

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Кафедра економіки підприємства та організації підприємницької діяльності
(найменування кафедри)

Допущено до захисту
Завідувач кафедри

(підпис)
“10” травня 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: **«ОСНОВНІ НАПРЯМКИ ЗРОСТАННЯ ПРИБУТКУ**
ПІДПРИЄМСТВА (НА ПРИКЛАДІ ТОВ «ТЕЛЕКАРТ-ПРИЛАД»))»

Виконавець:

студент факультету ЦЗВФН
Якимчук Катерина Олександрівна _____
(прізвище, ім'я, по батькові) /підпис/

Науковий керівник:

доктор економічних наук, професор
(науковий ступінь, вчене звання)
Кошельок Галина Володимирівна _____
(прізвище, ім'я, по батькові) /підпис/

Одеса 2024

ЗМІСТ

ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА ТА ШЛЯХІВ ЙОГО МАКСИМІЗАЦІЇ.....	6
1.1. Поняття та функції прибутку підприємства як економічної категорії.....	6
1.2. Види прибутку підприємства	14
1.3. Наукові підходи щодо шляхів максимізації прибутку підприємства.....	22
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА НА ПРИКЛАДІ ТОВ «ТЕЛЕКАРТ-ПРИЛАД».....	30
2.1. Організаційно-економічна характеристика ТОВ «Телекарт-Прилад».....	30
2.2. Аналіз динаміки та структури прибутку ТОВ «Телекарт-Прилад»	40
2.3. Оцінка показників рентабельності ТОВ «Телекарт-Прилад»	45
РОЗДІЛ 3. ШЛЯХИ МАКСИМІЗАЦІЇ ПРИБУТКУ ТОВ «ТЕЛЕКАРТ-ПРИЛАД»	50
3.1. Пропозиції щодо підвищення прибутковості ТОВ «Телекарт-Прилад» та їх економічне обґрунтування.....	50
3.2. Ефективність розроблених шляхів підвищення прибутку ТОВ «Телекарт-Прилад».....	61
ВИСНОВКИ.....	66
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	69
ДОДАТКИ.....	73

ВСТУП

Актуальність теми. В сучасних ринкових умовах господарювання прибуток виступає одним із ключових показників ефективності бізнесу, оскільки відображає здатність підприємства генерувати додаткову вартість, підтримувати свою діяльність та розвиватися. Прибуток забезпечує підприємству фінансову стабільність, дозволяючи покривати витрати, створювати резерви на випадок непередбачених ситуацій та забезпечувати стабільну роботу. При цьому, стабільний та зростаючий прибуток робить підприємство привабливішим для інвесторів, а також дозволяє підприємству своєчасно сплачувати податки, виплачувати заробітну плату працівникам та брати участь у соціальних програмах.

Підвищення прибутку є важливим завданням для будь-якого підприємства. Так, зростання прибутку дозволяє створювати фінансові резерви для непередбачених витрат, економічної нестабільності або кризових ситуацій. В свою чергу, зростання прибутку дає можливість підприємству фінансувати інноваційні проєкти, модернізувати обладнання та розширювати виробництво, а також допомагати йому виходити на нові ринки та розвивати нові напрямки бізнесу. Також підприємство, яке показує стабільне зростання прибутку, є привабливішим для інвесторів, що полегшує залучення додаткового капіталу. Зростання прибутку допомагає підприємству адаптуватися до змін у зовнішній економічній ситуації (інфляція, зміни валютних курсів або підвищення цін на ресурси). Таким чином, підвищення прибутку сприяє довгостроковій стійкості підприємства, його розвитку та зміцненню конкурентної позиції на ринку.

Слід відзначити, що проблеми, які пов'язані з прибутковістю підприємств досліджували такі вчені-економісти, як О. І. Андрусь, Н. М. Богацька, О. С. Брагіна, О. М. Вовк, О. О. Гетьман, А. А. Глушенкова, А. В. Гречко, М. П. Денисенко, О. О. Довжик, С. М. Ксьондз, О. М. Кубецька, М. І. Купира, О. Б. Курило, А. С. Кучерява, О. В. Левкович, Л. О. Лещенко, Н. Ю. Мардус, А. О. Мельник, І. Г. Миколенко, К. Г. Міщенко, Т. С. Морщенок, В. Ю.

Окренець, І. О. Павлюк, Ю. С. Пасько, А. В. Савіцький, Н. С. Ситник, К. Ю. Сіренко, Є. В. Скляр, В. О. Стеценко, Ю. В. Тюленєва, В. В. Хачатрян, С. А. Ходирєв, С. О. Шарманська, Л. Г. Ярова та інші. Проте ряд важливих проблем щодо збільшення прибутку суб'єктів господарювання залишаються актуальними та потребують нагального вирішення.

Метою кваліфікаційної роботи бакалавра є дослідження теоретичних та практичних засад підвищення прибутку на підприємстві.

Для досягнення поставленої мети необхідно вирішити наступні **завдання**:

- 1) визначити поняття та функції прибутку підприємства як економічної категорії;
- 2) охарактеризувати види прибутку підприємства;
- 3) розглянути наукові підходи щодо шляхів максимізації прибутку підприємства;
- 4) провести організаційно-економічну характеристику ТОВ «Телекарт-Прилад»;
- 5) проаналізувати динаміку та структури прибутку ТОВ «Телекарт-Прилад»;
- 6) здійснити оцінку показників рентабельності ТОВ «Телекарт-Прилад»;
- 7) розробити пропозиції щодо підвищення прибутковості ТОВ «Телекарт-Прилад»;
- 8) обґрунтувати ефективність розроблених шляхів підвищення прибутку ТОВ «Телекарт-Прилад».

Об'єктом дослідження кваліфікаційної роботи бакалавра виступає господарська діяльність промислового підприємства ТОВ «Телекарт-Прилад».

Предметом дослідження кваліфікаційної роботи бакалавра є теоретичні та практичні аспекти підвищення прибутку промислового підприємства ТОВ «Телекарт-Прилад».

Методи дослідження. У процесі написання роботи використано ряд загальнонаукових та спеціальних методів дослідження: аналіз наукової літератури, метод ключових понять, індукція, дедукція, порівняння, системний

підхід (під час розгляду теоретичних засад прибутку підприємства та шляхів його максимізації); економіко-статистичний аналіз, горизонтальний та вертикальний аналіз, індексний метод, табличний та графічний методи (під час проведення аналізу прибутку промислового підприємства ТОВ «Телекарт-Прилад»); наукова абстракція, проектний аналіз та узагальнення (під час обґрунтування шляхів максимізації прибутку ТОВ «Телекарт-Прилад»).

Інформаційну базу дослідження складають фінансова та статистична звітність ТОВ «Телекарт-Прилад», монографії, наукові статті, аналітичні доповіді вітчизняних і зарубіжних вчених в сфері економіки підприємства, фінансового менеджменту та економічного аналізу, законодавчі документи, електронні ресурси світової мережі Internet, а також власні дослідження.

Структура і обсяг роботи. Кваліфікаційна робота бакалавра складається зі вступу, трьох розділів, які об'єднують сім підрозділів, висновків, списку використаних джерел (45 найменувань) та одного додатку. Загальний обсяг бакалаврської роботи становить 74 сторінок комп'ютерного тексту, вона містить 20 таблиць та 19 рисунків.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА ТА ШЛЯХІВ ЙОГО МАКСИМІЗАЦІЇ

1.1. Поняття та функції прибутку підприємства як економічної категорії

У контексті сучасних перетворень, що проходять в Україні, для підприємств отримання прибутку стає ключовою ціллю, адже він слугує головним джерелом для соціально-економічного прогресу бізнес-суб'єктів. При цьому, прибуток має суттєвий вплив на підвищення ринкової вартості компанії, оптимізацію її виробничого процесу та економічне зростання країни загалом. Таким чином, вся діяльність підприємств орієнтована на збільшення або стабілізацію розмірів прибутку. Враховуючи важливість прибутку для розвитку підприємств, посилення їх конкурентоспроможності, задоволення інтересів власників, працівників та держави, дослідження економічної природи цієї категорії, а також виявлення методів та стратегій збільшення прибутку в умовах ринкової економіки є нагальною потребою.

Слід погодитись з думкою А. О. Мельник та Н. В. Петренко, що прибуток становить ключову складову ринкової економіки та його значення у процесі господарювання сьогодні важко перебільшити. Він слугує основним фінансовим вираженням результатів діяльності підприємства, виступаючи як основне джерело для збільшення його фінансових активів. Зростання прибутковості лежить в основі фінансової стабільності підприємства, дозволяючи йому розширювати виробництво та забезпечувати матеріальні і соціальні потреби як засновників, так і співробітників [18, с. 202].

Незважаючи на те, що категорія «прибуток» знайшла своє відображення у законодавчих документах, енциклопедіях та множині дослідницьких та прикладних статей, до цього часу серед економістів не існує єдиної та всебічної дефініції даного поняття. З огляду на це, виникає потреба в уточненні сутності економічної категорії «прибуток підприємства» (табл. 1.1).

Таблиця 1.1

Наукові підходи щодо трактування поняття «прибуток підприємства»
як економічної категорії

Автори	Визначення
Є. В. Складар, К. С. Фень, А. О. Карпач	Прибуток компанії представляє собою важливу економічну категорію, що відображає успішний фінансовий результат ділової активності, слугує мірилом продуктивності виробництва та свідчить про об'єм та якість виготовленої продукції, стан ефективності праці та вартість виробничих витрат.
В. О. Стеценко	Прибуток представляє собою ту частину доходів компанії, що залишається після покриття усіх виробничих витрат та витрат, пов'язаних з продажем продукції.
О. І. Андрусь, С. Ю. Пятаченко	Прибуток – це конкретна кількісна міра успішності, що представляє собою грошову оцінку досягнень бізнесу в рамках його діяльності за визначений проміжок часу.
О. В. Левкович, В. В. Санду	Прибуток представляє собою кінцевий фінансовий результат діяльності компанії, сформований через виробничі, торгівельні та інші види діяльності, і слугує міркою успішності її функціонування.
В. Ю. Окренець	Прибуток є позитивним фінансовим результатом діяльності компанії, представлений різницею між її доходами та витратами. Цей результат можна виміряти не тільки у грошовій формі, але й через запаси, вартісні активи, як матеріальні, так і нематеріальні, а також інші ресурси, які мають потенціал принести економічну користь у майбутньому.
Л. Г. Ярова	У контексті діяльності компанії, прибуток визначається як та частина доходу, яка залишається після віднімання витрат. Прибуток – це сегмент чистого доходу, згенерованого з вкладеного капіталу, і слугує як оцінка компенсації за ризик, пов'язаний з підприємницькою активністю.
С. А. Ходирев	З економічного погляду прибуток – це різниця між грошовими надходженнями та виплатами, а з господарського погляду прибуток – це різниця між майновим станом підприємства на кінець та початок періоду.
О. М. Вовк, А. М. Ковальчук, Я. І. Комісаренко	Прибуток виступає як вихідний показник роботи компанії, що визначається за допомогою зіставлення загальних доходів із загальними витратами, та служить фундаментом для економічного зростання та соціального прогресу як самої організації, так і країни в цілому.
О. С. Брагіна, С. І. Бугенко, М. Г. Павлусь	Прибуток представляє собою економічну категорію, що відображає кінцевий фінансовий результат ділової активності, обраховується як різниця між доходами та витратами, що виникають в ході цієї активності, і виражається у грошовій формі.
А. А. Глушенкова, І. М. Ромашов	Прибуток відображає не всю суму доходів, зароблених через підприємницьку активність, а лише ту частину, яка залишається після вирахування витрат, понесених під час цієї діяльності. Таким чином, прибуток служить результатом, який вимірюється як різниця між загальною сумою доходів та витрат, здійснених у процесі бізнесу.
М. І. Купира, Ю. О. Шейко, О. А. Климчук	Прибуток – це основне джерело розвитку підприємницької діяльності, це дохід на вкладений капітал, який є винагородою підприємця за ризик, мотив його діяльності та розраховується як різниця між сукупним доходом та сукупними витратами.

Джерело: складено автором за даними [34; 35; 1; 15; 26; 45; 43; 4; 3; 6; 12]

Згідно з даними табл. 1.1, вітчизняні науковці застосовують різні визначення прибутку як економічної категорії. Одні автори пов'язують його з джерелами утворення, інші наголошують про напрями використання, ще інші у визначенні надають методику його розрахунку. Окремі науковці пов'язують прибуток з відносинами в процесі здійснення виробничої діяльності, з фактором мінімізації ризиків, розширення виробничих потужностей, недопущення банкрутства. Проте немає жодного трактування поняття, яке би охоплювало усі ці фактори. Це вказує на те, що кожен науковець виокремлює ті аспекти досліджуваного терміну, які, на його думку, першочергово важливі.

Таким чином, розгляд різноманітних наукових точок зору вказує на те, що консенсус щодо визначення єдиного терміну «прибуток підприємства» відсутній. Проте, можна виокремити кілька ключових напрямів, які характеризують цю економічну категорію (рис. 1.1).

Основні підходи щодо розуміння прибутку підприємства	
	Прибуток – це різниця між доходами та витратами підприємства
	Прибуток – це грошовий вираз вартості створеного додаткового продукту
	Прибуток – це чистий дохід від використання капіталу
	Прибуток – це кінцевий фінансовий результат діяльності підприємства
	Прибуток – це «плата за ризик» діяльності суб'єкта господарювання

Рис. 1.1. Узагальнені підходи щодо розуміння сутності прибутку підприємства як економічної категорії

Джерело: складено автором за даними табл. 1.1

Об'єднавши основні сутнісні характеристики прибутку, як економічної категорії отримаємо власне комплексне його розуміння: прибуток підприємства – це остаточний індикатор його фінансового результату, тобто різниця між його доходами та витратами, що виражає вартість створеного додаткового продукту та дохід від використання капіталу у грошовій формі, виступаючи при цьому в якості винагороди за підприємницький ризик.

При цьому, як стверджують М. І. Купира, Ю. О. Шейко та О. А. Климчук прибуток підприємства можна розглядати у двох аспектах:

1) зовнішньому – як показник фінансово-економічної незалежності, позиціонування на ринку та рейтингування щодо фінансової стійкості, ліквідності, платоспроможності та привабливості для залучення додаткових фінансових ресурсів;

2) внутрішньому – як показник, спрямований на стимулювання фінансово-господарської діяльності, забезпечення фінансової стабільності, соціально-економічних гарантій через створення балансу в системі «директор – працівник – населення» [12, с. 60].

Далі розглянемо роль прибутку, яку він відіграє для суб'єктів господарювання. Так, наприклад, С. О. Шарманська у своїй роботі стверджує, що прибуток підприємства має унікальні властивості, серед яких вона виділяє:

- 1) прибуток є основою для формування грошових потоків організації;
- 2) прибуток відображає фінансові результати інвестування капіталу в бізнес;
- 3) прибуток ілюструє оцінку вартості діяльності компанії в умовах нестабільності та ризиків;
- 4) прибуток підкреслює позиції підприємства на ринку в умовах конкуренції;
- 5) прибуток слугує основою для фінансування подальшого розвитку компанії;
- 6) прибуток створює фінансові резерви для задоволення соціальних потреб [44, с. 17].

Вчені О. М. Вовк, А. М. Ковальчук та Я. І. Комісаренко дали наступну характеристику прибутку в аспекті його ролі у ринковій економіці:

- 1) отримання прибутку є ключовою метою будь-якої підприємницької активності;
- 2) прибуток становить фундамент економічного зростання країни;
- 3) прибуток є мірою успішності окремо взятої бізнес-операції;

4) прибуток виступає основним джерелом власних фінансів для розвитку компанії;

5) прибуток відіграє ключову роль у підвищенні ринкової капіталізації організації;

6) прибуток служить важливим інструментом для забезпечення соціальних потреб працівників;

7) прибуток є вирішальним фактором для уникнення фінансових збоїв та банкрутства фірми [4, с. 38].

О. С. Брагіна, С. І. Бугенко та М. Г. Павлусь стверджують, що значення прибутку полягає в тому, що:

1) прибуток дозволяє оцінити результат господарської діяльності підприємства;

2) показник прибутку визначає частку доходу власників бізнесу та розмір виплат, які очікуються від компанії;

3) у ринкових відносинах прибуток є головним джерелом фінансування для розвитку підприємств та забезпечення всіх форм інвестицій шляхом вдосконалення матеріально-технологічної бази;

4) прибуток є критерієм зручності для затвердження господарських рішень на підприємствах;

5) регулюючи розмір прибутку в розпорядженні підприємств, держава може сприяти підприємницькій діяльності [3, с. 262].

Н. Ю. Мардус та К. Ю. Руденко відзначають, що прибуток – це не просто ключова метрика успіху компанії, яка визначає її зростання, але й важливий елемент національної економіки, що підтримує її стабільний прогрес. Він також служить мірою ефективності балансу між доходами та витратами організації, а також її здатності залучати фінансові ресурси [17, с. 108].

Науковці Є. В. Скляр, К. С. Фень та А. О. Карпак підкреслюють, що прибуток представляє собою частину доходу, що залишається після покриття всіх затрат, пов'язаних з виробничою, торговельною, фінансовою та інвестиційною діяльністю компанії. Він служить засобом для подальшого

відновлення ресурсів та основною мотивацією для засновників компаній у їх поточній та майбутній діяльності, а також є основним показником їхньої ефективності. У контексті динамічного розвитку ринкової економіки значення та роль прибутку в господарському механізмі неперервно зростає. Прибуток виступає як найважливіший мотиватор для ведення бізнесу і задовольняє інтереси всіх учасників економічного процесу, включно з підприємцями, їхнім персоналом та державою [34, с. 57].

Інші вчені І. Г. Миколенко та А. Д. Гребельна висловлюють думку, що прибуток виступає основною силою, що сприяє подальшому прогресу підприємства, надає можливість йому ефективно пристосовуватись до змін у середовищі, підвищує його фінансову незалежність та привабливість для інвесторів. Вищий рівень прибутку сприяє більш впевненому досягненню цілей, які ставить перед собою компанія. Прибуток забезпечує неперервний процес діяльності організації та у сучасних реаліях служить одним із головних елементів у стратегічному та оперативному менеджменті [19, с. 150].

На основі вищенаведених позицій вчених можна стверджувати, що роль прибутку підприємства в умовах ринкової економіки досить значна (рис. 1.2).



Рис. 1.2. Роль прибутку для суб'єктів господарювання

Джерело: складено автором за даними [44; 4; 17; 34; 19; 33]

Слід відзначити, що прибуток підприємства як найважливіша категорія ринкових відносин виконує ряд важливих функцій. За найбільш поширеним підходом до функцій прибутку підприємства відносять стимулюючу, розподільну, соціальну та оціночну (рис. 1.3).



Рис. 1.3. Ключові функції прибутку підприємства як економічної категорії

Джерело: складено автором за даними [2; 16; 16; 3]

В свою чергу, вчені М. І. Купира, Ю. О. Шейко та О. А. Климчук виокремлюють специфічні функції прибутку підприємства як економічної категорії:

1) експертна функція – прибуток підприємства дає експертну оцінку, визначає резерви та задає напрямки руху;

2) дисперсійна функція – прибуток підприємства розподіляє чистий дохід на частини, акумулює на різних рівнях та забезпечує кінцеву точковість;

3) мотиваційна функція – прибуток підприємства стимулює виробництво працювати інвестиційно, йдучи на ризик через створення нової вартості;

4) інноваційно-інвестиційна функція – прибуток підприємства є інструментом розширеного відтворення виробництва, погашення боргів, створення нового продукту;

5) соціально-орієнтовна функція – прибуток підприємства забезпечує пакет соціальних гарантій через формування фінансових коштів, захист, орієнтацію на стабільність та процвітання через соціальну спрямованість [12, с. 61].

Отже, можна стверджувати, що прибуток підприємства відіграє важливу роль, виконуючи ряд ключових функцій, які впливають на його розвиток, стабільність та зростання. На основі проведеного аналізу основні функції прибутку підприємства можна класифікувати наступним чином:

1) функція стимулювання (мотивує підприємців і менеджерів до ефективнішої роботи, інновацій та покращення якості продукції чи послуг, а також спонукає до пошуку нових ринків, розширення асортименту продукції та вдосконалення виробничих процесів);

2) функція розподілу (визначає обсяг коштів, доступних для виплати дивідендів акціонерам, премій працівникам та інвестицій у соціальні проекти, а також регулює розподіл прибутку між реінвестуванням у розвиток бізнесу та виплатами заінтересованим сторонам);

3) функція акумуляції ресурсів (формує джерело внутрішнього фінансування для розвитку підприємства, інвестицій у нові проекти, модернізацію обладнання та технологій, а також дозволяє підприємству накопичувати ресурси для подальшого їх використання в стратегічних цілях);

4) функція оцінки (слугує показником ефективності господарської

діяльності та фінансового здоров'я підприємства, а також використовується інвесторами, кредиторами та управлінським складом для оцінки поточної діяльності та планування майбутніх дій);

5) функція забезпечення фінансової стабільності (допомагає забезпечити фінансову безпеку підприємства в умовах економічних коливань, а також створює фінансову подушку для покриття можливих майбутніх збитків або непередбачуваних витрат;

6) функція інновацій (стимулює дослідження та розробку нових продуктів або послуг, а також фінансує інноваційні проекти, що можуть принести підприємству конкурентні переваги в майбутньому).

1.2. Види прибутку підприємства

Прибуток підприємства слугує основним фінансовим вираженням результатів його роботи. В умовах ринкової економіки аналіз ефективності діяльності підприємства здійснюється за допомогою різних показників прибутковості, що дозволяє оцінити загальну економічну результативність і додатково проаналізувати окремі аспекти роботи організації.

Використання інтегрованої системи показників прибутковості підприємства, яка відповідає конкретним цілям, є ключовим аспектом для зменшення ризиків неповного або одностороннього відображення інформації про компанію, оскільки окремі показники мають обмежену інформативну цінність і можуть бути інтерпретовані неправильно. Оцінка прибутку передбачає комплексний аналіз усіх видів діяльності, що здійснюється підприємством, з детальним дослідженням окремих компонентів для визначення загальної прибутковості.

Для визначення фінансових результатів діяльності будь-якої компанії важливо зіставити обсяг доходів з витратами на виробництво та продаж своєї продукції або послуг, або ж визначити собівартість цих продуктів чи послуг. Компанія заробляє прибуток, коли її доходи перевищують собівартість. У

ситуації, коли ці показники збалансовані, це означає, що компанія лише покрила свої витрати на виробництво та продаж, не отримавши реального прибутку, тобто доходи не перевищують витрати, що може вести до збитків та, в кінцевому рахунку, навіть до банкрутства.

Отже, у найбільш загальному вигляді прибуток підприємства може бути визначений як чистий дохід, отриманий від його діяльності. Так, наприклад, вчені О. О. Гетьман та В. М. Шаповал залежно від виду діяльності підприємства розрізняють наступні показники прибутку:

1) прибуток від основної діяльності – це дохід, зароблений за рахунок продажу продукції або надання платних послуг;

2) прибуток з додаткових джерел – це дохід, отриманий від діяльності, яка не пов'язана з основним виробництвом, наприклад, транспортні або посередницькі послуги;

3) прибуток від продажу активів – це дохід від розпродажу основних фондів або інтелектуальної власності;

4) прибуток від непрямих ділових операцій – це дохід, здобутий завдяки інвестиційній активності, здачі в оренду майна, участі в капіталі інших компаній тощо [5, с. 460].

Однак, слід відзначити, що конкретний розрахунок прибутку може варіюватися в залежності від підходу до розрахунку витрат, що відрізняється з економічного та бухгалтерського погляду:

1. Економічний прибуток представляє собою теоретичну суму, що обчислюється як різниця між доходами компанії та її економічними витратами, до яких входять потенційні альтернативні витрати. Альтернативні витрати відображають найвищий дохід, який міг би бути отриманий через інше використання вже задіяних ресурсів. Проте, застосування цього методу визначення прибутку носить більше теоретичний характер через складнощі точного обрахунку альтернативних витрат, оскільки вони сильно залежать від суб'єктивної оцінки.

2. Бухгалтерський прибуток – це фінансовий результат діяльності

підприємства, який вираховується як різниця між доходами компанії та її витратами за певний період, згідно з правилами бухгалтерського обліку. В Україні бухгалтерський прибуток – це розрахунковий показник, що обчислюється відповідно до поняття доходів (П(С)БО 15 «Дохід» [24]) та витрат (П(С)БО 16 «Витрати» [25]), а також у їх кількісному вимірі.

У зв'язку з існуванням різних видів прибутку виникає необхідність у їх систематизації за різними ознаками (табл. 1.2).

Таблиця 1.2

Класифікація видів прибутку підприємства

№	Ознака класифікації	Види прибутку
1	Джерело формування прибутку, що використовується в його обліку	1) прибуток від реалізації продукції; 2) прибуток від реалізації активів; 3) прибуток від позареалізаційних операцій
2	Джерело формування прибутку за основними видами діяльності підприємства	1) прибуток від операційної діяльності; 2) прибуток від інвестиційної діяльності; 3) прибуток від фінансової діяльності
3	Склад елементів, що формують прибуток	1) валовий прибуток; 2) чистий прибуток
4	Характер оподаткування прибутку	1) оподатковуваний прибуток; 2) прибуток, що не підлягає оподаткуванню
5	Характер інфляційного «очищення» прибутку	1) номінальний прибуток; 2) реальний прибуток
6	Період формування прибутку	1) прибуток попереднього періоду; 2) прибуток звітного періоду; 3) прибуток планового періоду
7	Регулярність формування прибутку	1) прибуток від звичайної діяльності; 2) надзвичайний прибуток
8	Характер використання прибутку	1) капіталізований (нерозподілений) прибуток; 2) прибуток для споживання (розподілений)
9	Значення кінцевого результату господарювання	1) позитивний прибуток (власне прибуток); 2) негативний прибуток (збиток)

Джерело: складено автором за даними [32; 13; 33]

Розглянемо більш детально окремі види прибутку підприємства відповідно до наведеної його класифікації за основними ознаками.

1. За джерелами формування прибутку, що використовуються при його обліку, виділяють прибуток від реалізації продукції, прибуток від реалізації активів та прибуток від позареалізаційних операцій. Слід відзначити, що прибуток від продажу товарів, виконання робіт чи надання послуг становить ключовий тип прибутку для підприємства, який тісно пов'язаний з його сферою

діяльності та галузевими особливостями. Цей вид прибутку також називають «прибутком від основної діяльності». В обох контекстах цей термін вказує на фінансовий результат, досягнутий у сфері основної виробничо-комерційної діяльності організації. Це дохід від операційної діяльності, що відображає основну мету та спеціалізацію компанії. Він розраховується як різниця між доходами від реалізації продукції (за вирахуванням ПДВ і акцизів) та загальними витратами на її виробництво.

2. За джерелами формування прибутку в розрізі основних видів господарської діяльності підприємства розрізняють прибуток від операційної, інвестиційної та фінансової діяльності. Так, наприклад, прибуток (збиток) від операційної діяльності розраховується в декілька етапів (табл. 1.3).

Таблиця 1.3

Методика розрахунку прибутку від операційної діяльності

№	Дохід від реалізації	Витрати і відрахування
1	Чистий дохід від реалізації:	Собівартість реалізації:
1.1	- готової продукції;	- готової продукції;
1.2	- товарів;	- товарів;
1.3	- робіт та послуг	- робіт та послуг
2	Валовий прибуток (збиток) як різниця між чистим доходом і собівартістю	
2.1	Інший операційний дохід:	Інші операційні витрати:
2.2	-	Адміністративні витрати
2.3	-	Витрати на збут
2.4	-	Витрати на дослідження і розробки
2.5	Реалізація іноземної валюти	Собівартість реалізованої іноземної валюти
2.6	Реалізація оборотних активів (крім фінансових інвестицій)	Собівартість реалізованих оборотних активів
2.7	Операційна оренда активів	Витрати від операційної оренди
2.8	Операційна курсова різниця	Витрати від операційної курсової різниці
2.9	Одержані пені, штрафи, неустойки	Заплачені пені, штрафи, неустойки
2.10	Відшкодування раніше списаних активів	Витрати від знецінення запасів
2.11	-	Нестачі, витрати від псування цінностей
2.12	Списання кредиторської заборгованості	Сумнівні та безнадійні борги
2.13	Одержання субсидій	Інші витрати
3	Прибуток (збиток) від іншої операційної діяльності як різниця між іншим операційним доходом і витратами на його отримання	
3.1	Дохід від участі в капіталі	Фінансові витрати
3.2	Інші фінансові доходи	Втрати від участі в капіталі
3.3	Інші доходи	Інші витрати
4	Прибуток (збиток) від операційної діяльності: ряд. 2 + ряд. 3 - ряд. 3.1 - ряд. 3.2 - ряд. 3.3	

Джерело: складено автором за даними [32; 13; 33]

Так, на початковому етапі визначення чистого доходу від продажу продукції проводиться шляхом вирахування з доходів непрямих податків та інших відрахувань. Далі, отримана сума коригується на вартість проданої продукції, що призводить до обчислення валового доходу або збитків від продажу. На наступному кроці, валовий дохід коригується на суму додаткового операційного доходу (або збитків), який може включати доходи від продажу інших обігових активів (окрім фінансових інвестицій), доходи від оренди активів, курсові різниці, надходження від штрафів та пені. На останньому етапі вираховується прибуток (або збиток) від операційної діяльності як різниця між попереднім результатом та сумою адміністративних та збутових витрат.

Прибуток або збиток від фінансової діяльності підприємства обчислюється як різниця між фінансовими доходами, доходами від участі в капіталі та іншими доходами, а також фінансовими витратами, збитками та іншими витратами (рис. 1.4).

Прибуток (збиток) від фінансових операцій	
Дохід від інвестицій в асоційовані, дочірні, спільні підприємства	Збитки від інвестицій в асоційовані, дочірні, спільні підприємства
Одержані дивіденди, відсотки	Витрати на відсотки
Дохід від продажу фінансових інвестицій	Собівартість реалізації фінансових інвестицій
Дохід від продажу необоротних активів	Собівартість необоротних активів, майнових комплексів
Дохід від продажу майнових комплексів	Втрати від уцінки фінансових інвестицій та необоротних активів
Інші доходи	Інші витрати

Рис. 1.4. Формування прибутку (збитку) від фінансових операцій

Джерело: складено автором за даними [29]

О. Б. Курило підкреслює, що прибуток (збиток) від фінансових операцій охоплює результати інвестиційної, фінансової та іншої діяльності підприємства протягом звітного періоду [13, с. 81].

3. За складом елементів, що формують прибуток, розрізняють валовий і чистий прибуток підприємства. Під цими термінами звичайно розуміють різний ступінь «очищення» підприємством чистих доходів від понесених ним у процесі господарської діяльності витрат. Так, валовий прибуток представляє собою різниця між виручкою та собівартістю продукції. Чистий прибуток – це різниця між прибутком після оподаткування та сумою виплачених дивідендів за привілейованими акціями.

4. За характером оподаткування прибутку виділяють оподатковувану та неоподатковувану його частини. Такий поділ прибутку відіграє важливе значення у формуванні податкової політики підприємства, оскільки дозволяє оцінити альтернативні господарські операції з позиції кінцевої їх ефективності. Склад прибутку, що не підлягає оподаткуванню, регулюється відповідним законодавством.

5. За характером інфляційного «очищення» прибутку виділяють номінальний та реальний його види. Номінальний прибуток – це виражений у грошових одиницях прибуток компанії без коригування на інфляцію. Реальний прибуток характеризує розмір номінально отриманої суми прибутку, скорегованої на темп інфляції у відповідному періоді.

6. За періодом формування прибутку виділяють прибуток попереднього періоду (тобто періоду, що передував звітному), прибуток звітного періоду та прибуток планового періоду (запланований прибуток). Такий поділ використовується з метою аналізу й планування.

5. Залежно від регулярності формування прибутку виділяють прибуток, що формується регулярно (прибуток від звичайної діяльності) і, так званий надзвичайний прибуток. Прибуток від звичайної діяльності до оподаткування – це загальна сума прибутку, отримана підприємством від усіх видів діяльності (операційної, інвестиційної, фінансової). Надзвичайний прибуток – це тип прибутку, який компанія отримує в результаті подій або операцій, що відбуваються не в рамках її звичайної діяльності. Такі події зазвичай мають разовий характер і не пов'язані безпосередньо з основною операційною

діяльністю підприємства. Наприклад, доходи від продажу активів, що не використовуються в основній діяльності, страхові виплати за збитки від стихійних лих, або значні прибутки від валютних операцій унаслідок несподіваних коливань валютного курсу.

6. За характером використання у складі прибутку, що залишається після сплати податків та інших обов'язкових платежів (чистого прибутку), виділяють капіталізовану його частину та частину, що спрямовується на споживання.

7. Залежно від значення кінцевого результату господарювання виділяють позитивний прибуток (чи власне прибуток) та негативний прибуток (збиток). Позитивний прибуток відображає ситуацію, коли доходи підприємства перевищують його витрати за певний період, що є ознакою фінансової успішності та ефективності його діяльності. Негативний прибуток (збиток) виникає, коли витрати підприємства перевищують його доходи протягом певного періоду. У українській практиці ця термінологія отримала обмежене поширення, хоча і трапляється в деяких економічних публікаціях останніх років.

Крім вищевказаних показників прибутку становлять інтерес й інші види прибутку, які використовуються в зарубіжній практиці:

1. Прибуток «про форма» (pro forma earnings). Він відноситься до фінансового звіту компанії, який включає прибутки або доходи, скориговані на певні статті витрат або надзвичайні елементи, які вважаються нехарактерними для регулярної діяльності підприємства.

2. Прибуток EBIT (Earnings Before Interest and Taxes) – це показник прибутку компанії до вирахування відсотків за користування позиками (відсотків) та податків. Ця величина використовується для оцінки оперативної ефективності підприємства, оскільки вона відображає заробіток компанії виключно з її основної діяльності, не враховуючи фінансові витрати та податкові зобов'язання.

3. Прибуток OIBDA (Operating Income Before Depreciation and Amortization) – це фінансовий показник, що відображає операційний прибуток

компанії до вирахування амортизації та зносу [28, с. 40].

Далі, на основі НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [23] та вище проведеного аналізу представимо основні показники прибутку підприємства, які використовуються в Україні (рис. 1.5).

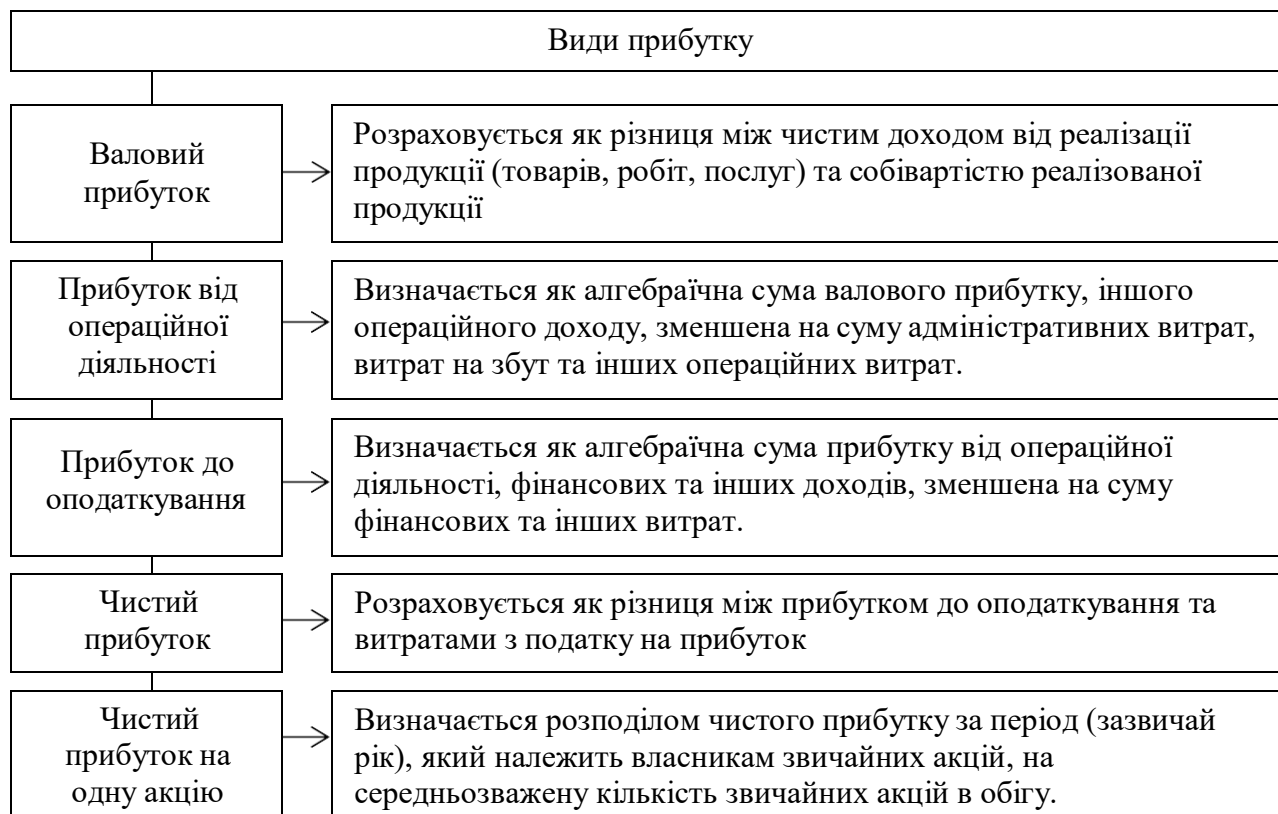


Рис. 1.5. Основні показники прибутку, що використовуються в Україні

Джерело: складено автором за даними [23]

В підсумку на підприємстві залишається чистий прибуток, який виступає джерелом формування його фінансових ресурсів і використовується ним для забезпечення господарської діяльності. Показник чистого прибутку є важливим для власників бізнесу, інвесторів, кредиторів та інших зацікавлених сторін, оскільки він вказує на реальну прибутковість компанії та її здатність генерувати вільні грошові потоки, що можуть бути використані для розширення бізнесу, виплати дивідендів або зниження заборгованості. Чистий прибуток також є ключовим компонентом при розрахунку прибутку на акцію, що є важливим показником для інвесторів при прийнятті інвестиційних рішень.

1.3. Наукові підходи щодо шляхів максимізації прибутку підприємства

Наукові підходи щодо максимізації прибутку підприємства об'єднують теоретичні концепції та практичні стратегії, спрямовані на оптимізацію фінансових результатів діяльності компанії.

В цьому контексті слід погодитись з позицією науковців А. О. Мельник та Н. В. Петренко, що стратегія отримання прибутку підприємством має бути орієнтована на максимізацію фінансового результату, з метою вирішувати широкий спектр завдань: забезпечення росту бізнесу; вдосконалення управління витратами підприємства; поліпшення використання обладнання та ресурсів; покращення організації та структури обігових коштів; зростання ефективності праці; удосконалення загальної системи керування суб'єктом господарювання в цілому [18, с. 208].

А. В. Савіцький вважає, що головними умовами досягнення максимізації прибутку підприємства є: розширення обсягів продажу продукції шляхом зменшення виробничих витрат, поліпшення якості товарів і ефективності праці; застосування науково-технічного прогресу; використання вторинних матеріалів; встановлення оптимальних цін за допомогою відповідної цінової стратегії; розробка та впровадження ретельно продуманої маркетингової концепції [30, с. 172].

Інші вчені Т. С. Морщенок та В. О. Задорожня вважають, що загалом підвищення прибутковості компанії може досягатися через чотири ключові стратегії: підняття цін на продукцію, скорочення витрат на виробництво, оптимізація асортименту продукції та збільшення її вартості. Всі ці стратегії прямо пов'язані з управлінням виробничими витратами і включають наступні методи збільшення прибутковості через контроль над витратами:

1. Максимізація прибутку без збільшення фіксованих витрат, що може бути досягнуто шляхом впровадження нових організаційних рішень, покращення маркетингових стратегій, використання науково-технічного

прогресу або через реструктуризацію виробництва з акцентом на більш прибуткові напрямки.

2. Зростання прибутку шляхом збільшення фіксованих витрат, що передбачає розширення виробництва в прибуткових секторах, застосування інноваційних технологій та покращення якості продукції.

3. Зростання рентабельності через зменшення фіксованих витрат при стабільному розмірі прибутку. Можливість знизити постійні витрати, зберігаючи при цьому прибуток на тому ж рівні, досягається через оптимізацію розподілу витрат між різними видами продукції, що, в свою чергу, передбачає адаптацію обсягів виробництва відповідно до потреб.

4. Підвищення рентабельності за рахунок зниження фіксованих витрат та загального обсягу прибутку. Цей процес є результативним, коли швидкість зменшення фіксованих витрат перевищує темпи падіння загальної суми прибутку [22, с. 174].

В свою чергу, як стверджують науковці В. М. Серединська, О. М. Загородна та Р. В. Федорович, для забезпечення зростання прибутку підприємству необхідно:

- проводити маркетингові дослідження з метою обґрунтування планів виробництва;
- збільшувати виробничі та збутові обсяги продукції, робіт, послуг;
- розширювати наявний асортимент продукції та покращувати її якість, орієнтуючись на потреби ринку;
- реалізовувати заходи, спрямовані на зростання ефективності трудового внеску співробітників;
- скорочувати витрати, пов'язані з виробництвом та збутом продукції;
- створювати конкурентні переваги для продажу товарів та надання послуг;
- ретельно організовувати договірні відносини з постачальниками та клієнтами;
- ефективно інвестувати зароблений раніше прибуток для досягнення

максимальної вигоди [31, с. 346].

В свою чергу науковець А. С. Кучерява пропонує наступну послідовність методів, які необхідно здійснювати підприємству для підвищення його прибутковості (табл. 1.4).

Таблиця 1.4

Методи підвищення прибутку підприємства

Назва методу	Зміст методу
Організаційні методи	- удосконалення процесу виробництва; - удосконалення управлінської та організаційної структури; - реструктуризація та диверсифікація виробництва тощо.
Технічні методи	- розвиток технології виробництва; - механізація виробництва; - розробка інноваційних виробів; - виробниче переозброєння тощо.
Економічні методи	- удосконалення структури оплати праці; - удосконалення системи тарифів; - прискорення оборотів грошової маси тощо.

Джерело: складено автором за даними [14, с. 39]

Ряд вчених (О. М. Вовк, А. М. Ковальчук, Я. І. Комісаренко та інші) вважають, що резервами максимізації прибутку підприємства є:

- диверсифікованість виробництва;
- збільшення обсягів виробництва продукції;
- зменшення витрат на виробництво через ефективне використання ресурсів, оптимізацію виробничих процесів і робочого часу;
- підвищення рівня якості товарів;
- ліквідація або оренда невикористовуваного обладнання та майна;
- доповнення і розширення номенклатури товарів;
- вихід підприємства на нові ринки збуту [4, с. 41].

К. Ю. Сіренко висловлює думку, згідно якої для стабільної роботи та отримання прибутку українськими підприємствами в умовах ринку необхідно впровадити такі ключові чинники максимізації прибутковості:

- збільшення виробництва та обсягів продажу продукції;
- проведення ініціатив, спрямованих на зростання продуктивності роботи співробітників та введення програм участі працівників у прибутках компанії;

- скорочення виробничих витрат через впровадження сучасних методів управління ними, включаючи управлінський облік;
- розробка та впровадження обґрунтованої цінової політики в умовах переважання ринкових (договірних) цін;
- розбудова ефективних договірних відносин з постачальниками, дистриб'юторами та клієнтами;
- оптимізація асортименту продукції за рівнем рентабельності, виключення з виробництва продукції з низькою рентабельністю;
- адаптація виробничого процесу до потреб швидкого переоснащення;
- здійснення регулярного наукового аналізу ринку, вивчення поведінки споживачів та конкурентної діяльності [33, с. 183].

О. М. Кубецька, Т. М. Остапенко та Р. А. Зайченко пропонують розглядати максимізацію прибутку підприємства через призму пошуку резервів зменшення собівартості продукції та виробничих витрат (рис. 1.6).

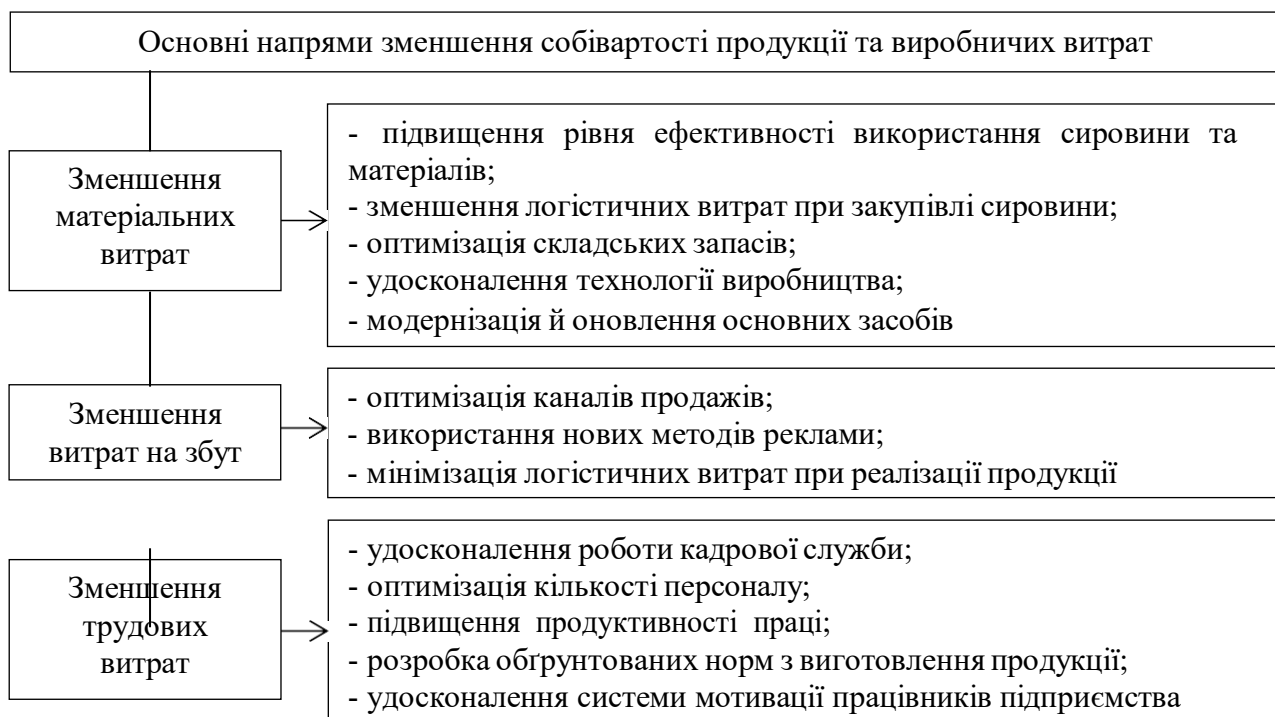


Рис. 1.6. Шляхи підвищення прибутку підприємства за рахунок зменшення собівартості продукції та виробничих витрат

Джерело: складено автором за даними [11, с. 290]

Досить цікавим підходом щодо шляхів максимізації прибутку

підприємства є позиція вчених О. С. Брагіної, С. І. Бугенко та М. Г. Павлуся, які пропонують досить широкий набір способів збільшення суми отриманого прибутку суб'єктами господарювання (табл. 1.4).

Таблиця 1.4

Способи максимізації прибутку підприємства

Спосіб	Характеристика
Вдосконалення засобів виробництва	Передбачає застосування новітнього обладнання, удосконалення технологічних процесів та використання покращених матеріалів. Такі заходи дозволять суттєво скоротити витрати на виробництво і, як наслідок, сприятимуть зростанню прибутку.
Зменшення собівартості продукції	Є ключовим чинником підвищення прибутковості, зокрема через економію використання матеріалів, робочої сили та фінансових ресурсів, що належать компанії. Виявлення методів зниження витрат виробництва шляхом ефективного управління запасами, оптимізації виробничих процесів та застосування новітніх технологій є важливими чинниками зростання прибутку.
Механізація виробництва	Механізоване виробництво дозволяє знизити потребу в робочій силі, що призводить до зменшення витрат на заробітну плату. Використання сучасного обладнання також сприяє зростанню виробничих обсягів, що зазвичай веде до зниження вартості одиниці продукції.
Збільшення продуктивності праці	Підвищення продуктивності праці призводить до зниження витрат на виробництво одиниці продукції. Для досягнення цієї мети, компанії слід застосовувати різноманітні заохочення: максимально переводити співробітників на відрядну оплату праці; для тих, хто отримує почасову оплату, збільшувати винагороду за надурочний час, організовувати транспортування персоналу додому за попередньо встановленими маршрутами; надавати фінансову підтримку своїм працівникам.
Дотримання режиму економії	Строге дотримання режимів економії у всіх аспектах діяльності підприємства має критичне значення для скорочення витрат та підвищення прибутковості. Ефективне впровадження системи господарювання на підприємстві передбачає зниження витрат на матеріали, витрат на обслуговування, а також скорочення інших неефективних витрат. Важливим аспектом є регулярний аудит запасів та обладнання з метою ідентифікації надлишків, які потрібно реалізовувати за актуальними ринковими цінами.
Активізація маркетингової діяльності	Маркетингові зусилля відіграють ключову роль у збільшенні прибутку. Досвід світового ринку демонструє, що без добре організованої маркетингової підтримки нові продукти не вдається успішно реалізувати. Тому підприємствам слід більше уваги приділяти маркетинговим заходам.
Правильне ціноутворення	Ціна має відповідати витратам, необхідним для виробництва та збуту продукції, її споживчим характеристикам, якості та рівню платоспроможного попиту. Встановлення правильної ціни має вирішальне значення для доходів компанії, її ліквідності, здатності задовольняти зобов'язання та загального фінансового здоров'я.
Стратегічне планування та аналіз	Визначення довгострокових цілей та розробка комплексного плану їх досягнення через SWOT-аналіз, PESTEL-аналіз та інших інструментів стратегічного аналізу.

Джерело: складено автором за даними [3, с. 265-266]

Отже, за вказаним підходом, для максимізації прибутку необхідно вивчати техніко-економічні показники підприємства, його виробничі потужності, основні фонди, сировину, робочу силу, економічні відносини тощо.

Розглядаючи основні методи максимізації прибутку підприємства, варто зазначити, що даний показник є двофакторним та залежить від доходів підприємства та його витрат. Відповідно шляхи максимізації прибутку мають базуватися на зменшенні витрат підприємства та зростанні його доходів. Проте кожен метод максимізації прибутку враховує різні напрями надходження, використання та перерозподілу доходів та витрат підприємства.

Слід підкреслити, що основними чинниками, які визначають рівень прибутку підприємства є: обсяг реалізованої продукції; цінова стратегія підприємства; собівартість виготовленої продукції, асортимент; трудові ресурси підприємства; ринки збуту продукції тощо. Кожен зазначений фактор певною мірою забезпечує рівень прибутковості підприємства. Запропонуємо основні методи максимізації прибутку підприємства, враховуючи дані чинники (рис. 1.7).

Методи максимізації прибутку підприємства	
Збільшення обсягу виробництва та реалізації продукції	Удосконалення техніки та технології виробництва
	Виробництво інноваційних товарів
Розширення ринків збуту продукції	Збільшення обсягів продажу на внутрішньому ринку
	Активізація міжнародної діяльності
Зниження витрат на виробництво продукції	Зниження собівартості продукції
	Зниження трудомісткості
Зростання цін на продукцію підприємства	Збільшення якості продукції
	Розробка нових видів продукції

Рис. 1.7. Методи підвищення прибутковості підприємства

Джерело: складено автором за даними [42, с. 288]

Розглянемо вказані методи підвищення прибутковості підприємства більш детально.

1. Так, збільшення обсягу реалізації продукції виступає ефективним способом максимізації прибутків компанії за рахунок застосування новітнього обладнання, що сприяє активізації виробничих процесів та допомагає знизити витрати праці та ресурсів. Також розробка і впровадження інноваційних продуктів може сприяти зростанню продажів і збільшенню прибутковості через високу вартість цих новинок та розширення продуктового портфеля компанії.

2. Розширення ринків збуту – це метод, що базується на зростанні обсягів виробництва та реалізації продукції, тобто дані два методи є взаємозалежними, адже виготовляючи більшу кількість продукції, підприємству необхідно збільшувати напрями її реалізації. Сучасні умови господарювання дозволяють суб'єктам господарювання продавати вироблену продукцію на внутрішньому ринку без особливих обмежень, таким чином розширення ринків збуту базується на регіональному рівні. В даному ракурсі підприємство повинно врахувати потреби споживачів в розрізі територіальних одиниць країни та спрямовувати свою діяльність на найбільш вигідні райони. Другим напрямком розширення ринків збуту є активізація діяльності підприємства на міжнародному ринку, що надає йому більше можливостей для розвитку, ніж національний ринок. Перевагою використання даного методу є можливість оцінки споживчого потенціалу зовнішніх ринків, попиту на продукцію, що виготовляється та визначальним фактором є ціна на товар, яка на світовому ринку може бути вищою за ціну на вітчизняному. Пошук нових ринків збуту продукції забезпечує реалізацію додаткових одиниць продукції, що формує приріст прибутку підприємства.

3. Зниження витрат на виробництво забезпечується завдяки зменшенню собівартості продукції. Одним із сучасних факторів зниження собівартості є підвищення технічності виробництва, механізація та автоматизація виробничої діяльності. На основі використання даного методу досягається економія витрат за рахунок зменшення витрат матеріалів та трудомісткості виробництва.

Вітчизняні підприємства для зниження собівартості продукції досить часто керуються способом підвищення продуктивності праці, що також забезпечує економію заробітної праці за рахунок скорочення чисельності персоналу, а також зменшенні часу на виробництво одиниці продукції. Зростання продуктивності праці базується на кваліфікації персоналу та інтенсивності його роботи та збільшення механізації виробництва. Отже, зниження собівартості продукції дозволяє зменшити ресурсозатратність, матеріалозатратність виробництва за рахунок використання автоматизованого та механізованого обладнання і, як результат, підвищити прибутковість підприємства.

4. Зростання цін на продукцію як метод підвищення прибутковості можна розглядати з точки зору підвищення якості продукції шляхом використання більш якісної сировини для виготовлення продукції, відповідно, споживач, знаючи про якісні властивості продукту буде готовий заплатити вищу ціну. За інших умов підприємство не може підвищувати ціну на продукцію, адже ринкове середовище характеризується сильною конкуренцією, що прямо впливає на ціну товару, підвищивши ціну на виготовлену продукцію і не покращивши якісних її властивостей, споживач надасть перевагу товарам конкурентів і прибуток буде втрачено. Інноваційна діяльність є невід'ємною складовою функціонування підприємства в сучасних умовах, тому розробка та реалізація нових інноваційних продуктів завжди приносить великі обсяги прибутків. Підприємство може встановити вищу ціну на інноваційні продукти, аналогів яким ще не існує на ринку, за таких умов дана операція успішно вплине на результат діяльності підприємства, а саме, на прибуток [42, с. 289].

Слід підкреслити, що не можна чітко стверджувати, що застосування одного конкретного методу забезпечить зростання прибутковості підприємства. Тому з метою збільшення показника результативності підприємству необхідно застосовувати комплекс методів максимізації прибутку, залежно від його функціональних особливостей.

РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА НА ПРИКЛАДІ ТОВ «ТЕЛЕКАРТ-ПРИЛАД»

2.1. Організаційно-економічна характеристика ТОВ «Телекарт-Прилад»

У дипломній роботі як об'єкт дослідження розглядається одеське підприємство ТОВ «Телекарт-Прилад». Згідно з даними на сайті компанії [40], засновано підприємство було у 1995 році, але як юридична особа з обмеженою відповідальністю воно було офіційно зареєстроване у 2001 році [37]. Ключові відомості про об'єкт дослідження викладені в табл. 2.1.

Таблиця 2.1

Основні дані про підприємство

Показник	Дані
Повне найменування	ТОВ «Телекарт-Прилад» (LLC Telecard-Prilad)
Організаційно-правова форма	Товариство з обмеженою відповідальністю
Код ЄДРПОУ	13881657
Місцезнаходження	Україна, м. Одеса, проспект Небесної Сотні, 105
Директор	Козлов Олексій Сергійович
Статутний капітал	2 000 000 грн.
Телефон	+ 380487116070
E-mail	office@telecard.com.ua
Web-сайт	https://telecard.com.ua

Джерело: складено автором за даними [37; 38; 39; 40]

Як видно з наведених даних, ТОВ «Телекарт-Прилад» відноситься до комерційних підприємств з недержавною формою власності з зареєстрованим (пайовим) капіталом в 2 млн. грн. Об'єкт дослідження у господарській діяльності представляє собою приватно-правову юридичну особу, організовану у формі товариства з обмеженою відповідальністю. Підприємство базується на приватній власності засновників і використовує найману працю. Його діяльність регулюється Цивільним кодексом, Господарським кодексом та іншими діючими законами української держави. ТОВ «Телекарт-Прилад» має самостійний баланс, володіє власністю, основними та оборотними активами, а

також має валютні та інші рахунки у банківських установах.

Місія ТОВ «Телекарт-Прилад» – стати лідером, який розвиває свої найкращі традиції шляхом забезпечення клієнтів високоякісною та надійною продукцією, повністю задовольняє потреби ринку.

При цьому основними цілями ефективної діяльності ТОВ «Телекарт-Прилад», основою довгострокового та стабільного зростання прибутковості підприємства є:

- 1) розширення виробництва, удосконалення діяльності, зниження собівартості продукції;
- 2) сприяння найповнішому задоволенню потреб економіки України, створення додаткових робочих місць, інвестиційна діяльність;
- 3) участь у прискореному формуванні товарного ринку;
- 4) організація ділової допомоги підприємствам, організаціям, підприємцям та громадянам з питань придбання ними необхідної продукції та товарів;
- 5) розвиток міжнародних економічних зв'язків;
- 6) організація сервісних послуг на рівні світових стандартів;
- 7) одержання прибутку від власної господарської діяльності.

На сьогоднішній день ТОВ «Телекарт-Прилад» є потужною та динамічною організацією з великим досвідом роботи у галузі цифрових комунікацій. Завдяки впровадженню нових систем управління та контролю якості, компанія підвищує свою продуктивність і задовольняє вимоги найвимогливіших клієнтів. ТОВ «Телекарт-Прилад» заслужено вважається успішною та відповідальною фірмою, що підтверджується численними замовниками та партнерами в більш ніж двадцяти країнах світу.

Варто зазначити, що ключовим напрямком роботи підприємства є розробка та масове виробництво складних автоматизованих системних рішень для таких секторів економіки, як телекомунікація, енергетика, транспорт, комунальне господарство, військова галузь тощо. Спектр діяльності ТОВ «Телекарт-Прилад» згідно з КВЕД України, представлений на рис. 2.1.

Види діяльності ТОВ «Телекарт-Прилад»	
	26.51 - Виробництво інструментів і обладнання для вимірювання, дослідження та навігації (основний)
	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
	25.40 - Виробництво зброї та боєприпасів
	29.10 - Виробництво автотранспортних засобів
	29.32 - Виробництво інших вузлів, деталей і приладдя для автотранспортних засобів
	30.30 - Виробництво повітряних і космічних літальних апаратів, супутнього устаткування
	46.61 - Оптова торгівля сільськогосподарськими машинами й устаткуванням
	62.01 - Комп'ютерне програмування
	62.02 - Консультування з питань інформатизації
	25.62 - Механічне оброблення металевих виробів

Рис. 2.1. Напрями господарської діяльності ТОВ «Телекарт-Прилад»
за КВЕД України

Джерело: складено автором за даними [37; 38; 39]

На даний момент часу ТОВ «Телекарт-Прилад» займає позиції лідера серед національних виробників у таких сферах діяльності, як:

- 1) виготовлення телефонних станцій для забезпечення телефонного зв'язку;
- 2) виробництво телекомунікаційних систем та обладнання для силових

структур;

3) випуск різноманітних пластикових карток, у тому числі контактних та безконтактних;

4) розробка та обслуговування систем контролю доступу, включаючи їх монтаж та встановлення;

5) створення автоматичних паркувальних комплексів, що включають паркомати, в'їзні та виїзні стійки, а також програмне забезпечення для них;

6) реалізація готових комплексних рішень для міської інфраструктури, таких як комерційне управління ліфтами, системи оплати у транспорті та платіжні системи міського транспорту;

7) пропозиція системних рішень у сфері енергетики, включно з приладами для обліку електроенергії (однофазні та електронні лічильники) і програмним та комутаційним забезпеченням для енергопостачальних та енергоспоживаючих організацій.

Докладніше асортимент продукції ТОВ «Телекарт-Прилад» представлено в табл. 2.2.

Таблиця 2.2

Асортимент продукції (послуг) ТОВ «Телекарт-Прилад»

Сфера застосування	Види продукції (послуг)
1	2
Енергетика	1. Електронні лічильники обліку електроенергії (однофазні, двофазні, трифазні) 2. Пристрої комунікації (контролери) 3. Стабілізатори напруги 4. Програмне забезпечення. 5. Проектування та експлуатація електромереж
Телекомунікації та захист інформації	1. Системи контролю доступу 2. Цифрові системи комунікації. 3. Телекомунікаційні шафи. 4. Послуги захисту інформації.
Системи безготівкових платежів	1. Паркувальна система «Смарт-Парк». 2. Термінали для ліфта. 3. Бортові та ручні термінали для транспорту. 4. Система пасажирської автоматики для метрополітену. 5. Пластикові картки (контактні та безконтактні).
Товари народного споживання	1. Обігрівачі. 2. Мангали. 3. IP камери. 4. Світильники.

Продовження табл. 2.2

1	2
Торгівля	1. Касові апарати. 2. Торгові ваги.
Військова галузь	1. Радіостанції КВ діапазону. 2. Радіостанції УКХ діапазону. 3. Станції радіорелейні широкосмугові. 4. Обладнання для побудови локальних мереж. 5. Командно-штабні машини. 6. Засоби провідного зв'язку. 7. Апаратно-програмні комплекси керування. 8. Апаратура внутрішнього зв'язку та комутації. 9. Мобільні пункти управління. 10. Супутнє обладнання

Джерело: складено автором за даними [40; 36]

Слід відзначити, що ТОВ «Телекарт-Прилад» володіє власною ліцензією на проектування, виробництво, продаж, ремонт та модернізацію військової техніки і підтримує та розвиває систему управління якістю, яка відповідає стандарту ISO 9001. Крім того, ТОВ «Телекарт-Прилад» має ліцензії для проведення робіт у сферах криптографічного та технічного захисту інформації. На підприємстві використовується сучасне вискоєфективне обладнання, включаючи автоматизоване, вітчизняних та зарубіжних виробників з Німеччини, Японії, Франції, Швейцарії, Нідерландів та США.

ТОВ «Телекарт-Прилад» зареєстроване в системі УкрСЕПРО (реєстраційний номер UA 2.051.731 від 06.05.2003 року) і відповідає стандарту ISO 9001:2000, IDT (сертифікат №131492). Всі вироби компанії відповідають національним та міжнародним стандартам Міжнародної електротехнічної комісії, є сертифікованими та занесені до Державного реєстру засобів виміральної техніки України (сертифікат № UA.MI / 1-868-2007).

Технічну основу системи якості в ТОВ «Телекарт-Прилад» складає:

- 1) унікальний комплекс метрологічного обладнання для електролічильників від компанії ZERA (Німеччина);
- 2) установка Gilles Leroux (Франція) для тестування електронних карт на механічні впливи;
- 3) обладнання для перевірки безконтактних карт на відповідність нормам

ISO 10373-6, виробництва Німеччини;

4) кліматична камера Excal (Франція) із можливістю регулювання температури від -45С до +180С та вологості до 98%;

5) комплекс німецького обладнання для тестування на радіоперешкоди до 1000 МГц;

6) комплекс французького устаткування для перевірок продукції на електромагнітну стійкість.

ТОВ «Телекарт-Прилад» у своєму виробництві застосовує наступні технології: обробка металів та пластмас механічним способом; лиття з використанням алюмінію та пластмас; нанесення гальванічних, порошкових та лакофарбових покриттів; поверхневий монтаж компонентів на друковані плати; монтаж та налаштування друкованих плат та електроніки; автоматизоване тестування та контроль якості електронного обладнання; автоматизоване складання електронних карт (контактних та безконтактних); офсетний друк на пластикових матеріалах; лиття основ для виготовлення пластикових карток.

До складу виробничого комплексу ТОВ «Телекарт-Прилад» входять чотири основні структури (рис. 2.2).

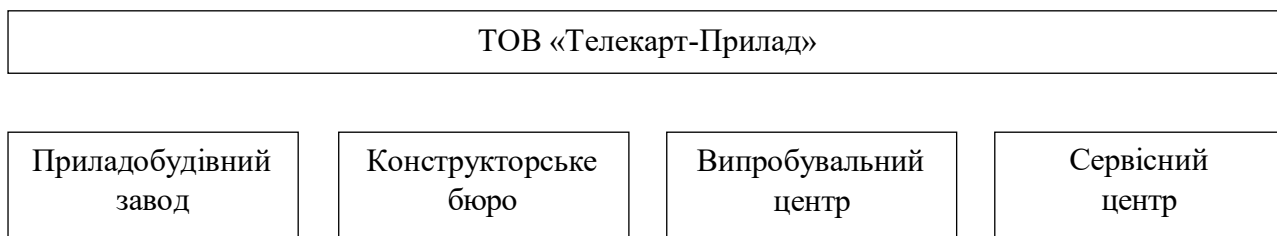


Рис. 2.2. Виробнича структура ТОВ «Телекарт-Прилад»

Джерело: складено автором за даними [40; 36]

Приладобудівний завод має площу 34500 м² та включає 9 виробничих та адміністративних будівель. Спеціалізоване конструкторсько-технологічне бюро відповідає за розробку та впровадження у виробництво нових продуктів, у тому числі програмних. Випробувальний центр відповідальний за випробування та сертифікацію продукції ТОВ «Телекарт-Прилад». Сервісний центр задіяний у наданні гарантійного та післягарантійного обслуговування, а також виконанні

пуско-налагоджувальних та ремонтних робіт.

Деталізована організаційна структура ТОВ «Телекарт-Прилад» представлена в додатку А. Її можна віднести до структур лінійно-функціонального типу – це модель управління підприємством, яка поєднує лінійні та функціональні форми організації. Ця структура заснована на принципі ієрархічних лінійних зв'язків, що передбачає чітке підпорядкування нижчих ланок вищим, та функціонального розподілу відповідальності та повноважень між різними відділами або підрозділами. Основні переваги та недоліки організаційної структури управління в ТОВ «Телекарт-Прилад» представлені в табл. 2.3.

Таблиця 2.2

Переваги та недоліки організаційної структури управління
на підприємстві ТОВ «Телекарт-Прилад»

Переваги організаційної структури	Недоліки організаційної структури
1) лінійні елементи структури забезпечують чітку ієрархію та визначеність в управлінні; 2) функціональні елементи структури дозволяють використовувати спеціалізацію та професіоналізм працівників; 3) дозволяє підприємству ефективно адаптуватися до змін у внутрішньому та зовнішньому середовищах; 4) забезпечує кращу координацію між різними функціональними відділами; 5) допомагає оптимально використовувати ресурси підприємства, розподіляючи їх відповідно до потреб та спеціалізацій відділів, 6) контроль виконання завдань та чітка відповідальність співробітників	1) конфлікти функціональних менеджерів з лінійними менеджерами; 2) така управлінська структура ускладнює комунікацію та координацію між різними рівнями; 3) затримка у прийнятті управлінських рішень; 4) обмежена гнучкість співробітників у адаптації до різних завдань, що негативно впливає на інноваційний потенціал; 5) складнощі у координації, у зв'язку з великою кількістю ієрархічних рівнів та функціональних областей; 6) внутрішня конкуренція за ресурси між різними відділами

Джерело: складено автором

Можна зробити висновок, що в організаційній структурі управління ТОВ «Телекарт-Прилад» існує як пряме лінійне підпорядкування, так і функціональна відповідальність за конкретними функціями. В цілому організаційна структура управління ТОВ «Телекарт-Прилад» відповідає сфері діяльності підприємства та сприяє підвищенню її ефективності в сучасних умовах господарювання.

Далі на основі даних Балансу та Звіту про фінансові результати ТОВ «Телекарт-Прилад» проведемо розрахунок основних показників господарської діяльності підприємства за 2020-2022 роки (табл. 2.3).

Таблиця 2.3

Динаміка основних економічних показників діяльності

ТОВ «Телекарт-Прилад» за 2020-2022 роки

Показник	2020 р.	2021 р.	2022 р.	2022 р. до 2020 р.		2022 р. до 2021 р.	
				Δ	Тзр, %	Δ	Тзр, %
1. Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції, тис. грн	438715	495825	618713	179998	41,0	122888	24,8
2. Повна собівартість реалізованої продукції, тис. грн	331059	445440	530481	199422	60,2	85041	19,1
3. Валовий прибуток від реалізації продукції, тис. грн	107656	50385	88232	-19424	-18,0	37847	75,1
4. Середньорічна вартість основних засобів, тис. грн.	19641	29861	28344	8703	44,3	-1518	-5,1
5. Середньооблікова чисельність працівників, чол.	486	487	454	-32	-6,6	-33	-6,8
6. Фонд оплати праці, тис. грн	87995	91230	63214	-24781	-28,2	-28016	-30,7
7. Матеріальні витрати, тис. грн	185147	305439	481159	296012	159,9	175720	57,5
8. Продуктивність праці 1 працівника, тис. грн	902,7	1018,1	1362,8	460,1	51,0	344,7	33,9
9. Середньомісячна заробітна плата 1 працівника, грн	15,1	15,6	11,6	-3,5	-23,1	-4,0	-25,7
10. Віддача основних засобів, грн/грн	22,34	16,60	21,83	-0,51	-2,3	5,22	31,5
11. Озброєність працівників основними засобами, тис. грн. / чол.	40,4	61,3	62,4	22,0	54,5	1,1	1,8
12. Матеріаломісткість продукції, грн/грн	0,56	0,69	0,91	0,35	62,2	0,22	32,3
13. Витрати на 1 грн реалізованої продукції, грн	0,75	0,90	0,86	0,10	13,6	-0,04	-4,6
14. Рентабельність реалізованої продукції, %	24,5	10,2	14,3	-10,3	- 42,0	4,1	40,2

Джерело: розраховано автором за даними фінансової звітності підприємства

На основі проведених розрахунків можна зробити наступні узагальнення про економічну діяльність досліджуваного підприємства.

З наведених даних видно, що чистий дохід (виручка) від реалізації продукції ТОВ «Телекарт-Прилад» збільшилася за останні три роки на 179998 тис. грн. або 41,0%. Це свідчить про інтенсифікацію господарської діяльності досліджуваного підприємства.

При цьому собівартість реалізованої продукції ТОВ «Телекарт-Прилад» в динаміці теж зростає: на 199422 тис. грн. (60,2%) за 2020-2022 роки та на 85041 тис. грн. (19,1%) за 2021-2022 роки.

В свою чергу валовий прибуток від реалізації продукції ТОВ «Телекарт-Прилад» за аналізований період часу зменшився на 19424 тис. грн. (18,0%), однак, якщо брати за базу порівняння 2021 рік, то у 2022 році його обсяг збільшився на 37847 тис. грн. (75,1%).

Середньорічна вартість основних засобів ТОВ «Телекарт-Прилад» в динаміці показує тенденцію до збільшення. Так, за 2020-2022 роки вона зросла на 8703 тис. грн., що становить 44,3%. Це свідчить про розширення виробничої бази підприємства.

Свою господарську діяльність ТОВ «Телекарт-Прилад» здійснює в основному завдяки праці штатного персоналу, проте залучає також позаштатних осіб, зокрема зовнішніх сумісників. Середньооблікова кількість персоналу ТОВ «Телекарт-Прилад» у 2021 році, порівняно з 2020 роком, зменшилася на 33 особи. За весь аналізований період часу чисельність кадрів ТОВ «Телекарт-Прилад» знизилася на 32 працівника. Відтік персоналу у 2022 році пов'язаний з військовими діями на території України, у зв'язку з чим деякі працівники виїхали за кордон.

У зв'язку із зниженням кількості персоналу ТОВ «Телекарт-Прилад», зменшився й фонд оплати їх праці. Так, за 2020-2022 роки фонд оплати праці на підприємстві зменшився на 24781 тис. грн., що складає 28,2%.

Щодо обсягу понесених матеріальних витрат, то за останні три роки він суттєво зріс – на 296012 тис. грн. або на 159,9%. Це говорить про розширення виробничої діяльності підприємства.

Продуктивність праці одного працівника ТОВ «Телекарт-Прилад», яка

характеризує ефективність використання персоналу підприємства, за досліджуваний період часу збільшилася на 460,1 тис. грн. (51%), що обумовлено зростанням обсягів господарської діяльності.

Середньомісячна заробітна плата одного працівника ТОВ «Телекарт-Прилад» в 2021 році порівняно з 2020 роком зросла на 0,5 тис. грн. В свою чергу, в 2022 році порівняно з 2021 роком середньомісячна заробітна плата зменшилася на 4,0 тис. грн. Можна стверджувати, що негативна динаміка зменшення оплати праці персоналу ТОВ «Телекарт-Прилад» негативно впливає на його кадровий потенціал.

Віддача основних засобів, яка виражає виробничі відносини щодо економічної ефективності використання засобів виробництва на підприємстві за останні три роки зменшилася з 22,34 грн/грн у 2020 році до 21,83 грн/грн у 2022 році (на 2,3%).

При цьому озброєність працівників ТОВ «Телекарт-Прилад» основними засобами за 2020-2022 роки зросла на 22,0 тис. грн. на одного працівника. Це пов'язано зі зниженням кількості персоналу підприємства.

Показник матеріаломісткості продукції в ТОВ «Телекарт-Прилад» за досліджуваний період часу зріс з 0,56 грн у 2020 році до 0,91 грн у 2022 році (на 0,35 грн або 62,2%). Вказана тенденція обумовлена зростанням обсягу закуплених матеріалів у 2022 році.

Щодо витрат на 1 грн реалізованої продукції, то в динаміці вони збільшилися з 0,75 грн у 2020 році – до 0,86 грн. у 2022 році (на 13,6%), що пов'язано зі зростанням собівартості реалізованої продукції.

Слід відзначити, що рентабельність реалізованої продукції ТОВ «Телекарт-Прилад» у 2021 році порівняно з 2020 роком зменшилася на 14,4%, а в 2022 році порівняно з 2021 роком зросла на 4,1%. В цілому за останні три роки рентабельність реалізованої продукції знизилася на 10,2%. Це негативна тенденція, яка свідчить про погіршення ефективності господарської діяльності досліджуваного підприємства.

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

Необхідно підкреслити, що загальний чистий дохід ТОВ «Телекарт-Прилад» сам по собі не відображає повної картини ефективності його виробничо-господарської діяльності. Одним із ключових показників, який свідчить про ефективність, є прибуток. Прибуток ТОВ «Телекарт-Прилад» представляє собою ту частину доходу, яка залишається в розпорядженні підприємства після покриття всіх витрат, що виникають у процесі господарської діяльності. Процес формування прибутку підприємства проілюстрований на рис. 2.3.

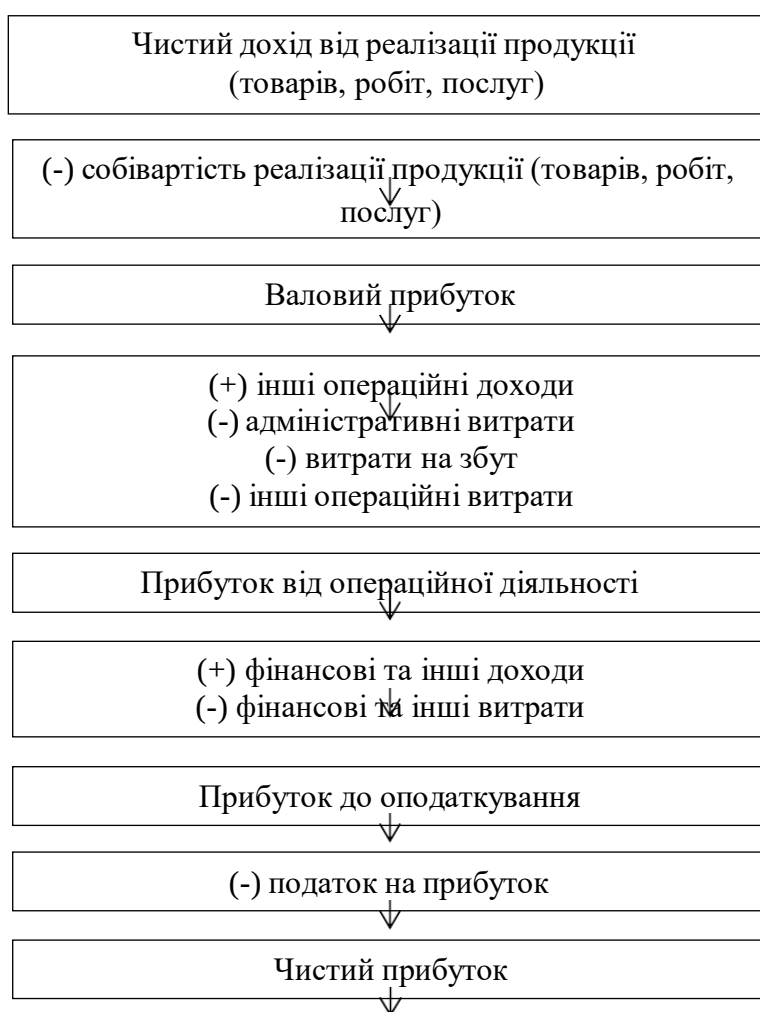


Рис. 2.3. Схема формування прибутку ТОВ «Телекарт-Прилад»

Джерело: складено автором за даними фінансової звітності підприємства

Отже, чистий дохід від реалізації продукції ТОВ «Телекарт-Прилад» за вирахуванням її собівартості утворює валовий прибуток. В свою чергу,

валовий прибуток, скоригований на різницю операційних доходів та операційних витрат, – це операційний прибуток ТОВ «Телекарт-Прилад». Операційний прибуток, скоригований на величину фінансових та інших доходів і фінансових та інших витрат, є прибутком до оподаткування. Після виплати податку на прибуток у ТОВ «Телекарт-Прилад» в розпорядженні залишається чистий прибуток.

Відповідно головною економічною метою діяльності ТОВ «Телекарт-Прилад» є отримання прибутку, який розраховується як різниця між отриманими доходами та понесеними витратами. У зв'язку з цим, спочатку розглянемо динаміку доходів ТОВ «Телекарт-Прилад» за 2020-2022 роки, яка представлена в табл. 2.4.

Таблиця 2.4

Динаміка доходів ТОВ «Телекарт-Прилад» за 2020-2022 роки

Стаття доходів	Роки			2022 р. до 2020 р.		2022 р. до 2021 р.	
	2020	2021	2022	Δ	Тзр, %	Δ	Тзр, %
Чистий дохід від реалізації продукції, робіт та послуг, тис. грн.	438715	495825	618713	179998	41,03	122888	24,78
Інші операційні доходи, тис. грн.	1237	1173	4430	3193	258,12	3257	277,66
Інші фінансові доходи, тис. грн.	12634	2592	3625	-9009	-71,31	1033	39,85
Інші доходи, тис. грн.	177	0	20	-157	-88,70	20	100,00
Всього доходів, тис. грн.	452763	499590	626788	174025	38,44	127198	25,46
Частка доходу від реалізації продукції в загальному обсязі доходів, %	96,90	99,25	98,71	1,81	-	-0,54	-

Джерело: розраховано автором за даними фінансової звітності підприємства

Наведені дані свідчать про те, що в 2022 році загальний обсяг отриманого ТОВ «Телекарт-Прилад» доходу становив 626788 тис. грн., що на 174025 тис. грн. (38,4%) більше, ніж в 2020 році, та на 127198 тис. грн. (25,46%) більше, ніж у 2021 році.

Суттєве зростання доходів ТОВ «Телекарт-Прилад» за 2020-2022 роки було обумовлено різким збільшенням чистого доходу від реалізації продукції,

робіт та послуг, який зріс з 438715 тис. грн. у 2020 році до 618713 тис. грн. у 2022 році, тобто на 179998 тис. грн. або 41,03%. За 2021-2022 роки чистий дохід від реалізації продукції, робіт та послуг підприємства збільшився на 122888 тис. грн. (24,78%). При цьому даний вид доходу займає в структурі загальних доходів підприємства більше 90%, і ця частка в динаміці зросла з 96,90 у 2020 році до 98,71% у 2022 році.

Слід відзначити, що окрім чистого доходу від реалізації продукції, робіт та послуг, зростали також і інші операційні доходи підприємства – за останні три роки їх обсяг зріс аж на 3193 тис. грн. або в 2,6 рази.

При цьому інші фінансові доходи ТОВ «Телекарт-Прилад» за аналізований період часу скоротилися на 9009 тис. грн., що становить 71,31%. Аналогічна тенденція спостерігається відносно інших доходів, їх обсяг за 2020- 2022 роки зменшився на 157 тис. грн. (88,7%).

Далі проаналізуємо динаміку витрат ТОВ «Телекарт-Прилад» за досліджуваний проміжок часу (табл. 2.5).

Таблиця 2.5

Динаміка витрат ТОВ «Телекарт-Прилад» за 2020-2022 роки

Стаття витрат	Роки			2022 р. до 2020 р.		2022 р. до 2021 р.	
	2020	2021	2022	Δ	Тзр, %	Δ	Тзр, %
Собівартість реалізованої продукції, робіт та 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
Інші операційні витрати, тис. грн.	25761	19647	20773	-4988	-19,36	1126	5,73
Фінансові витрати, тис. грн.	331	113	22	-309	-93,35	-91	-80,53
Інші витрати, тис. грн.	30	0	0	-30	-100,00	0	0,00
Витрати з податку на прибуток, тис. грн.	8601	1312	6972	-1629	-18,94	5660	431,40
Всього витрат, тис. грн.	393757	493630	595034	201277	51,12	101404	20,54
Частка витрат на собівартість у загальному обсязі витрат, %	84,08	90,24	89,15	5,07	-	-1,09	-

Джерело: розраховано автором за даними фінансової звітності підприємства

З наведених даних можна зробити висновок про те, що за 2020-2022 роки загальний обсяг витрат ТОВ «Телекарт-Прилад» збільшився на 201277 тис. грн. (51,12%). При цьому, за 2021-2022 роки витрати підприємства збільшилися на 101404 тис. грн. (20,54%).

Значне зростання витрат ТОВ «Телекарт-Прилад» було обумовлене зростанням собівартості реалізованої продукції (робіт та послуг), яка за досліджуваний період часу збільшилася на 199422 тис. грн. (60,24%). При цьому слід відзначити, що собівартість виступає основним видом витрат, частка якої в загальних витратах ТОВ «Телекарт-Прилад» збільшилася з 84,08% у 2020 році до 89,15% у 2022 році (на 5,07%).

Варто підкреслити й активне зростання за останні три роки адміністративних витрат, вартість яких у 2022 році збільшилася на 9011 тис. грн. порівняно з 2020 роком (32,81%).

При цьому усі інші види витрат ТОВ «Телекарт-Прилад» мають тенденцію до скорочення. Негативним моментом є зменшення обсягу витрат на збут, які знизилися з 512 тис. грн. в 2020 році до 312 тис. грн. в 2022 році, тобто на 200 тис. грн. (39,1 %). В свою чергу, інші операційні витрати за 2020-2022 роки знизилися на 4988 тис. грн. (19,36%). Також в динаміці спостерігається скорочення фінансових витрат, які з 2020 року по 2022 рік зменшилися на 309 тис. грн. (93,35%). Інші витрати в 2021 та 2022 році в ТОВ «Телекарт-Прилад» були відсутні.

Необхідно звернути увагу, що зростання загальних витрат підприємства за 2020-2022 роки на 51,12% порівняно з 38,44% зростанням загальних доходів призвело до зменшення витрат з податку на прибуток, які в 2020 році склали 8601 тис. грн., а в 2022 році зменшилися до 6972 тис. грн., тобто на 1629 тис. грн. або на 18,94%.

Далі проаналізуємо види прибутку, які отримало ТОВ «Телекарт-Прилад» в 2020-2022 роках. Динаміка валового прибутку, операційного прибутку, прибутку до оподаткування та чистого прибутку підприємства представлена на рис. 2.4.

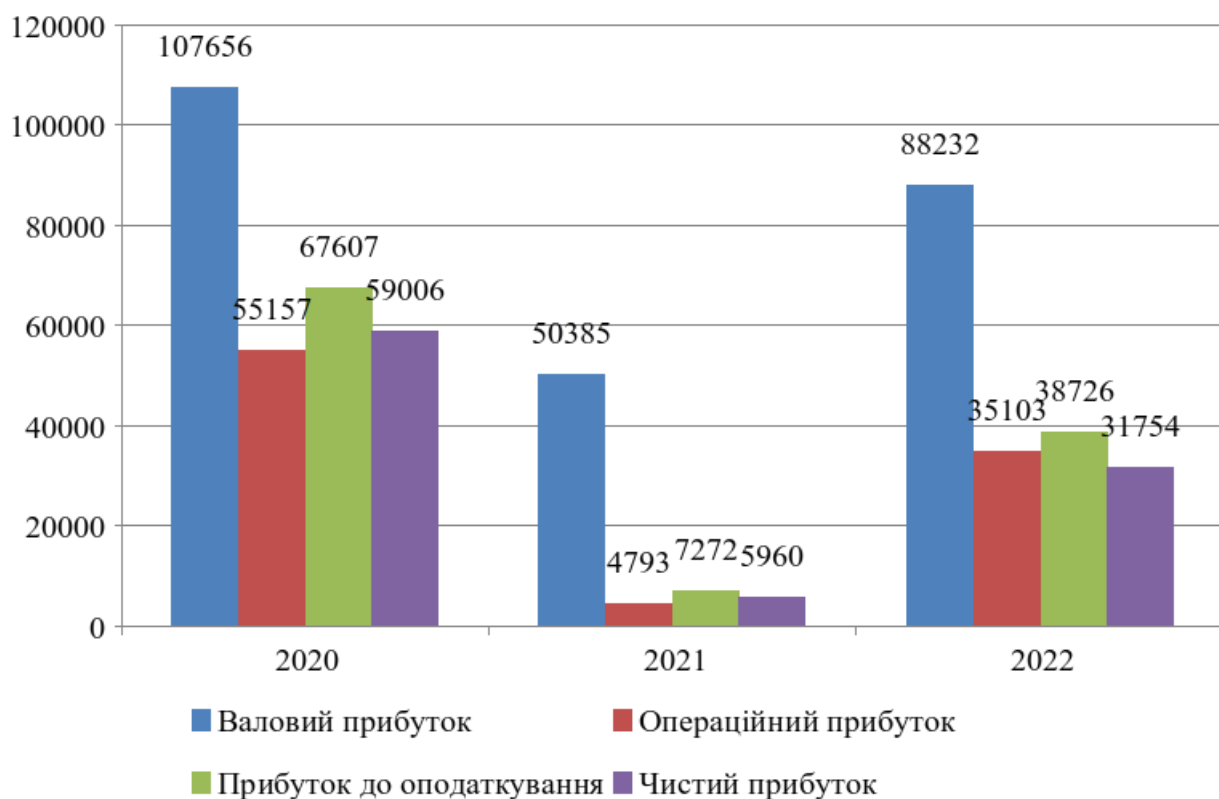


Рис. 2.4. Динаміка видів прибутку ТОВ «Телекарт-Прилад» в 2020-2022 роках, тис. грн.

Джерело: складено автором за даними фінансової звітності підприємства

З наведених даних можна зробити висновок про те, що валовий прибуток ТОВ «Телекарт-Прилад» в 2021 році скоротився порівняно з 2020 роком на 57271 тис. грн., а в 2022 році зріс порівняно з 2021 роком на 37847 тис. грн., але не досяг рівня 2020 року. В цілому загальне скорочення валового прибутку за останні три роки склало 19424 тис. грн. або 18,04%. Таке скорочення було обумовлене перевищенням обсягу зміни собівартості реалізованої продукції за три роки (199422 тис. грн. або 60,24%) над зміною чистого доходу від реалізації (179998 тис. грн. або 41,03%).

В свою чергу, операційний прибуток ТОВ «Телекарт-Прилад» у 2021 році порівняно з 2020 роком знизився на 50364 тис. грн. Однак в 2022 році порівняно з 2021 роком його розмір зріс на 30310 тис. грн. і на кінець року склав 35103 тис. грн. За досліджуваний період часу операційний прибуток підприємства зменшився на 20054 тис. грн. або на 36,36%.

Динаміка прибутку до оподаткування ТОВ «Телекарт-Прилад» показує аналогічну тенденцію. Так, в 2021 році порівняно з 2020 роком розмір прибутку до оподаткування знизився аж на 60335 тис. грн., а в 2022 році порівняно з 2021 роком, навпаки, зріс на 31454 тис. грн. В цілому за 2020-2022 роки прибуток до оподаткування ТОВ «Телекарт-Прилад» зменшився на 28881 тис. грн. або на 42,72%.

Обсяги чистого прибутку ТОВ «Телекарт-Прилад» значно нижчі, ніж обсяги валового прибутку, та мають аналогічну динаміку, що обумовлюється високою часткою чистого доходу та собівартості в структурі доходів та витрат ТОВ «Телекарт-Прилад». В 2021 році порівняно з 2020 роком розмір прибутку підприємства до оподаткування знизився на 53046 тис. грн., а в 2022 році порівняно з 2021 роком, зріс на 25794 тис. грн. В цілому за останні три роки чистий прибуток ТОВ «Телекарт-Прилад» скоротився на 27252 тис. грн. або на 46,18%. Саме це є причиною скорочення нерозподіленого прибутку в звіті підприємства про фінансові результати в 2020-2022 роках.

2.3. Оцінка показників рентабельності ТОВ «Телекарт-Прилад»

Рентабельність – це один з основних вартісних якісних показників ефективності господарської діяльності ТОВ «Телекарт-Прилад», що характеризує рівень віддачі витрат та ступінь використання засобів у процесі виробництва і реалізації виготовленої продукції. Рентабельність ТОВ «Телекарт-Прилад» показує ступінь прибутковості його діяльності та оцінюється за допомогою різних аналітичних показників, що є абсолютними і відносними.

Система показників рентабельності ТОВ «Телекарт-Прилад» включає наступні показники: рентабельність сукупних активів, рентабельність власного капіталу, рентабельність інвестицій, рентабельність реалізованої продукції та рентабельність продажів. Так, динаміка показника рентабельності сукупних активів підприємства представлена на рис. 2.5.

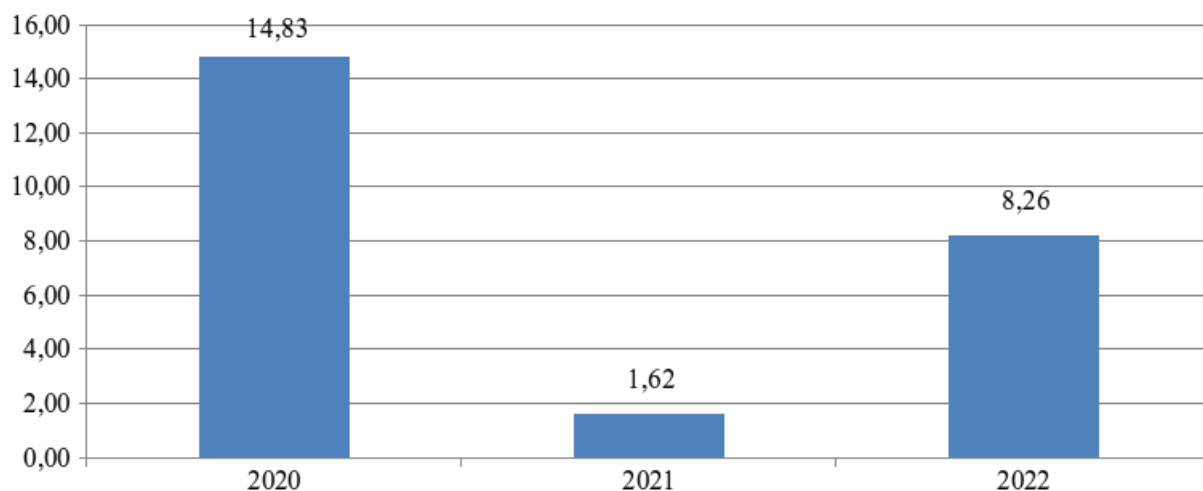


Рис. 2.5. Динаміка рентабельності сукупних активів ТОВ «Телекарт-Прилад» за 2020-2022 роки, %

Джерело: розраховано автором за даними фінансової звітності підприємства

Показник рентабельності сукупних активів характеризує величину прибутку ТОВ «Телекарт-Прилад», яка отримана з одиниці засобів, вкладених в сукупні активи. Згідно наведених даних можна зробити висновок, що рентабельність сукупних активів підприємства у 2020 році складала 14,83%. У 2021 році цей показник зменшився до рівня 1,62%, а в 2022 році збільшився на 6,64% і склав 8,26%. Далі розглянемо динаміку показника рентабельності власного капіталу підприємства (рис. 2.6).

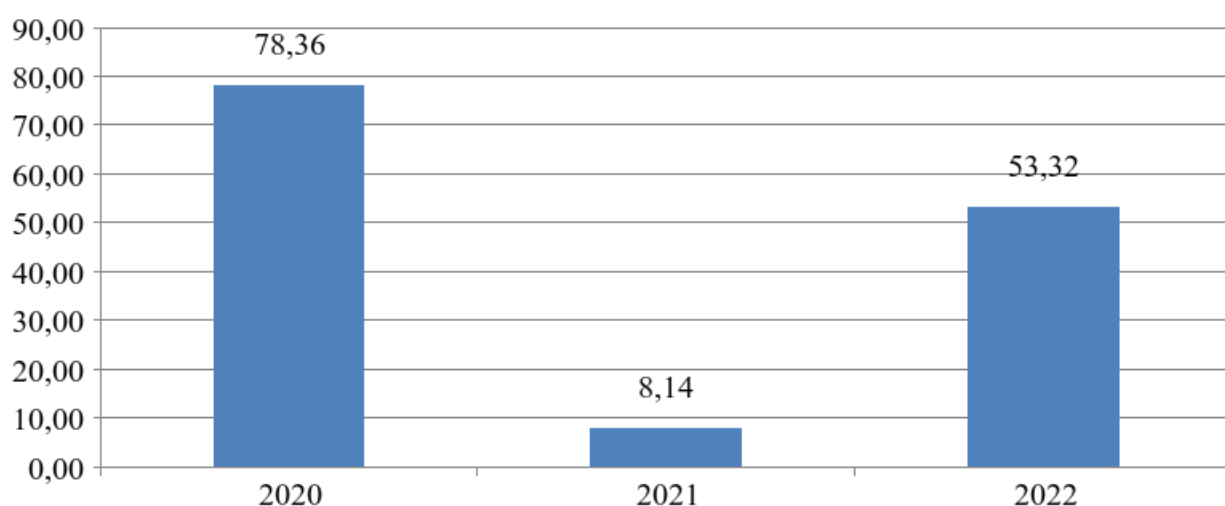


Рис. 2.6. Динаміка рентабельності власного капіталу ТОВ «Телекарт-Прилад» за 2020-2022 роки, %

Джерело: розраховано автором за даними фінансової звітності підприємства

Показник рентабельності власного капіталу відображає ефективність використання засобів, що належать власникам ТОВ «Телекарт-Прилад». З даних рис. 2.5 можна спостерігати, що протягом аналізованого періоду часу засоби, що належать ТОВ «Телекарт-Прилад» в 2021 та 2022 роках використовувалися менш ефективно, порівняно з 2020 роком. Даний показник у 2021 році порівняно з 2020 роком знизився на 70,22%, а в 2022 році порівняно з 2021 роком зріс на 45,18%.

Ефективність інвестиційної діяльності ТОВ «Телекарт-Прилад» можна оцінити за допомогою показника рентабельності інвестицій, динаміка якого представлена на рис. 2.6.

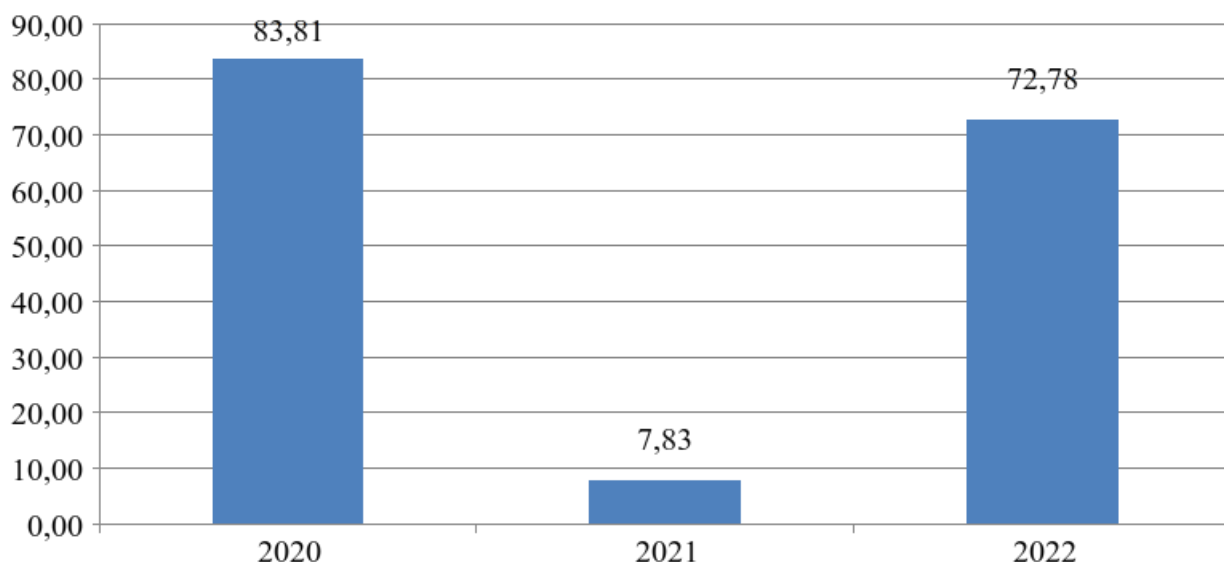


Рис. 2.6. Динаміка рентабельності інвестицій ТОВ «Телекарт-Прилад» за 2020-2022 роки, %

Джерело: розраховано автором за даними фінансової звітності підприємства

Рентабельність інвестицій характеризує майстерність управління інвестиціями на підприємстві. З наведених даних видно що кожна вкладена у підприємство гривня у 2020 році приносила 0,83 гривні прибутку. У 2021 році відбулося зниження даного показника до 0,07 грн. У 2022 році рентабельність інвестицій в ТОВ «Телекарт-Прилад» зросла і склала 72,78%.

Далі розглянемо динаміку показника рентабельності продукції підприємства (рис. 2.7).

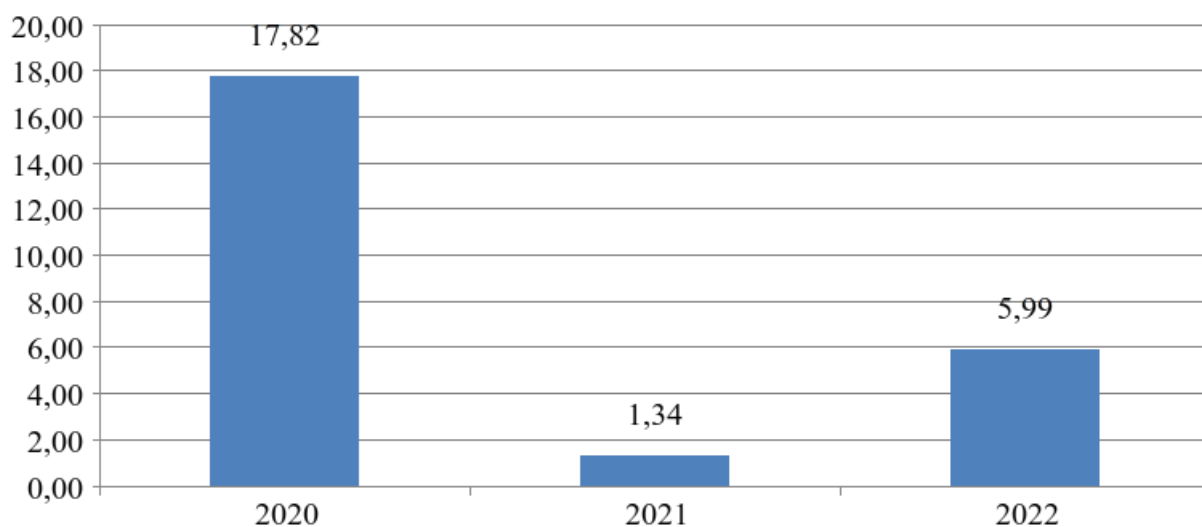


Рис. 2.7. Динаміка рентабельності продукції ТОВ «Телекарт-Прилад» за 2020-2022 роки, %

Джерело: розраховано автором за даними фінансової звітності підприємства

Рентабельність продукції характеризує ефективність виготовлення продукції з точки зору понесених витрат. Як видно, динаміка цього показника нерівномірна у часі. Так, значення цього показника скоротилося з 17,82% у 2020 році до 1,34% у 2021 році та до 5,99% у 2022 році. В цілому за три роки рентабельність продукції в ТОВ «Телекарт-Прилад» зменшилася на 11,84%.

Прибутковість за рівнем ціноутворення характеризує показник рентабельності продажів, динаміка якого представлена на рис. 2.8.

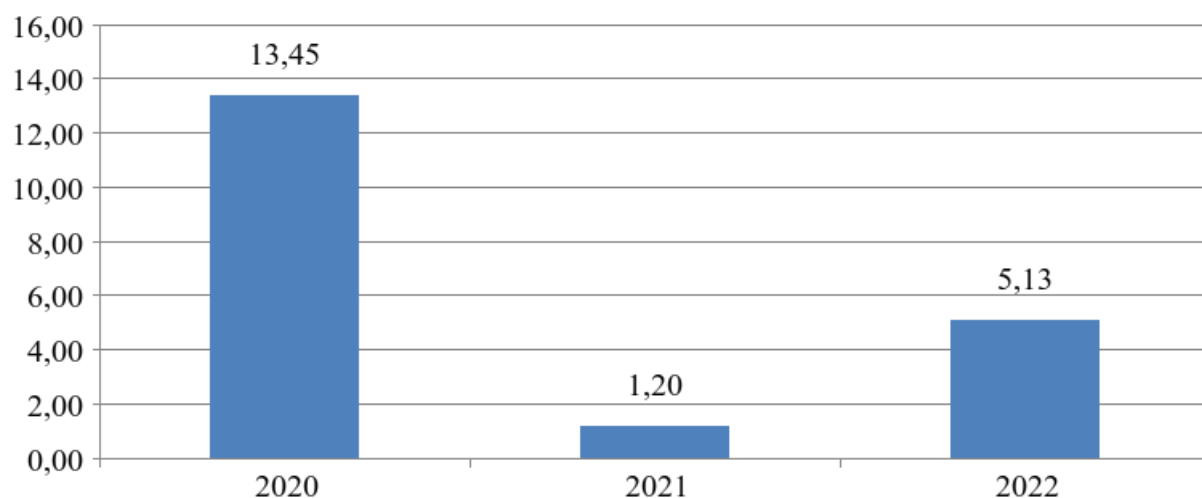


Рис. 2.8. Динаміка рентабельності продажу продукції ТОВ «Телекарт-Прилад» за 2020-2022 роки, %

Джерело: розраховано автором за даними фінансової звітності підприємства

Рентабельність продажів ТОВ «Телекарт-Прилад» показує аналогічну динаміку, як й інші розраховані показники. Так, можна спостерігати зниження цього показника з 13,45% у 2020 році – до 1,20% у 2021 році. У 2022 році рентабельність продажів продукції ТОВ «Телекарт-Прилад» дещо зросла і склала 5,13%.

Підводячи підсумок, відзначимо, що в цілому всі показники рентабельності ТОВ «Телекарт-Прилад» мають позитивні значення на протязі 2020-2022 років, що свідчить про ефективність господарської діяльності підприємства. Однак в динаміці (особливо в 2021 році) спостерігається зниження прибутковості діяльності ТОВ «Телекарт-Прилад», що пояснюється зростанням витрат та зменшенням обсягу чистого прибутку.

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

3.1. Пропозиції щодо підвищення прибутковості ТОВ «Телекарт-Прилад» та їх економічне обґрунтування

Шляхи підвищення прибутковості ТОВ «Телекарт-Прилад» – це заходи, методи та стратегії, які спрямовані на збільшення прибутку компанії. Вони можуть включати оптимізацію операційних процесів, підвищення ефективності управління, поліпшення якості продуктів та послуг, зниження витрат і збільшення продажів тощо. Отже, підвищення прибутковості ТОВ «Телекарт-Прилад» можливе в різних сферах його господарської діяльності (табл. 3.1).

Таблиця 3.1

Можливі напрями підвищення прибутку ТОВ «Телекарт-Прилад»

Напрямок	Заходи
Оптимізація витрат	1. Скорочення витрат на виробництво та операційні процеси, що не мають прямого впливу на якість продукції. 2. Автоматизація виробничих, що дозволяє зменшити кількість ручної праці та підвищити ефективність господарської діяльності.
Підвищення ефективності управління	1. Використання сучасних методів управління, яке допомагає оптимізувати виробничі процеси та структуру компанії. 2. Стратегічне планування, що забезпечує довгостроковий успіх.
Збільшення обсягу продажів	1. Розширення асортименту товарів та послуг для задоволення потреб різних сегментів ринку. 2. Диверсифікація – вихід на нові ринки або впровадження нових продуктів, що зменшує залежність від одного джерела доходу.
Маркетингова активність	1. Інвестиції у маркетинг для розширення охоплення та залучення нових клієнтів. 2. Розробка програм лояльності для утримання існуючих клієнтів.
Підвищення продуктивності праці	1. Навчання та розвиток персоналу, що сприяє підвищенню їх професійного рівня. 2. Мотивація працівників шляхом матеріального та нематеріального стимулювання.
Покращення якості продукції	1. Інвестування в нові технології виробництва та покращення контролю якості продукції. 2. Отримання сертифікатів якості, що підвищують довіру клієнтів.
Управління ланцюгами постачання	1. Оптимізація логістики для скорочення термінів та зниження витрат на транспортування. 2. Зміцнення відносин з постачальниками для забезпечення стабільності поставок.

Джерело: складено автором

Кожен із цих напрямків у поєднанні з іншими може дозволити ТОВ «Телекарт-Прилад» підвищити прибутковість його діяльності, залишатися конкурентоспроможним і забезпечувати стабільне зростання бізнесу.

Водночас не можна обмежуватися лише вище запропонованими напрямами. Необхідно підкреслити, що проведений аналіз господарської діяльності та сучасного стану ТОВ «Телекарт-Прилад» дозволив виокремити наступні стратегічні напрями підвищення прибутковості підприємства, які наведені на рис. 3.1.

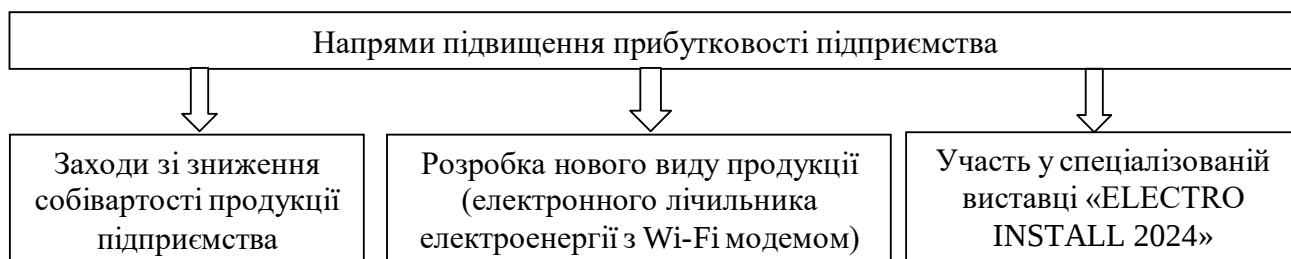


Рис. 3.1. Запропоновані шляхи зростання прибутку ТОВ «Телекарт-Прилад»

Джерело: складено автором

Отже, перший захід щодо підвищення прибутковості ТОВ «Телекарт-Прилад» – це зниження собівартості виготовлення продукції підприємства. Слід відзначити, що за цим показником ТОВ «Телекарт-Прилад» суттєво програє відносно аналогічних українських та зарубіжних виробників. При цьому в динаміці спостерігається суттєве зростання цього показника (рис. 3.2).

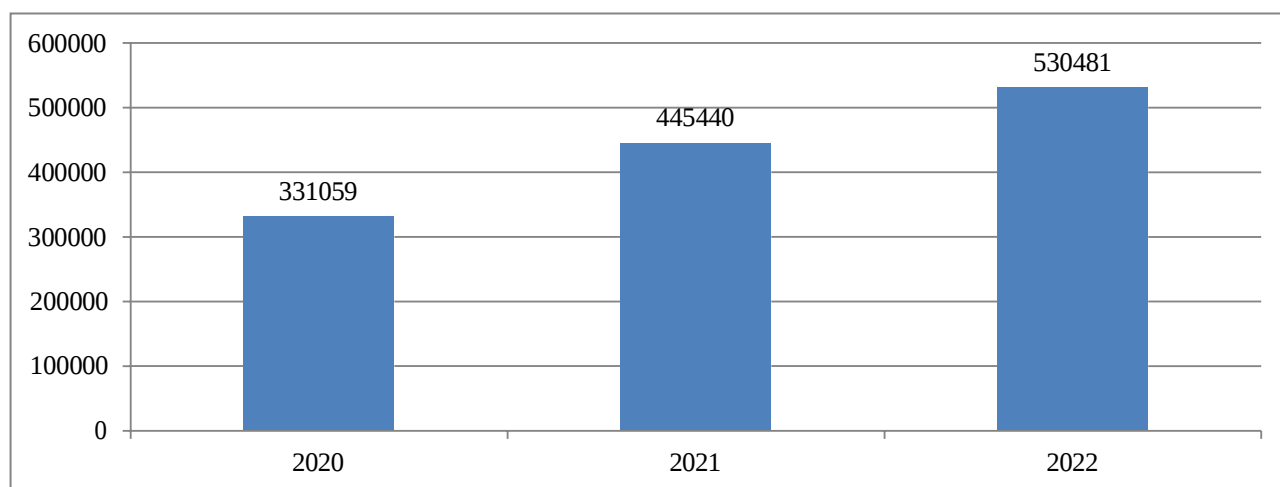


Рис. 3.2. Динаміка собівартості реалізованої продукції ТОВ «Телекарт-Прилад» за 2020-2022 роки, тис. грн.

Джерело: складено автором за даними фінансової звітності підприємства

З наведених даних видно, що собівартість продукції ТОВ «Телекарт-Прилад» за 2020-2022 роки зросла на 199422 тис. грн. (60,2%). У зв'язку з цим, зниження собівартості продукції підприємства має бути однією з ключових цілей для підвищення конкурентоспроможності та прибутковості ТОВ «Телекарт-Прилад». Підкреслимо, що зниження зменшення собівартості продукції підприємства можливо здійснити за рахунок різноманітних заходів. Наведемо їх перелік в табл. 3.2.

Таблиця 3.2

Рекомендовані заходи щодо зниження собівартості продукції
ТОВ «Телекарт-Прилад»

Напрямок	Заходи
Оптимізація виробничих процесів	1. Виявлення вузьких місць у виробничих процесах та усунення перешкод. 2. Перегляд технологій виробництва для більш ефективного використання матеріалів та обладнання. 3. Запровадження принципів ощадливого виробництва (lean manufacturing) для зменшення втрат часу та ресурсів.
Автоматизація та цифровізація	1. Впровадження автоматизованих систем для підвищення точності та продуктивності. 2. Використання систем управління ресурсами підприємства (ERP) для ефективного планування та контролю.
Зниження витрат на сировину та матеріали	1. Впровадження більш економічних замінників або альтернативних джерел сировини. 2. Розширення співпраці з постачальниками для отримання кращих умов закупівлі. 3. Переробка та повторне використання відходів виробництва.
Удосконалення системи контролю якості	1. Запобігання дефектам та браку шляхом ретельного контролю якості на кожному етапі виробництва. 2. Використання статистичного контролю процесів для мінімізації відхилень.
Рациональне використання енергії та інших ресурсів	1. Оптимізація використання енергії шляхом застосування енергоефективних технологій. 2. Зменшення споживання підприємством води, палива, та інших допоміжних ресурсів
Зменшення накладних витрат	1. Скорочення витрат на адміністративні процеси шляхом їх оптимізації та автоматизації. 2. Аутсорсинг неключових функцій для зменшення витрат.
Підвищення кваліфікації персоналу	1. Навчання співробітників новим методам та технологіям для підвищення їх продуктивності. 2. Розвиток багатфункціональних навичок у працівників.
Перегляд асортименту продукції	1. Зосередження на виробництві видів продукції з високою маржинальністю. 2. Скорочення або видалення з асортименту нерентабельних товарів.

Джерело: складено автором

В даному випадку в якості ключового заходу зі зниження собівартості продукції ТОВ «Телекарт-Прилад» вважаємо за доцільне обрати зменшення витрат. Необхідно підкреслити, що собівартість продукції ТОВ «Телекарт-Прилад» складається з різних витрат. Тому постає питання аналізу складу та структури собівартості реалізованої продукції ТОВ «Телекарт-Прилад» за останні три роки. Результати такого аналізу представлені в табл. 3.3.

Таблиця 3.3

Динаміка та структура собівартості виготовлення продукції ТОВ «Телекарт-Прилад» за 2020-2022 роки

Показник	Розмір, тис. грн.			Структура, %		
	2020	2021	2022	2020	2021	2022
Матеріальні витрати	185147	305439	481159	48,12	62,06	81,82
Витрати на оплату праці	87995	91230	63214	22,87	18,53	10,75
Відрахування на соціальні заходи	17965	18407	13254	4,67	3,74	2,25
Амортизація	7628	9702	9640	1,98	1,97	1,64
Інші операційні витрати	86060	67427	20773	22,37	13,70	3,53
Всього	384795	492205	588040	100	100	100

Джерело: розраховано автором за даними фінансової звітності підприємства

З наведених даних можна зробити висновок, що в структурі собівартості продукції ТОВ «Телекарт-Прилад» найбільшу питому вагу займають матеріальні витрати (сировина і матеріали, купівельні напівфабрикати і комплектуючі, паливо та енергія, транспортно-заготівельні витрати, втрати від псування чи зносу, інші матеріальні витрати). При цьому, за 2020-2022 роки частка витрат ТОВ «Телекарт-Прилад» на закупівлю сировини та матеріалів у собівартості продукції суттєво зросла – з 48,12% у 2020 році до 81,82% у 2022 році. В грошовому вимірі матеріальні витрати за аналізований період часу зросли на 296012 тис. грн. (160%).

У зв'язку з цим, зниження собівартості виготовлення продукції ТОВ «Телекарт-Прилад» слід проводити саме за рахунок зменшення матеріальних витрат. Рекомендований комплекс заходів щодо зменшення рівня матеріальних витрат під час виготовлення продукції ТОВ «Телекарт-Прилад» представлений нижче (табл. 3.4).

Таблиця 3.4

Рекомендовані заходи щодо зменшення рівня матеріальних витрат
в ТОВ «Телекарт-Прилад»

Напрямок	Заходи	Зниження витрат, %
Ретельне планування потреб у сировині	1. Визначення точного обсягу та графіка закупівель для уникнення надмірних запасів, які можуть застаріти або погіршитися в якості. 2. Прогнозування попиту для більш точного планування обсягів закупівель.	0,009
Пошук альтернативних постачальників	1. Порівняння різних постачальників для отримання оптимальних цінових пропозицій. 2. Оцінка можливості співпраці з новими постачальниками, які можуть запропонувати вигідніші умови.	0,022
Переговори з поточними постачальниками	1. Ведення переговорів для зниження цін на основі довгострокового співробітництва, обсягу замовлень чи особливих умов. 2. Використання конкурентних пропозицій від інших постачальників як інструменту для переговорів.	0,012
Впровадження довгострокових контрактів	1. Укладання довгострокових договорів із фіксованими цінами або обсягами закупівель для стабілізації витрат. 2. Використання партнерських угод для отримання додаткових пільг.	0,010
Оптимізація логістики	1. Скорочення витрат на доставку шляхом об'єднання замовлень чи використання альтернативних маршрутів. 2. Пошук постачальників ближчих до виробничих майданчиків для скорочення витрат на транспортування.	0,011
Використання сировини нижчого ґатунку або замінників	1. Пошук дешевших замінників сировини без шкоди для якості кінцевого продукту. 2. Використання матеріалів із вторинної сировини там, де це можливо.	0,023
Запровадження системи контролю запасів	1. Використання системи управління запасами для уникнення надмірних або недостатніх запасів. 2. Оптимізація рівня запасів на основі аналізу циклів попиту.	0,008
Співпраця з іншими підприємствами	1. Створення закупівельних кооперативів або спільних закупівель для отримання знижок через великий обсяг замовлень. 2. Обмін інформацією щодо постачальників та умов закупівель для отримання вигідних угод.	0,006
Реінженіринг виробів	1. Перегляд конструкції виробів для зниження потреби в дорогих матеріалах. 2. Оптимізація дизайну для використання матеріалів із меншою собівартістю.	0,025
Всього		0,126

Джерело: складено автором

Отже, планується, що практична реалізація запропонованих заходів призведе до зменшення рівня матеріальних витрат в ТОВ «Телекарт-Прилад» на 0,51%, що у грошовому вимірі складе: $481159 * 0,00126 = 606,26$ (тис. грн). За рахунок цього на таку ж величину у плановому році зменшиться й собівартість виготовлення продукції підприємства.

Таким чином, за рахунок реалізації запропонованих заходів собівартість виготовлення продукції ТОВ «Телекарт-Прилад» у плановому році становитиме: $588040 - 606,26 = 587433,74$ (тис. грн). Даний факт, безумовно, буде сприяти підвищенню прибутковості підприємства. За рахунок зниження собівартості ТОВ «Телекарт-Прилад» буде мати змогу знизити ціну на деякі види продукції, що призведе до збільшення обсягу продажу та підвищення ефективності господарської діяльності підприємства.

Наступний захід підвищення прибутковості ТОВ «Телекарт-Прилад» – це розробка нового виду продукції, а саме електронного лічильнику електроенергії з Wi-Fi модемом, який призначений для дистанційного збирання даних про витрати електроенергії (рис. 3.3).



Рис. 3.3. Пропонований для виробництва електронний лічильник електроенергії з Wi-Fi модемом

Джерело: складено автором за даними підприємства

Цей розумний Wi-Fi лічильник електроенергії може забезпечувати не лише контроль споживання електроенергії, а й дистанційне керування її подачею (вмикання/вимикання). Основною перевагою даної моделі є інтеграція в одному корпусі енергоміра-лічильника, захисного автомата з регульованим струмом, пристрою відключення при виході напруги за задані межі, а також вимикача диференціального струму. Цей прилад дозволяє дистанційно керувати електроприладами через мобільний пристрій (смартфон або планшет). Основні характеристики пропонованого виробу наведені в табл. 3.5.

Таблиця 3.5

Технічні характеристики пропонованого для виробництва електронного лічильника електроенергії з Wi-Fi модемом

Показник	Характеристики
Особливості	– багатотарифний, – оснащений вбудованим Wi-Fi модемом, – монтаж повністю аналогічний установці звичайного лічильника, – повна автоматизація процесу обліку, – віддалений контроль увімкненого обладнання,
Конкурентні переваги	– дистанційне знімання та подання показань, – надання доступу споживачеві та постачальнику, – наочна візуалізація споживання онлайн, – економія ресурсів без зниження продуктивності, – повноцінний функціонал автоматизованої системи обліку електроенергії за доступною ціною, – можливість налаштування як кнопками на корпусі, так і за допомогою програми, – управління лічильником мобільними пристроями на iOS та Android через відповідну програму, – наявність енергонезалежної пам'яті, яка дозволяє запам'ятовувати показники електроенергії, показники перенапруги та значення перевантаження струмом при відключенні живлення.
Оснащення	– оптичний порт, – кнопка для зміни кадрів індикації, – оптичний та електричний випробувальний вихід активної енергії, – датчик струму – шунт
Збереження в журналі подій дати та часу	– вмикання та вимикання живлення, – перепрограмування параметрів, – зміни часу та дати у вбудованих годинниках, – скидання інформації про максимальну потужність, – скидання мікроконтролера внаслідок критичної електромагнітної зупинки
Вимірювання параметрів мережі	– середньоквадратичних значень напруги, – частоти мережевої напруги, – активної потужності, – фактору активної потужності

Джерело: складено автором за даними підприємства

Пропонований для виробництва лічильник може застосовуватися на роздрібному ринку електроенергії, на підприємствах комунальної енергетики, у промисловому та дрібномоторному та побутовому секторах, на об'єктах соціального значення.

Далі розрахуємо планові економічні показники реалізації проекту з впровадженням у виробництво нового виробу (табл. 3.6).

Таблиця 3.6

Планові економічні показники проекту з виробництва та реалізації
електронного лічильника електроенергії з Wi-Fi модемом

Показник	Значення
Собівартість виготовлення одного лічильника, грн.	3000
Норма прибутку, %	11
Ціна одного лічильника, грн.	$3000 * 1,11 = 3330$
Річний обсяг виробництва, штук	10500
Собівартість річного випуску, тис. грн.	$10500 * 3000 / 1000 = 31500$
Річні витрати на управління, рекламу та збут, тис. грн.	2650
Загальні витрати, тис. грн.	$31500 + 2650 = 34150$
Виручка від реалізації продукції, тис. грн.	$10500 * 3330 / 1000 = 34965$
Прибуток до оподаткування, тис. грн.	$34965 - 34150 = 815$
Податок на прибуток, тис. грн.	$815 * 0,18 = 146,7$
Чистий прибуток, тис. грн.	$815 - 146,7 = 668,3$
Рентабельність виробництва, %	$668,3 / 34150 * 100\% = 1,96\%$

Джерело: розраховано автором за даними підприємства

З проведених розрахунків можна зробити висновок про те, що в результаті провадження у виробництво та подальшого продажу електронного лічильника електроенергії з Wi-Fi модемом ТОВ «Телекарт-Прилад» зможе отримати додатковий чистий прибуток у розмірі 668,3 тис. грн.

Останній захід підвищення прибутковості ТОВ «Телекарт-Прилад» – це участь підприємства в VI міжнародній спеціалізованій виставці «ELECTRO INSTALL 2024», яка відбудеться 15-17 жовтня 2024 року у місті Київ. Цей захід присвячений електротехнічному ринку, який є найбільш ємним та затребуваним сегментом ринку електроніки, продукція якого широко застосовується в усіх сферах виробничої, господарської та побутової діяльності.

Дана виставка демонструє великий асортимент низьковольтної

електротехнічної продукції, електронних приладів та систем для виконання таких робіт, як:

1) проектування систем електропостачання для житлових, громадських, комерційних і промислових об'єктів, а також надання комплексних технічних рішень;

2) усі види електромонтажних робіт: збирання електрощитів, встановлення низьковольтної апаратури й приладів, електронних вузлів та автоматичних систем; монтаж електровстановлюваних виробів, прокладання електромереж, електроосвітлення тощо;

3) розробка електронного та електротехнічного обладнання, телекомунікаційних засобів, комп'ютерних систем керування, промислової й транспортної електроніки.

Види продукції, що будуть представлені на виставці, а також цільова аудиторія виставки, наведені на рис. 3.4.

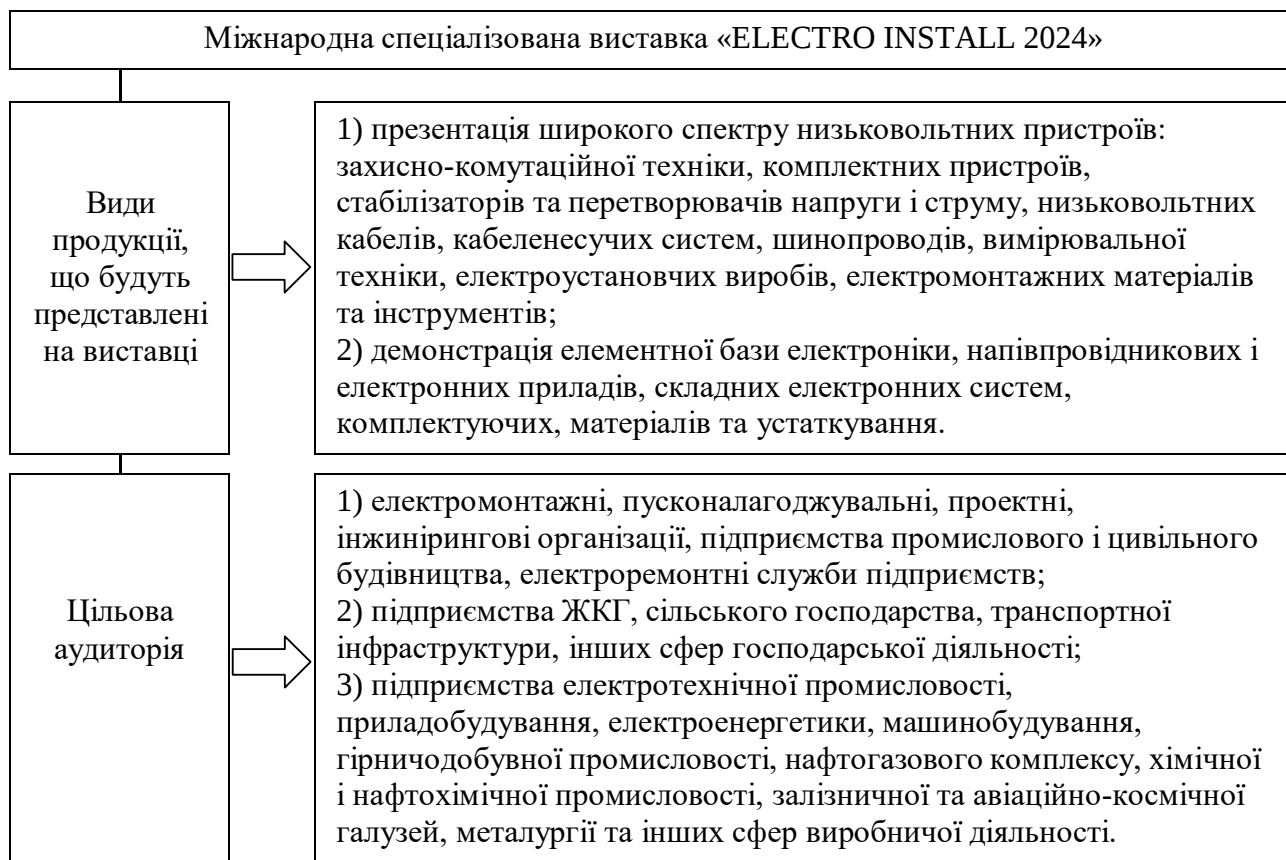


Рис. 3.4. Інформація про міжнародну спеціалізовану виставку

«ELECTRO INSTALL 2024»

Джерело: складено автором за даними [20]

Дана виставка – це велика галузева подія у секторі електротехнічного обладнання, що сприяє об'єднанню експертів в цій сфері. Ця спеціалізована виставка становить платформу для пошуку нових клієнтів, обміну знаннями між фахівцями, презентації новітніх технологій і рішень у сфері електротехніки. Участь ТОВ «Телекарт-Прилад» у цій виставці відкриває чудові можливості для співпраці, партнерства та обміну знаннями.

Під час виставки ТОВ «Телекарт-Прилад» матиме змогу представити свою продукцію. Кожен учасник отримає відведене місце для демонстрації рекламних матеріалів та інформаційних стендів. Біля промо-зон будуть встановлені столи, де представники ТОВ «Телекарт-Прилад» зможуть безпосередньо взаємодіяти з відвідувачами виставки, ознайомлювати їх з основними аспектами діяльності підприємства, своїми інноваційними продуктами. Для ТОВ «Телекарт-Прилад» це стане відмінною можливістю для налагодження нових партнерських відносин, обміну досвідом та приваблення нових клієнтів. Розрахунок витрат на участь ТОВ «Телекарт-Прилад» у виставці представлений в табл. 3.7.

Таблиця 3.7

Витрати на участь ТОВ «Телекарт-Прилад» у міжнародній спеціалізованій виставці «ELECTRO INSTALL 2024»

Стаття витрат	Сума, грн.
Обов'язковий реєстраційний внесок для участі у виставці	3500
Оренда виставкової площі 9 м ² (огорожуючі стінові панелі; фриз з назвою компанії; 1 розетка 220 В, 1 кВт; 2 світильника; 1 стіл, 2 стільці, 1 кошик для сміття, килимове покриття, вішалка)	2000*9=18000
Друкована та сувенірна продукція (каталоги, буклети, флаєри, блокноти, ручки, стікери тощо)	6500
Транспортування експозиції та персоналу (витрати на дорогу)	15000
Витрати на проживання працівників підприємства в готелі (2 працівника, 2 ночі)	2*2*1200=4800
Оплата службового відрядження працівників підприємства (2 працівника, 5 днів з врахуванням часу на дорогу в Київ та назад)	1400*2*5 =14000
Вартість розміщення інформації про ТОВ «Телекарт-Прилад» у каталозі виставки	1600
Вартість презентації ТОВ «Телекарт-Прилад» та його продукції зі сцени виставки	3500
Разом	66900

Джерело: складено автором за даними [20]

Отже, можна зробити висновок, що загальні витрати ТОВ «Телекарт-Прилад» на участь підприємства у спеціалізованій виставці «ELECTRO INSTALL 2024» становитимуть 66,9 тис. грн.

Слід підкреслити, що такі витрати є доцільними, оскільки участь у спеціалізованій виставці може мати кілька важливих переваг для ТОВ «Телекарт-Прилад»:

1. Виставка «ELECTRO INSTALL 2024» надасть підприємству платформу для знайомства з новими клієнтами, укладення угод та пошуку нових партнерів. В свою чергу, це дає можливість виходу підприємства на нові ринки та збільшення обсягу продажів.

2. Презентація нових продуктів. Спеціалізована виставка «ELECTRO INSTALL 2024» – ідеальне місце для демонстрації нових продуктів та інноваційних рішень, оскільки вона збирає професійну аудиторію та потенційних покупців.

3. Присутність ТОВ «Телекарт-Прилад» на виставці зміцнить імідж підприємства та підвищить впізнаваність бренду серед цільової аудиторії, конкурентів та галузевих експертів.

4. Спілкування з клієнтами та іншими учасниками виставки «ELECTRO INSTALL 2024» дозволить отримати зворотний зв'язок, вивчити нові тенденції та потреби ринку, що допоможе підприємству адаптувати свою стратегію.

5. Участь у виставці допоможе ТОВ «Телекарт-Прилад» побачити, чим займаються конкуренти, які продукти й стратегії вони використовують, та зібрати інформацію для подальшого стратегічного планування.

6. Виставка відкриває ТОВ «Телекарт-Прилад» перспективи для партнерства, кооперації та залучення інвестицій.

7. Участь у цьому заході розширить мережу ділових контактів, що може стати корисним в довгостроковій перспективі.

8. Виставка супроводжується семінарами та конференціями, де співробітники ТОВ «Телекарт-Прилад» можуть підвищити свою кваліфікацію та дізнатися про нові тенденції у галузі.

3.2. Ефективність розроблених шляхів підвищення прибутку ТОВ «Телекарт-Прилад»

Всі розроблені стратегічні заходи з підвищення прибутку ТОВ «Телекарт-Прилад» спрямовані в першу чергу на збільшення обсягів продажу виробленої продукції, формування стійкого попиту та стимулювання збуту, на розширення ринків збуту. В перспективі вони повинні дати такі результати, як: збільшення рівня отриманого прибутку від реалізації продукції; розширення збутової мережі за рахунок нових покупців; підвищення іміджу підприємства.

Далі проведемо розрахунок ефективності розроблених шляхів підвищення прибутку ТОВ «Телекарт-Прилад». Для необхідно порівняти понесені витрати на ці заходи з додатковим прибутком.

Вище було з'ясовано, що в плановому році зниження собівартості виготовлення продукції ТОВ «Телекарт-Прилад» за рахунок економії матеріальних витрат складе 606,26 тис. грн. Планується, що в наступні роки економія матеріальних витрат буде зростати на 6% щорічно. При цьому, витрати на цей захід будуть включати заробітну плату з соціальними нарахуваннями співробітника, який буде займатися цим напрямом діяльності (за рік: $17500 \cdot 12 \cdot 1,22 = 256200$ грн). Планується, що щорічно ці витрати будуть зростати на 5%.

Щодо обсягів виробництва та реалізації нового виду продукції, а саме електронного лічильника електроенергії з Wi-Fi модемом, то планується, що вони будуть збільшуватися на 9% щорічно.

Також ТОВ «Телекарт-Прилад» рекомендовано кожен рік брати участь у міжнародній спеціалізованій виставці «ELECTRO INSTALL». Планується, що витрати на участь у цій виставці будуть зростати на 7% щорічно. Також планується, що завдяки участі у виставці та встановленню нових ділових контактів підприємство зможе збільшити обсяг прибутку від реалізації продукції на 0,08% (в перший рік: $618713 \cdot 0,0008 = 494,97$ тис. грн.). В подальшому зростання буде складати 3% щорічно.

Враховуючи вищенаведені аспекти проведемо планування витрат та доходів від реалізації розроблених заходів з підвищення прибутку ТОВ «Телекарт-Прилад». В табл. 3.8 наведено розрахунок витрат на реалізацію запропонованих заходів.

Таблиця 3.8

Планування витрат на здійснення заходів з підвищення прибутку
ТОВ «Телекарт-Прилад», тис. грн.

Заходи	Роки				
	1 рік	2 рік	3 рік	4 рік	5 рік
Зниження собівартості продукції підприємства за рахунок економії матеріальних витрат	256,20	269,01	282,46	296,58	311,41
Виробництво нового виду продукції (електронного лічильника електроенергії з Wi-Fi модемом)	34150,00	37223,50	40573,62	44225,24	48205,51
Участь підприємства у спеціалізованій виставці «ELECTRO INSTALL»	66,90	71,58	76,59	81,96	87,69
Всього	34473,10	37564,09	40932,67	44603,78	48604,62

Джерело: розраховано автором

Далі проведемо планування доходів від практичного впровадження розроблених заходів з підвищення прибутку ТОВ «Телекарт-Прилад» на наступні п'ять років (табл. 3.9).

Таблиця 3.9

Планування доходів від реалізації заходів з підвищення прибутку
ТОВ «Телекарт-Прилад», тис. грн.

Заходи	Роки				
	1 рік	2 рік	3 рік	4 рік	5 рік
Зниження собівартості продукції підприємства за рахунок економії матеріальних витрат	606,26	642,64	681,19	722,07	765,39
Виробництво нового виду продукції (електронного лічильника електроенергії з Wi-Fi модемом)	34965,00	38111,85	41541,92	45280,69	49355,95
Участь підприємства у спеціалізованій виставці «ELECTRO INSTALL»	494,97	509,82	525,11	540,87	557,09
Всього	36066,23	39264,30	42748,22	46543,62	50678,43

Джерело: розраховано автором

На наступному етапі порівняємо понесені витрати та отримані доходи з метою розрахунку приросту чистого прибутку по роках (табл. 3.10).

Таблиця 3.10

Прогноз збільшення чистого прибутку ТОВ «Телекарт-Прилад», грн.

Показник	Роки				
	1 рік	2 рік	3 рік	4 рік	5 рік
Понесені витрати	34473,10	37564,09	40932,67	44603,78	48604,62
Додатковий дохід	36066,23	39264,30	42748,22	46543,62	50678,43
Неоподаткований прибуток	1593,13	1700,21	1815,55	1939,84	2073,82
Податок на прибуток	286,76	306,04	326,80	349,17	373,29
Чистий прибуток	1306,37	1394,17	1488,75	1590,67	1700,53

Джерело: розраховано автором

Отже, можна стверджувати, що в перший рік реалізації заходів з підвищення рівня прибутку ТОВ «Телекарт-Прилад» загальний економічний ефект буде позитивний: підприємство отримає чистий прибуток у розмірі 1306,37 тис. грн. При цьому, в наступні чотири роки буде спостерігатися позитивна динаміка ефективності впровадження запропонованих заходів. Так, в кінці п'ятого року чистий прибуток буде становити 1700,53 тис. грн. При цьому за всі п'ять років загальний розмір чистого грошового потоку (прибутку) складе 7480,50 тис. грн.

На наступному етапі вважаємо за доцільне розрахувати дисконтовані грошові потоки за результатами практичного втілення заходів з підвищення прибутку ТОВ «Телекарт-Прилад». Відзначимо, що дисконтування – це процес визначення теперішньої вартості майбутніх грошових потоків шляхом застосування певної ставки дисконту. Цей метод базується на принципі, що гроші сьогодні мають більшу вартість, ніж еквівалентна сума в майбутньому через потенційну прибутковість і ризики.

З метою дисконтування грошових потоків спочатку треба розрахувати дисконтний множник (ДМ) за формулою:

$$DM = \frac{1}{(1+i)^n} \quad (3.1)$$

де i – дисконтна ставка (середня банківська ставка за кредит);

n – конкретний рік реалізації відповідних заходів.

Далі розраховується чистий приведений прибуток (ЧПП) – це фінансовий показник, який обчислює теперішню вартість усіх майбутніх грошових потоків проєкту (надходжень та витрат), дисконтувавши їх на теперішній момент. Він представляє собою різницю між всіма грошовими потоками (ГП) та інвестованими коштами (ІК), що приведені до поточного моменту часу:

$$\text{ЧПП} = \text{ГП} - \text{ІК} \quad (3.2)$$

В свою чергу, розміри грошових потоків (доходів) і відтоків (інвестицій) розраховуються за такими формулами:

$$\text{ГП} = \sum_{t=1}^T (\text{ГП}_t * \frac{1}{(1+E)^t}) \quad (3.3)$$

$$\text{ІК} = \sum_{t=1}^T (\text{І}_t * \frac{1}{(1+E)^t}) \quad (3.4)$$

де T – строк реалізації проєкту; E

- ставка дисконтування;

ГП_t - величина грошового потоку в t -му році реалізації проєкту;

І_t – величина інвестованих коштів в t -му році реалізації проєкту.

Результати розрахунку дисконтованого чистого грошового потоку від практичного втілення заходів з підвищення прибутку ТОВ «Телекарт-Прилад» представлені в табл. 3.11.

Таблиця 3.11

Дисконтовані результати реалізації заходів з підвищення прибутку

ТОВ «Телекарт-Прилад»

Показник	Роки					Всього
	1 рік	2 рік	3 рік	4 рік	5 рік	
Дисконтований множник	0,8065	0,6504	0,5245	0,4230	0,3411	-
Дисконтовані витрати, тис. грн.	27802,56	24431,69	21469,19	18867,40	16579,03	109149,86
Дисконтований приріст доходу, тис. грн.	29087,41	25537,50	22421,44	19687,95	17286,41	114020,73
Дисконтований чистий прибуток, тис. грн.	1053,58	906,77	780,85	672,85	580,05	3994,11

Джерело: розраховано автором

Отже, чистий дисконтований чистий прибуток, який планує отримати ТОВ «Телекарт-Прилад» від реалізації заходів з підвищення прибутку підприємства за п'ять років складе 3994,11 тис. грн.

Далі розрахуємо індекс доходності проекту (ІД), який є фінансовим показником, що відображає відношення приведеної вартості майбутніх грошових надходжень до інвестицій і розраховується за формулою:

$$ІД = ГП / ІК, \quad (3.5)$$

Отже, індекс доходності становитиме:

$$ІД = 114020,73 / 109149,86 = 1,044$$

Оскільки $ІД > 1$, то можна стверджувати, що розроблені заходи з підвищення прибутку ТОВ «Телекарт-Прилад» є економічно обґрунтованими та економічно вигідними.

Далі з'ясуємо термін окупності розроблених заходів з підвищення прибутку ТОВ «Телекарт-Прилад». Відзначимо, що термін окупності – це період часу, необхідний для того, щоб сума грошових потоків від проекту компенсувала вкладені інвестиції. Іншими словами, це час, за який інвестиції у проєкт окупляться і почнуть приносити чистий прибуток. Термін окупності можна обчислити за формулою:

$$Ток = ІК * Т / ГП \quad (3.6)$$

де $Т$ – період реалізації заходів.

Отже, термін окупності становитиме:

$$Ток = 109149,86 * 5 / 114020,73 = 4,8 \text{ (років)}$$

Отже, можна стверджувати, що розроблений комплекс заходів з підвищення рівня прибутку ТОВ «Телекарт-Прилад» повністю окупляться на протязі п'яти років.

Таким чином, можна зробити висновок про те, що всі заходи зі зростання прибутку ТОВ «Телекарт-Прилад» є ефективними, а значить їх доцільно впроваджувати в практичну діяльність підприємства.

ВИСНОВКИ

Підводячи підсумок, можна зробити наступні висновки.

1. Прибуток підприємства – це остаточний індикатор його фінансового результату, тобто різниця між його доходами та витратами, що виражає вартість створеного додаткового продукту та дохід від використання капіталу у грошовій формі, виступаючи при цьому в якості винагороди за підприємницький ризик. Прибуток виступає основною силою, що сприяє подальшому прогресу підприємства, надає можливість йому ефективно пристосовуватись до змін у середовищі, підвищує його фінансову незалежність та привабливість для інвесторів. Прибуток підприємства як виконує ряд важливих функцій: стимулюючу, розподільну, соціально-орієнтовну, оціночну, експертну, дисперсійну, мотиваційну, інноваційно-інвестиційну.

2. Прибуток підприємства може бути класифікований за різними критеріями, залежно від цілей аналізу, видів діяльності, джерел формування, характеру використання та інших факторів. Основними показниками прибутку підприємства, які використовуються в Україні, є: валовий прибуток, операційний прибуток, прибуток до оподаткування, чистий прибуток, а також чистий прибуток на одну акцію. Кожен з вказаних видів прибутку характеризує фінансовий стан підприємства.

3. Шляхи максимізації прибутку підприємства – це теоретичні концепції та практичні стратегії, спрямовані на оптимізацію фінансових результатів діяльності компанії. В науковій літературі існує безліч поглядів щодо способів та методів підвищення прибутку підприємства. Однак найбільш поширеними шляхами максимізації розміру прибутку суб'єктів господарювання є: збільшення обсягу виробництва та реалізації продукції; розширення ринків збуту продукції; зниження витрат на виробництво продукції; зростання цін на продукцію підприємства. Ці напрями відображають основну мету – зменшення витрат та зростання доходів, що забезпечує збільшення показника прибутковості підприємства.

4. ТОВ «Телекарт-Прилад» – це вдома та потужна компанія, яка активно розвивається, та має значний досвід роботи у сфері цифрових комунікацій. Головна сфера діяльності підприємства полягає у розробці та виробництві складних автоматизованих систем для телекомунікаційної індустрії, енергетичного сектору, транспорту, комунального господарства, військової сфери. Завдяки впровадженню нових систем управління та контролю якості, компанія підвищує свою продуктивність. Організаційна структура ТОВ «Телекарт-Прилад» відноситься до лінійно-функціонального типу, вона відповідає сфері діяльності підприємства. Проведений аналіз основних економічних показників діяльності ТОВ «Телекарт-Прилад» за 2020-2022 роки показав, що дане підприємство досить ефективно функціонує в сучасних умовах господарювання.

5. Прибуток ТОВ «Телекарт-Прилад» – це частина доходу, яка залишається підприємству після відшкодування усіх витрат, пов'язаних з його господарською діяльністю. За 2020-2022 роки доходи ТОВ «Телекарт-Прилад» збільшилися на 174025 тис. грн. (38,44%), що основним чином відбулося за рахунок зростання чистого доходу від реалізації продукції на 179998 тис. грн. (41,03%). Витрати ТОВ «Телекарт-Прилад» за 2020-2022 роки зросли на 201277 тис. грн (51,12%), що обумовлено підвищенням собівартості продукції на 199422 тис. грн. (60,24%). У 2020-2022 роках ТОВ «Телекарт-Прилад» працювало прибутково, але обсяги отриманого валового та операційного прибутку, а також прибутку до оподаткування та чистого прибутку в 2021 та 2022 роках були суттєво нижчі, ніж в 2020 році.

6. В цілому всі розраховані показники рентабельності ТОВ «Телекарт-Прилад» мають позитивні значення на протязі 2020-2022 років, що свідчить про ефективність господарської діяльності підприємства. Однак в динаміці, особливо в 2021 році, спостерігається зниження показників рентабельності, що основним чином пояснюється зростанням витрат та зменшенням обсягу прибутку. Відповідно рентабельність господарської діяльності ТОВ «Телекарт- Прилад» з плином часу зменшується.

7. У загальному вигляді шляхи підвищення прибутковості ТОВ «Телекарт-Прилад» – це заходи, методи та стратегії, які спрямовані на збільшення прибутку компанії: оптимізація витрат, підвищення ефективності управління, збільшення обсягу продажів, маркетингова активність, підвищення продуктивності праці, покращення якості продукції, управління ланцюгами постачання тощо. В якості ключових напрямів підвищення прибутковості ТОВ «Телекарт-Прилад» було запропоновано: розробка заходів зі зниження собівартості продукції підприємства; розробка нового виду продукції, а саме електронного лічильника електроенергії з Wi-Fi модемом; участь підприємства у міжнародній спеціалізованій виставці «ELECTRO INSTALL 2024». Обґрунтовано, що зниження собівартості виготовлення продукції ТОВ «Телекарт-Прилад» слід проводити за рахунок зменшення матеріальних витрат. Це дасть мати змогу знизити ціну на деякі види продукції, що призведе до збільшення обсягу продажу та підвищення ефективності господарської діяльності підприємства. В свою чергу, в результаті провадження у виробництво та подальшого продажу електронного лічильника електроенергії з Wi-Fi модемом ТОВ «Телекарт-Прилад» зможе отримати додатковий чистий прибуток у розмірі 668,3 тис. грн. Участь ТОВ «Телекарт-Прилад» у спеціалізованій виставці «ELECTRO INSTALL 2024» стане відмінною можливістю для налагодження нових партнерських відносин, обміну досвідом та приваблення нових клієнтів.

8. Проведені розрахунки показали, що всі розроблені заходи з підвищення рівня прибутковості ТОВ «Телекарт-Прилад» є економічно доцільними та вигідними. Обсяг чистого прибутку від реалізації запропонованих заходів кожен рік буде зростати. При цьому загальний розмір економічного ефекту за п'ять років становитиме 7480,50 тис. грн. без дисконтування та 3994,11 тис. грн. з дисконтуванням. Термін окупності заходів з підвищення прибутку підприємства складає 4,8 років. У зв'язку з цим, всі розроблені заходи можна рекомендувати для практичної реалізації в господарській діяльності ТОВ «Телекарт-Прилад».

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Андрусь О. І., Пятаченко С. Ю. Фактори та система формування прибутковості підприємства. *Науковий вісник Ужгородського університету*. 2022. Вип. 2. С. 105-112.
2. Богацька Н. М., Кузьменко М. М. Прибуток підприємства як рушійна сила функціонування ринкової економіки. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2018. № 2. С. 102-105.
3. Брагіна О. С., Бугенко С. І., Павлусь М. Г. Прибутковість підприємства та шляхи її підвищення. *Бізнес Інформ*. 2021. № 10. С. 261-266.
4. Вовк О. М., Ковальчук А. М., Комісаренко Я. І. Прибуток та рентабельність як детермінанти розвитку підприємства. *Modern economics*. 2020. № 21. С. 37-44.
5. Гетьман О. О., Шаповал В. М. Економіка підприємства: навчальний посібник. Київ: Центр учбової літератури, 2017. 488 с.
6. Глушенкова А. А., Ромашов І. М. Управління прибутком підприємства. *Економіка. Менеджмент. Бізнес*. 2020. № 4. С. 53-57.
7. Гречко А. В., Мельнікова О. М. Дослідження напрямів підвищення прибутковості підприємств. *Підприємництво та інновації*. 2017. Вип. 3. С. 108-114.
8. Денисенко М. П., Захарова Ю. І. Заходи підвищення прибутковості підприємства. *Агросвіт*. 2020. № 1. С. 24-28.
9. Довжик О. О., Гаркуша С. А. Управління витратами як чинник підвищення прибутковості і рентабельності сільськогосподарських підприємств. *Економічний аналіз*. 2016. Т. 23. № 2. С. 37-44.
10. Ксьондз С. М., Баковець М. В., Войтюк А. В. Підвищення прибутковості підприємства в умовах ринку. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. 2017. Вип. 24(1). С. 123-125.
11. Кубецька О. М., Остапенко Т. М., Зайченко Р. А. Підвищення прибутку з метою забезпечення економічної безпеки підприємства. *Бізнес Інформ*.

2022. № 1. С. 287-293.
12. Купира М. І., Шейко Ю. О., Климчук О. А. Імперативи нарощення прибутку в умовах асиметричного розвитку підприємства. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління*. 2020. Вип. 4. С. 58-62.
 13. Курило О. Б., Бондаренко Л. П., Вівчар О. Й. Фінанси підприємств: підручник. Київ: Кондор, 2020. 340 с.
 14. Кучерява А. С. Прибутковість підприємства та шляхи її підвищення. *Проблеми підвищення ефективності інфраструктури*. 2015. №40. С. 38-41.
 15. Левкович О. В., Санду В. В. Теоретичні аспекти прибутку підприємства. *Ефективна економіка*. 2022. № 6. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2022_6_32 (дата звернення: 22.03.2024).
 16. Лещенко Л. О. Аналіз прибутку підприємств, його види та функції. *Вісник ХНАУ*. 2014. № 4. С. 236-240.
 17. Мардус Н. Ю., Руденко К. Ю. Основні аспекти організації бухгалтерського обліку та аудиту прибутку підприємства. *Науковий погляд: економіка та управління*. 2021. № 6. С. 107-111.
 18. Мельник А. О., Петренко Н. В. Трансформація сутності та значення прибутку вітчизняних підприємств у сучасних умовах господарювання. *Інфраструктура ринку*. 2019. Вип. 33. С. 202-210.
 19. Миколенко І. Г., Гребельна А. Д. Чинники прибутковості підприємства. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління*. 2021. Вип. 6. С. 149-154.
 20. Міжнародна спеціалізована виставка «ELECTRO INSTALL 2024». URL: <https://www.ies-expo.com.ua/ei-2024.html> (дата звернення: 06.05.2024).
 21. Міщенко К. Г. Прибутковість підприємства та шляхи її підвищення. *Міжнародний науковий журнал "Інтернаука"*. 2017. № 2(2). С. 105-107.
 22. Морщенок Т. С., Задорожня В. О. Економічна сутність прибутку підприємства та його роль в умовах ринкової економіки. *Вісник Одеського національного університету*. 2013. Т. 18. Вип. 4(2). С. 172-175.
 23. Національне положення (стандарт) бухгалтерського 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: затверджене Наказом Міністерства фінансів України

- від 07.02.2013 р. №73. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13> (дата звернення: 23.03.2024).
24. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Дохід»: затверджене Наказом Міністерства фінансів України від 29.11.1999 р. №290. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0860-99> (дата звернення: 23.03.2024).
 25. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати»: затверджене Наказом Міністерства фінансів України від 31.12.1999 р. №318. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00> (дата звернення: 23.03.2024).
 26. Окренець В. Ю. Трагування прибутку в обліково-інформаційному забезпеченні підприємств. *Вісник економіки*. 2022. Вип. 3. С. 65-77.
 27. Павлюк І. О. Резерви підвищення прибутку підприємства. *Економіка. Фінанси. Право*. 2019. № 5(4). С. 28-31.
 28. Пасько Ю. С., Феофілова Т. Ю. Поняття прибутку та його значення для користувачів звітності. *Теорія та практика сервісу: економіка, соціальна сфера, технології*. 2015. №3 (25). С. 38-41.
 29. Податковий кодекс України: Закон від 02.12.2010 року № 2755-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17> (дата звернення: 23.03.2024).
 30. Савіцький А. В. Управління прибутковістю підприємства на основі максимізації прибутку та чинників експортної орієнтованості. *Інтелект XXI*. 2017. № 2. С. 169-176.
 31. Серединська В. М., Загородна О. М., Федорович Р. В. Економічний аналіз: навчальний посібник. Тернопіль: Астон, 2018. 624 с.
 32. Ситник Н. С. Фінанси підприємств: навчальний посібник. Львів: ЛНУ імені Івана Франка, 2020. 402 с.
 33. Сіренко К. Ю. Формування та розподіл прибутку підприємства. *Науковий вісник Сіверщини*. 2021. № 2. С. 171-185.
 34. Скляр Є. В., Фень К. С., Карп'як А. О. Стратегія ефективної системи управління прибутком підприємства. *Вісник Одеського національного*

- університету. 2021. Т. 26. Вип. 4. С. 56-60.
35. Стеценко В. О. Шляхи підвищення прибутку аграрних підприємств за рахунок впровадження інновацій. *Ефективна економіка*. 2022. № 12. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2022_12_61 (дата звернення: 22.03.2024).
 36. ТОВ «ТД «Телекарт-Пром»: офіційний сайт. URL: <https://telecard.odessa.ua> (дата звернення: 15.04.2024)
 37. ТОВ «Телекарт-Прилад»: інформація про підприємство. URL: <https://opendatabot.ua/c/13881657> (дата звернення: 15.04.2024)
 38. ТОВ «Телекарт-Прилад»: інформація про підприємство. URL: https://youcontrol.com.ua/catalog/company_details/13881657/ (дата звернення: 15.04.2024)
 39. ТОВ «Телекарт-Прилад»: інформація про підприємство. URL: <https://vkursi.pro/card/rov-telekart-prylad-13881657> (дата звернення: 15.04.2024)
 40. ТОВ «Телекарт-Прилад»: офіційний сайт. URL: <https://telecard.odessa.ua> (дата звернення: 14.04.2024)
 41. Тюленєва Ю. В., Ренкас С. В. Фактори впливу на прибуток підприємств та напрями підвищення прибутковості. *Підприємництво та інновації*. 2017. Вип. 3. С. 102-107.
 42. Хачатрян В. В. Науково-методичні засади підвищення прибутковості підприємства. *Український журнал прикладної економіки*. 2021. Том 6. № 2. С. 286-292.
 43. Ходирєв С. А. Поняття прибутку організації та порядок його розподілу. *Вектор економіки*. 2021. № 5 (59). С. 31-40.
 44. Шарманська С. О. Прибуток та особливості його формування і використання в транзитній економіці: автореф. дис. канд. екон. наук: спец. 08.00.01. Київ, 2010. 22 с.
 45. Ярова Л. Г. Управління прибутком підприємства в сучасних умовах. *Міжнародний науковий журнал "Інтернаука"*. 2021. № 4(2). С. 23-28.

