефективності бізнесу. Це сприяє збільшенню виробництва та продажу продукції, покращенню якості товарів, а також оптимізації використання ресурсів. Удосконалення системи розподілу прибутку збільшує мотивацію підприємств до зростання не лише загальної суми прибутку, а й тієї його частини, яка може бути спрямована на розвиток виробництва, соціальні потреби та матеріальне стимулювання працівників.

Політика формування прибутку має на меті максимізувати позитивний фінансовий результат шляхом зростання обсягів діяльності, ефективного управління витратами, оптимізації використання ресурсів та підвищення продуктивності праці та управління [26].

Управління розподілом прибутку передбачає вчасну сплату податків та оптимізацію пропорцій розподілу прибутку між капіталізацією та витратами. Важливо забезпечити оптимальне поєднання таких завдань, як забезпечення розвитку підприємства, підвищення добробуту власників, інвестиційна привабливість та стимулювання працівників через участь у розподілі прибутку.

Проведення аналізу формування прибутку дозволяє знайти шляхи збільшення виробництва, виручки та прибутку через оптимізацію виробництва та більш ефективне використання ресурсів..

1.3. Шляхи підвищення прибутку на підприємстві

Пошуку шляхів підвищення прибутку підприємства передуює етап виявлення факторів, які впливають на його динаміку. Фактори – діючі сили, обставини, умови, вплив яких може приводити до зміни рівня певного економічного показника. Факторів, здатних впливати на прибуток, досить велика кількість (Додаток Б) [25]:

- зовнішні та внутрішні;
- виробничі та невиробничі;
- екстенсивні та інтенсивні.

Зовнішні фактори включають в себе такі складові, як природні умови, транспортну доступність, державне цінове регулювання, встановлення тарифів і відсоткових ставок, податкові ставки та пільги, штрафи, а також ринкову конкуренцію. Ці фактори є незалежними від безпосередньої діяльності компанії, але вони мають істотний вплив на її доходи.

Внутрішні фактори, з іншого боку, охоплюють обсяги виробництва і продажу продукції, асортимент товарів, вартість виробництва, якість продукції, ціноутворення тощо. Ці фактори поділяють на виробничі та невиробничі. Виробничі фактори включають наявність і використання матеріальних та фінансових ресурсів, робочої сили, тривалість роботи обладнання, кількість персоналу, робочий час і так далі. Ці фактори, у свою чергу, поділяють на екстенсивні та інтенсивні.

Екстенсивні фактори впливають на динаміку прибутку за рахунок зростання обсягів основних та оборотних фондів, зміни фінансових ресурсів, часу роботи обладнання, чисельності персоналу, фонду робочого часу тощо.

Інтенсивні фактори дозволяють збільшити прибуток за допомогою якісних змін: підвищення продуктивності обладнання та його більш високої технологічності, застосування більш сучасних видів сировини та покращення технологій їх обробки, пришвидшення оборотності оборотних коштів, підвищення рівня кваліфікації персоналу та зростання його продуктивності

праці, зниження трудомісткості та матеріаломісткості продукції, удосконалення організації праці та більш ефективного використання фінансових ресурсів та ін.

До невиробничих факторів належать постачальницько-збутова та природоохоронна діяльність, соціальні умови праці та побуту тощо [26].

Економісти Л. Донцова та Н. Нікіфорова також розподіляють фактори на залежні й незалежні. До незалежних (зовнішніх) вони відносять стан ринку, ціну та тарифи на паливо, енергію, норми амортизації, систему оподаткування, обсяг та якість природних ресурсів. До залежних (внутрішніх), на їх думку, відносяться обсяг та якість продукції, рівень собівартості та інших затрат, рівень організації праці, економічна зацікавленість працівників та рівень виробництва [27].

Романова Т. В., Даровський Є. О. [28] зазначають, що, чинники, які безпосередньо впливають на збільшення прибутку підприємства і які воно може контролювати – це внутрішні чинники. Серед найважливіших внутрішніх чинників зростання прибутку в сучасних умовах можна виділити наступні: зростання обсягу готової продукції, зниження її собівартості, підвищення якості, поліпшення асортименту, підвищення ефективності використання виробничих фондів, зростання продуктивності праці.

У зв'язку з тим, що переважну частину прибутку (95-97%) підприємства одержують від реалізації товарної продукції, то цій частині прибутку має приділятися головна увага. На прибуток від товарної продукції впливає зміна залишків нереалізованої продукції. Чим більше цих залишків, тим менший прибуток від реалізації продукції. Величина нереалізованої продукції залежить від низки причин, обумовлених комерційною банківською діяльністю та умовами реалізації продукції. А отже, щоб збільшити прибуток підприємство має вжити відповідних заходів щодо скорочення залишків нереалізованої продукції як кількісно, так і у сумарному вираженні.

До зовнішніх факторів належать природні умови, транспортні умови, державне регулювання цін, тарифів, відсотків, податкових ставок та пільг,

штрафних санкцій, конкуренція на ринку товарів тощо. Ці фактори не залежать від діяльності підприємства, але суттєво впливають на його прибуток.

До внутрішніх факторів відносять обсяги виробництва та реалізації продукції, структура продукції, собівартість продукції, якість продукції, ціни та інше. Внутрішні фактори поділяють на виробничі та невиробничі.

Згідно [30-33] зазначають, що до внутрішніх факторів, які залежать від діяльності підприємства, належать наступні рис. 1.9:



Рисунок 1.9 – Внутрішні фактори збільшення прибутку

Джерело: складено автором на основі [33].

Як зазначає Смолінська С.Д., Мельник Н.П. [19] резерви – це запаси, ресурси, кошти, що зберігаються і при потребі можуть використовуватися для певної мети. Резерви виявляються на стадіях планування, виробництва та реалізації продукції. у процесі виявляння резервів виділяють три етапи (рис.1.10):



Рисунок 1.10 – Етапи виявлення резервів підвищення прибутку

Джерело: складено автором на основі [35].

У табл.1.2 наведено основні групи резервів збільшення прибутку підприємства в умовах економічної кризи.

Таблиця 1.2 – Основні групи резервів збільшення прибутку підприємства в умовах економічної кризи

Група резервів	Перелік резервів
Резерви збільшення обсягу товарообороту	- здійснення ефективної маркетингової політики у сфері збуту товарів; - удосконалення вивчення та прогнозування споживчого попиту; - застосування дієвих та ефективних рекламних заходів; - підвищення якості товарної продукції; - постійне оновлення та доповнення асортименту товарів.

	Продовження таблиця 1.2
Резерви зростання рівня доходу від реалізації товарів	- пошук вигідних ринків збуту; - скорочення кількості посередників при закупівлі та реалізації продукції; - застосування нетрадиційних форм та каналів збуту товарів (біржі, аукціони, ярмарки, електронна торгівля та інші сучасні види збуту товарів); - використання ноу-хау в діяльності підприємства; - розвиток власного виробництва;
Резерви удосконалення використання прибутку	- зниження собівартості товарної продукції; - здійснення ефективної податкової політики на підприємстві, перехід на спрощену систему оподаткування, дотримання податкової дисципліни з метою уникнення економічних санкцій.

Джерело: складено автором на основі [12-14].

Отже, основними джерелами резервів збільшення величини прибутку можна назвати збільшення обсягу реалізації виробленої продукції, зниження її собівартості, підвищення якості товарної продукції, реалізації її на більш вигідних ринках, пошук нових підходів до споживача, оптимізація витрат фінансових ресурсів на підприємстві. Лише вміле використання всієї системи резервів може забезпечити достатні темпи зростання прибутку на підприємстві.

РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ОСНОВНИХ ТЕХНІКО-ЕКОНОМІЧНИХ ПОКАЗНИКІВ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «ТЕЛЕКАРТ-ПРИЛАД»

2.1. Загальна характеристика діяльності ТОВ «Телекарт-Прилад»

Галузь приладобудування відіграє важливу роль з тієї причини, що на сьогоднішній день немає жодної галузі в економіці країни, яка б функціонувала без їхньої продукції. Крім того, інноваційний розвиток тісно пов'язаний з використанням сучасного обладнання.

ТОВ «Телекарт-Прилад» – компанія, заснована в 1995 р., що спеціалізується на виробництві електронних приладів, інструментів та обладнанні. Це підприємство є провідним національним виробником сучасних цифрових засобів зв'язку, телекомунікаційного обладнання, обладнання для вимірювання електроенергії, систем паркування тощо.

Організаційно-правовою формою підприємства «Телекарт-Прилад» є товариство з обмеженою відповідальністю (ТОВ). Види економічної діяльності компанії наведено у табл. 2.1. [25].

Таблиця 2.1 – Види КВЕД ТОВ «Телекарт-Прилад»

Код	Назва
Основний	
26.51	Виробництво інструментів і обладнання для вимірювання дослідження та навігації
Інші	
26.30	Виробництво обладнання зв'язку
27.12	Виробництво електророзподільчої та контрольної апаратури
46.69	Оптова торгівля іншими машинами й устаткуванням
56.29	Постачання інших готових страв
80.20	Обслуговування систем безпеки
43.21	Електромонтажні роботи

Місцезнаходження підприємства: Україна, Одеська область, місто Одеса, проспект Небесної Сотні, 105. На ТОВ "Телекарт-Прилад" має місце лінійно-функціональна організаційна структура (Додаток Б). Однією з головних переваг такої структури управління є те, що функціональні відділи мають можливість

та право займатися вирішенням поточних питань самостійно. При цьому лінійний керівник приймає остаточне рішення, базуючись на ґрунтовному опрацюванні завдання чи проблеми працівників функціональних відділів, що набагато підвищує його ефективність і не вимагає від лінійного керівника бути повністю обізнаним в усіх деталях. приймає рішення з їх урахуванням. Вищим керівним органом компанії є Рада засновників, а Директор має статус одноосібного виконавчого органу ТОВ «Телекарт-Прилад» і керує поточною діяльністю у межах наданих компетенцій.

Виробничий процес ТОВ «Телекарт-Прилад» складається з операцій, які наведено на рис. 2.1.

- 1) підготовка засобів виробництва та організація обслуговування робочих місць;
- 2) транспортування і зберігання заготовок і напівфабрикатів;
- 3) науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи для створення дієздатних зразків приладів;
- 4) програмування приладів;
- 5) виготовлення деталей приладів;
- 6) складання вузлів і виробів;
- 7) транспортування заготовок, деталей, вузлів і готових виробів;
- 8) технічний контроль на всіх стадіях виробництва;
- 9) пакування готової продукції та інші дії, пов'язані з випуском виробів;
- 10) збут готової продукції.

Рисунок 2.1 – Виробничий процес ТОВ «Телекарт-Прилад»

Джерело: складено автором на основі [25]

Усі ланки взаємодіють між собою як єдина система. Як можна побачити з рис. 2.1 ТОВ «Телекарт-Прилад» має досить непросту виробничу структуру, оскільки охоплює не лише виробництво, але й займається розробкою нових видів продукції, оскільки має в своїй структурі спеціальне конструкторське бюро та випробовувальний центр.

Поєднання спеціалізованого конструкторського бюро та бюро, що займається радіозв'язком, на одному підприємстві зібрало кращих програмістів

у сферах мікропрограмування, проєктування схем і створення складних електронних пристроїв. Завдяки роботі цих відділів, фахівці працюють над створенням новітнього обладнання, машин та механізмів; тестують свої інновації і допомагають у впровадженні їх у масове виробництво або запуску в експлуатацію. Вони також займаються дослідженнями і вдосконаленням, модернізацією вже існуючих продуктів.

Також ТОВ «Телекарт-Прилад» зареєстрований у УкрСЕПРО та дотримується стандартів ISO 9001:2000, IDT. Продукція відповідає національним ГОСТам та стандартам МЕК та сертифікована в Україні. Перелік продукції наведено на рис. 2.2.

Електронні лічильники (однофазні та трьохфазні)
Автоматизовані системи контролю обліку електроенергії (АСКОЕ)
Програмні продукти, які дозволяють якісно та надійно вирішувати проблеми, що пов'язані з побудовою АСКОЕ (ПЗ «MeterCenter», ПО АСКОЕ «Альтаір», ПЗ «Консоль+», ВО «Омега»)
Пристрої телекомунікації (Контролер GSM-PLC, Контролер GSM-RF, Контролер GSM-RS485, Контролер GSM-TPI, Контролер GSM-USB, УСПД-03);
Сервісне обслуговування, яке займається калібруванням лічильників електроенергії власного виробництва, включаючи держпівірку
Паркувальні комплекси, повноцінні системи яких складаються з шлагбаумів, паркоматів, автоматичних датчиків, контролерів, систем гарантованого електропостачання, комп'ютерного обладнання та спеціальних програмних забезпечень для паркувань
Побутова техніка та прилади радіозв'язку
Продукція для силових структур

Рисунок 2.2 – Національні ГОСТи та стандарти МЕК, які ТОВ «Телекарт-Прилад»

Джерело: складено автором на основі [25]

Процес завершення кругообігу оборотних засобів на підприємстві відбувається за допомогою реалізації продукції. Виручка, яка отримана від реалізації продукції, використовується для купівлі нових виробничих запасів та погашення зобов'язань підприємства. Саме тому обсяг реалізованої продукції є

одним з найважливіших та найбільш інформативних показників діяльності підприємства, він характеризує фінансовий результат, виконання зобов'язань перед споживачами та ступінь задоволення потреб ринку. Аналіз динаміки реалізації продукції представлено на рис. 2.3.

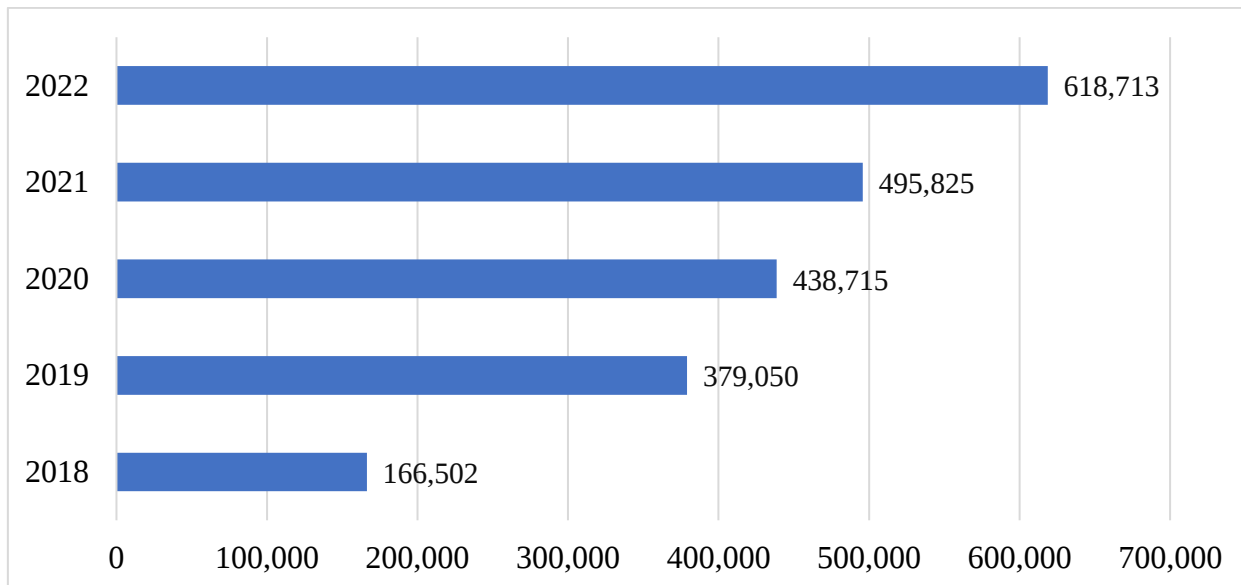


Рисунок 2.3 – Обсяг реалізованої продукції ТОВ «Телекарт-Прилад» за 2018-2022 рр., тис. грн.

Джерело: складено автором на основі [25]

Згідно з даними рисунку 2.1, компанія продовжує нарощувати обсяги продажів кожного року, незалежно від кризових факторів, таких як тривала пандемія COVID-19, військове вторгнення Росії в Україну, знищення інфраструктури, зростання цін на енергоресурси та сировину, зниження доходів населення і попиту, а також висока інфляція. Ці чинники негативно впливають на діяльність не тільки окремих підприємств, а й на всю економіку України та світову економіку в цілому. У 2021 році, порівняно з 2020 роком, обсяг реалізованої продукції зріс на 61 110 грн, а у 2022 році відбувся значний стрибок до 618 713 тис. грн., що на 122 888 тис. грн. більше, ніж у попередньому році.

ТОВ «Телекарт-Прилад» реалізує свою продукцію широкому колу споживачів, включаючи фізичних осіб, приватні та державні підприємства, комунальні установи, великих телекомунікаційних операторів,

енергопостачальні компанії, а також промислові, медичні та інші установи. Компанія активно бере участь у тендерах, отримуючи при цьому доходи від державних замовлень.. Продукція «Телекарт-Прилад» експортується не лише в Україні, але й до таких країн, як Молдова, Туркменістан, Азербайджан, Казахстан, Узбекистан, Болгарія, Латвія та інші.

Собівартість продукції, яка відображена на рис. 2.4, відіграє ключову роль у забезпеченні ефективності компанії. Вона охоплює витрати на матеріальні, трудові та фінансові ресурси, пов'язані з підготовкою, організацією, виробництвом та реалізацією продукції, виражені у фінансовому еквіваленті. Собівартість є вирішальним фактором, що впливає на прибутковість та ефективність діяльності підприємства.

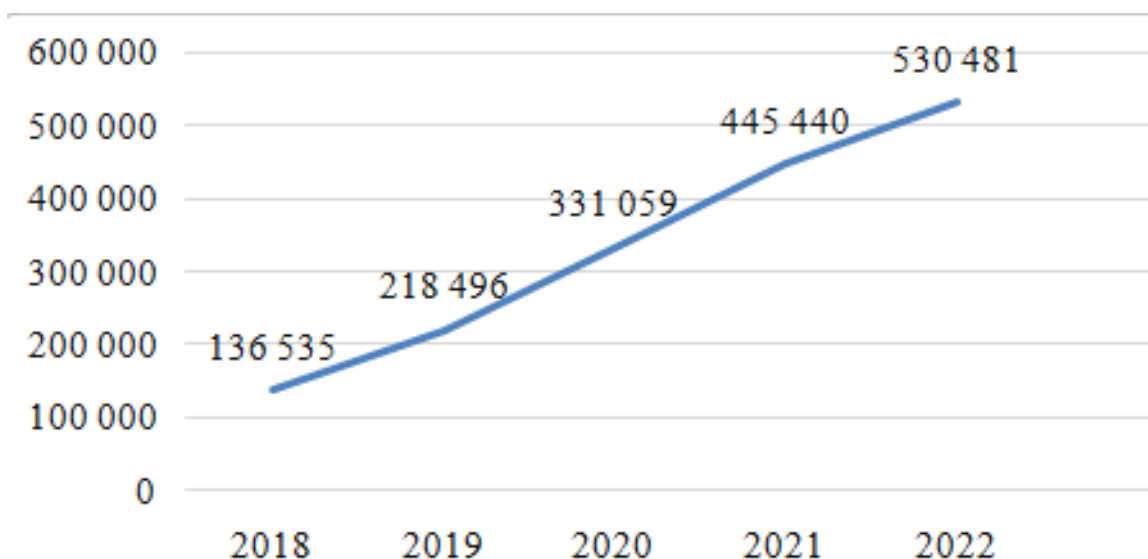


Рисунок 2.4 – Динаміка собівартості реалізованої продукції ТОВ «Телекарт-Прилад» за 2018-2022 рр., тис. грн.

Джерело: складено автором на основі [25]

Загалом вартість виробництва постійно зростає, проте у 2020 році порівняно з 2019 роком спостерігалось значне збільшення на 112 563 тис. грн. У 2021 році вона знову зросла на 114 381 тис. грн., а у 2022 році досягла 530 481 тис. грн. Згідно з даними, представленими на рисунку 2.4, протягом останніх п'яти років собівартість стабільно підвищується, що в основному викликано не тільки збільшенням обсягів виробництва та реалізації товарів, а й

зростанням цін на паливо, енергію, матеріали та інші ресурси. Тому важливо аналізувати співвідношення темпів зростання чистого доходу від продажів до темпів зростання собівартості продукції.

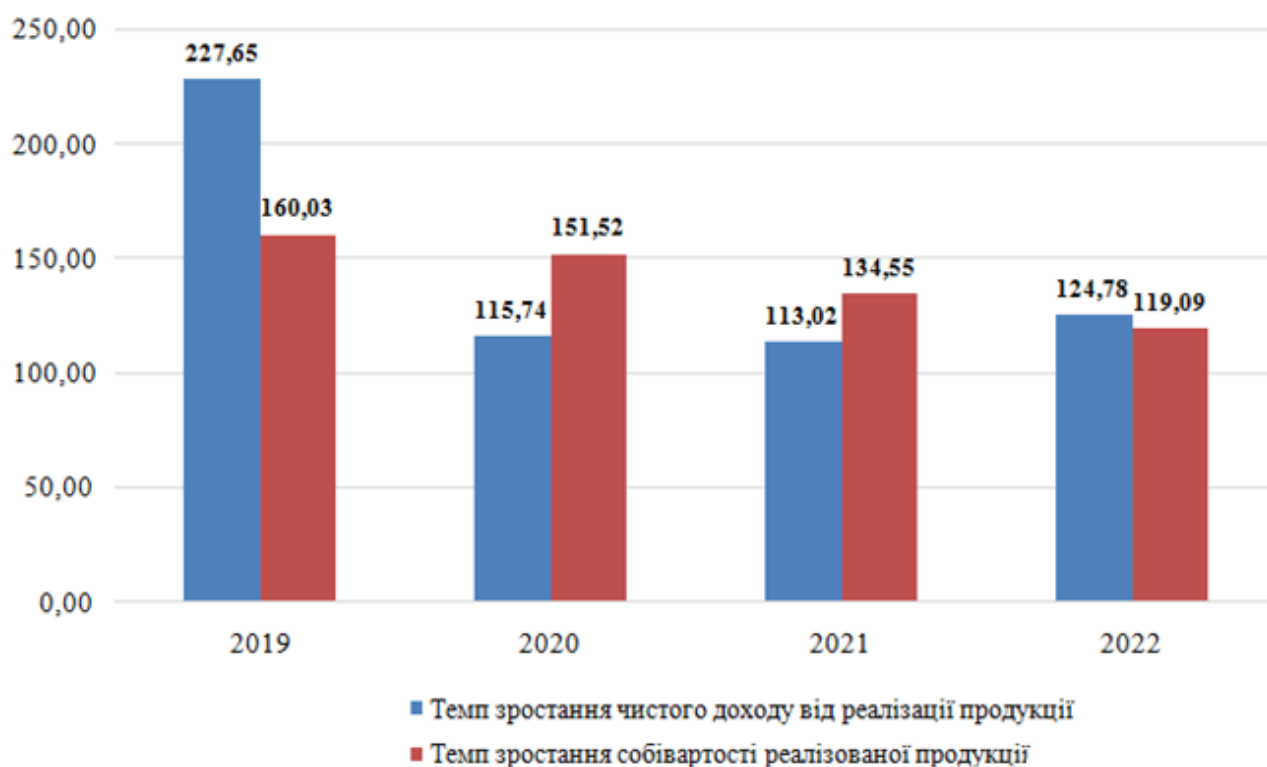


Рисунок 2.5 – Динаміка темпів зростання чистого доходу від реалізації продукції та собівартості реалізованої продукції ТОВ «Телекарт-Прилад» за 2019-2022 рр., %.

Джерело: складено автором на основі [25-28]

На рис. 2.5 можна побачити та порівняти темпи зростання собівартості продукції та чистого доходу від її реалізації. Аналіз цих показників демонструє, що у 2020 р. і 2021 р. темпи зростання собівартості перевищували темпи зростання чистого доходу, що є небажаним трендом. Проте у 2022 р. ситуація покращилася і темпи зростання чистого доходу перевищили темпи зростання собівартості.

Не можна обійтися без аналізу витрат за економічними елементами (табл.2.3), який дає змогу встановити зв'язок між витратами та виробничим процесом та виявити, які елементи займають найбільшу частку, що в результаті дасть змогу шукати можливі шляхи зниження витрат.

Таблиця 2.2 – Динаміка елементів операційних витрат ТОВ «Телекарт-Прилад» за 2020-2022 рр.

Елементи операційних витрат	2020	2021	2022	Відхилення (+,-)			
				2022/2020		2022/2021	
				абсолютне	відносне, %	абсолютне	відносне, %
Матеріальні витрати, тис. грн.	185147	305439	481159	296012	159,88	175720	57,53
Витрати на оплату праці, тис. грн.	87995	91230	63214	-24781	-28,16	-28016	-30,71
Відрахування на соціальні заходи, тис. грн.	17965	18407	13254	-4711	-26,22	-5153	-28,0
Амортизація, тис. грн.	7628	9702	9640	2 012	26,38	-62	-0,64
Інші операційні витрати, тис. грн.	86060	67427	20773	-65287	-75,86	-46654	-69,19
Усього	384795	492205	588 040	203245	52,82	95835	19,47

Джерело: складено автором на основі [25-28]

Аналіз операційних витрат показав, що у 2022 р. порівняно із 2022 р. сума операційних витрат зросла на 19,47 %. Значне зростання мали матеріальні витрати, які в 2022 р. порівняно з 2021р. зросли на 57,53% або на 175720 тис. грн, та на 296012тис. грн, порівняно з 2020 р. У 2022 р. скоротилися витрати на оплату праці на 28,16% порівняно з 2020 р. та на 30,71% порівняно з 2021 р. Щодо витрат на амортизацію, то вона майже не змінилася у 2022 р. порівняно з 2021 р. скоротилися на 0,64%, але у порівнянні з 2020 р. вони зменшилися на 62,0%. Інші операційні витрати мають суттєву тенденцію до зниження. Так у 2022 р. порівняно з 2021 р. вони скоротилися на 69,19% , а порівняно з 2020 р. на 75,86%, що свідчить про намагання керівництва підприємства оптимізувати рівень витрат, викликаний наслідками пандемії та початком воєнного стану в країні.

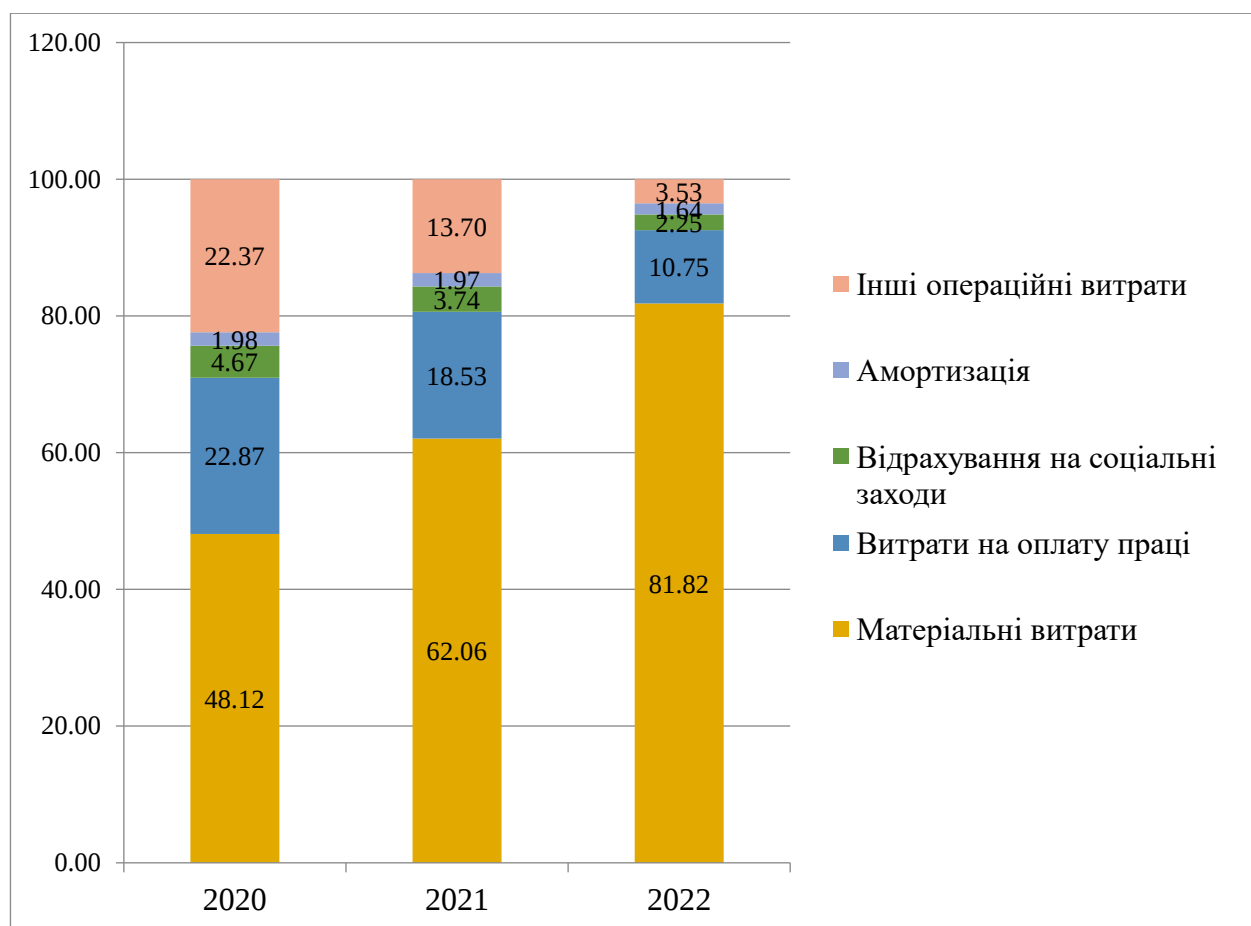


Рисунок 2.6 – Динаміка структури елементів операційних витрат

ТОВ «Телекарт-Прилад» за 2020-2022 рр., %

Джерело: складено автором на основі [25-28]

У структурі операційних витрати найбільшу питому вагу займають матеріальні витрати, Якщо на кінець 2020 року їхня питома вага у структурі операційних витрат складала 48,12%, то у кінці 2022 року – вже 81,82%, тобто збільшилась на 159,88%. По усім іншим елементам операційних витрат спостерігається досить суттєве скорочення.

2.2. Аналіз основних техніко-економічних показників діяльності ТОВ «Телекарт-Прилад»

Сучасний етап розвитку економіки України та забезпечення конкурентоспроможного функціонування виробничого підприємства обумовлює необхідність забезпечення економічної ефективності виробництва

Діяльність будь-якої компанії в сфері приладобудування невід’ємно пов’язана з наявністю та використанням основних засобів, які характеризуються відповідним складом та структурою у процесі виробництва.

Динаміка основних засобів ТОВ «Телекарт-Прилад» за 2020-2022 рр. подано на рис.2.7.

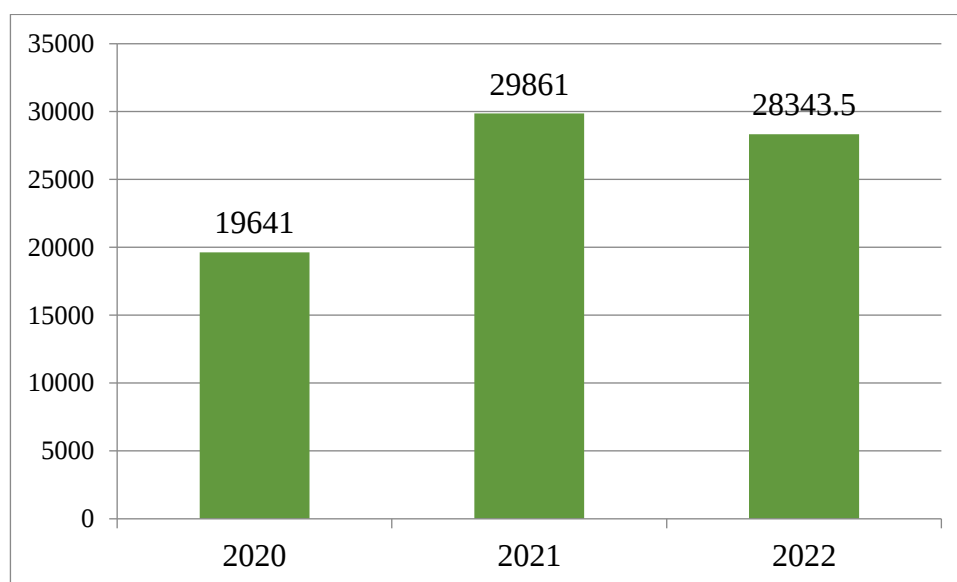


Рисунок 2.7 – Динаміка основних засобів ТОВ «Телекарт-Прилад» за 2020-2022 рр., тис.грн

Джерело: складено автором на основі [25-28]

Як можна побачити з рис. 2.7. на ТОВ «Телекарт-Прилад» за 2020-2022 рр. спостерігається здебільшого позитивна динаміка. Так у 2022 р. порівняно з 2020 р. вартість основних засобів зросла на 52%, а порівняно з 2021 р. скоротилась на 5,1%

Важливим етапом є також аналіз структури основних засобів, який подано на рис. 2.8.

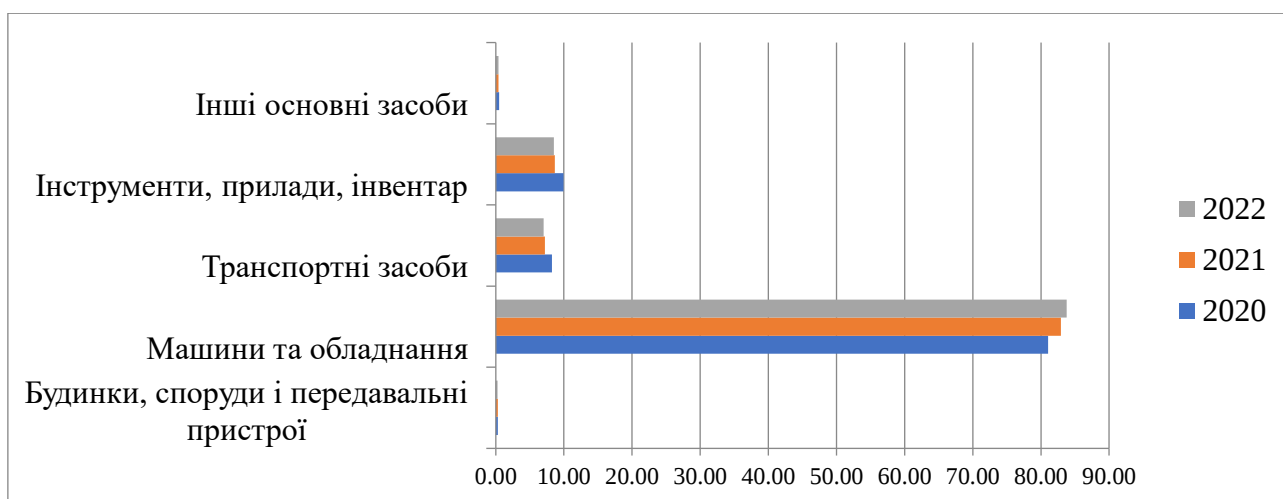


Рисунок 2.8 – Структура основних засобів ТОВ «Телекарт-Прилад» за 2020-2022 рр., %

Джерело: складено автором на основі [25-28]

У структурі основних засобів переважають машини та обладнання, що позитивно впливає на діяльність підприємства. У 2019 р. вага машин та обладнання складала 67,05%, тоді як в 2021 р. вона складає 82,94%. Така категорія як транспортні засоби майже не змінює свої частки і складала, так само як і інструменти, прилади та інвентар.

Важливою складовою аналізу є оцінка ефективності використання основних виробничих засобів (табл. 2.3).

Таблиця 2.3 – Аналіз ефективності використання основних засобів ТОВ «Телекарт-Прилад» за 2020-2022 рр.

Показники	Роки			Відхилення (+,-)			
	2020	2021	2022	2022/2021		2023/2022	
				абсолютне	відносне,	абсолютне	відносне,
Фондовіддача, грн/грн.	22,34	16,6	21,83	-5,74	-25,7	5,23	31,5
Фондоємність, грн/грн	0,04476	0,06024	0,04581	0,016	34,6	-0,01	-24,0
Фондоозброєність, тис. грн/ос.	40,41	61,32	61,35	20,91	51,82	0,03	0,05

Джерело: складено автором на основі [25-28]

Як можна побачити з табл. 2.3, фондovіддача останні роки мала неоднозначну тенденцію. Суттєво скоротившись у 2021р. порівняно з попереднім роком. а саме на 25,7%, проте у 2022 р. майже повернулась до позначки 2020 р. а саме склала 21,83 грн, тобто на кожну гривню вкладену у основні виробничі засоби припадало 21,83 чистого доходу від реалізації. Щодо іншого важливого показника - фондоозброєності, то можна побачити його позитивну динаміку, що свідчить про те, що у 2022 р. на кожного працівника припадало 61,35 тис.грн основних виробничих засобів, що на 51,82 % більше, ніж у 2020 р. та на 0,05% більше порівняно з 2021р.

Оборотні кошти є також важливим ресурсом кожної компанії. Тому аналіз ефективності використання оборотних коштів ТОВ «Телекарт-Прилад» за 2020-2022 рр. подано у табл. 2.4.

Таблиця 2.4 – Аналіз ефективності використання оборотних коштів
ТОВ «Телекарт-Прилад» за 2020-2022 рр.

Показники	Роки			Відхилення (+,-)			
	2020	2021	2022	2022/2021		2023/2022	
				абсолютне	відносне, у %	абсолютне	відносне, у %
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн.	438715	495825	618713	57110	13,0	122888	24,8
Середній залишок оборотних коштів, тис. грн.	373 594	333 079	350815	-40515	-10,8	17736	5,3
Коефіцієнт оборотності оборотних засобів, оборотів	1,17	1,49	1,8	0,32	27,4	0,27364	18,4
Коефіцієнт завантаження, грн	0,85	0,67	0,57	-0,1836	-21,5	-0,1041	-15,5
Тривалість 1 обороту, дн	307,69	241,61	204,12	-66,082	-21,5	-37,488	-15,5

Джерело: складено автором на основі [25-28]

Згідно даних табл.2.4 можна побачити, що оборотні кошти ТОВ «Телекарт-Прилад» протягом 2020-2022 рр. використовувалися, в цілому, ефективно. Так у 2022р. коефіцієнт оборотності склав 1,8, грн, що на 27,4% краще, ніж у 2020р., та на 18,4% більше за показник 2021р. Коефіцієнт завантаження у 2022 р. склав 0,57 грн, тобто на кожну гривну вироблено продукції припадало 0,57 грн. оборотних коштів. Цей показник скоротився на 15,5% порівняно з 2021 р., та на 21,5 % менше у порівнянні з 2020р. Щодо тривалості обороту, то вона також скоротилася з 307,69 оборотів у 2020р. до 204, 14 оборотів у 2022р., що свідчить про покращення використання оборотних коштів компанії.

Діяльність будь-якої компанії неможлива без персоналу. Тому аналіз ефективності використання персоналу підприємства є також необхідним етапом оцінки ефективності діяльності компанії (табл.2.5.).

Таблиця 2.5 – Аналіз ефективності використання персоналу
ТОВ «Телекарт-Прилад» за 2020-2022 рр.

Показники	Роки			Відхилення (+,-)			
	2020	2021	2022	2022/2021		2023/2022	
				абсолютне	відносне, у %	абсолютне	відносне, у %
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн.	438715	495825	618713	179 998	41,0	122888	24,8
Середньооблікова чисельність працівників, осіб	486	487	462	-24	-4,9	-25	-5,1
Середньорічний виробіток одного працівника, тис. грн./особу	902,706	1018,12	1339,21	437	48,4	321	31,5

Джерело: складено автором на основі [25-28]

Як свідчать дані табл.2.5. можна побачити, що на підприємстві спостерігається позитивна динаміка використання персоналу, так у 2022р. середньорічний виробіток зріс до 1339,21 тис.грн./ос., що на 31,5 % більше за

показник 2021 р.. та на 48,4% більше порівняно з 2020р. І це відбувається на фоні стабільної чисельності персоналу, яка має невеличке скорочення а саме: на 5,1% у 2022 р. порівняно з 2021р.. та на 4,9% скорочення порівняно з 2020р.

Аналіз показників рентабельності (табл.2.8.) є критичним для оцінки ефективності діяльності підприємства та його здатності генерувати прибуток. Це дозволяє керівництву і інвесторам приймати обґрунтовані рішення щодо управління ресурсами, оптимізації витрат і стратегічного планування. Рентабельність також слугує індикатором фінансової здоров'я компанії, виявляючи сильні та слабкі сторони її бізнес-моделі.

Таблиця 2.8 – Аналіз показників рентабельності ТОВ «Телекарт-Прилад» за 2020-2022рр.

Показники	Роки			Відхилення (+,-)			
	2020	2021	2022	2022/2020		2022/2021	
				абсолютне	відносне, у %	абсолютне	відносне, у %
Рентабельність продукції, %	17,82	1,34	5,99	-16,48	-92,5	4,65	347
Рентабельність продажів, %	13,45	1,2	5,13	-12,25	-91,1	3,93	327,5
Рентабельність активів, %	14,83	1,62	8,26	-13,21	-89,1	6,64	409,9
Рентабельність власного капіталу, %	78,36	8,14	53,32	-70,22	-89,6	45,18	555

Джерело: складено автором на основі [25-28]

Показники рентабельності ТОВ "Телекарт-Прилад" зазнали значного падіння у 2021 році, що є наслідком внутрішніх та зовнішніх кризових факторів. Проте у 2022 році спостерігається покращення рентабельності за всіма показниками, хоча вони все ще не досягли рівня 2020 року. Зростання рентабельності продукції, продажів, активів та власного капіталу свідчить про позитивні зрушення в операційній діяльності компанії, оптимізацію витрат та підвищення ефективності використання ресурсів. Для подальшого покращення фінансових результатів компанії необхідно продовжити працювати над підвищенням ефективності виробництва, оптимізацією витрат та покращенням управління активами.

У таблиці 2.9 наведено показники динаміки техніко-економічних показників ТОВ «Телекарт-Прилад» за 2020-2022 рр.

Таблиця 2.9 – Аналіз основних техніко-економічних показників
ТОВ «Телекарт-Прилад» за 2020-2022 рр.

Показники	Роки			Відхилення (+,-)			
	2020	2021	2022	2022/2020		2022/2021	
				абсолютне	відносно, у %	абсолютне	відносно, у %
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн.	438715	495 825	618713	57110	13,0	122888	24,8
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	331059	445 440	530481	114381	34,6	85041	19,1
Валовий (прибуток, збиток)	107656	50385	88232	-57271	-53,2	37847	75,1
Адміністративні витрати	27463	25750	36474	-1713	-6,2	10724	41,6
Витрати на збут	512	1368	312	856	167,2	-1056	-77,2
Інші операційні витрати	25761	19 647	20 733	-6114	-23,7	1086	5,5
Фінансовий результат від операційної діяльності (прибуток, збиток)	55157	4793	35 103	-50364	-91,3	30310	6,32 рази
Середньорічна вартість основних засобів, тис. грн.	19641	29861	28343,5	10220	52,0	-1517,5	-5,1
Середній залишок оборотних коштів, тис. грн.	373 594	333 079	350815	-40515	-10,8	17736	5,3
Фондовіддача, грн/грн.	22,34	16,6	21,83	-5,74	-25,7	5,23	31,5
Фондоозброєність, тис. грн/ос.	40,41	61,32	61,35	20,91	51,7	0,03	0,0
Коефіцієнт оборотності оборотних засобів, оборотів	1,17	1,49	1,8	0,32	27,4	0,27	18,4
Середньооблікова чисельність працівників, осіб	486	487	462	1	0,2	-25	-5,1
Середньорічний виробіток одного працівника, тис. грн./особу	902,706	1018,12	1339,21	437	48,4	321	31,5
Фонд оплати праці, тис. грн.	87995	91230	63214	-24781	-28,2	-28016	-30,7
Витрати на 1 грн. реалізованої продукції, коп.	75,46	89,84	85,7	14,38	19,1	-4,1	-4,6
Чистий прибуток (збиток), тис. грн.	59006	5960	31754	-53046	-89,9	25794	432,8

Джерело: складено автором на основі [25-28]

З табл. 2.9 можна побачити, що у 2022 р. порівняно з 2020 р. чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) збільшився на 57110 тис грн., або на 13,0%, а у порівнянні з 2021 р. зріс на 24,8% і склав 618713 тис. грн. Собівартість також поступово зростає у 2022 р. порівняно з 2020 р. на 34,6%, а порівняно з 2021р. – на 19,1%, тобто у 2022 р. темпи зростання витрат на виготовлення продукції були меншими.

Собівартість також зросла, що може бути пов'язано зі збільшенням обсягів виробництва та, можливо, зростанням цін на сировину чи інші виробничі витрати. Валовий прибуток спочатку зменшився у 2021 р. майже в 2 рази, але знову зріс у 2022 р. на 75,1% , вказуючи на відновлення прибутковості після падіння.

Адміністративні витрати зросли у 2022 р. після зменшення у 2021 р., що може вказувати на зростання адміністративних потреб компанії. Щодо витрат на збу, то вони суттєво скоротилися на 77,2% у 2022 р. порівняно з 2021 р.

Фінансовий результат від операційної діяльності суттєво знизився у 2021 р. порівняно з 2020 р. на 91,3%, але потім значно (у 6,34 рази) покращився у 2022 р., порівняно з 2021 р., демонструючи відновлення операційної ефективності.

Щодо ресурсів підприємства, то основні засоби демонстрували більш-менш стабільну динаміку за вартістю. При цьому рівень ефективності їх використання у 2022 р. склав 21,83 грн, тобто на кожну гривню використаних основних засобів припадало 21,83 грн створеної продукції. Це на 31,5 % більше, ніж у 2021 р., проте на 25,7 % менше, ніж у 2020 р.

Щодо оборотних коштів, то їх середньорічний залишок у 2022 р. склав 350815 тис. грн, що на 5,3 % більше ніж у 2021 р. та на 10,8% менше у порівнянні з 2020р. Проте ефективність їх використання у 2022 р. була найбільшою за 3 роки. Так коефіцієнт оборотності у 2022 р. склав 1,8 обороти, що на 18,4% більше, ніж у 2021 р.

Середньорічна продуктивність праці одного працівника знизилась у 2022 р. таож була найбільшою і склала 1339,21 тис. грн., що більше на 31,5%

порівняно з 2021 р. Це відбувається при одночасному скороченні чисельності персоналу у 2022 р. на 5,1%, порівняно з 2021 р.

Витрати на одиницю реалізованої 2022 р. склали 85,7 грн., що на 4,6% нижче за рівень 2021 р., проте на 19,1% більше у порівнянні з 2020 р.

Чистий прибуток значно знизився у 2021 р. і склав лише 5 960 тис. грн., але зріс у 2022 р. до 31754 тис. грн, що свідчить про позитивну динаміку після падіння.

Показники рентабельності в цілому мали позитивне значення. Проте не повернулись до рівня 2020 р. Рентабельність продукції значно знизилась у 2021 році порівняно з 2020 роком, але частково відновилася у 2022 році, що свідчить про покращення ефективності виробництва після кризового періоду. Рентабельність продажів також зазнала різкого падіння у 2021 році, але у 2022 році показник значно покращився, хоча все ще не досяг рівня 2020 року. Це свідчить про позитивні зрушення в управлінні продажами та витратами. Рентабельність активів продемонструвала значне падіння у 2021 році, але показала істотне покращення у 2022 році. Це може бути наслідком оптимізації активів та підвищення ефективності їх використання. Рентабельність власного капіталу різко впала у 2021 році, але значно покращилася у 2022 році, що свідчить про відновлення фінансової стабільності компанії та ефективніше використання власних ресурсів.

Показники компанії ТОВ "Телекарт-Прилад" демонструють зростання чистого доходу, але разом з тим значне збільшення собівартості продукції та адміністративних витрат. Це вплинуло на зниження валового прибутку та рентабельності. Однак у 2022 році помітно покращились фінансові результати від операційної діяльності та чистий прибуток порівняно з 2021 роком, що свідчить про відновлення фінансової стійкості компанії. Для подальшого покращення фінансових показників необхідно зосередитись на оптимізації витрат та підвищенні ефективності виробництва.

2.3. Аналіз динаміки та структури прибутку ТОВ «Телекарт-Прилад»

Прибуток є життєво важливим показником для будь-якого підприємства, оскільки він відображає фінансове здоров'я компанії та створює умови для його стійкого розвитку. По-перше, прибуток забезпечує основні фінансові ресурси для підприємства, дозволяючи інвестувати в нові технології, розширювати виробництво, підвищувати якість продукції та розробляти нові товари чи послуги. Це є ключовим фактором для збереження конкурентоспроможності на ринку та забезпечення довгострокової життєздатності компанії.

По-друге, прибуток є основою для забезпечення задоволення інтересів акціонерів та інвесторів. Високий рівень прибутковості приваблює інвестиції, що сприяє подальшому розвитку підприємства. Акціонери отримують дивіденди, а зростання вартості акцій підвищує їхні капіталовкладення. Це, у свою чергу, створює позитивний цикл: більше інвестицій веде до більшого розвитку, що знову збільшує прибуток.

Крім того, прибуток дозволяє підприємству бути соціально відповідальним та стійким. За рахунок прибутків компанія може впроваджувати екологічні програми, підтримувати місцеві громади та брати участь у благодійних заходах. Це сприяє покращенню репутації підприємства, зміцнює його імідж та довіру споживачів, що, в кінцевому підсумку, позитивно впливає на продажі та прибутковість.

Нарешті, прибуток є ключовим фактором для забезпечення фінансової стабільності підприємства. Він створює резерви, які можуть бути використані у разі непередбачених ситуацій, економічних криз або зниження ринкового попиту. Наявність фінансових резервів дозволяє підприємству підтримувати операційну діяльність, зберігати робочі місця та уникати банкрутства. Таким чином, прибуток є фундаментальною складовою, яка визначає здатність підприємства не тільки виживати, але й процвітати в умовах мінливої економічної кон'юнктури.

Аналіз показників прибутку доцільно розпочати з аналізу валового прибутку (табл.2.9).

Таблиця 2.9 – Динаміка валового прибутку
ТОВ «Телекарт-Прилад» за 2020-2022рр.

Показники	Роки			Відхилення (+,-)			
	2020	2021	2022	2022/2020		2022/2021	
				абсолютне	відносне, у %	абсолютне	відносне, у %
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн.	438715	495825	618713	179998	41,03	122888	24,78
Собівартість реалізованої продукції (товарів,робіт, послуг), тис. грн.	331059	445440	530481	199422	60,24	85041	19,09
Валовий (прибуток, збиток)	107656	50 385	88 232	-57271	-53,2	37847	75,1

Джерело: складено автором на основі [25-28]

Відповідно до табл. 2.9 можна констатувати неоднозначну динаміку валового прибутку. Так у 2020 р. він складав 107656 тис. грн., проте у 2021 р. знизився на 53,2% і склав 50385 тис. грн. Проте у 2022 р. валовий прибуток склав вже 88232 тис.грн., що на 75,1% більше значення попереднього року. Це було обумовлено, тим, що темпи зростання чистого доходу від реалізації почали випереджати темпи зростання собівартості реалізованої продукції.

Як можна побачити на рис. 2.10 за 2020-2022рр. значно переважали адміністративні витрати. До того ж спостерігається їх постійне зростання з 27463 тис. грн у 2020р. до 36474 тис. грн в той час, коли витрати на збут у 2022р. були найменшими за аналізований період і склали 312 тис. грн проти 1368 тис. грн у 2021 р. та 512 тис.грн у 2020р.

Згідно даних табл. 2.11 можна побачити, що на ТОВ «Телекарт-Прилад» за 2020-2022рр. спостерігається з 2021р. зростання прибутку від

реалізації на 121,11% або на 28179 тис.грн., проте, якщо порівнювати з 2020р.. то він, на жаль, знизився на 35,44%, що може бути наслідком впливу пандемії.

Таблиця 2.11 – Динаміка прибутку від реалізації продукції ТОВ «Телекарт-Прилад» за 2020-2022рр.

Показники	Роки			Відхилення (+,-)			
	2020	2021	2022	2022/2020		2022/2021	
				абсолютне	відносне, у %	абсолютне	відносне, у %
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн.	438715	495825	618713	179998	41,03	122888	24,78
Собівартість реалізованої продукції (товарів,робіт, послуг), тис. грн.	331059	445440	530481	199422	60,24	85041	19,09
Адміністративні витрати, тис. грн.	27463	25750	36474	9011	32,81	10724	41,65
Витрати на збут, тис. грн.	512	1368	312	-200	-39,06	-1056	-77,19
Прибуток від реалізації, тис. грн.	79681	23267	51446	-28235	-35,44	28179	121,11

Джерело: складено автором на основі [25-28]

Для аналізу динаміки прибутку від реалізації доцільно розглянути динаміку адміністративних витрат та витрат на збут (рис.2.10).

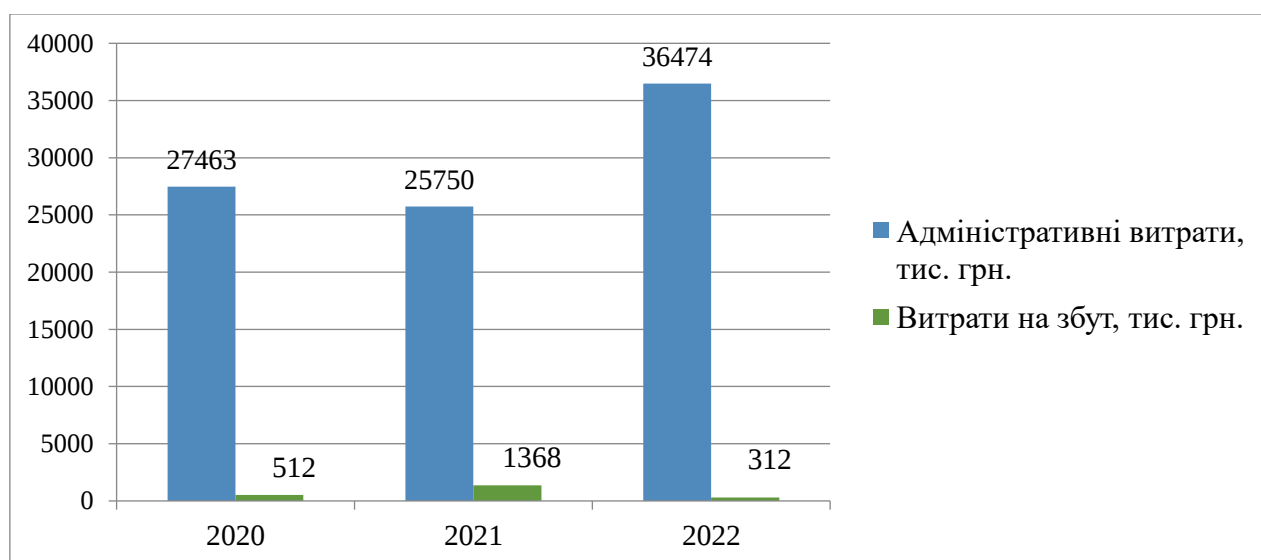


Рисунок 2.10 – Динаміка адміністративних витрат та витрат на збут на ТОВ «Телекарт-Прилад» за 2020-2022рр., тис. грн

Джерело: складено автором на основі [25-28]

Для виявлення факторів, які вплинули на динаміку прибутку від продажу можна здійснити факторний аналіз. Факторний аналіз – це процес поетапного переходу від початкової системи факторів до кінцевої, що передбачає виявлення всього спектру прямих, кількісно вимірюваних факторів, які впливають на зміну результативного показника. Використовуючи факторний аналіз, можна зрозуміти, на що слід звернути увагу, щоб підвищити прибуток від продажів продукції.

Формула розрахунку зміни прибутку від продажів:

$$\text{ПП} = \text{ЧД} - \text{СР} - \text{АВ} - \text{ВЗ} \quad (2.1),$$

де ПП – прибуток від продажів;

ЧД – чистий дохід від реалізації продукції (робіт, послуг);

С – собівартість реалізованої продукції (робіт, послуг);

АВ – адміністративні витрати;

ВЗ – витрати на збут [30].

Таблиця 2.12 – Вихідні дані для факторного аналізу прибутку від реалізації ТОВ «Телекарт-Прилад» за 2020-2022 рр.

Показники	Роки			Відхилення (+,-)			
	2020	2021	2022	2022/2020		2022/2021	
				абсолютне	відносне, у %	абсолютне	відносне, у %
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн.	438715	495825	618713	57110	13,0	122888	24,8
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн.	331059	445440	530481	114381	34,6	85041	19,1
Адміністративні витрати, тис. грн.	27463	25750	36474	-1713	-6,2	10724	41,6
Витрати на збут, тис. грн.	512	1368	312	856	167,2	-1056	-77,2
Прибуток від реалізації, тис. грн.	79681	23267	51446	51446	-35,44	28179	121,11

Джерело: складено автором на основі [25-28]

Застосуємо метод ланцюгових підстановок. Перевагою даного способу є універсальність застосування, простота розрахунків, що й обумовлює його часте застосування.

Метод ланцюгових підстановок:

1. Знайдемо приватний приріст прибутку від реалізації від впливу чистого доходу від реалізації від продукції (робіт, послуг) [16]:

$$\Delta P_{\text{ЧД}} = (\text{ЧД}_{2022} - \text{СР}_{2021} - \text{АВ}_{2021} - \text{ВЗ}_{2021}) - (\text{ЧД}_{2021} - \text{СР}_{2021} - \text{АВ}_{2021} - \text{ВЗ}_{2021});$$

$$\Delta P_{\text{ЧД}} = (61871 - 445440 - 25750 - 1368) - (495825 - 445440 - 25750 - 1368) = 122888 \text{ (тис. грн.)}$$

2. Знайдемо приватний приріст прибутку від зміни собівартості[25]:

$$\Delta P_{\text{СР}} = (\text{ЧД}_{2022} - \text{СР}_{2022} - \text{АВ}_{2021} - \text{ВЗ}_{2021}) - (\text{В}_{2022} - \text{СР}_{2021} - \text{АВ}_{2021} - \text{ВЗ}_{2021})$$

$$\Delta P_{\text{СР}} = (61871 - 530481 - 25750 - 1368) - (61871 - 445440 - 25750 - 1368) = -85040 \text{ (тис.грн.)}$$

3. Знайдемо приватний приріст прибутку від зміни адміністративних витрат:

$$\Delta P_{\text{АВ}} = (\text{ЧД}_{2022} - \text{СР}_{2022} - \text{АВ}_{2022} - \text{ВЗ}_{2021}) - (\text{ЧД}_{2022} - \text{СР}_{2022} - \text{АВ}_{2021} - \text{ВЗ}_{2021})$$

$$= (61871 - 530481 - 36474 - 1368) - (61871 - 530481 - 25750 - 1368) = 10724 \text{ (тис.грн.)}$$

4. Знайдемо приватний приріст прибутку від впливу витрат на збут [16]:

$$\Delta P_{\text{ВЗ}} = (\text{ЧД}_{2022} - \text{СР}_{2022} - \text{АВ}_{2022} - \text{ВЗ}_{2022}) - (\text{ЧД}_{2022} - \text{СР}_{2022} - \text{АВ}_{2022} - \text{ВЗ}_{2021})$$

$$\Delta P_{\text{ВЗ}} = (61871 - 530481 - 36474 - 312) - (61871 - 530481 - 36474 - 1368) = -1056 \text{ (тис.грн.)}$$

Сума приватних приростів складає: $122888 - 85040 + 64960 + 1056 = 103864 \text{ (тис. грн.)}$.

Отже, за рахунок збільшення чистого доходу від реалізації прибуток від продажів збільшився на 122888 тис. грн. За рахунок збільшення собівартості реалізованої продукції прибуток від продажів скоротився на 85040 тис. грн. За рахунок зміни адміністративних витрат прибуток від продажів збільшився на

64960 тис. грн. За рахунок скорочення витрат на збут прибуток від продажів зріс на 1056 тис. грн.

Наведемо узагальнену таблицю впливу факторів на розмір прибутку від реалізації ТОВ «Телекарт-Прилад» (табл. 2.13).

Таблиця 2.13 – Загальна таблиці впливу зміни факторів на величину прибутку від реалізації ТОВ «Телекарт-Прилад» за 2021-2022 рр.

Показник	Сума, тис. грн.
Чистий дохід від реалізації	24361,64
Собівартість реалізованої продукції (робіт, послуг)	-85040
Адміністративні витрати	64960
Витрати на збут	1056
Прибуток від реалізації	122888

Джерело: розраховано автором.

Загальна таблиця впливу зміни факторів показала, що збільшення прибутку від продажів відбулась за рахунок збільшення доходу від реалізації. Такі показники як собівартість реалізованих товарів, витрати на збут, адміністративні витрати завдяки зменшенню своєї величини призвели до збільшення прибутку від продажів.

Динаміка усіх показників прибутку ТОВ «Телекарт-Прилад» представлено на рис. 2.11.

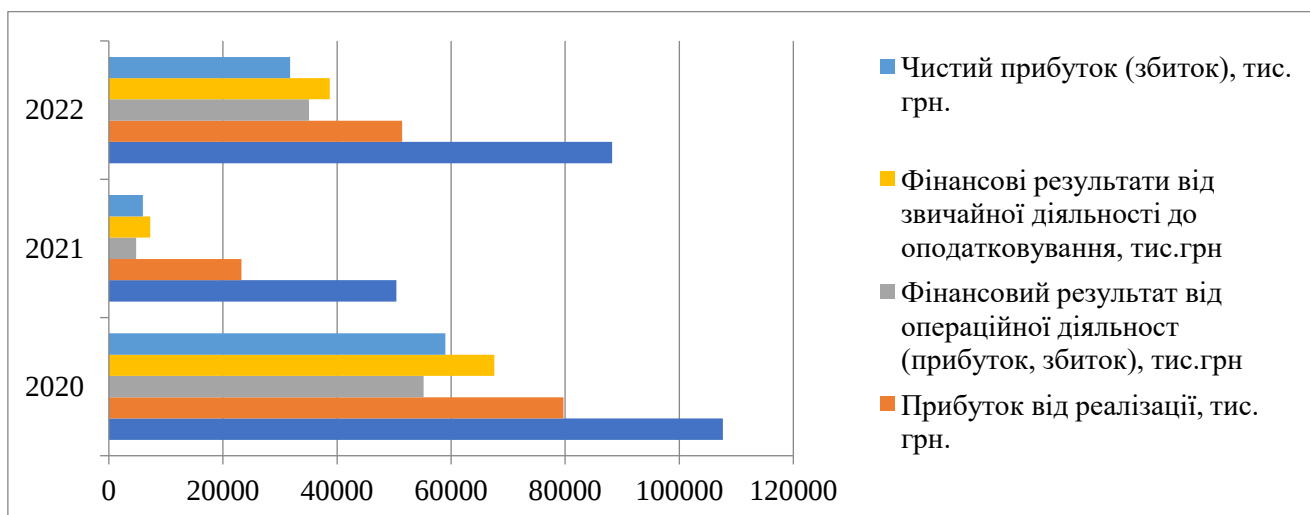


Рисунок 2.11 – Динаміка показників прибутку ТОВ «Телекарт-Прилад» за 2020-2022 рр.

Джерело: складено автором на основі [35]

Як свідчить рис. 2.11 у 2022р. на ТОВ «Телекарт-Прилад» порівняно з 2021 р. значно покращилися показники прибутку. Так валовий прибуток у 2022 р. порівняно з 2021 р. збільшився на 75,1%. Прибуток від реалізації збільшився на 121,11%. Фінансовий результат від операційної діяльності збільшився з 4793 тис. грн до 35103 тис.грн.. тобто у 6,32 рази. Фінансові результати від звичайної діяльності до оподатковування також зросли з 7272 тис.грн. до 38726 тис.грн., тобто у 4,32 рази. Так само і чистий прибуток з 5960 тис. грн у 2021 р. збільшився до 31754 тис. грн, тобто збільшився 4,32 рази. Проте необхідно зауважити, що у порівнянні з 2020 р. відбулося скорочення усіх зазначених показників, що вимагає від підприємства пошуку шляхів збільшення прибутку

РОЗДІЛ 3. ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ПРИБУТКУ ТОВ «ТЕЛЕКАРТ-ПРИЛАД»

3.1 Впровадження ERP-системи як інструмент підвищення прибутку ТОВ «Телекарт-Прилад»

Як було встановлено в попередньому розділі на величину прибутку досить вагомий вплив мають адміністративні витрати, які до того ж мають тенденцію до зростання. У сучасних ринкових умовах, де конкуренція постійно зростає, компанії повинні впроваджувати новітні технології для збереження життєздатності та стійкості. Одним з найефективніших способів підвищення конкурентоспроможності є цифровізація та автоматизація, а також впровадження нових технологічних рішень, які здатні значно спростити здійснення бізнес-процесів на підприємстві.

Компанії, які використовують інновації, особливо в галузі приладобудування, отримують значні переваги в конкурентній боротьбі. Цифрова епоха кардинально змінює підходи до ведення бізнесу, підвищуючи вимоги до використання інформаційних технологій у різних корпоративних процесах, таких як маркетинг, продажі, обслуговування, телефонія та месенджери, документообіг, управління персоналом, облікові системи та інші корпоративні додатки.

Сучасні концепції управління підприємством включають прогресивні інструменти, що дозволяють менеджерам отримувати більше необхідної інформації для прийняття рішень. Умови швидкого розвитку ринків та зростаюча конкуренція збільшують значення нефінансової інформації. Керівники та власники потребують швидкого отримання достовірної інформації для забезпечення ефективного управління. Різноманітність моделей управління зумовлена різними можливостями та цілями, що стимулює їх впровадження та визначає стратегії розвитку підприємства. Зважаючи на сучасні ринкові та технологічні тенденції, а також зміни в системах управління, доцільно перенести акцент з матеріальних потоків на інформаційні.

Враховуючи існуючі проблеми ТОВ «Телекарт-Прилад», такі як низька збутова діяльність, високі адміністративні витрати та інші операційні витрати, вважаємо доцільним впровадження сучасної корпоративної системи управління. Це дозволить оптимізувати весь виробничий процес – від постачання товарно-матеріальних цінностей до збуту продукції.

Застосування такої системи сприятиме ефективнішій роботі компанії «Телекарт-Прилад» за допомогою різноманітних інформаційних систем, щоє покращить взаємодію з клієнтами та партнерами, скоротить витрати і збільшить прибуток.

Корпоративні системи управління надзвичайно важливі для таких компаній, як «Телекарт-Прилад». Вони дозволяють функціональним відділам збирати, обробляти та інтерпретувати величезні обсяги даних, об'єднуючи численні бізнес-процеси та забезпечуючи потік інформації між підрозділами для ефективного виконання операцій. Зі зростанням бізнесу малі та застарілі системи управління не можуть впоратися зі збільшенням обсягів даних, що призводить до помилок і зниження ефективності.

Обслуговування багатьох різних комп'ютерних систем може бути надзвичайно витратним. Це включає витрати на зберігання та раціоналізацію надлишкових даних, перекодування та переформатування даних для їх використання в інших системах, а також програмування зв'язків між системами для автоматизації передачі даних. Найважливішими є непрямі витрати: якщо системи продажів і замовлень не взаємодіють із системами планування виробництва, страждає продуктивність і відносини з клієнтами. Якщо системи продажів і маркетингу несумісні з фінансовою звітністю, керівництво змушене приймати важливі рішення інтуїтивно, а не на основі детального аналізу дохідності та рентабельності продуктів.

Корпоративні системи зв'язують усі аспекти діяльності підприємства в єдину інформаційну систему на основі програмних пакетів. Таке програмне забезпечення підтримує бізнес-процеси, інформаційні потоки та надає звітність і аналітику даних, підвищуючи ефективність бізнесу. Вони відстежують і

контролюють усі складні операції бізнесу та процеси прийняття управлінських рішень, служачи центральним командним центром для автоматизації бізнесу та спрощення звітності й прийняття рішень.

Однією з головних переваг корпоративної системи для ТОВ «Телекарт-Прилад» є зберігання повної та актуальної інформації. Корпоративна система оптимізує потоки даних компанії та надає керівництву доступ до величезної кількості робочої інформації в реальному часі. Це допомагає швидко приймати обґрунтовані рішення.

Автоматизація процесів обслуговування та управління є ще однією вагомою перевагою. Вона дозволяє зменшити обсяг ручної праці, що виконується працівниками, скоротивши рутинні завдання та звільнивши час для більш стратегічних ініціатив. Це підвищує продуктивність праці та знижує ризики, пов'язані з людськими помилками в бізнес-процесах.

Корпоративні системи також забезпечують високий рівень безпеки при збереженні даних компанії. Вони дозволяють централізовано зберігати інформацію з відповідним рівнем захисту, що запобігає витоку даних і несанкціонованому доступу.

Зниження витрат на ведення бізнесу є ще однією значущою перевагою. Наприклад, контроль запасів за допомогою корпоративної системи допомагає уникнути витрат, пов'язаних із надлишковими або недостатніми запасами, що позитивно впливає на прибутковість підприємства.

Оптимізація ланцюгів постачання стає можливою завдяки використанню даних про те, де, коли та як клієнти замовляють продукцію, а постачальники доставляють її. Це дозволяє ефективно планувати і керувати постачанням.

Корпоративні системи сприяють стандартизації виробничих процесів і забезпечують однаковий клієнтський досвід. Вони допомагають уніфікувати господарські процеси, що підвищує якість продукції та послуг.

З огляду на ці переваги, для підвищення ефективності роботи ТОВ «Телекарт-Прилад» пропонується запровадити корпоративну систему планування ресурсів (ERP). ERP-системи допомагають підтримувати

організаційні цілі, забезпечуючи багатофункціональну систему взаємозв'язку для всієї компанії. Це дозволить ефективно збирати, зберігати, інтерпретувати та керувати інформацією.

Повнофункціональна ERP-система не лише автоматизує типові бізнес-процеси, але й стає основою для вирішення важливих стратегічних і управлінських завдань. Це забезпечує компанії конкурентну перевагу, покращуючи її здатність до адаптації в умовах швидко змінюваного ринкового середовища.

Впровадження ERP-системи компанією означає перехід на більш високий рівень розвитку, оскільки це дозволяє повністю розкрити її потенціал. У світі кілька десятків тисяч компаній вже використовують такі системи для оптимізації своїх бізнес-процесів. У вітчизняному бізнес-середовищі ERP-системи переважно представлені продуктами таких міжнародних компаній, як SAP, Oracle, BAAN, PeopleSoft та Platinum.

Нами пропонується до використання ERP-система, яка є інтегрованим комплексом програм для бізнесу, що працює на хмарній платформі. Основною перевагою хмарних сервісів є те, що компанія отримує готовий продукт від служби хостингу програмного забезпечення, без необхідності інвестувати в дорогу інфраструктуру.

ERP-система використовує модульну архітектуру, що дозволяє створювати загальну інформаційну систему поступово, відповідно до пріоритетності завдань. Основні модулі ERP включають: фінанси, контролінг, планування виробництва, управління матеріальними потоками, управління збутовою діяльністю, управління персоналом, управління основними засобами, управління проектами, управління інформаційними потоками та інші модулі, що відповідають специфіці різних галузей (рис.3.1).

Така структура дозволяє налаштовувати систему під конкретні потреби підприємства, забезпечуючи високу гнучкість та ефективність у виконанні різноманітних бізнес-завдань.



Рисунок 3.1 – Класичні модулі ERP-системи

Джерело: складено автором на основі [27]

За оцінками компаній-провайдерів корпоративних систем управління SAP, запровадження ERP-систем на підприємстві може забезпечити такі наступні вигоди (рис. 3.2).

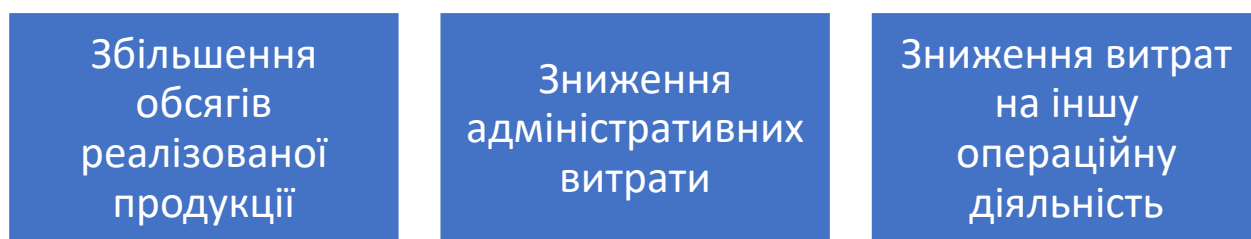


Рисунок 3.2 – Ефекти від впровадження ERP-системи на підприємствах

Джерело: складено автором на основі [38]

Впровадження ERP-системи на підприємстві повинно здійснюватися поетапно (рис. 3.3).

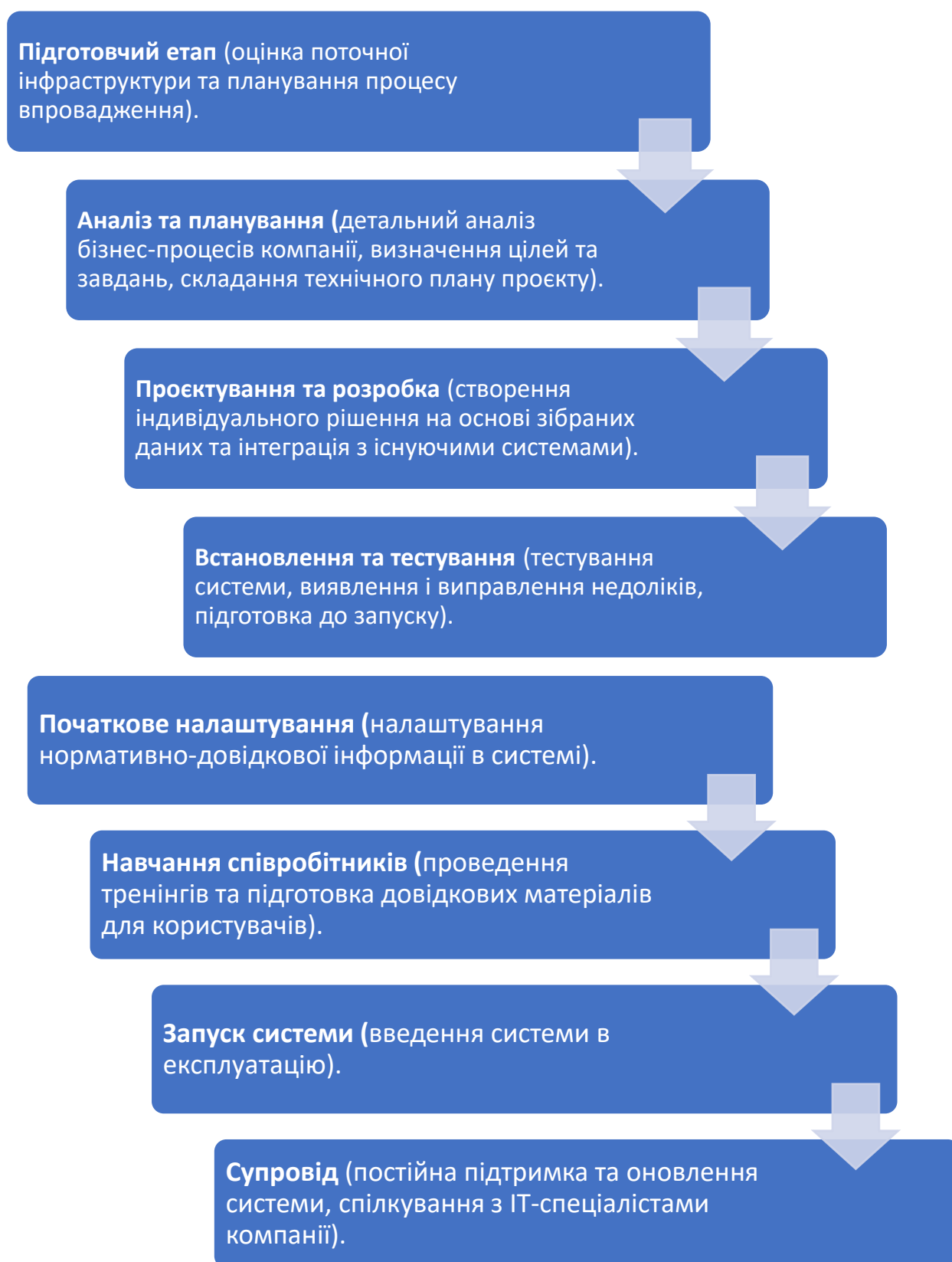


Рисунок 3.3 – Основні етапами впровадження ERP-системи на підприємствах [47]

Джерело: складено автором на основі [39]

Для компанії ТОВ «Телекат-Прилад» за нашими оцінками приблизна вартість впровадження хмарної ERP-системи може варіюватися від обраного рішення та рівня складності системи. На нашу думку, стартова ціна може скласти приблизно 3250725 грн. Прогнозне значення зростання чистого доходу від реалізації продукції складе 14,5 % і зросте до 708426 тис грн. Необхідні додаткові витрати на оплату праці працівників, які необхідні для впровадження та обслуговування корпоративної системи, складуть 472570 грн на рік. Супровідні витрати на навчання працівників на перших етапах запровадження корпоративної системи становитимуть 78450 грн. Проте за рахунок запровадження ERP-системи на підприємстві очікується скорочення адміністративних витрат на 5836 тис. грн, та інші операційних витрат на 3739 тис.грн. Зміна економічних показників ТОВ «Телекарт-Прилад» за рахунок запровадження ERP-системи подано в табл. 3.1.

Таблиця 3.1 – Зміна економічних показників ТОВ «Телекарт-Прилад» за рахунок запровадження ERP-системи

Показник	Звітний рік	Плановий рік	Відхилення (+;-)	
			абсолютне, тис. грн.	відносне, %
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис.грн	618713	708426	89713	14,50
Собівартість реалізованої продукції (товарів,робіт, послуг), тис. грн.	530481	592952,88	62472	11,78
Валовий прибуток , тис.грн	88232	115474	27242	30,87
Адміністративні витрати, тис.грн	36474	30638,16	-5836	16,00
Інші операційні витрати, тис.грн	20773	17034	-3739	18,00
Витрати на впровадження ERP-системи, тис.грн	-	3250,725	x	x
Витрати на оплату праці працівників, тис.грн	-	472,57	x	x
Витрати на соціальні заходи (ЄСВ) , тис.грн	-	103,97	x	x
Витрати на навчання персоналу, тис.грн	-	78,45	x	x

Джерело: розраховано автором.

Термін окупності ERP-системи складе:

$$T_o = \frac{3250,725 \text{ тис.} + 472,57 \text{ тис. грн.} + 103,97 + 78,45}{5836 \text{ тис.} + 3739 \text{ тис.}} = 0,41 \text{ (року)}$$

Запровадження ERP-системи на підприємстві «Телекарт-Прилад» призведе до значних змін у ключових показниках діяльності. Перш за все, очікується суттєве зниження адміністративних витрат на 16% завдяки інтеграції завдань і баз даних усіх підрозділів компанії, створенню єдиного інформаційного середовища, автоматизації рутинних процесів та зменшенню загальних витрат на управління IT-інфраструктурою. Витрати на операційну діяльність зменшаться за рахунок зниження рівня неліквідних запасів на складі, зменшення логістичних помилок та ефективного управління закупівлями. ERP-система допоможе збільшити обсяги реалізованої продукції % завдяки прискоренню обробки замовлень, скороченню термінів їх виконання, зростанню продуктивності праці у виробництві та зменшенню простоїв і перевантаження виробничих потужностей. Це підвищить продуктивність праці, дозволяючи працівникам зосередитися на більш важливих і стратегічних завданнях. Окрім того, оптимізація управління запасами та покращення логістичних процесів сприятиме більш ефективному використанню оборотного капіталу, що покращить ліквідність і зменшить потребу в додаткових коштах. Загальне поліпшення фінансових показників, включаючи зростання доходів та прибутку, зниження витрат і підвищення рентабельності, позитивно вплине на довгострокову фінансову стійкість компанії. Підвищення точності та своєчасності фінансової звітності завдяки автоматизації облікових процесів надасть керівництву точні та своєчасні дані для прийняття стратегічних рішень.

Підвищення рівня задоволеності клієнтів завдяки швидшій обробці замовлень, зменшенню кількості помилок і покращенню якості обслуговування також сприятиме підвищенню конкурентоспроможності компанії. ERP-система дозволить компанії «Телекарт-Прилад» оптимізувати бізнес-процеси, зменшити витрати та збільшити прибутки, що в цілому покращить її стійкість на ринку.

3.2. Підвищення прибутку ТОВ «Телекарт-Прилад» за рахунок виробництва нового виду продукції

Сучасні українські підприємства стикаються з численними викликами, серед яких особливо актуальними є високі витрати на енергоресурси. Дана ситуація загострюється загальною енергетичною кризою нашої країни, викликаною воєнними подіями та постійним процесом руйнації енергетичної інфраструктури. Витрати на енергоресурси складають значну частку операційних витрат більшості підприємств, а з огляду на постійне зростання цін на електроенергію та газ, а також нагальною необхідністю підвищення енергоефективності, впровадження систем моніторингу енергоспоживання стає нагальною потребою для зниження витрат і підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств.

Системи моніторингу енергоспоживання дозволяють відстежувати споживання енергії в реальному часі, ідентифікуючи області з високим споживанням та можливості для економії. За оцінками, підприємства можуть скоротити витрати на енергію до 20% за рахунок виявлення неефективних процесів та впровадження заходів з енергоефективності.

Системи моніторингу дозволяють підприємствам аналізувати дані про енергоспоживання, визначати тенденції та виявляти неефективні виробничі процеси. Це дає можливість оптимізувати роботу обладнання, скоротити витрати на технічне обслуговування та зменшити кількість аварійних ситуацій. Такі заходи не тільки знижують споживання енергії, але й підвищують загальну продуктивність підприємства.

Україна активно впроваджує законодавчі норми, спрямовані на підвищення енергоефективності та зменшення викидів парникових газів. Використання систем моніторингу енергоспоживання допомагає підприємствам дотримуватись цих вимог, забезпечуючи точний облік споживання енергії та звітність про виконання енергоефективних заходів.

Енергетичні ресурси, які використовують підприємства, значною мірою впливають на навколишнє середовище. Зменшення енергоспоживання за

допомогою систем моніторингу сприяє зниженню викидів шкідливих речовин та покращенню екологічної ситуації. Це, в свою чергу, позитивно впливає на імідж компанії та її репутацію серед клієнтів та партнерів.

Системи моніторингу енергоспоживання легко інтегруються з іншими інформаційними системами підприємства, такими як ERP та SCADA. Це забезпечує комплексний підхід до управління ресурсами та виробничими процесами, дозволяючи автоматизувати багато рутинних завдань та зосередитись на стратегічному плануванні та розвитку.

Впровадження систем моніторингу енергоспоживання зазвичай не вимагає значних початкових інвестицій, особливо якщо використовується хмарне рішення. Окупність інвестицій у такі системи може бути досягнута протягом одного-двох років завдяки значній економії на витратах на енергію та зниженню операційних витрат. Українські підприємства, які вже впровадили системи моніторингу енергоспоживання, демонструють значні успіхи в підвищенні енергоефективності та зниженні витрат. Наприклад, такі компанії як ПАТ «Дніпроенерго» та «Укртатнафта» успішно використовують подібні системи, що дозволило їм скоротити енергетичні витрати та підвищити ефективність виробництва. Такий позитивний досвід свідчить про доцільність та перспективність впровадження систем моніторингу енергоспоживання для широкого спектра українських підприємств.

Тому виробництво обладнання для систем моніторингу енергоспоживання для українських підприємств є надзвичайно перспективним. Тому нами пропонується запровадити у виробництво таких систем, що здатне суттєво вплинути на зростання прибутку компанії.

Процес розробки та впровадження у виробництво буде складатися з наступних етапів рис. 3.4.

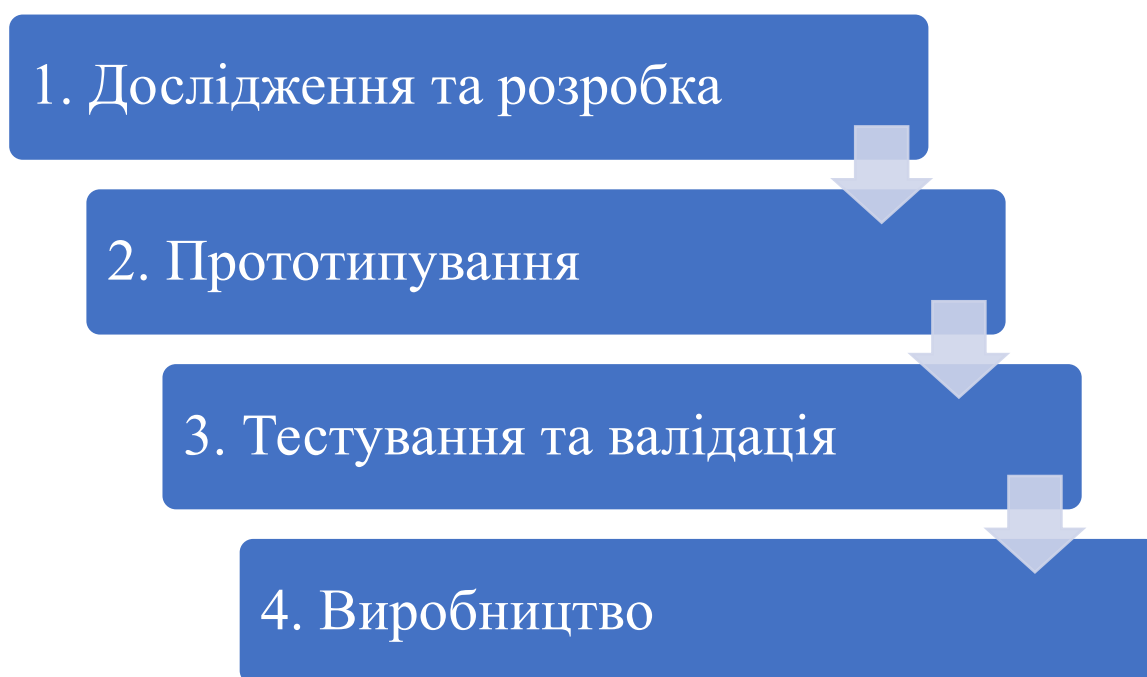


Рисунок 3.4 – Процес розробки та впровадження у виробництво систем моніторингу енергоспоживання

Джерело: складено автором на основі [40]

Розробка системи моніторингу енергоспоживання починається з етапу дослідження та розробки. На цьому етапі витрати включатимуть: зарплати розробників і інженерів: Команда з 3 висококваліфікованих спеціалістів (інженери, програмісти, дизайнери) працюватимуть протягом 6 місяців. При цьому середня місячна зарплата такого спеціаліста – 40000 грн.

Загальні витрати: 6 місяців * 3 спеціалістів * 40000 грн = 720000 грн.

Необхідним є також обладнання для досліджень і тестування. Орієнтовні витрати на закупівлю та налаштування обладнання для тестування та прототипування складуть 500000 грн. Придбання спеціалізованого програмного забезпечення для розробки складе 200000 грн.

Після завершення етапу дослідження починається створення прототипів. Орієнтовні витрати на необхідні матеріали для прототипів складуть 300,000 грн. Зарплати для команди з 3 спеціалістів, які працюватимуть протягом 3 місяців для створення та тестування прототипів складе: 3 місяці * 3 спеціалісти * 40000 грн = 360000 грн.

Щодо етапу тестування та валідації, то він включає детальне тестування прототипів у реальних умовах. Зарплата 2 спеціалістів, які працюватимуть протягом 2 місяців для проведення тестів і внесення коректив, складе: $2 \text{ місяці} * 2 \text{ спеціалісти} * 40000 \text{ грн} = 80000 \text{ грн}$.

Орієнтовні витрати на тестове обладнання та витрати на випробування складуть 200,000 грн.

Після успішного тестування починається виробництво системи. Витрати на виробничі матеріали першої партії в 1000 одиниць системи моніторингу складуть 5000,000 грн.

Зарплати виробничого персоналу з 2 спеціалістів, які працюватимуть протягом 2 місяців для налаштування виробництва та випуску першої партії складе: $2 \text{ місяці} * 2 \text{ спеціалістів} * 30000 \text{ грн} = 120000 \text{ грн}$.

Щодо витрат на амортизацію виробничого обладнання, то орієнтовні витрати складуть 100000 грн.

Для просування нової системи на ринку необхідні також витрати на маркетинг, яка включатиме онлайн-рекламу, участь у виставках, створення рекламних матеріалів: 20000 грн. Необхідною є також підготовка продавців до роботи з новим продуктом 20000 грн. Прогнозовані витрати на розробку та виробництво систем моніторингу енергоспоживання компанією «Телекарт-Прилад» представлено в табл.3.2.

Таблиця 3.2 – Прогнозовані витрати на розробку та виробництво систем моніторингу енергоспоживання ТОВ «Телекарт-Прилад»

Сума витрат	Розрахунок	Результат, тис.грн
Дослідження та розробка	$720000 + 500000 + 200000$	1420
Прототипування	$300000 + 360000$	660
Тестування та валідація	$80000 + 200000$	280
Виробництво систем моніторингу енергоспоживання	$500000 + 120000 + 100000$	5220
Маркетинг і продаж	$20000 + 20000$	40
Загальна сума		7620

Джерело: розраховано автором.

Загальні витрати на розробку та виробництво: 7 620 000 грн.

Кількість одиниць системи моніторингу енергоспоживання: 1000 од.

Собівартість однієї систем моніторингу енергоспоживання =
 $= 7620000/1000 = 7620$ грн/од

Аналогічний продукт на ринку китайського виробника коштує приблизно 15000 грн. Тому для створення конкурентної ціни на систему моніторингу енергоспоживання ТОВ «Телекарт-Прилад» може поставити ціну в 11700грн/од. Тоді рентабельність цього виду продукції складе: $(11700-7620)/7620 = 53,54\%$, що є досить непоганим.

Ефект від запровадження виробництва нового виду продукції представлено в табл. 3.3.

Таблиця 3.3 – Ефект від запровадження виробництва систем моніторингу енергоспоживання ТОВ «Телекарт-Прилад»

Показник	Звітний рік	Плановий рік	Відхилення (+;-)	
			абсолютне, тис. грн.	відносне, %
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис.грн	618713	630413	11700	1,89
Собівартість реалізованої продукції (товарів,робіт, послуг), тис. грн.	530481	538101	7620	1,44
Валовий прибуток , тис.грн	88232	92312	4080	4,62

Джерело: розраховано автором.

Приріст чистого доходу від реалізації даного виду продукту складе: 11700 тис. грн. При собівартості у 76200 тис. грн, приріст валового прибутку складе 4080 тис. грн. Тобто виробництво даного виду продукту є цілком обґрунтованим і доцільним

ВИСНОВКИ

Головна суб'єктивна мета діяльності кожного підприємства – отримання максимального прибутку при мінімальних витратах у своїй справі. У контексті сучасної конкуренції на ринку компаніям необхідно активізувати свої зусилля, щоб не лише утримати свої позиції, але й забезпечити подальший сталий розвиток та здобуття лідируючих позицій.

Прибуток як винагорода за ризик підприємницької діяльності та визначається як різниця між сукупним доходом і сукупними витратами у процесі здійснення цієї діяльності та спрямований на досягнення конкретного рівня конкурентоспроможності й іміджу підприємства.

В компанії процес створення та розподілу прибутку має бути побудований таким чином, щоб це сприяло зростанню ефективності, розширенню існуючих та появі нових напрямків діяльності, інноваційному розвитку та підтримці соціальної складової підприємства.

Дуже часто процеси формуванням прибутку, здебільшого, розглядаються з точки зору співвідношення доходів та витрат підприємства. Щодо розподілу прибутку, то часто це торкається питань взаємодії з податковими органами та акціонерами, тому ключовим завданням фінансової стратегії є розробка відповідних принципів для формування прибутку від основної діяльності та інших джерел.

Дуже часто процеси формуванням прибутку, здебільшого, розглядаються з точки зору співвідношення доходів та витрат підприємства. Щодо розподілу прибутку, то часто це торкається питань взаємодії з податковими органами та акціонерами, тому ключовим завданням фінансової стратегії є розробка відповідних принципів для формування прибутку від основної діяльності та інших джерел.

Основними джерелами резервів збільшення величини прибутку можна назвати збільшення обсягу реалізації виробленої продукції, зниження її собівартості, підвищення якості товарної продукції, реалізації її на більш вигідних ринках, пошук нових підходів до споживача, оптимізація витрат

фінансових ресурсів на підприємстві. Лише вміле використання всієї системи резервів може забезпечити достатні темпи зростання прибутку на підприємстві.

ТОВ «Телекарт-Прилад» – компанія, заснована в 1995 р., що спеціалізується на виробництві електронних приладів, інструментів та обладнанні. Це підприємство є провідним національним виробником сучасних цифрових засобів зв'язку, телекомунікаційного обладнання, обладнання для вимірювання електроенергії, систем паркування тощо.

Компанія продовжує нарощувати обсяги продажів кожного року, незалежно від кризових факторів, таких як тривала пандемія COVID-19, військове вторгнення Росії в Україну, знищення інфраструктури, зростання цін на енергоресурси та сировину, зниження доходів населення і попиту, а також висока інфляція. Ці чинники негативно впливають на діяльність не тільки окремих підприємств, а й на всю економіку України та світову економіку в цілому. У 2021 році, порівняно з 2020 роком, обсяг реалізованої продукції зріс на 61 110 грн, а у 2022 році відбувся значний стрибок до 618 713 тис. грн., що на 122 888 тис. грн. більше, ніж у попередньому році.

У структурі операційних витрати найбільшу питому вагу займають матеріальні витрати. Якщо на кінець 2020 року їхня питома вага у структурі операційних витрат складала 48,12%, то у кінці 2022 року – вже 81,82%, тобто збільшилась на 159,88%. По усім іншим елементам операційних витрат спостерігається досить суттєве скорочення.

Фінансовий результат від операційної діяльності суттєво знизився у 2021 р. порівняно з 2020 р. на 91,3%, але потім значно (у 6,34 рази) покращився у 2022 р., порівняно з 2021 р., демонструючи відновлення операційної ефективності.

Щодо ресурсів підприємства, то основні засоби демонстрували більш-менш стабільну динаміку за вартістю. При цьому рівень ефективності їх використання у 2022 р. склав 21,83 грн, тобто на кожну гривню використаних основних засобів припадало 21,83 грн створеної продукції. Це на 31,5 % більше, ніж у 2021 р., проте на 25,7 % менше, ніж у 2020 р.

Щодо оборотних коштів, то їх середньорічний залишок у 2022 р. склав 350815 тис. грн, що на 5,3 % більше ніж у 2021 р. та на 10,8% менше у порівнянні з 2020р. Проте ефективність їх використання у 2022 р. була найбільшою за 3 роки. Так коефіцієнт оборотності у 2022 р. склав 1,8 обороти, що на 18,4% більше, ніж у 2021 р. Середньорічна продуктивність праці одного працівника знизилась у 2022 р. таож була найбільшою і склала 1339,21 тис. грн., що більше на 31,5% порівняно з 2021 р. Це відбувається при одночасному скороченні чисельності персоналу у 2022 р. на 5,1%, порівняно з 2021 р.

Витрати на одиницю реалізованої 2022 р. склали 85,7 грн., що на 4,6% нижче за рівень 2021 р., проте на 19,1% більше у порівнянні з 2020 р. Чистий прибуток значно знизився у 2021 р. і склав лише 5 960 тис. грн., але зріс у 2022 р. до 31754 тис. грн, що свідчить про позитивну динаміку після падіння

ТОВ «Телекарт-Прилад» порівняно з 2021 р. значно покращилися показники прибутку. Так валовий прибуток у 2022 р. порівняно з 2021 р. збільшився на 75,1%. Прибуток від реалізації збільшився на 121,11%. Фінансовий результат від операційної діяльності збільшився з 4793 тис. грн до 35103 тис.грн.. тобто у 6,32 рази. Фінансові результати від звичайної діяльності до оподатковування також зросли з 7272 тис.грн. до 38726 тис.грн., тобто у 4,32 рази. Так само і чистий прибуток з 5960 тис. грн у 2021 р. збільшився до 31754 тис. грн, тобто збільшився 4,32 рази. Проте необхідно зауважити, що у порівнянні з 2020 р. відбулося скорочення усіх зазначених показників, що вимагає від підприємства пошуку шляхів збільшення прибутку для підвищення ефективності роботи ТОВ «Телекарт-Прилад» пропонується запровадити корпоративну систему планування ресурсів (ERP). ERP-системи допомагають підтримувати організаційні цілі, забезпечуючи багатофункціональну систему взаємозв'язку для всієї компанії. Це дозволить ефективно збирати, зберігати, інтерпретувати та керувати інформацією.

Повнофункціональна ERP-система не лише автоматизує типові бізнес-процеси, але й стає основою для вирішення важливих стратегічних і управлінських завдань. Це забезпечує компанії конкурентну перевагу,

покращуючи її здатність до адаптації в умовах швидко змінюваного ринкового середовища.

Приріст чистого доходу від реалізації даного виду продукту складе: 11700 тис. грн. При собівартості у 76200 тис. грн, приріст валового прибутку складе 4080 тис. грн. Тобто виробництво даного виду продукту є цілком обґрунтованим і доцільним

1. Список використаних джерел

2. Бойчик І. М. Економіка підприємства: підручник. Київ: Кондор-Видавництво, 2016. 378 с.
3. Скрипник М.І. Соціально-економічна сутність категорії "прибуток підприємства". Збірник наукових праць Державного економіко-технологічного університету транспорту. Київ, 2013. № 25. С. 287-296.
4. Орехова А.І. Економічна сутність категорії прибуток. *Інноваційна економіка*. 2019. №7. С. 313- 316.
5. Висока О.Є. Економічна сутність прибутку та концепції його формування Наукові праці КНТУ. Економічні науки. 2010. № 17. С. 293-299
6. Блонська В.І. Вдосконалення системи розподілу та використання прибутку підприємства. *Вісник НЛТУ України*. 2020. №7. С. 91-96.
7. Омельченко К. Еволюція теоретичних підходів до визначення прибутку підприємства. *Історія народного господарства та економічної думки України*. 2016. №49 С.309-327. URL: <https://www.europub.co.uk/articles/-A-201568>
8. Гречко А. В., Мельнікова О. М. Дослідження факторів впливу на прибутковість підприємства та пошук резервів збільшення прибутку. *Ефективна економіка*. 2017. № 11. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5862>
9. Романова Т. В., Даровський Є. О. Чинники, що впливають на збільшення прибутку підприємств України в сучасних умовах. *Ефективна економіка*. 2015. № 4. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3976>
10. Васильцова, С., Майстро, Р., & Литвин, К.. Шляхи підвищення прибутковості діяльності підприємства в сучасних умовах. *Вісник Національного технічного університету "Харківський політехнічний інститут"*. Економічні науки. 2021. №3. С.63–67. URL: <https://doi.org/10.20998/2519-4461.2021.3.63>
11. Аванесова Н. Е., Марченко О. В. Стратегічне управління

12. підприємством: теоретико-методичні засади : монографія. Харків : Щедра садиба плюс, 2015. 196 с.
13. Фінанси підприємств : підручник / В. В. Сокуренко, Д. В. Швець, С.М. Бортник, С. О. Ткаченко ; за заг. ред. В. В. Сокуренка; МВС України, Харків. нац. ун-т внутр. справ. – 2-ге вид., допов. та перероб. – Харків : ХНУВС, 2022. 292 с.
14. Вороніна В.Л. Ідентифікація видів прибутку як об'єкту бухгалтерського обліку, аналізу та контролю. *Інфраструктура ринку*. 2017. Випуск 5. С.190-196
Шафорост Я.П. Сутність прибутку як економічної категорії: історичний аспект / Я.П. Шафорост // Наукові праці НДФІ. – 2011. – Вип. 1. – С. 155-163
15. Чернега І.І. Прибуток на підприємстві та фактори, що на нього впливають. *Управління розвитком*. 2014. 11(174). С. 45-48.
16. Грознецька Л. Прибуток суб'єктів господарювання – важлива категорія ринкової економіки. *Збірник наукових праць Державного економіко-технологічного університету транспорту. Сер.: Економіка і управління*. 2016. Вип. 35. С. 174-181.
17. Аванесова Н. Е., Марченко О. В. Стратегічне управління підприємством: теоретико-методичні засади : монографія. Харків : Щедра садиба плюс, 2015. – 196 с.
18. Писарева О.А. Особливості факторного аналізу чистого прибутку як основного показника фінансових результатів діяльності ПП "Аскон". *Управління розвитком*. 2014. № 3. С. 30-32. 18.
19. Фінанси підприємств : підручник / В. В. Сокуренко, Д. В. Швець, С. М. Бортник, С. О. Ткаченко ; за заг. ред. В. В. Сокуренка; МВС України, Харків. нац. ун-т внутр. справ. 2-ге вид., допов. та перероб. Харків : ХНУВС, 2022. 292 с.
20. Венгер В.В. Фінанси: навчальний посібник. К. : Центр учбової літератури, 2019. 432 с.

- 21.Коцюрба О. Фінанси підприємств: практикум. Навчальний посібник.
Коцюрба О. Кропивницький: 2022. 160 с.;
- 22.Гудзь, Ю.Ф., Янковський, В.А. Г 93 Фінанси підприємств : метод. рек. до
вивч. дисц.; Донец. нац. ун-т економіки і торгівлі ім. М. Туган-
Барановського, каф. фінансів та банківської справи. Кривий Ріг:
ДонНУЕТ, 2020. 53 с.; 22.
- 23.Кремень О.І. Фінанси: навчальний посібник для ст-ів ВНЗ / О.І. Кремень,
В.М. Кремень. К. : Центр учбової літератури, 2019. 416 с.
- 24.Непочатенко О.О., Мельничук Н.Ю. Фінанси підприємств: підручник.
О.О. Непочатенко, Н.Ю. Мельничук. К. : Центр учбової літератури,
2019. - 504 с.;
- 25.Веб-сторінка ТОВ «Телекарт-Прилад»URL:<https://telecard.odessa.ua/>(дата
звернення 01.03.2023)
- 26.Річна фінансова звітність ТОВ "Телекарт Прилад 2020. URL:
<https://clarityproject.info/> (дата звернення: 27.05.2021)
- 27.Річна фінансова звітність ТОВ "Телекарт Прилад. 2021. URL:
<https://clarityproject.info/> (дата звернення: 27.05.2021)
- 28.Річна фінансова звітність ТОВ "Телекарт Прилад. 2022. URL:
<https://clarityproject.info/> (дата звернення: 27.05.2021)
- 29.Шифрин М.Б. Стратегічний менеджмент: підручник для академічного
бакалаврату. 3-є вид., випр. і доп. Москва: Видавництво Юрайт, 2019.
321 с.
- 30.Янковий О. Г. Альтернативні моделі факторного індексного аналізу.
Статистична оцінка соціально-економічного розвитку: зб. наук. пр. за
матер. Всеукраїнській наук.-практ. конф., 20 травня 2010 р.
Хмельницький. 2010. С.15-19.
31. Янковий О. Г. Детерміновані моделі факторного економічного аналізу.
Методологія статистичного забезпечення розвитку регіону: монографія /
за ред. А. З. Підгорного. Одеса: Атлант, 2012. С. 125-143.

32. Янковий О. Г. Індексні моделі факторного економічного аналізу. Сучасні технології. управління. підприємством та можливості використання інформаційних систем: стан, проблеми, перспективи: матер. 5-ї міжнар. наук.-практ. конф. 26-27 березня 2010 р. Одеса. ОНУ. 2010. С.272-277.
33. Богацька Н.М. Прибуток підприємства: його роль, формування та резерви збільшення в умовах ринкової економіки. *Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка»*. № 9, 2019. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7253> (дата звернення 15.01. 2023).
34. Богацька Н.М., Кузьменко М.М. Прибуток підприємства як рушійна сила функціонування ринкової економіки. *Вісник ХНУ*. № 2, 2018. С.102-105.
35. Богацька Н. М., Кричевська О. А. Організаційно-економічний механізм забезпечення прибутковості підприємства. *Молодий вчений*. 2016. №12. С. 655-658.
36. Гайбура Ю. А., Загнітко Л. А. Прибутковість підприємства: поняття, фактори, резерви. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету*. Серія: Економіка і менеджмент. 2017. №24 (2). С. 99–104.
37. Джеджула В. В., Єпіфанова І. Ю. Фактори впливу на формування прибутку підприємств. *Електронне наукове фахове видання з економічних наук «Modern Economics»*, №14. 2019. С. 81–86.
38. Гаватюк Л.С., Дармограй Н.В., Хімійчук Г.М. Прибутковість українських підприємств: реалії сьогодення. *Молодий вчений*. 2016. № 1 (28). С. 40–43.
39. Добровольська О.В., Терещенко В.О. Резерви підвищення прибутковості підприємства в умовах ринку. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету*. 2016. Випуск 2. С. 194-197.
40. Духновська Л. М., Павлов В. С. Прибутковість підприємства: сутність та ефективність управління. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. Випуск 17, частина 1. 2018. С. 100-102.