МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
Кафедра економіки підприємства та організації підприємницької діяльності

Допущено до захисту
завідувач кафедри
Грінченко Р.В.

“_____”_____2026 р.

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА
на здобуття освітнього ступеня бакалавра
зі спеціальності 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»

за темою:

ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ПРИБУТКОВОСТІ ТОВ «ГІДРАВЛІК ПРОМ»

Виконавець:
Студент ЦЗФН
(факультет)
Бережна Ганна Миколаївна
(прізвище, ім’я та по батькові) /підпис/
Науковий керівник:
К.е.н., доцент
(науковий ступінь, вчене звання)
Гребенник Наталя Григорівна
(прізвище, ім’я та по батькові) /підпис/

Одеса 2026

ЗМІСТ

стор.

ВСТУП…… 3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ ЗБИТКОВОСТІ ТА ПРИБУТКОВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА…… 6
1.1. Економічний зміст прибутку, прибутковості та збитковості підприємства…… 6
1.2. Фактори формування збитковості підприємства в умовах господарської діяльності…… 14
1.3. Методичні підходи до аналізу причин збитковості та оцінювання резервів підвищення прибутковості…… 22
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ПРИЧИН ЗБИТКОВОСТІ ТОВ «ГІДРАВЛІК ПРОМ»…….. 30
2.1. Загальна характеристика підприємства та особливості організації його діяльності…… 30
2.2. Аналіз фінансово-господарських результатів і показників ефективності діяльності підприємства…….. 34
2.3. Оцінка фінансового стану та узагальнення основних причин збитковості підприємства…….. 40
РОЗДІЛ 3. ОБҐРУНТУВАННЯ ШЛЯХІВ ПІДВИЩЕННЯ ПРИБУТКОВОСТІ ТОВ «ГІДРАВЛІК ПРОМ»……... 49
3.1. Визначення внутрішніх резервів підвищення прибутковості підприємства……. 49
3.2. Розробка заходів щодо зниження витратомісткості та прискорення оборотності оборотних активів…… 54
3.3. Економічне обґрунтування впливу запропонованих заходів на фінансовий результат підприємства……... 59
ВИСНОВКИ……. 68
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ…… 70
ДОДАТКИ……. 75

ВСТУП

У сучасних умовах господарювання забезпечення прибуткової діяльності є однією з основних умов стабільного функціонування та розвитку підприємства. Прибуток виступає не лише кінцевим фінансовим результатом, а й важливим джерелом самофінансування, оновлення ресурсної бази, зміцнення фінансової стійкості та підвищення конкурентоспроможності. Водночас збитковість свідчить про порушення економічної рівноваги між доходами та витратами, неефективне використання ресурсів або недостатню результативність управлінських рішень.

Особливо актуальною проблема збитковості є для малих підприємств, які мають обмежені фінансові резерви, значну залежність від поточних грошових потоків і високу чутливість до змін ринкового середовища. Для таких підприємств навіть короткострокове перевищення витрат над доходами може призвести до погіршення ліквідності, зростання кредиторської заборгованості, зменшення власного капіталу та втрати фінансової стійкості. Тому своєчасне виявлення причин збитковості та обґрунтування практичних заходів щодо підвищення прибутковості має важливе теоретичне і прикладне значення.

Актуальність теми посилюється тим, що зростання обсягів реалізації саме по собі не гарантує прибутковості підприємства. Якщо збільшення доходів супроводжується випереджальним зростанням собівартості, операційних витрат, накопиченням запасів або погіршенням структури фінансування, підприємство може залишатися збитковим навіть за умови розширення діяльності. Саме така ситуація потребує комплексного економічного аналізу, який дозволяє оцінити не лише кінцевий фінансовий результат, а й фактори його формування.

Метою роботи є аналіз причин збитковості ТОВ «ГІДРАВЛІК ПРОМ» та розробка шляхів підвищення його прибутковості на основі оцінки фінансово-господарських результатів, ефективності використання ресурсів і фінансового стану підприємства.

Для досягнення поставленої мети у роботі визначено такі завдання:

– розкрити економічний зміст прибутку, прибутковості та збитковості підприємства;

– визначити основні фактори формування збитковості в умовах господарської діяльності;

– охарактеризувати методичні підходи до аналізу причин збитковості та оцінювання резервів підвищення прибутковості;

– надати загальну характеристику ТОВ «ГІДРАВЛІК ПРОМ» та особливостей організації його діяльності;

– проаналізувати динаміку доходів, витрат і фінансових результатів підприємства;

– оцінити показники ефективності діяльності, ліквідності та фінансової стійкості;

– узагальнити основні причини збитковості підприємства;

– визначити внутрішні резерви підвищення прибутковості;

– розробити заходи щодо зниження витратомісткості, прискорення оборотності оборотних активів і покращення фінансового стану;

– обґрунтувати очікуваний економічний ефект від запропонованих заходів.

Об’єктом дослідження є процес формування фінансових результатів діяльності підприємства.

Предметом дослідження є теоретичні, методичні та практичні аспекти аналізу причин збитковості та обґрунтування шляхів підвищення прибутковості ТОВ «ГІДРАВЛІК ПРОМ».

Базою дослідження є Товариство з обмеженою відповідальністю «ГІДРАВЛІК ПРОМ», яке здійснює діяльність у сфері оптової торгівлі продукцією промислово-технічного призначення.

У процесі дослідження використано такі методи: аналіз і синтез - для узагальнення теоретичних підходів до визначення прибутку, прибутковості та збитковості; горизонтальний аналіз - для оцінки динаміки доходів, витрат, активів, зобов’язань і фінансових результатів; вертикальний аналіз - для дослідження структури активів, витрат і джерел фінансування; коефіцієнтний

аналіз - для оцінки рентабельності, витратомісткості, оборотності, ліквідності та фінансової стійкості; порівняльний метод - для зіставлення фактичних і прогнозних показників; розрахунково-аналітичний метод - для обґрунтування економічного ефекту від запропонованих заходів.

Інформаційною базою дослідження є наукові праці з питань фінансових результатів, прибутковості та збитковості підприємств, нормативні положення бухгалтерського обліку, а також фінансова звітність ТОВ «ГІДРАВЛІК ПРОМ» за 2023–2025 роки, використана для проведення розрахунків і формування практичних висновків.

Практичне значення отриманих результатів полягає у визначенні конкретних внутрішніх резервів підвищення прибутковості ТОВ «ГІДРАВЛІК ПРОМ». Запропоновані заходи спрямовані на зниження собівартості, скорочення інших операційних витрат, оптимізацію запасів, зростання чистого доходу, часткове погашення поточних зобов’язань і покращення ліквідності. Їх реалізація може стати основою для переходу підприємства від збиткової діяльності до беззбиткового або мінімально прибуткового рівня.

Кваліфікаційна робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, 5 рисунків, 20 таблиць, 41 використаних джерел і 3 додатків. У роботі послідовно розглянуто теоретичні основи дослідження збитковості та прибутковості підприємства, проведено аналіз причин збитковості ТОВ «ГІДРАВЛІК ПРОМ» і розроблено практичні заходи щодо підвищення його прибутковості.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ ЗБИТКОВОСТІ ТА ПРИБУТКОВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Економічний зміст прибутку, прибутковості та збитковості підприємства

У сучасній економіці прибуток є однією з базових категорій, через яку оцінюється результативність функціонування підприємства. Його значення не обмежується лише фіксацією позитивного фінансового результату за певний період. Прибуток одночасно відображає здатність підприємства створювати економічну цінність, покривати понесені витрати, забезпечувати фінансову самостійність, формувати джерела розвитку та підтримувати стійкість у конкурентному середовищі. Саме тому у більшості досліджень фінансових результатів підприємства прибуток розглядається як ключовий підсумковий показник, що концентрує вплив доходів, витрат, організації діяльності, цінової політики, ресурсного забезпечення та якості управлінських рішень.

Відповідно до Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», прибуток визначається через співвідношення доходів і витрат підприємства. У п. 3 розділу І цього стандарту зазначено, що «…прибуток - це сума, на яку доходи перевищують пов’язані з ними витрати» [1 п. 1]. Відповідно, якщо витрати перевищують доходи, формується збиток. Таке трактування є базовим для бухгалтерського відображення фінансових результатів підприємства, оскільки саме через зіставлення доходів і витрат у фінансовій звітності визначається кінцевий результат діяльності суб’єкта господарювання.

Таке визначення має важливе значення для аналізу діяльності підприємства, оскільки воно показує, що прибуток формується не лише за рахунок отримання доходів, а насамперед через перевищення доходів над витратами. Тому саме по собі зростання обсягу реалізації ще не гарантує прибутковості підприємства. Якщо разом із доходами зростають витрати або

якщо витрати перевищують отримані доходи, підприємство може залишатися збитковим навіть за умови збільшення чистого доходу від реалізації. Для теми даної кваліфікаційної роботи це положення є принциповим, оскільки аналіз причин збитковості має спиратися не лише на оцінку динаміки доходу, а й на дослідження витрат, їх структури, співвідношення між доходами і витратами, а також впливу цього співвідношення на кінцевий фінансовий результат.

У науковій літературі прибуток найчастіше трактується як позитивний фінансовий результат, що виникає у разі перевищення доходів підприємства над його витратами. Такий підхід є вихідним для бухгалтерського, фінансового та управлінського аналізу. Водночас дослідники підкреслюють, що фінансовий результат не можна розглядати лише як арифметичну різницю між доходами і витратами. Він є комплексним показником, який відображає ефективність усієї господарської системи підприємства, результативність управління ресурсами, якість прийняття управлінських рішень і здатність суб'єкта господарювання забезпечувати подальший розвиток [20].

Близьку позицію займають О. В. Назаренко та Р. В. Лукаш, які розглядають фінансові результати не лише як показник бухгалтерської звітності, а як важливий об'єкт обліково-аналітичного забезпечення управління підприємством. На їхню думку, коректне визначення, облік і відображення фінансових результатів є необхідною умовою прийняття обґрунтованих управлінських рішень [21]. Такий підхід є важливим для даного дослідження, оскільки причини збитковості підприємства можуть бути виявлені лише за умови поєднання даних фінансової звітності з економічною інтерпретацією отриманих результатів.

О. Ковальова та М. Іоргачова підкреслюють, що фінансовий результат є індикатором не тільки поточної ефективності діяльності, а й інвестиційної привабливості підприємства. Позитивний фінансовий результат формує довіру до підприємства з боку власників, інвесторів, кредиторів та інших зацікавлених сторін, тоді як збитковість може свідчити про зниження фінансової стійкості та підвищення ризиків діяльності [14]. Отже, прибуток є важливим не лише для

внутрішньої оцінки діяльності підприємства, а й для його зовнішнього позиціонування у бізнес-середовищі.

А. С. Лесюк, досліджуючи фінансові результати діяльності підприємств в Україні, акцентує увагу на взаємозв'язку категорій доходу, витрат, прибутку, збитку та фінансового результату. Авторка наголошує, що аналіз фінансових результатів має здійснюватися з урахуванням як внутрішніх, так і зовнішніх факторів, які впливають на діяльність підприємства [18]. Для дослідження збитковості цей підхід є особливо важливим, оскільки від'ємний фінансовий результат може бути наслідком не одного окремого чинника, а сукупної дії багатьох причин: високих витрат, недостатнього доходу, низької оборотності активів, слабкої фінансової стійкості або несприятливого зовнішнього середовища.

У працях, присвячених малому підприємництву, фінансовий результат розглядається з урахуванням особливостей масштабу діяльності. Н. Я. Багрій зазначає, що для суб'єктів малого підприємництва облік фінансових результатів має особливе значення, оскільки саме прибуток або збиток швидко впливають на фінансову стабільність невеликих підприємств [1]. Це положення має безпосереднє значення для аналізу діяльності малих підприємств, адже вони зазвичай мають обмежені фінансові резерви, менший доступ до зовнішнього фінансування та вищу залежність від поточних грошових потоків.

У зарубіжних дослідженнях прибутковість підприємств також розглядається як багатофакторна характеристика. Н. К. Куок Чунг, аналізуючи діяльність малих і середніх підприємств, доводить, що на їхню результативність впливають не лише обсяги діяльності, а й фінансова структура, ефективність використання активів, ліквідність та інші внутрішні параметри підприємства [39]. Такий підхід підтверджує, що прибуток є результатом не лише продажу продукції або товарів, а й загальної ефективності господарської моделі підприємства.

І. С. Юссеф, С. Саллум та М. Аль Саях у дослідженні прибутковості малих і середніх підприємств Великої Британії підкреслюють, що прибутковість

залежить від сукупності фінансових чинників, серед яких важливе місце займають структура капіталу, ліквідність, рівень заборгованості, розмір підприємства та попередні фінансові результати [41]. Для даної роботи це означає, що аналіз прибутку не може обмежуватися лише показником чистого доходу: необхідно також враховувати витрати, оборотні активи, власний капітал, поточні зобов'язання і фінансову стійкість підприємства.

Важливим напрямом сучасних досліджень є зв'язок між прибутковістю та управлінням оборотним капіталом. А. Брайма, Ю. Му та І. Квей на основі дослідження малих і середніх підприємств Гани показують, що ефективне управління оборотним капіталом має суттєве значення для максимізації прибутковості [35]. Це має особливе значення для підприємств сфери торгівлі, де значна частина ресурсів зосереджується у запасах, дебіторській заборгованості та грошових коштах.

К. Міїч, Д. Нушева та Д. Якшич, досліджуючи прибутковість малих і середніх підприємств у секторі оптової та роздрібної торгівлі, наголошують, що для торговельних підприємств ключове значення мають не лише обсяги реалізації, а й оборотність активів, структура витрат, маржинальність і здатність підтримувати фінансову рівновагу [38]. Це положення є важливим для даної кваліфікаційної роботи, оскільки досліджуване підприємство здійснює діяльність саме у сфері оптової торгівлі.

Значення оборотного капіталу для прибутковості підтверджується також дослідженням А. Ахметі та Е. Дургуті, які на основі аналізу малих і середніх підприємств Косова розглядають вплив управління оборотним капіталом на рентабельність активів. Такий підхід є важливим з огляду на те, що для багатьох малих підприємств проблема прибутковості пов'язана не тільки з величиною доходу, а й зі швидкістю обігу запасів, дебіторської заборгованості та поточних зобов'язань [34].

Отже, огляд наукових джерел дозволяє зробити висновок, що прибуток у сучасних дослідженнях розглядається у трьох взаємопов'язаних площинах. По-перше, це бухгалтерська категорія, що визначається як перевищення доходів над

пов’язаними з ними витратами. По-друге, це економічний результат діяльності підприємства, який відображає здатність створювати додану вартість і забезпечувати розвиток. По-третє, це управлінський індикатор, що показує якість прийнятих рішень щодо доходів, витрат, ресурсів, активів і джерел фінансування.

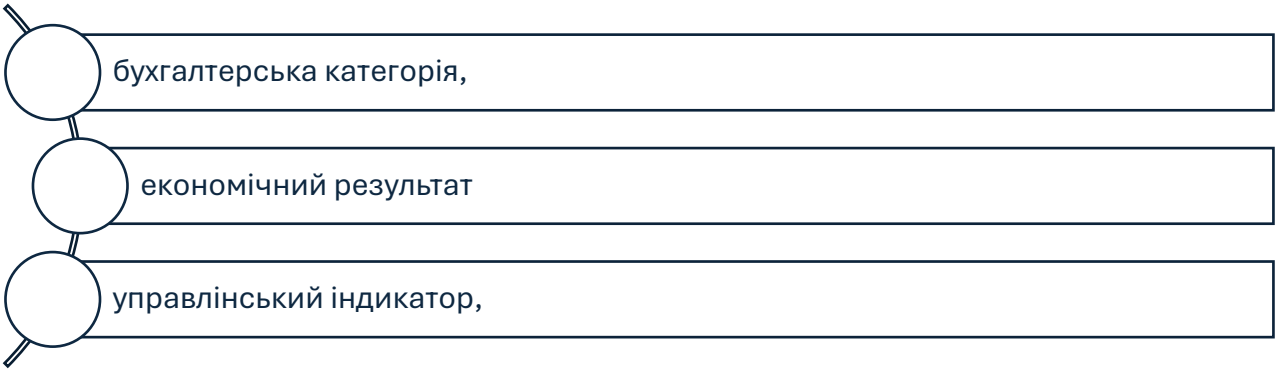

Рис. 1.1. – Площини, в яких розглядається прибуток у сучасних дослідженнях

Джерело: побудовано автором за [2, 9, 12]

Узагальнення наукових підходів дозволяє виділити декілька основних аспектів розуміння прибутку підприємства, що наведено в табл. 1.1.

Таблиця 1.1 – Основні підходи до трактування економічного змісту прибутку підприємства

Підхід	Зміст підходу	Значення для аналізу діяльності підприємства
Бухгалтерський	Прибуток визначається як сума, на яку доходи перевищують пов’язані з ними витрати	Дозволяє встановити фінансовий результат за даними фінансової звітності
Фінансовий	Прибуток розглядається як джерело формування власних фінансових ресурсів	Показує можливості самофінансування, розвитку та зміцнення фінансової бази
Економічний	Прибуток відображає здатність підприємства створювати економічну цінність	Характеризує ефективність господарської моделі підприємства
Управлінський	Прибуток є результатом управлінських рішень щодо доходів, витрат, ресурсів і цін	Дозволяє оцінити якість управління підприємством

Продовження табл 1.1.

Підхід	Зміст підходу	Значення для аналізу діяльності підприємства
Аналітичний	Прибуток виступає основою для розрахунку показників прибутковості та рентабельності	Дає змогу перейти від абсолютної оцінки результату до відносної оцінки ефективності
Інвестиційний	Прибуток є індикатором привабливості підприємства для власників, кредиторів та інвесторів	Відображає здатність підприємства генерувати позитивний результат і підтримувати фінансову стійкість

Джерело: побудовано автором за [2, 9, 12, 22, 36]

З позиції економічного змісту прибуток виконує декілька важливих функцій. Насамперед він є оціночним показником, оскільки дозволяє визначити, наскільки ефективно підприємство здійснює свою діяльність. Якщо підприємство отримує прибуток, це свідчить про те, що його доходи перевищують витрати, а господарська модель у певному періоді є результативною. Водночас цей висновок потребує подальшого уточнення за допомогою відносних показників, оскільки сама абсолютна величина прибутку не завжди дає повне уявлення про рівень ефективності (рис. 1.2).

Рис. 1.2. – Основні функції прибутку в діяльності підприємства

Джерело: [25]

Оціночна функція прибутку полягає в тому, що він концентрує вплив багатьох елементів господарської діяльності: обсягів реалізації, собівартості, операційних витрат, організації збуту, ефективності використання ресурсів та цінової політики. На відміну від окремих показників, які характеризують лише певний аспект діяльності, прибуток відображає підсумковий результат взаємодії доходної та витратної частин діяльності підприємства. Саме тому він є одним із перших показників, на який звертають увагу під час оцінки результативності підприємства.

Стимулююча функція прибутку пов'язана з тим, що він є одним із головних мотивів підприємницької діяльності. Підприємство, яке отримує прибуток, має більше можливостей для самостійного розвитку, посилення конкурентних позицій, оновлення ресурсної бази та розширення масштабів діяльності. Натомість збитковість обмежує ці можливості, оскільки змушує підприємство спрямовувати зусилля не на розвиток, а на покриття поточних витрат, виконання зобов'язань і підтримання платоспроможності.

Відтворювальна функція прибутку проявляється в тому, що він може бути використаний як внутрішнє джерело фінансування. За рахунок прибутку підприємство має можливість поповнювати оборотні кошти, формувати резерви, інвестувати у розвиток, покривати майбутні ризики та зменшувати залежність від зовнішніх джерел фінансування. Для малих підприємств ця функція має особливе значення, оскільки їхній доступ до кредитних ресурсів або інвестицій може бути обмеженим.

Фінансово-стабілізаційна роль прибутку полягає в тому, що його наявність сприяє зміцненню власного капіталу підприємства. Якщо підприємство систематично отримує прибуток і частина цього прибутку залишається в його розпорядженні, формується основа для підвищення фінансової стійкості. Якщо ж підприємство отримує збитки, відбувається протилежний процес: власний капітал зменшується, зростає залежність від зобов'язань, погіршується ліквідність і підвищуються фінансові ризики.

Прибуток безпосередньо пов’язаний із категорією прибутковості, однак ці поняття не є тотожними. Прибуток є абсолютним показником, який вимірюється у грошовому вираженні та показує кінцевий фінансовий результат. Прибутковість, натомість, відображає здатність підприємства отримувати прибуток у співвідношенні з певною базою порівняння: обсягом реалізації, активами, власним капіталом, витратами або іншими ресурсами. Тому прибутковість є якіснішою характеристикою ефективності діяльності, ніж сам абсолютний розмір прибутку. Підприємство може мати значний обсяг прибутку, але при цьому демонструвати низьку прибутковість, якщо для його отримання було залучено надмірні ресурси або понесено надто високі витрати.

У дослідженнях прибутковості підприємств особлива увага приділяється системі показників рентабельності, оскільки саме вони дозволяють порівнювати результати діяльності різних підприємств незалежно від масштабу їх функціонування. Рентабельність продажу показує, яка частина прибутку припадає на одиницю реалізації; рентабельність продукції відображає ефективність витрат; рентабельність активів характеризує результативність використання майна підприємства; рентабельність власного капіталу показує ефективність використання власних фінансових ресурсів. У зарубіжних дослідженнях прибутковість також часто аналізується через показники ROA, ROE та маржинальність, а серед її детермінант виділяють розмір підприємства, ліквідність, оборотність активів, структуру капіталу, рівень заборгованості, галузеву належність і динаміку продажів [12, 23, 38, 39, 41].

Доцільно узагальнити економічний зміст основних показників прибутковості в табл. 1.2.

Важливою протилежною категорією до прибутку є збиток. Збиток виникає у разі перевищення витрат підприємства над його доходами. У такому випадку фінансовий результат набуває від’ємного значення, а підприємство не забезпечує компенсацію понесених витрат за рахунок отриманих доходів.

Таблиця 1.2 – Основні показники прибутковості підприємства та їх економічний зміст

Показник	Економічний зміст	Аналітичне призначення
Рентабельність продажу	Співвідношення прибутку та чистого доходу від реалізації	Оцінює здатність підприємства формувати прибуток з кожної гривні продажу
Рентабельність продукції	Співвідношення прибутку та собівартості або витрат	Характеризує ефективність витрат на виробництво і реалізацію
Рентабельність активів	Співвідношення прибутку та активів підприємства	Показує результативність використання майна підприємства
Рентабельність власного капіталу	Співвідношення прибутку та власного капіталу	Відображає ефективність використання коштів власників
Загальна прибутковість діяльності	Співвідношення фінансового результату з ресурсами або витратами	Дає узагальнену оцінку ефективності господарювання

Джерело: побудовано автором за [12, 23, 38, 39, 41].

Збитковість, відповідно, характеризує такий стан діяльності, за якого підприємство систематично або тимчасово працює з від'ємним фінансовим результатом. Якщо прибутковість відображає здатність підприємства створювати позитивний результат, то збитковість свідчить про порушення економічної рівноваги між доходами, витратами та використаними ресурсами.

1.2. Фактори формування збитковості підприємства в умовах господарської діяльності

У наукових джерелах збитковість розглядається не лише як негативний фінансовий результат, а й як важливий сигнал про наявність проблем у діяльності підприємства. Вона може бути наслідком недостатнього обсягу реалізації, високої собівартості, неефективної структури витрат, низької оборотності активів, слабкої цінової політики, нераціонального управління запасами,

надмірної кредиторської залежності або несприятливих зовнішніх умов. Для малих підприємств така проблема є особливо суттєвою, оскільки вони часто мають обмежений доступ до фінансування, невеликий запас фінансової міцності та високу залежність від поточного грошового потоку.

Збитковість може мати різний характер. Вона може бути тимчасовою, якщо пов'язана з етапом створення підприємства, розширенням діяльності, одноразовими витратами або короткостроковими ринковими коливаннями. Водночас вона може бути системною, якщо протягом декількох періодів підприємство не здатне забезпечити перевищення доходів над витратами. Саме системна збитковість є найбільш небезпечною, оскільки вона поступово зменшує власний капітал, погіршує фінансову стійкість, знижує платоспроможність і може призвести до кризового стану підприємства.

У літературі, присвяченій діяльності малих і середніх підприємств, прибутковість часто пов'язується з управлінням оборотним капіталом. Дослідження показують, що на фінансовий результат впливають оборотність запасів, строк погашення дебіторської заборгованості, строк оплати кредиторської заборгованості та тривалість операційного або грошового циклу [4, 11, 23, 34, 35]. Це має особливе значення для підприємств сфери торгівлі, де значна частина активів зосереджується в запасах, а прибутковість залежить не лише від обсягу продажу, а й від швидкості обігу ресурсів.

Прибуток і збиток не є ізольованими показниками, а формуються під впливом усієї системи господарських процесів підприємства.

Взаємозв'язок між прибутком, прибутковістю та збитковістю можна подати через просту логіку: якщо доходи перевищують витрати, підприємство формує прибуток; якщо витрати перевищують доходи, виникає збиток; якщо прибуток співвідноситься з ресурсами, активами чи продажами, оцінюється прибутковість; якщо ж від'ємний результат стає повторюваним, виникає проблема збитковості як економічного стану підприємства. Тому аналіз цих категорій потребує не лише фіксації кінцевого результату, а й розуміння причин, які його формують.

Таким чином, прибуток є основним позитивним фінансовим результатом діяльності підприємства, джерелом його розвитку та індикатором ефективності господарювання. Прибутковість характеризує здатність підприємства отримувати прибуток у співвідношенні з використаними ресурсами, тому вона розкриває якісний аспект результативності діяльності. Збитковість, навпаки, свідчить про перевищення витрат над доходами та вказує на порушення економічної рівноваги в діяльності підприємства. Розуміння економічного змісту цих категорій є необхідною теоретичною основою для подальшого аналізу факторів формування збитковості підприємства та методичних підходів до оцінювання резервів підвищення його прибутковості.

Таким чином, збитковість підприємства не виникає ізольовано або випадково. Вона є результатом дії сукупності факторів, які впливають на формування доходів, витрат, ефективність використання ресурсів, організацію операційної діяльності та фінансову стійкість суб'єкта господарювання. Доцільно зосередити увагу саме на причинах, під впливом яких підприємство може переходити від прибуткової до збиткової діяльності або тривалий час залишатися у стані від'ємного фінансового результату.

У найзагальнішому вигляді збитковість формується тоді, коли доходів підприємства недостатньо для покриття сукупних витрат. Однак за цим простим співвідношенням стоїть значно складніша система економічних зв'язків. Доходи підприємства залежать від обсягів реалізації, цінової політики, конкурентоспроможності продукції, стабільності попиту, якості роботи зі споживачами та ефективності збуту. Витрати, у свою чергу, визначаються закупівельними цінами, структурою операцій, рівнем організації бізнес-процесів, продуктивністю праці, логістичними витратами, витратами на зберігання, обслуговування управлінського апарату та іншими складовими. Тому аналіз збитковості потребує врахування як внутрішніх, так і зовнішніх факторів.

Внутрішні фактори збитковості пов'язані безпосередньо з діяльністю самого підприємства. Вони виникають у межах його управлінських рішень, організаційної структури, ресурсного забезпечення, фінансової політики та

операційної моделі. Саме внутрішні фактори є найбільш важливими для практичного аналізу, оскільки на них підприємство може впливати безпосередньо. До таких факторів належать нераціональна структура витрат, недостатній контроль за собівартістю, низька оборотність активів, слабка організація збуту, неефективне управління запасами, обмежена фінансова дисципліна, помилки у ціноутворенні та недостатнє планування господарської діяльності.

Одним із ключових внутрішніх факторів збитковості є висока витратомісткість діяльності. Витратомісткість показує, скільки витрат припадає на одиницю доходу або реалізованої продукції. Якщо витрати зростають швидше, ніж дохід, підприємство поступово втрачає здатність формувати прибуток. Така ситуація може виникати у випадку підвищення закупівельних цін, неефективної логістики, надмірних адміністративних витрат, втрат у процесі зберігання товарів, низької продуктивності праці або недостатнього контролю за операційними витратами. Висока витратомісткість особливо небезпечна для малих підприємств, оскільки вони мають менші фінансові резерви та слабші можливості для компенсації негативних результатів за рахунок інших напрямів діяльності.

Іншим вагомим фактором є недостатній обсяг доходів або повільне зростання реалізації. Навіть за відносно контрольованих витрат підприємство може залишатися збитковим, якщо обсяг продажів є недостатнім для покриття постійних і змінних витрат. Для торговельних підприємств це означає, що важливим є не лише сам факт реалізації, а й достатність обсягів продажу, стабільність клієнтської бази, регулярність замовлень і здатність підприємства підтримувати належну маржу. Якщо підприємство працює з низькою торговельною націнкою або продає продукцію за цінами, які не забезпечують покриття всіх витрат, збитковість може зберігатися навіть за зростання доходу.

Особливу роль у формуванні фінансового результату відіграє цінова політика підприємства. Ціна повинна не лише відповідати ринковим умовам, а й забезпечувати покриття витрат та формування мінімально необхідного прибутку.

Помилки у ціноутворенні можуть проявлятися у заниженні цін для утримання клієнтів, відсутності регулярного перегляду цін у разі зростання закупівельних витрат, недостатньому врахуванні транспортних, складських або адміністративних витрат. У сфері оптової торгівлі ціноутворення має особливе значення, оскільки маржа часто є обмеженою, а конкуренція змушує підприємства працювати з невеликим запасом прибутковості. За таких умов навіть незначне зростання витрат може швидко перетворити прибуткову операцію на збиткову.

Важливим фактором збитковості є низька оборотність активів, насамперед оборотних. Оборотні активи забезпечують поточну діяльність підприємства: закупівлю товарів, формування запасів, розрахунки з контрагентами, підтримання грошових залишків. Якщо ці ресурси використовуються повільно, підприємство отримує менший обсяг доходу на одиницю вкладених коштів. Для торговельного підприємства це особливо важливо, оскільки значна частина ресурсів може бути зосереджена у запасах. Надмірні запаси призводять до «заморожування» коштів, збільшення витрат на зберігання, ризику втрати товарної цінності або морального старіння продукції. Водночас недостатній рівень запасів може обмежувати здатність підприємства виконувати замовлення і втрачати потенційний дохід. Тому завданням управління є не максимальне скорочення запасів, а досягнення їх оптимального рівня.

До внутрішніх факторів збитковості належить також неефективна структура капіталу. Якщо підприємство значною мірою залежить від поточних зобов’язань або позикових ресурсів, його фінансовий стан стає вразливим до затримок у надходженні коштів, зміни умов оплати, зростання боргового навантаження або погіршення відносин із постачальниками. Нестача власного капіталу обмежує фінансову самостійність підприємства, знижує його стійкість і може посилювати збитковість, оскільки підприємство змушене спрямовувати ресурси не на розвиток, а на підтримання поточних розрахунків.

Не менш важливим є організаційний фактор. Навіть за наявності ринку збуту та достатнього попиту підприємство може працювати неефективно через

слабку організацію внутрішніх процесів. Це стосується розподілу функцій, контролю за виконанням завдань, обліку витрат, управління договорами, планування закупівель і продажів. Для малих підприємств характерним є поєднання багатьох функцій одними й тими самими працівниками. З одного боку, це зменшує адміністративні витрати, але з іншого - може створювати ризики недостатньої спеціалізації, перевантаження управлінського персоналу та зниження якості контролю.

Окремої уваги потребують зовнішні фактори збитковості. Вони формуються поза межами підприємства і не завжди можуть бути ним безпосередньо контрольовані. До таких факторів належать загальний стан економіки, інфляційні процеси, зміна купівельної спроможності клієнтів, коливання цін на ресурси, посилення конкуренції, зміни законодавства, порушення логістичних ланцюгів, зниження ділової активності у суміжних галузях. Підприємство не може повністю усунути вплив цих факторів, але може адаптуватися до них через гнучку політику витрат, диверсифікацію постачальників, перегляд цін, пошук нових клієнтів та підвищення ефективності управління ресурсами.

Для підприємств сфери оптової торгівлі зовнішні фактори мають особливе значення. Такий бізнес часто залежить від стану суміжних ринків, потреб покупців, стабільності постачання та цінової конкуренції. Якщо основними споживачами є інші підприємства, то попит на продукцію залежить від їхньої активності. Наприклад, зниження будівельної, промислової або ремонтної активності може безпосередньо впливати на обсяги продажу технічної продукції. Крім того, у сфері оптової торгівлі значну роль відіграє надійність постачальників і умови розрахунків. Затримки поставок, зростання закупівельних цін або погіршення умов оплати можуть швидко позначитися на фінансових результатах.

Систематизацію основних факторів формування збитковості підприємства доцільно подати в таблиці 1.3.

Таблиця 1.3 – Основні фактори формування збитковості підприємства

Група факторів	Зміст факторів	Можливий вплив на фінансовий результат
Доходні фактори	Недостатній обсяг реалізації, низька маржа, слабка збутова активність	Зменшення доходу та неможливість покриття витрат
Витратні фактори	Зростання собівартості, адміністративних, логістичних та інших операційних витрат	Перевищення витрат над доходами
Ресурсні фактори	Низька оборотність активів, надмірні запаси, неефективне використання оборотних коштів	Уповільнення обігу ресурсів і зниження результативності діяльності
Фінансові фактори	Нестача власного капіталу, залежність від поточних зобов'язань, низька ліквідність	Погіршення фінансової стійкості та платоспроможності
Організаційні фактори	Недостатній контроль, слабке планування, концентрація функцій, неформалізованість процесів	Зниження якості управління та зростання операційних ризиків
Ринкові фактори	Посилення конкуренції, зниження попиту, зміна поведінки покупців	Скорочення реалізації або зниження цін
Макроекономічні фактори	Інфляція, нестабільність економічного середовища, зміна цін на ресурси	Зростання витрат і погіршення умов господарювання

Джерело: побудовано автором за [7, 19, 26]

Збитковість підприємства може бути зумовлена не одним фактором, а їх поєднанням. Найчастіше негативний фінансовий результат формується тоді, коли одночасно діють декілька проблем: витрати зростають швидше за доходи, активи використовуються недостатньо ефективно, власного капіталу бракує, а ринкові умови не дозволяють швидко підвищити ціни або збільшити обсяг реалізації. Тому важливо розглядати збитковість як багатофакторне явище, а не як наслідок лише одного показника.

Окремо варто підкреслити взаємозв’язок між витратомісткістю, оборотністю активів і фінансовою стійкістю. Якщо підприємство має високі витрати на одиницю доходу, воно формує збиток. Якщо при цьому значна частина ресурсів зосереджена у запасах або дебіторській заборгованості, знижується оборотність активів. У свою чергу, уповільнення оборотності погіршує ліквідність і змушує підприємство активніше використовувати зовнішні джерела фінансування. Це посилює фінансову залежність і може створити замкнене коло: збитки зменшують власний капітал, нестача власного капіталу посилює залежність від зобов’язань, а високе боргове навантаження ускладнює стабілізацію діяльності.

Для підприємств оптової торгівлі особливо важливими є три групи факторів: управління запасами, контроль витрат і забезпечення достатньої маржі реалізації. Якщо підприємство закуповує товар великими партіями, але реалізує його повільно, кошти залишаються «зв’язаними» у запасах. Якщо при цьому ціни реалізації не враховують усі поточні витрати, навіть зростання продажу не гарантує прибутковості. Отже, підприємство може демонструвати збільшення доходу, але залишатися збитковим через неправильне співвідношення між обсягом реалізації, витратами та швидкістю обігу ресурсів.

Таким чином, фактори формування збитковості підприємства мають комплексний характер. Вони охоплюють доходи, витрати, ресурси, фінанси, організацію управління та зовнішнє середовище. Найбільш керованими для підприємства є внутрішні фактори, пов’язані з витратами, оборотними активами, організацією збуту, ціновою політикою та фінансовою дисципліною. Зовнішні фактори підприємство не може повністю контролювати, однак може враховувати їх під час прийняття управлінських рішень. Розуміння цих факторів є необхідною передумовою для подальшого вибору методичних підходів до аналізу причин збитковості та визначення резервів підвищення прибутковості підприємства.

1.3. Методичні підходи до аналізу причин збитковості та оцінювання резервів підвищення прибутковості

Дослідження причин збитковості підприємства потребує не лише загального розуміння сутності прибутку, витрат і фінансових результатів, а й використання відповідного методичного інструментарію. Якщо фактори збитковості показують, під впливом яких причин підприємство може отримувати від'ємний фінансовий результат, то методичні підходи дають змогу ці причини виявити, кількісно оцінити та перетворити результати аналізу на практичні управлінські висновки. Саме тому аналіз збитковості повинен бути послідовним, комплексним і орієнтованим не тільки на фіксацію негативного результату, а й на пошук резервів підвищення прибутковості.

Методика аналізу причин збитковості підприємства має ґрунтуватися на поєднанні кількох аналітичних напрямів. По-перше, необхідно дослідити динаміку доходів, витрат і фінансових результатів. Це дозволяє визначити, чи є збитковість разовим явищем, чи вона має сталий характер. По-друге, слід оцінити співвідношення темпів зміни доходів і витрат, оскільки саме розрив між ними часто є безпосередньою причиною погіршення фінансового результату. По-третє, важливо проаналізувати ефективність використання ресурсів, насамперед оборотних активів, трудових ресурсів і наявного майна підприємства. По-четверте, необхідно оцінити фінансовий стан підприємства, адже збитковість безпосередньо впливає на власний капітал, ліквідність, платоспроможність і фінансову стійкість.

Вихідною інформаційною базою такого аналізу є фінансова звітність підприємства. Основне значення мають баланс і звіт про фінансові результати, оскільки саме вони містять дані про активи, зобов'язання, власний капітал, доходи, витрати та чистий фінансовий результат. Баланс дозволяє оцінити майновий стан підприємства та структуру джерел фінансування, тоді як звіт про фінансові результати дає можливість простежити формування прибутку або збитку. У разі наявності додаткової внутрішньої інформації до аналізу можуть

залучатися управлінські звіти, дані про структуру витрат, товарні запаси, дебіторську та кредиторську заборгованість, ціни закупівлі й реалізації, однак базовий аналіз може бути проведений і на основі офіційної фінансової звітності (рис. 1.3).

Рис. 1.3. – Етапи аналізу причин збитковості та резервів підвищення прибутковості підприємства

Джерело: побудовано автором за [3–7, 17, 37]

Першим методичним етапом є горизонтальний аналіз. Він передбачає дослідження зміни показників у динаміці за кілька періодів. За допомогою горизонтального аналізу можна визначити, як змінювалися доходи, витрати, активи, зобов'язання, власний капітал і фінансовий результат. Для аналізу збитковості особливо важливо порівнювати темпи зміни чистого доходу і витрат. Якщо витрати зростають швидше, ніж дохід, це свідчить про погіршення економічної результативності діяльності. Якщо ж дохід зростає, але підприємство залишається збитковим, необхідно зосередитися на аналізі витратомісткості, структури активів і ефективності використання ресурсів.

Другим важливим етапом є вертикальний аналіз, який дозволяє визначити структуру окремих показників. У балансі вертикальний аналіз використовується для оцінки частки оборотних і необоротних активів, власного капіталу та зобов'язань у загальній структурі джерел фінансування. У звіті про фінансові результати він дає можливість визначити співвідношення між доходами, собівартістю, іншими витратами та фінансовим результатом. Такий підхід є важливим, оскільки збитковість може бути спричинена не лише загальним зростанням витрат, а й певними структурними диспропорціями, наприклад надмірною часткою собівартості або іншими операційними витратами.

Третім етапом є коефіцієнтний аналіз. Він дозволяє перейти від абсолютних показників до відносних, що значно підвищує аналітичну цінність дослідження. Абсолютна сума збитку сама по собі показує лише кінцевий результат, але не дає повного уявлення про масштаб проблеми. Наприклад, однакова сума збитку може мати різне значення для підприємств із різним обсягом реалізації, різною вартістю активів або різною структурою капіталу. Саме тому для дослідження причин збитковості необхідно розраховувати показники рентабельності, витратомісткості, оборотності, ліквідності та фінансової стійкості.

Систему основних методичних напрямів аналізу причин збитковості доцільно подати у табл. 1.4.

Таблиця 1.4 – Напрями аналізу причин збитковості підприємства

Методичний напрям	Зміст аналізу	Аналітичне значення
Аналіз доходів	Дослідження динаміки чистого доходу та інших доходів	Дозволяє оцінити здатність підприємства формувати виручку
Аналіз витрат	Оцінка собівартості, операційних та загальних витрат	Дозволяє виявити витратні причини збитковості
Аналіз фінансового результату	Дослідження прибутку або збитку в динаміці	Показує характер і глибину проблеми збитковості
Аналіз рентабельності	Розрахунок відносних показників прибутковості	Дає змогу оцінити якість формування результату
Аналіз оборотності активів	Оцінка швидкості використання оборотних ресурсів	Показує ефективність залучення активів у господарський оборот
Аналіз ліквідності	Оцінка здатності покривати поточні зобов’язання	Визначає платоспроможність підприємства
Аналіз фінансової стійкості	Дослідження структури власного і позикового капіталу	Дозволяє оцінити рівень фінансової залежності

Джерело: побудовано автором за [8, 10, 13, 31, 40]

Особливе місце у методиці аналізу посідають показники рентабельності. У випадку прибуткової діяльності вони показують ефективність формування прибутку. Якщо ж підприємство працює зі збитком, ці показники набувають від’ємного значення і відображають глибину збитковості. Наприклад, від’ємна рентабельність продажу показує, яку частку збитку підприємство отримує з кожної гривні реалізації. Від’ємна рентабельність активів свідчить про те, що майно підприємства не забезпечує позитивного фінансового результату. Від’ємна рентабельність продукції або витрат показує, що витрати не окупаються доходами.

Для аналізу причин збитковості доцільно використовувати такі показники: рентабельність продажу, рентабельність продукції, рентабельність активів,

витрати на 1 грн реалізованої продукції, коефіцієнт оборотності оборотних активів, продуктивність праці, коефіцієнти ліквідності та коефіцієнти фінансової стійкості. Кожен із цих показників відображає окремий аспект діяльності, але лише їх сукупність дозволяє сформувати об’єктивний висновок.

Показник витрат на 1 грн реалізованої продукції має особливе значення для дослідження збитковості. Він показує, скільки витрат припадає на одну гривню чистого доходу. Якщо значення цього показника перевищує одиницю, це означає, що підприємство витрачає більше, ніж отримує від реалізації. Саме тому цей показник є одним із найбільш наочних індикаторів проблеми збитковості. Його динаміка дозволяє оцінити, чи поглиблюється проблема, чи підприємство поступово наближається до беззбиткового рівня.

Не менш важливим є аналіз оборотності оборотних активів. Для підприємств торговельного типу оборотні активи відіграють ключову роль, оскільки саме вони забезпечують закупівлю товарів, формування запасів, розрахунки з контрагентами та підтримання поточної діяльності. Коефіцієнт оборотності показує, скільки разів за певний період оборотні активи перетворюються на дохід. Якщо оборотність знижується, це може свідчити про уповільнення реалізації, надмірне накопичення запасів або неефективне використання ресурсів. У контексті аналізу збитковості цей показник дозволяє оцінити, чи достатньо результативно підприємство використовує свої оборотні ресурси для формування доходу.

Аналіз ліквідності та фінансової стійкості також має прямий зв’язок із проблемою збитковості. Збитки зменшують власний капітал, а це, у свою чергу, погіршує структуру джерел фінансування. Якщо підприємство не має достатньої власної фінансової бази, воно змушене активніше спиратися на поточні зобов’язання. Це може призвести до погіршення платоспроможності, зростання фінансових ризиків і обмеження можливостей для розвитку. Саме тому аналіз збитковості не повинен обмежуватися лише звітом про фінансові результати; він має обов’язково доповнюватися аналізом балансу.

Систему ключових показників, які доцільно використовувати для аналізу збитковості та прибутковості підприємства, наведено у табл. 1.5.

Таблиця 1.5 – Основні показники аналізу збитковості та прибутковості підприємства

Показник	Формула розрахунку	Економічний зміст
Рентабельність продажу	Чистий прибуток / Чистий дохід × 100 %	Показує прибуток або збиток у розрахунку на обсяг реалізації
Рентабельність продукції	Чистий прибуток / Собівартість реалізації × 100 %	Відображає ефективність витрат на реалізовану продукцію
Рентабельність активів	Чистий прибуток / Середньорічні активи × 100 %	Характеризує результативність використання майна підприємства
Витрати на 1 грн реалізації	Загальні витрати / Чистий дохід	Показує витратомісткість діяльності
Оборотність оборотних активів	Чистий дохід / Середньорічні оборотні активи	Відображає швидкість обігу оборотних ресурсів
Загальна ліквідність	Оборотні активи / Поточні зобов’язання	Оцінює здатність покривати поточні зобов’язання
Коефіцієнт автономії	Власний капітал / Активи	Показує частку власного капіталу у фінансуванні активів

Джерело: побудовано автором за [16, 32]

Важливо, що методика аналізу повинна бути адаптована до специфіки конкретного підприємства. Для великих промислових підприємств основна увага може приділятися виробничим фондам, технологічному рівню, завантаженню потужностей і трудомісткості продукції. Для торговельного підприємства значно більшу роль відіграють товарні запаси, оборотність оборотних активів, договірні відносини, маржа, витрати на зберігання й логістику, а також співвідношення між

доходами і закупівельними витратами. Тому вибір показників повинен відповідати характеру діяльності підприємства.

Оцінювання резервів підвищення прибутковості є наступним логічним етапом після виявлення причин збитковості. Резерви підвищення прибутковості - це невикористані або недостатньо використані можливості підприємства щодо збільшення доходів, зниження витрат, прискорення оборотності ресурсів, покращення структури капіталу та підвищення ефективності управління. Вони можуть бути пов’язані як із доходною, так і з витратною частиною діяльності.

До резервів підвищення прибутковості за рахунок доходів належать збільшення обсягів реалізації, перегляд цінової політики, розширення клієнтської бази, підвищення якості роботи з покупцями, зміна структури асортименту на користь більш маржинальних товарів. Однак такі резерви не завжди можуть бути реалізовані швидко, оскільки вони залежать від попиту, конкуренції, платоспроможності споживачів і стану ринку.

До резервів зниження витрат належать раціоналізація закупівель, перегляд умов співпраці з постачальниками, оптимізація транспортних і складських витрат, контроль адміністративних витрат, зменшення непродуктивних витрат і втрат. Для підприємства, яке працює зі збитком, саме витратні резерви часто є першочерговими, оскільки вони дають можливість швидше вплинути на фінансовий результат.

Окрему групу становлять резерви, пов’язані з управлінням оборотними активами. Прискорення оборотності запасів, зменшення надлишкових залишків, покращення контролю за дебіторською заборгованістю та раціональне використання грошових коштів можуть позитивно вплинути не лише на прибутковість, а й на ліквідність підприємства. Це особливо важливо для підприємств торгівлі, де значна частина ресурсів зазвичай перебуває в обороті.

Для наочності резерви підвищення прибутковості можна систематизувати у табл. 1.6.

Таблиця 1.6 – Основні групи резервів підвищення прибутковості підприємства

Група резервів	Зміст резервів	Очікуваний результат
Доходні резерви	Зростання реалізації, перегляд цін, розширення клієнтської бази	Збільшення чистого доходу
Витратні резерви	Зниження собівартості, адміністративних та операційних витрат	Скорочення витратомісткості діяльності
Ресурсні резерви	Прискорення оборотності запасів і оборотних активів	Підвищення ефективності використання ресурсів
Фінансові резерви	Зміцнення власного капіталу, зниження залежності від зобов’язань	Покращення фінансової стійкості
Організаційні резерви	Удосконалення контролю, планування, управління закупівлями та збутом	Підвищення керованості господарських процесів

Джерело: побудовано автором за [6, 15, 33]

Отже, методичні підходи до аналізу причин збитковості підприємства мають базуватися на комплексному використанні горизонтального, вертикального, коефіцієнтного та порівняльного аналізу. Вони дозволяють дослідити динаміку доходів і витрат, оцінити фінансовий результат, визначити рівень витратомісткості, рентабельності, оборотності активів, ліквідності та фінансової стійкості. Такий підхід дає змогу не лише встановити факт збитковості, а й виявити її основні джерела. Оцінювання резервів підвищення прибутковості має здійснюватися за кількома напрямами: збільшення доходів, зниження витрат, прискорення оборотності ресурсів, покращення фінансового стану та удосконалення організації управління.

РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ПРИЧИН ЗБИТКОВОСТІ ТОВ «ГІДРАВЛІК ПРОМ»

2.1. Загальна характеристика підприємства та особливості організації його діяльності

ТОВ «ГІДРАВЛІК ПРОМ» є суб’єктом господарювання, діяльність якого пов’язана з оптовою торгівлею продукцією промислово-технічного призначення. Підприємство зареєстроване 10 серпня 2023 року та функціонує у формі товариства з обмеженою відповідальністю. Така організаційно-правова форма є однією з найбільш поширених для малого та середнього бізнесу, оскільки забезпечує відносно гнучку модель управління, можливість самостійного прийняття господарських рішень, обмеження відповідальності учасників у межах їх внесків до статутного капіталу та адаптивність до змін ринкового середовища.

Повна назва підприємства - Товариство з обмеженою відповідальністю «ГІДРАВЛІК ПРОМ». Код ЄДРПОУ підприємства - 45204391. Статутний капітал становить 900,0 тис. грн. Місцезнаходження підприємства - м. Одеса. Станом на дату формування інформаційної бази підприємство має статус зареєстрованої юридичної особи. До уповноважених осіб підприємства належать Савіцький Олександр Васильович та Чобаногло Віталій Михайлович. У фінансовій звітності за 2023 та 2024 роки керівником підприємства зазначений Савіцький Олександр Васильович, а у звітності за 2025 рік - Чобаногло Віталій Михайлович.

Основним видом економічної діяльності ТОВ «ГІДРАВЛІК ПРОМ» є КВЕД 46.74 - оптова торгівля залізними виробами, водопровідним і опалювальним устаткуванням і приладдям до нього. Додатковими видами діяльності є оброблення металів та нанесення покриття на метали, механічне оброблення металевих виробів, а також виробництво гідравлічного та пневматичного устаткування. Такий перелік видів діяльності свідчить про орієнтацію підприємства на ринок промислово-технічної продукції, що

використовується іншими суб’єктами господарювання, організаціями або спеціалізованими споживачами.

Загальні відомості про підприємство доцільно систематизувати у таблиці 2.1.

Таблиця 2.1 – Загальна характеристика ТОВ «ГІДРАВЛІК ПРОМ»

Показник	Характеристика
Повна назва	Товариство з обмеженою відповідальністю «ГІДРАВЛІК ПРОМ»
Код ЄДРПОУ	45204391
Дата реєстрації	10.08.2023
Організаційно-правова форма	Товариство з обмеженою відповідальністю
Статутний капітал	900,0 тис. грн
Місцезнаходження	м. Одеса
Основний вид діяльності	Оптова торгівля залізними виробами, водопровідним і опалювальним устаткуванням і приладдям до нього
Додаткові види діяльності	Оброблення металів; механічне оброблення металевих виробів; виробництво гідравлічного та пневматичного устаткування
Уповноважені особи	Савіцький Олександр Васильович; Чобаногло Віталій Михайлович

Джерело: [27]

Зміст основного виду діяльності підприємства визначає специфіку його господарської моделі. Оптова торгівля відрізняється від роздрібної тим, що підприємство переважно орієнтується не на кінцевого побутового споживача, а на професійних покупців, інші підприємства, організації або посередників. Для такого виду діяльності важливе значення мають стабільність постачання, наявність товарних запасів, здатність швидко виконувати замовлення, гнучка цінова політика, належна організація договірної роботи та ефективне управління оборотними активами.

Продукція, з якою пов’язана діяльність ТОВ «ГІДРАВЛІК ПРОМ», належить до товарів промислово-технічного призначення. Вона включає залізні вироби, водопровідне й опалювальне устаткування, приладдя до нього, а також

продукцію, пов’язану з гідравлічним і пневматичним устаткуванням. Особливістю такого товарного напряму є те, що попит на нього часто залежить від активності інших секторів економіки: промисловості, будівництва, ремонтних робіт, обслуговування виробничого обладнання, інженерної інфраструктури. Отже, підприємство функціонує на ринку, де попит може бути професійним, нерівномірним і залежним від замовлень інших суб’єктів господарювання.

Для оптового підприємства важливим є не лише обсяг реалізації, а й швидкість обороту товарних запасів. Якщо товар закуповується та зберігається тривалий час, кошти підприємства фактично вилучаються з активного обороту. Це може погіршувати ліквідність і підвищувати потребу у залученні додаткових джерел фінансування. Якщо ж запаси є недостатніми, підприємство може втрачати замовлення через неможливість швидко задовольнити потреби покупців. Тому управління запасами є одним із ключових елементів діяльності підприємств оптової торгівлі.

Додаткові види діяльності ТОВ «ГІДРАВЛІК ПРОМ» свідчать про потенційну можливість не лише реалізації готової продукції, а й виконання окремих операцій, пов’язаних з обробленням металів або виробництвом гідравлічного та пневматичного устаткування. Водночас за наявною фінансовою звітністю не можна стверджувати про масштаби або фактичну питому вагу цих напрямів у діяльності підприємства. Тому в межах цього дослідження доцільно розглядати їх як функціонально можливі напрями діяльності, які розширюють профіль підприємства, але основний акцент робити на оптовій торгівлі як базовому виді економічної діяльності.

Особливу увагу слід звернути на масштаб підприємства. За даними фінансової звітності, середня кількість працівників у 2023 році становила 1 особу, у 2024 році - також 1 особу, а у 2025 році - 2 особи. Це свідчить про дуже компактну кадрову модель. З одного боку, така модель дозволяє зменшувати витрати на персонал та утримання управлінського апарату. З іншого боку, вона обмежує можливості розподілу функцій, спеціалізації управлінської роботи,

формування окремих підрозділів і системного внутрішнього контролю. Для малого підприємства концентрація функцій є типовим явищем, однак у разі збільшення масштабів діяльності така модель може створювати управлінські обмеження.

Динаміку чисельності персоналу підприємства наведено у таблиці 2.2.

Таблиця 2.2 – Середня кількість працівників ТОВ «ГІДРАВЛІК ПРОМ» у 2023–2025 роках

Показник	2023 рік	2024 рік	2025 рік
Середня кількість працівників, осіб	1	1	2

Джерело: [27–30]

Зростання середньої кількості працівників у 2025 році до 2 осіб може свідчити про певне розширення організаційної бази підприємства. Проте навіть після такого збільшення підприємство залишається дуже малим за кадровим масштабом. Це має безпосереднє значення для аналізу його ефективності, оскільки фінансові результати формуються за умов високої концентрації функцій, обмеженої кількості виконавців і значної залежності від управлінських рішень керівництва.

Система управління підприємством має централізований характер. Для підприємств такого масштабу характерною є лінійна або спрощена модель управління, коли ключові рішення щодо закупівель, продажів, розрахунків, взаємодії з контрагентами та поточної організації діяльності ухвалюються без складної багаторівневої структури. Перевагою такої моделі є швидкість прийняття рішень, менша бюрократичність і можливість оперативно реагувати на поточні ситуації. Недоліком є залежність діяльності від невеликої кількості осіб, обмеженість управлінської спеціалізації та ризик недостатнього формалізованого контролю.

З огляду на характер діяльності підприємства, його господарські процеси можна умовно поділити на кілька основних блоків: закупівля продукції,

формування товарних запасів, зберігання продукції, пошук і супровід покупців, реалізація товарів, розрахунки з контрагентами, фінансовий облік і контроль. Для оптового торговельного підприємства ці процеси є взаємопов’язаними. Помилки на одному етапі можуть впливати на загальний фінансовий результат. Наприклад, неефективна закупівля або надмірне накопичення запасів погіршує оборотність активів; недостатня збутова активність знижує дохід; слабкий контроль витрат підвищує витратомісткість; затримки у розрахунках погіршують ліквідність.

Підприємство є відносно новим. Воно було зареєстроване у серпні 2023 року, тому період 2023–2025 років фактично відображає початковий етап його становлення. Для такого етапу характерними можуть бути підвищені організаційні витрати, формування первинної клієнтської бази, налагодження постачання, адаптація до ринкових умов, накопичення запасів і пошук стабільної моделі діяльності. Водночас початковий етап не усуває необхідності забезпечення фінансової збалансованості, оскільки тривала збитковість швидко зменшує фінансову стійкість малого підприємства.

Отже, ТОВ «ГІДРАВЛІК ПРОМ» є малим підприємством, яке функціонує у сфері оптової торгівлі продукцією промислово-технічного призначення. Його діяльність має ринково-професійний характер, орієнтований на потреби інших суб’єктів господарювання. Особливості організації діяльності підприємства визначаються поєднанням компактної кадрової структури, централізованої системи управління, залежності від оборотних активів і значенням товарних запасів для забезпечення реалізації. Саме ці характеристики необхідно враховувати під час подальшого аналізу фінансово-господарських результатів, ефективності діяльності та причин збитковості підприємства.

2.2. Аналіз фінансово-господарських результатів і показників ефективності діяльності підприємства

Аналіз фінансово-господарських результатів ТОВ «ГІДРАВЛІК ПРОМ» доцільно здійснювати за період 2023–2025 років. Саме цей період відображає

початковий етап діяльності підприємства та дає можливість оцінити, як змінювалися доходи, витрати, активи, фінансовий результат і показники ефективності. Основною інформаційною базою аналізу є фінансова звітність підприємства за відповідні роки.

Першим етапом аналізу є дослідження динаміки доходів і витрат підприємства. Чистий дохід від реалізації продукції у 2023 році становив 1 349,0 тис. грн, у 2024 році - 2 380,8 тис. грн, а у 2025 році - 2 664,8 тис. грн. Отже, протягом досліджуваного періоду підприємство демонструвало зростання обсягів реалізації. У 2024 році чистий дохід збільшився на 1 031,8 тис. грн порівняно з 2023 роком, або на 76,5 %. У 2025 році порівняно з 2024 роком приріст становив 284,0 тис. грн, або 11,9 %. Загалом за 2023–2025 роки чистий дохід збільшився на 1 315,8 тис. грн, тобто майже у два рази.

Зростання чистого доходу є позитивною ознакою, оскільки свідчить про розширення обсягів діяльності підприємства. Водночас саме по собі зростання реалізації не гарантує покращення фінансового результату. Для оцінки прибутковості важливо порівняти динаміку доходів із динамікою витрат. Якщо витрати зростають швидше або залишаються надмірними відносно доходу, підприємство може залишатися збитковим навіть за умови зростання реалізації.

Собівартість реалізованої продукції у 2023 році становила 1 325,7 тис. грн. У 2024 році вона зросла до 2 730,2 тис. грн, тобто збільшилася на 1 404,5 тис. грн, або на 105,9 %. Це означає, що у 2024 році собівартість зростала значно швидше, ніж чистий дохід. Така динаміка є негативною, оскільки вона безпосередньо погіршує фінансовий результат. У 2025 році собівартість зменшилася до 2 395,1 тис. грн, тобто на 335,1 тис. грн менше, ніж у 2024 році. Це є позитивним зрушенням, оскільки при одночасному зростанні чистого доходу скорочення собівартості сприяло зменшенню збитку.

Інші операційні витрати підприємства у 2023 році становили 235,1 тис. грн, у 2024 році - 448,5 тис. грн, у 2025 році - 523,2 тис. грн. Їх динаміка свідчить про поступове зростання. У 2024 році інші операційні витрати збільшилися на 213,4 тис. грн, або на 90,8 %, а у 2025 році - ще на 74,7 тис. грн, або на 16,7 %. Це

означає, що навіть за скорочення собівартості у 2025 році підприємство продовжувало мати тиск з боку інших операційних витрат.

Загальна сума витрат підприємства у 2023 році становила 1 560,8 тис. грн, у 2024 році - 3 178,7 тис. грн, у 2025 році - 2 918,3 тис. грн. Найбільш проблемним був 2024 рік, коли загальні витрати більш ніж удвічі перевищили рівень 2023 року. У 2025 році загальна сума витрат знизилася порівняно з 2024 роком, однак залишалася вищою за чистий дохід від реалізації. Саме це стало безпосередньою причиною збереження збитковості.

Динаміку основних фінансово-господарських показників наведено у таблиці 2.3.

Таблиця 2.3 – Динаміка основних фінансово-господарських показників ТОВ «ГІДРАВЛІК ПРОМ» у 2023–2025 роках, тис. грн

Показник	2023 рік	2024 рік	2025 рік	Відхилення 2025/2023
Чистий дохід від реалізації	1 349,0	2 380,8	2 664,8	+1 315,8
Інші операційні доходи	44,2	5,3	2,9	-41,3
Разом доходи	1 393,2	2 386,1	2 667,7	+1 274,5
Собівартість реалізованої продукції	1 325,7	2 730,2	2 395,1	+1 069,4
Інші операційні витрати	235,1	448,5	523,2	+288,1
Разом витрати	1 560,8	3 178,7	2 918,3	+1 357,5
Фінансовий результат до оподаткування	-167,6	-792,6	-250,6	-83,0
Чистий прибуток / збиток	-167,6	-792,6	-250,6	-83,0

Джерело: розраховано автором за [27–30]

Дані таблиці свідчать, що упродовж усього досліджуваного періоду підприємство було збитковим. У 2023 році збиток становив 167,6 тис. грн. У 2024 році він збільшився до 792,6 тис. грн, що свідчить про суттєве погіршення фінансового результату. У 2025 році збиток скоротився до 250,6 тис. грн. Це означає, що підприємство частково покращило результат порівняно з 2024 роком, однак не досягло прибутковості.

Найбільш проблемним для підприємства був 2024 рік. У цьому році чистий дохід зріс, однак витрати зросли значно швидше. Собівартість реалізованої продукції перевищила чистий дохід від реалізації, що вже саме по собі означало формування негативного результату від основної діяльності. Додатковий тиск створили інші операційні витрати, які також зросли. Таким чином, збільшення обсягів реалізації у 2024 році не супроводжувалося належним контролем витрат.

У 2025 році ситуація частково покращилася. Чистий дохід збільшився до 2664,8 тис. грн, а собівартість реалізованої продукції зменшилася до 2 395,1 тис. грн. Це означає, що підприємство змогло досягти більш сприятливого співвідношення між чистим доходом і собівартістю. Проте інші операційні витрати зросли до 523,2 тис. грн, що не дозволило підприємству вийти на прибутковий результат. Отже, у 2025 році головна проблема полягала вже не лише у собівартості, а й у загальній витратомісткості діяльності.

Для оцінки ефективності діяльності важливе значення має показник витрат на 1 грн реалізованої продукції. У 2023 році він становив 1,16 грн. Це означає, що на кожну гривню чистого доходу підприємство витрачало 1,16 грн, тобто діяльність уже була збитковою. У 2024 році цей показник зріс до 1,33 грн, що свідчить про значне погіршення витратної ефективності. У 2025 році показник знизився до 1,10 грн. Це позитивна динаміка, однак значення все ще перевищує одиницю, тобто витрати залишалися більшими за чистий дохід.

Продуктивність праці у 2023 році становила 1 349,0 тис. грн на одну особу. У 2024 році вона збільшилася до 2 380,8 тис. грн на одну особу, що пояснюється зростанням чистого доходу при незмінній середній кількості працівників. У 2025 році продуктивність праці знизилася до 1 332,4 тис. грн на одну особу, оскільки середня кількість працівників збільшилася до 2 осіб, а чистий дохід зріс не настільки суттєво, щоб зберегти попередній рівень продуктивності. Таке зниження не обов’язково є негативним саме по собі, оскільки збільшення персоналу могло бути пов’язане з потребою організаційного розширення. Проте з позиції ефективності воно означає, що приріст кадрового ресурсу поки що не забезпечив пропорційного приросту доходу.

Динаміку показників ефективності наведено у таблиці 2.4.

Таблиця 2.4 – Показники ефективності діяльності ТОВ «ГІДРАВЛІК ПРОМ» у 2023–2025 роках

Показник	2023 рік	2024 рік	2025 рік
Продуктивність праці, тис. грн/особу	1 349,0	2 380,8	1 332,4
Коефіцієнт оборотності оборотних активів, разів	0,72	0,55	0,46
Витрати на 1 грн реалізованої продукції, грн	1,16	1,33	1,10
Рентабельність продажу, %	-12,42	-33,29	-9,40
Рентабельність продукції, %	-12,64	-29,03	-10,46
Рентабельність активів, %	-8,93	-18,35	-4,32

Джерело: розраховано автором за [27–30]

Коефіцієнт оборотності оборотних активів знизився з 0,72 раза у 2023 році до 0,55 раза у 2024 році та 0,46 раза у 2025 році. Така динаміка є негативною, оскільки свідчить про уповільнення обігу оборотних ресурсів. Іншими словами, кожна гривня, вкладена в оборотні активи, формувала дедалі менший обсяг чистого доходу. Для підприємства оптової торгівлі це є суттєвою проблемою, оскільки саме оборотні активи є основою його поточної діяльності.

Зниження оборотності може бути пов’язане зі збільшенням запасів, накопиченням ресурсів у балансі, недостатньою швидкістю реалізації або невідповідністю між обсягом сформованих активів і фактичним рівнем продажу. У будь-якому разі така тенденція погіршує ефективність діяльності та може впливати на ліквідність підприємства. Якщо оборотні активи зростають швидше, ніж чистий дохід, підприємство фактично утримує дедалі більший обсяг ресурсів, які не забезпечують відповідного приросту реалізації.

Показники рентабельності упродовж усього періоду були від’ємними. Рентабельність продажу у 2023 році становила -12,42 %, у 2024 році - -33,29 %, у 2025 році - -9,40 %. Це означає, що у 2023 році на кожні 100 грн чистого доходу підприємство отримувало 12,42 грн збитку, у 2024 році - 33,29 грн збитку, у 2025 році - 9,40 грн збитку. Найгіршим був 2024 рік, коли збитковість продажу досягла

найбільшого рівня. У 2025 році показник суттєво покращився, однак залишився від'ємним.

Рентабельність продукції також була від'ємною: -12,64 % у 2023 році, -29,03 % у 2024 році та -10,46 % у 2025 році. Цей показник свідчить про те, що витрати на реалізовану продукцію не забезпечували позитивного фінансового результату. У 2025 році ситуація покращилася порівняно з 2024 роком, але витратна база все ще не давала можливості сформувати прибуток.

Рентабельність активів у 2023 році становила -8,93 %, у 2024 році - -18,35 %, у 2025 році - -4,32 %. Від'ємне значення цього показника означає, що активи підприємства не формували прибутку. У 2024 році результативність використання активів була найгіршою. У 2025 році відбулося покращення, однак активи все ще використовувалися збитково.

Фондовіддача у таблиці не розраховується, оскільки за даними балансу залишкова вартість основних засобів на кінець кожного року дорівнювала нулю. У 2025 році у звітності зазначена первісна вартість основних засобів 18,7 тис. грн і такий самий розмір зносу, тобто залишкова вартість дорівнювала нулю. Це означає, що підприємство фактично не має значної матеріально-технічної бази у вигляді основних засобів, відображеної у балансі. Така ситуація є типовою для окремих малих торговельних підприємств, які можуть працювати без значних власних основних фондів, однак вона також свідчить про високу залежність діяльності від оборотних активів.

Для кращого відображення причин збитковості доцільно окремо порівняти темпи зміни доходів і витрат. У 2024 році чистий дохід збільшився на 76,5 %, тоді як загальні витрати зросли на 103,7 %. Це означає, що витрати зростали швидше, ніж дохід, що й призвело до різкого поглиблення збитку. У 2025 році чистий дохід зріс на 11,9 %, а загальні витрати зменшилися на 8,2 %. Це пояснює скорочення збитку у 2025 році. Проте абсолютний рівень витрат все ще перевищував дохід, тому підприємство залишилося збитковим.

Таким чином, аналіз фінансово-господарських результатів свідчить про наявність суперечливої динаміки. З одного боку, підприємство нарощувало

обсяги реалізації. З іншого боку, зростання доходу не забезпечило прибутковості через високу витратомісткість, від'ємну рентабельність і уповільнення оборотності оборотних активів. Найбільш проблемним був 2024 рік, коли витрати зросли швидше за доходи, а збиток досяг максимального значення. У 2025 році підприємство покращило фінансовий результат, але не подолало збитковість. Це означає, що проблема має не випадковий, а системний характер і потребує подальшого дослідження фінансового стану підприємства.

2.3. Оцінка фінансового стану та узагальнення основних причин збитковості підприємства

Фінансовий стан підприємства є важливою складовою аналізу причин збитковості, оскільки від'ємний фінансовий результат не лише відображає поточні проблеми діяльності, а й поступово впливає на структуру активів, власного капіталу, зобов'язань, ліквідність і фінансову стійкість. Якщо підприємство протягом кількох років працює зі збитком, це може призвести до зменшення власного капіталу, зростання залежності від поточних зобов'язань і погіршення здатності своєчасно виконувати фінансові зобов'язання.

Аналіз активів ТОВ «ГІДРАВЛІК ПРОМ» свідчить про їх зростання протягом досліджуваного періоду. На кінець 2023 року загальна вартість активів становила 3 754,5 тис. грн, на кінець 2024 року - 4 886,0 тис. грн, на кінець 2025 року - 6 714,9 тис. грн. Отже, за 2023–2025 роки активи підприємства збільшилися на 2 960,4 тис. грн, або на 78,9 %. На перший погляд, така динаміка є позитивною, оскільки свідчить про розширення майнової бази підприємства. Однак для правильної оцінки необхідно врахувати структуру активів та джерела їх фінансування.

Активи підприємства майже повністю представлені оборотними активами. На кінець 2023 року оборотні активи становили 3 749,9 тис. грн, на кінець 2024 року - 4 881,4 тис. грн, на кінець 2025 року - 6 714,9 тис. грн. Така структура є характерною для підприємства оптової торгівлі, де основна частина ресурсів

зосереджується у товарних запасах, розрахунках і грошових коштах. Водночас майже повна відсутність необоротних активів означає, що підприємство не має значної власної матеріально-технічної бази, яка могла б виступати довгостроковою основою діяльності.

У структурі оборотних активів важливе місце займають запаси. У 2023 році їх вартість становила 2 486,6 тис. грн, у 2024 році - 2 885,9 тис. грн, у 2025 році - 3 875,8 тис. грн. Запаси збільшувалися протягом усього періоду. Їх зростання може свідчити про розширення товарної бази підприємства, однак у поєднанні зі зниженням оборотності оборотних активів це може вказувати на ризик надмірного накопичення ресурсів у запасах. Для торговельного підприємства це є важливим аспектом, оскільки запаси повинні не лише бути наявними, а й швидко перетворюватися на дохід.

Грошові кошти підприємства змінювалися нерівномірно. У 2023 році їх сума становила 341,7 тис. грн, у 2024 році - 1 052,8 тис. грн, у 2025 році - 432,7 тис. грн. Зростання грошових коштів у 2024 році могло тимчасово покращити абсолютну ліквідність підприємства, однак у 2025 році їх сума суттєво зменшилася. Це має значення для оцінки платоспроможності, оскільки грошові кошти є найбільш ліквідною частиною активів.

Динаміку активів підприємства наведено у таблиці 2.5.

Таблиця 2.5 – Динаміка активів ТОВ «ГІДРАВЛІК ПРОМ» у 2023–2025 роках, тис. грн

Показник	2023 рік	2024 рік	2025 рік
Активи на кінець року	3 754,5	4 886,0	6 714,9
Оборотні активи на кінець року	3 749,9	4 881,4	6 714,9
Запаси	2 486,6	2 885,9	3 875,8
Грошові кошти	341,7	1 052,8	432,7

Джерело: [27–30]

Дані таблиці підтверджують, що діяльність підприємства майже повністю залежить від оборотних активів. Це посилює значення ефективного управління

запасами, грошовими коштами та поточними розрахунками. Якщо оборотні активи використовуються повільно або значна їх частина зосереджується у запасах, підприємство може мати значний обсяг активів, але водночас відчувати труднощі з ліквідністю та прибутковістю.

Аналіз джерел фінансування показує більш проблемну картину. Власний капітал підприємства у 2023 році становив 302,1 тис. грн. У 2024 році він став від'ємним і дорівнював -110,0 тис. грн, а у 2025 році знизився до -360,6 тис. грн. Від'ємне значення власного капіталу означає, що накопичені збитки перевищили власну фінансову базу підприємства. Це є суттєвою ознакою фінансової нестійкості.

Поточні зобов'язання підприємства зростали протягом усього періоду. У 2023 році вони становили 3 452,4 тис. грн, у 2024 році - 4 996,0 тис. грн, у 2025 році - 7 075,5 тис. грн. Таким чином, підприємство дедалі більше залежало від поточних зобов'язань. Особливо значною була кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги: 2 954,2 тис. грн у 2023 році, 4 970,2 тис. грн у 2024 році та 5 657,0 тис. грн у 2025 році. Це свідчить про високу залежність підприємства від розрахунків із постачальниками або іншими контрагентами.

Структуру джерел фінансування наведено у таблиці 2.6.

Таблиця 2.6 – Динаміка власного капіталу та зобов'язань ТОВ «ГІДРАВЛІК ПРОМ» у 2023–2025 роках, тис. грн

Показник	2023 рік	2024 рік	2025 рік
Власний капітал	302,1	-110,0	-360,6
Поточні зобов'язання	3 452,4	4 996,0	7 075,5
Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	2 954,2	4 970,2	5 657,0
Розрахунки з оплати праці	0,0	0,0	56,0
Інші поточні зобов'язання	158,4	25,8	1 362,5

Джерело: [27–30]

Зростання поточних зобов'язань за одночасного зменшення власного капіталу свідчить про погіршення фінансової стійкості підприємства. Якщо

активи підприємства фінансуються переважно за рахунок зобов’язань, а власний капітал є від’ємним, підприємство має обмежену фінансову незалежність. Це створює ризики для подальшої діяльності, оскільки підтримання операційного процесу залежить від здатності підприємства домовлятися з кредиторами, постачальниками та іншими контрагентами.

Для оцінки платоспроможності підприємства доцільно проаналізувати показники ліквідності. Коефіцієнт загальної ліквідності у 2023 році становив 1,09, у 2024 році - 0,98, у 2025 році - 0,95. У 2023 році оборотні активи незначно перевищували поточні зобов’язання, однак уже у 2024–2025 роках значення коефіцієнта стало нижчим за одиницю. Це означає, що поточні зобов’язання перевищували оборотні активи, а підприємство не мало достатнього обсягу поточних ресурсів для повного покриття короткострокових зобов’язань.

Коефіцієнт швидкої ліквідності у 2023 році становив 0,37, у 2024 та 2025 роках - 0,40. Його значення є невисоким, що пояснюється значною часткою запасів у структурі оборотних активів. Оскільки запаси не завжди можуть бути швидко перетворені на грошові кошти без втрати вартості, швидка ліквідність показує більш обережну оцінку платоспроможності. Значення цього показника свідчить про обмежені можливості підприємства швидко розрахуватися за поточними зобов’язаннями без реалізації запасів.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності у 2023 році становив 0,10, у 2024 році - 0,21, у 2025 році - 0,06. Найкращим він був у 2024 році через збільшення грошових коштів. Однак у 2025 році показник різко знизився, що свідчить про погіршення найбільш термінової платоспроможності підприємства. Це означає, що частка поточних зобов’язань, яку підприємство могло негайно покрити грошовими коштами, була дуже низькою.

Показники ліквідності наведено у таблиці 2.7.

Таблиця 2.7 – Показники ліквідності ТОВ «ГІДРАВЛІК ПРОМ» у 2023–2025 роках

Показник	2023 рік	2024 рік	2025 рік
Коефіцієнт загальної ліквідності	1,09	0,98	0,95
Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,37	0,40	0,40
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,10	0,21	0,06

Джерело: розраховано автором за [27–30]

Динаміка показників ліквідності свідчить про напружений фінансовий стан підприємства. Незважаючи на зростання активів, підприємство не забезпечує достатнього рівня поточної платоспроможності. Це пов’язано з тим, що активи значною мірою представлені запасами, а зобов’язання мають поточний характер. Таким чином, структура активів і пасивів є недостатньо збалансованою.

Наступним етапом є аналіз фінансової стійкості. Коефіцієнт автономії у 2023 році становив 0,08, у 2024 році - -0,02, у 2025 році - -0,05. У 2023 році частка власного капіталу в активах була дуже низькою, а у 2024–2025 роках стала від’ємною через негативне значення власного капіталу. Це свідчить про відсутність фінансової незалежності підприємства.

Коефіцієнт фінансової залежності, розрахований як відношення зобов’язань до активів, у 2023 році становив 0,92, у 2024 році - 1,02, у 2025 році - 1,05. Зростання цього показника свідчить про те, що підприємство фінансувало активи переважно, а з 2024 року фактично повністю, за рахунок зобов’язань. Значення показника понад одиницю означає, що обсяг зобов’язань перевищував активи, що є негативною ознакою фінансового стану.

Коефіцієнт маневреності власного капіталу у 2023 році становив 12,41, у 2024 році - -44,38, у 2025 році - -18,62. Від’ємне значення у 2024–2025 роках зумовлене від’ємним власним капіталом. За таких умов цей показник втрачає позитивну управлінську інтерпретацію і лише підтверджує проблему нестачі власної фінансової бази.

Показники фінансової стійкості наведено у таблиці 2.8.

Таблиця 2.8 – Показники фінансової стійкості ТОВ «ГІДРАВЛІК ПРОМ» у 2023–2025 роках

Показник	2023 рік	2024 рік	2025 рік
Коефіцієнт автономії	0,08	-0,02	-0,05
Коефіцієнт фінансової залежності	0,92	1,02	1,05
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	12,41	-44,38	-18,62

Джерело: розраховано автором за [27–30]

Отримані результати дають підстави стверджувати, що фінансовий стан підприємства є нестійким. Основною проблемою є поєднання збитковості, від'ємного власного капіталу, високої залежності від поточних зобов'язань і недостатнього рівня ліквідності. Збитки, отримані у 2023–2025 роках, поступово погіршували структуру капіталу підприємства. У 2023 році власний капітал ще був позитивним, хоча його частка в активах була низькою. У 2024 році через значний збиток він став від'ємним. У 2025 році ситуація не була виправлена, оскільки підприємство знову отримало збиток, хоч і менший, ніж у 2024 році.

Узагальнюючи результати аналізу, можна визначити основні причини збитковості ТОВ «ГІДРАВЛІК ПРОМ». Першою причиною є висока витратомісткість діяльності. Протягом усіх років витрати перевищували чистий дохід від реалізації. У 2024 році проблема була найбільш гострою, оскільки витрати на 1 грн реалізації становили 1,33 грн. У 2025 році показник покращився до 1,10 грн, але залишився вищим за одиницю. Отже, підприємство ще не досягло такого рівня витрат, який дозволив би сформувати прибуток.

Другою причиною є недостатня ефективність використання оборотних активів. Коефіцієнт оборотності оборотних активів знизився з 0,72 раза у 2023 році до 0,46 раза у 2025 році. Це означає, що обсяг оборотних активів зростав швидше, ніж чистий дохід. Для підприємства оптової торгівлі така тенденція є небезпечною, оскільки оборотні активи повинні швидко обертатися та забезпечувати реалізацію. Натомість у досліджуваному періоді спостерігалося збільшення запасів і зниження швидкості обігу.

Основні причини збитковості підприємства доцільно узагальнити в таблиці 2.9.

Таблиця 2.9 – Узагальнення основних причин збитковості ТОВ «ГІДРАВЛІК ПРОМ»

Причина збитковості	Прояв за результатами аналізу	Наслідок для підприємства
Висока витратомісткість діяльності	Витрати на 1 грн реалізації перевищували 1 грн у всі роки	Формування від'ємного фінансового результату
Випереджальне зростання витрат у 2024 році	Загальні витрати зросли швидше, ніж чистий дохід	Різке збільшення збитку у 2024 році
Зростання інших операційних витрат	Інші операційні витрати збільшувалися у 2023–2025 роках	Збереження збитковості навіть після зниження собівартості у 2025 році
Уповільнення оборотності оборотних активів	Коефіцієнт оборотності знизився з 0,72 до 0,46	Зниження ефективності використання оборотних ресурсів
Значна частка запасів в активах	Запаси зросли з 2 486,6 до 3 875,8 тис. грн	Заморожування коштів у товарних ресурсах
Від'ємний власний капітал	У 2024–2025 роках власний капітал мав від'ємне значення	Втрата фінансової стійкості
Висока залежність від поточних зобов'язань	Поточні зобов'язання зросли до 7 075,5 тис. грн	Підвищення фінансових ризиків
Низька ліквідність	Загальна ліквідність у 2024–2025 роках нижча за 1	Обмежена здатність покривати поточні зобов'язання

Джерело: розроблено автором

Третьою причиною є зростання інших операційних витрат. У 2025 році підприємство змогло зменшити собівартість реалізованої продукції порівняно з 2024 роком, однак інші операційні витрати продовжили зростати. Це не дозволило повністю нейтралізувати збитковість. Отже, проблема витрат не обмежується лише собівартістю реалізації; вона має ширший операційний характер.

Четвертою причиною є недостатній рівень фінансової стійкості. Від'ємний власний капітал у 2024–2025 роках свідчить про те, що підприємство втратило власну фінансову основу. За таких умов навіть операційне покращення не одразу призводить до повної стабілізації, оскільки підприємство має накопичені фінансові проблеми.

П'ятою причиною є висока залежність від поточних зобов'язань, насамперед кредиторської заборгованості за товари, роботи і послуги. Така залежність може бути типовою для торговельного підприємства, однак у поєднанні зі збитковістю та низькою ліквідністю вона створює ризики платоспроможності.

Шостою причиною є недостатня збалансованість між зростанням масштабів діяльності та результативністю. Чистий дохід підприємства зростав протягом 2023–2025 років, однак це зростання не забезпечило прибутку. Це означає, що проблема полягає не лише в обсязі реалізації, а й у якості фінансово-господарської моделі: співвідношенні доходів і витрат, управлінні запасами, контролі операційних витрат і структурі фінансування.

На рисунку 2.1 показано, що збитковість підприємства є результатом не одного окремого показника, а поєднання витратних, ресурсних і фінансових проблем.

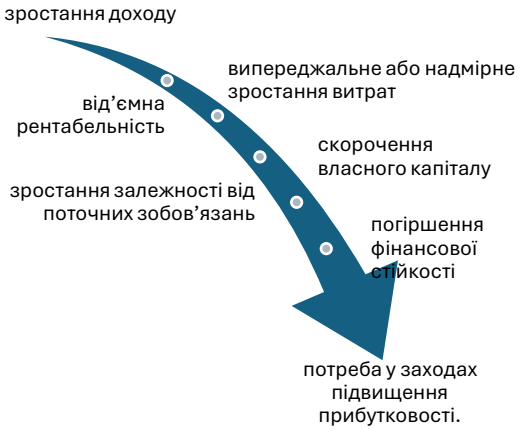

Рис. 2.1 – Логіка формування збитковості ТОВ «ГІДРАВЛІК ПРОМ» у 2023–2025 роках

Джерело: розроблено автором

Загалом аналіз фінансового стану ТОВ «ГІДРАВЛІК ПРОМ» показав, що підприємство перебуває у складному фінансовому становищі. Воно має зростаючий обсяг активів і реалізації, однак це не супроводжується формуванням прибутку. Власний капітал став від’ємним, поточні зобов’язання зростають, ліквідність є недостатньою, а оборотність оборотних активів знижується. Така ситуація свідчить про необхідність розробки практичних заходів, спрямованих на зниження витратомісткості, підвищення ефективності використання оборотних активів, покращення фінансового стану та поступове відновлення прибутковості підприємства. Саме ці питання мають бути розглянуті у наступному розділі кваліфікаційної роботи.

РОЗДІЛ 3. ОБҐРУНТУВАННЯ ШЛЯХІВ ПІДВИЩЕННЯ ПРИБУТКОВОСТІ ТОВ «ГІДРАВЛІК ПРОМ»

3.1. Визначення внутрішніх резервів підвищення прибутковості підприємства

За результатами проведеного у другому розділі аналізу встановлено, що основною проблемою діяльності ТОВ «ГІДРАВЛІК ПРОМ» є збереження збитковості протягом 2023–2025 років. При цьому підприємство демонструвало зростання чистого доходу від реалізації, однак таке зростання не забезпечило формування прибутку через високий рівень витрат, зниження оборотності оборотних активів, значну частку запасів у структурі активів, недостатню ліквідність та від'ємне значення власного капіталу. Отже, підвищення прибутковості підприємства має ґрунтуватися не лише на збільшенні обсягу реалізації, а насамперед на усуненні внутрішніх причин збитковості, які були виявлені в аналітичній частині роботи. Вихідною базою для розрахунків є показники діяльності ТОВ «ГІДРАВЛІК ПРОМ» за 2025 рік, наведені у розділі 2 роботи. У 2025 році чистий дохід від реалізації підприємства становив 2 664,8 тис. грн, собівартість реалізованої продукції - 2 395,1 тис. грн, інші операційні витрати - 523,2 тис. грн, а чистий збиток - 250,6 тис. грн. Витрати на 1 грн реалізованої продукції становили 1,10 грн. Це означає, що на кожну гривню чистого доходу підприємство витрачало більше, ніж отримувало. Саме тому першим напрямом пошуку резервів підвищення прибутковості є зниження витратомісткості діяльності.

Витрати на 1 грн реалізованої продукції розраховуються за формулою:

$$В_{1грн} = \frac{В}{ЧД}, \quad (3.1)$$

де $В_{1грн}$- витрати на 1 грн реалізованої продукції;

В- загальна сума витрат підприємства;

ЧД- чистий дохід від реалізації продукції.

Для ТОВ «ГІДРАВЛІК ПРОМ» у 2025 році:

$$В_{1грн} = \frac{2918,3}{2664,8} = 1,10 \text{ грн.}$$

Отримане значення підтверджує, що підприємство перебуває нижче межі беззбитковості, оскільки для отримання прибутку витрати на 1 грн реалізації мають бути меншими за 1 грн. Отже, внутрішній резерв підвищення прибутковості полягає у скороченні витрат хоча б до рівня, за якого вони не перевищуватимуть чистий дохід від реалізації.

Мінімальна сума скорочення витрат для досягнення беззбитковості може бути визначена за формулою:

$$Р_в = В - Д, \quad (3.2)$$

де $Р_в$- мінімальний резерв скорочення витрат;

В- загальна сума витрат;

Д- загальна сума доходів.

У 2025 році загальна сума доходів підприємства становила 2 667,7 тис. грн, а загальна сума витрат - 2 918,3 тис. грн. Тоді:

$$Р_в = 2918,3 - 2667,7 = 250,6 \text{ тис. грн.}$$

Отже, для виходу на беззбитковий рівень підприємству необхідно або скоротити витрати на 250,6 тис. грн, або забезпечити додатковий фінансовий результат у такому самому розмірі за рахунок поєднання зростання доходу та оптимізації витрат.

Другим важливим резервом є підвищення ефективності використання оборотних активів. У 2025 році оборотні активи підприємства становили 6 714,9

тис. грн, а чистий дохід - 2 664,8 тис. грн. Коефіцієнт оборотності оборотних активів дорівнював 0,46 раза. Це означає, що кожна гривня оборотних активів формувала лише 0,46 грн чистого доходу. Для підприємства оптової торгівлі такий рівень оборотності є низьким, оскільки основна частина активів повинна швидко перетворюватися на виручку.

Коефіцієнт оборотності оборотних активів розраховується за формулою:

$$К_{об} = \frac{ЧД}{ОА_{ср}}, \quad (3.3)$$

де $К_{об}$- коефіцієнт оборотності оборотних активів;

ЧД- чистий дохід від реалізації продукції;

$ОА_{ср}$- середньорічна вартість оборотних активів.

У 2025 році:

$$К_{об} = \frac{2664,8}{5798,15} = 0,46 \text{ раза.}$$

Резерв підвищення ефективності використання оборотних активів полягає у тому, щоб збільшити обсяг реалізації без пропорційного нарощування запасів та інших оборотних активів. Якщо підприємство забезпечить хоча б повернення коефіцієнта оборотності до рівня 2024 року - 0,55 раза, то за наявної середньорічної вартості оборотних активів можливий обсяг чистого доходу становитиме:

$$ЧД_{прогн} = ОА_{ср} \times К_{об.пл}, \quad (3.4)$$

де $К_{об.пл}$- плановий коефіцієнт оборотності оборотних активів.

$$ЧД_{прогн} = 5798,15 \times 0,55 = 3188,98 \text{ тис. грн.}$$

Порівняно з фактичним чистим доходом 2025 року потенційний приріст становитиме:

$$\Delta ЧД = 3188{,}98 - 2664{,}8 = 524{,}18 \text{ тис. грн.}$$

Цей розрахунок показує, що навіть часткове прискорення оборотності оборотних активів може створити суттєвий резерв зростання доходу. При цьому важливо, щоб зростання реалізації не супроводжувалося таким самим або вищим приростом витрат, інакше прибутковість не буде досягнута.

Третім резервом є прискорення оборотності запасів. У 2025 році запаси підприємства становили 3 875,8 тис. грн. Їх частка у структурі оборотних активів була значною, що свідчить про концентрацію ресурсів у товарній формі. Частка запасів в оборотних активів визначається за формулою:

$$Ч_з = \frac{З}{ОА} \times 100\%, \quad (3.5)$$

де $Ч_з$- частка запасів в оборотних активах;

З- запаси;

ОА- оборотні активи.

$$Ч_з = \frac{3875{,}8}{6714{,}9} \times 100\% = 57{,}72\%.$$

Отже, понад половину оборотних активів підприємства становлять запаси. Для торговельного підприємства це природно, однак за умов низької оборотності та збитковості така структура створює ризик «заморожування» коштів у товарних залишках. Тому резервом підвищення прибутковості є не механічне скорочення запасів, а оптимізація їх структури: зменшення повільнооборотних позицій, посилення контролю за закупівлями, орієнтація на продукцію з вищою швидкістю реалізації та прийнятною маржинальністю.

Четвертим резервом є підвищення результативності збутової діяльності. У 2023–2025 роках чистий дохід підприємства зростав, однак цього було

недостатньо для формування прибутку. Отже, підприємству необхідно не просто нарощувати продажі, а забезпечувати таке зростання, яке супроводжуватиметься покращенням маржі та контролем витрат. Для цього доцільно орієнтуватися на покупців, які забезпечують регулярні замовлення, своєчасну оплату та менші витрати на обслуговування продажів. Також важливо переглянути асортиментну політику з позиції прибутковості окремих товарних груп.

П’ятим резервом є покращення фінансового стану підприємства. У 2025 році власний капітал ТОВ «ГІДРАВЛІК ПРОМ» був від’ємним і становив -360,6 тис. грн, поточні зобов’язання - 7 075,5 тис. грн, а коефіцієнт загальної ліквідності - 0,95. Це означає, що підприємство має обмежені можливості для покриття поточних зобов’язань за рахунок оборотних активів. Тому підвищення прибутковості має поєднуватися зі зміцненням платоспроможності, поступовим зменшенням кредиторської залежності та нарощуванням власного капіталу через отримання позитивного фінансового результату.

Рис. 3.1. – Внутрішні резерви підвищення прибутковості ТОВ «ГІДРАВЛІК ПРОМ»

Джерело: розроблено автором

Таким чином, внутрішні резерви підвищення прибутковості ТОВ «ГІДРАВЛІК ПРОМ» пов’язані насамперед зі зниженням витратомісткості діяльності, прискоренням оборотності оборотних активів, оптимізацією запасів, активізацією збуту та покращенням фінансового стану. Їх реалізація має здійснюватися комплексно, оскільки окреме збільшення доходу без контролю витрат не гарантує прибутковості. Водночас скорочення витрат без покращення оборотності активів також не забезпечить стійкого результату. Отже, подальше обґрунтування заходів повинно спиратися на поєднання витратних, ресурсних, збутових і фінансових рішень, спрямованих на поступовий перехід підприємства від збитковості до прибуткової діяльності.

3.2. Розробка заходів щодо зниження витратомісткості та прискорення оборотності оборотних активів

З урахуванням виявлених проблем доцільно запропонувати комплекс заходів, спрямованих на зменшення витратомісткості, прискорення оборотності запасів, покращення структури оборотних активів, підвищення результативності збутової діяльності та зміцнення фінансового стану підприємства. Оскільки підприємство є малим за масштабом діяльності, запропоновані заходи мають бути практичними, реалістичними та такими, що не потребують значних додаткових інвестицій.

Першим заходом є оптимізація собівартості реалізованої продукції. У 2025 році собівартість становила 2 395,1 тис. грн, або 89,88 % від чистого доходу. Це дуже високий рівень, який залишає підприємству обмежений простір для покриття інших операційних витрат і формування прибутку. Частка собівартості у чистому доході розраховується за формулою:

$$Ч_с = \frac{С}{ЧД} \times 100\%, \qquad (3.6)$$

де $Ч_c$- частка собівартості у чистому доході;

С- собівартість реалізованої продукції.

$$Ч_c = \frac{2395,1}{2664,8} \times 100\% = 89,88\%.$$

Для зниження цього показника підприємству доцільно переглянути умови закупівель, провести оцінку постачальників, визначити товари з найнижчою маржинальністю, обмежити закупівлю повільнооборотних позицій та посилити контроль за формуванням цін реалізації. Як цільовий орієнтир можна визначити скорочення собівартості на 5 %. Такий рівень є помірним і може бути досягнутий за рахунок перегляду закупівельної політики та структури реалізації.

Економія за собівартістю визначається за формулою:

$$E_c = C \times r_c, \quad (3.7)$$

де E_c- економія собівартості;

С- фактична собівартість;

r_c- відсоток скорочення собівартості.

$$E_c = 2395,1 \times 0,05 = 119,76 \text{ тис. грн.}$$

Отже, зниження собівартості на 5 % дозволить скоротити витрати на 119,76 тис. грн.

Другим заходом є скорочення інших операційних витрат. У 2025 році вони становили 523,2 тис. грн і зросли порівняно з попереднім роком. Це свідчить про необхідність посилення контролю за витратами, які не входять безпосередньо до собівартості реалізованої продукції. Доцільно провести аналіз їх складу, визначити постійні та змінні складові, виявити непродуктивні витрати, переглянути адміністративні, логістичні, складські та інші поточні витрати.

Як плановий орієнтир можна прийняти скорочення інших операційних витрат на 15 %. Економія визначається за формулою:

$$Е_{іов} = ІОВ \times r_{іов}, \quad (3.8)$$

де $Е_{іов}$- економія інших операційних витрат;

ІОВ- інші операційні витрати;

$r_{іов}$- відсоток їх скорочення.

$$Е_{іов} = 523{,}2 \times 0{,}15 = 78{,}48 \text{ тис. грн.}$$

Після реалізації заходу прогнозний обсяг інших операційних витрат становитиме:

$$ІОВ_{прогн} = 523{,}2 - 78{,}48 = 444{,}72 \text{ тис. грн.}$$

Третім заходом є прискорення оборотності запасів. Для цього підприємству доцільно запровадити регулярну оцінку товарних залишків за швидкістю реалізації, виділяти групи товарів із високою, середньою та низькою оборотністю, обмежувати закупівлю позицій, які повільно реалізуються, та погоджувати нові закупівлі з фактичним попитом. Практичним орієнтиром може бути скорочення запасів на 15 % за рахунок зменшення надлишкових і повільнооборотних товарних залишків.

Сума вивільнення коштів із запасів визначається за формулою:

$$ВК_з = З \times r_з, \quad (3.9)$$

де $ВК_з$- сума коштів, вивільнених із запасів;

З- фактична вартість запасів;

$r_з$- відсоток скорочення запасів.

$$ВК_з = 3875{,}8 \times 0{,}15 = 581{,}37 \text{ тис. грн.}$$

Отже, за умови скорочення запасів на 15 % підприємство може вивільнити 581,37 тис. грн. Ці кошти доцільно спрямувати частково на погашення кредиторської заборгованості, а частково - на збільшення залишку грошових коштів. Наприклад, якщо 70 % вивільнених коштів буде спрямовано на погашення поточних зобов'язань, а 30 % залишено у грошовій формі, то:

$$ВК_{погаш} = 581{,}37 \times 0{,}70 = 406{,}96 \text{ тис. грн,}$$
$$ВК_{грош} = 581{,}37 \times 0{,}30 = 174{,}41 \text{ тис. грн.}$$

Такий підхід дозволить не лише покращити якість оборотних активів, а й зменшити залежність від поточних зобов'язань.

Четвертим заходом є підвищення ефективності збутової діяльності. З урахуванням того, що у 2025 році підприємство вже мало позитивну динаміку чистого доходу, доцільно поставити завдання подальшого зростання реалізації на 15 %. Такий приріст може бути забезпечений за рахунок активнішої роботи з постійними клієнтами, пошуку нових покупців, перегляду асортименту, орієнтації на більш маржинальні товарні позиції та покращення умов обслуговування замовлень.

Прогнозний чистий дохід визначається за формулою:

$$ЧД_{прогн} = ЧД \times (1 + r_д), \quad (3.10)$$

де $ЧД_{прогн}$- прогнозний чистий дохід;

ЧД- фактичний чистий дохід;

$r_д$- темп приросту доходу.

$$ЧД_{прогн} = 2664{,}8 \times 1{,}15 = 3064{,}52 \text{ тис. грн.}$$

Отже, за умови зростання чистого доходу на 15 % його прогнозний обсяг становитиме 3 064,52 тис. грн.

Комплекс запропонованих заходів наведено у таблиці 3.1.

Таблиця 3.1 – Заходи щодо підвищення прибутковості ТОВ «ГІДРАВЛІК ПРОМ»

Напрям	Запропонований захід	Очікуваний результат
Зниження собівартості	Перегляд закупівель, оцінка постачальників, обмеження низькомаржинальних позицій	Скорочення собівартості на 5 %
Оптимізація інших операційних витрат	Контроль адміністративних, логістичних та інших поточних витрат	Зменшення інших операційних витрат на 15 %
Управління запасами	Скорочення надлишкових і повільнооборотних запасів	Вивільнення 581,37 тис. грн
Підвищення збутової активності	Робота з постійними клієнтами, пошук нових покупців, зміна асортиментних пріоритетів	Зростання чистого доходу на 15 %
Покращення фінансового стану	Часткове погашення поточних зобов’язань за рахунок вивільнених коштів	Зниження кредиторської залежності та покращення ліквідності

Джерело: розроблено автором

Запропоновані заходи є взаємопов’язаними. Зростання доходу без зниження витратомісткості не забезпечить достатнього ефекту, оскільки підприємство вже мало ситуацію, коли збільшення реалізації не призводило до прибутку. Скорочення витрат без покращення оборотності також не вирішить проблему повністю, оскільки значна частина ресурсів залишається

зосередженою в запасах. Тому доцільним є саме комплексний підхід, який одночасно впливає на доходи, витрати, оборотні активи та фінансову стійкість.

3.3. Економічне обґрунтування впливу запропонованих заходів на фінансовий результат підприємства

Для оцінки впливу запропонованих заходів доцільно сформувати прогнозний розрахунок фінансового результату. Базою для порівняння є фактичні показники 2025 року. Прогноз передбачає: зростання чистого доходу на 15 %, скорочення собівартості базового обсягу реалізації на 5 %, збереження змінної частини собівартості для додаткового обсягу реалізації на рівні скоригованого співвідношення собівартості до чистого доходу, скорочення інших операційних витрат на 15 %.

Спочатку визначимо скориговану собівартість базового обсягу реалізації:

$$С_{баз.скор} = С - Е_с, \tag{3.11}$$

$$С_{баз.скор} = 2395{,}1 - 119{,}76 = 2275{,}34 \text{ тис. грн.}$$

Скоригований коефіцієнт собівартості у чистому доході становитиме:

$$К_с = \frac{С_{баз.скор}}{ЧД}, \tag{3.12}$$

$$К_с = \frac{2275{,}34}{2664{,}8} = 0{,}854.$$

Це означає, що після оптимізації закупівель та структури реалізації собівартість становитиме приблизно 85,4 % чистого доходу.

Додатковий чистий дохід від зростання реалізації на 15 % становитиме:

$$\Delta ЧД = ЧД_{прогн} - ЧД, \quad (3.13)$$

$$\Delta ЧД = 3064{,}52 - 2664{,}8 = 399{,}72 \text{ тис. грн.}$$

Собівартість додаткового обсягу реалізації визначається за формулою:

$$С_{дод} = \Delta ЧД \times К_с, \quad (3.14)$$

$$С_{дод} = 399{,}72 \times 0{,}854 = 341{,}36 \text{ тис. грн.}$$

Тоді загальна прогнозна собівартість становитиме:

$$С_{прогн} = С_{баз.скор} + С_{дод}, \quad (3.15)$$

$$С_{прогн} = 2275{,}34 + 341{,}36 = 2616{,}70 \text{ тис. грн.}$$

Інші операційні витрати після скорочення на 15 % становитимуть 444,72 тис. грн. Загальна прогнозна сума витрат:

$$В_{прогн} = С_{прогн} + ІОВ_{прогн}\ , \quad (3.16)$$

$$В_{прогн} = 2616{,}70 + 444{,}72 = 3061{,}42 \text{ тис. грн.}$$

З урахуванням інших операційних доходів на рівні 2025 року - 2,9 тис. грн - загальна сума прогнозних доходів становитиме:

$$Д_{прогн} = ЧД_{прогн} + ІОД, \quad (3.17)$$

$$Д_{прогн} = 3064{,}52 + 2{,}9 = 3067{,}42 \text{ тис. грн.}$$

Прогнозний фінансовий результат:

$$ФР_{прогн} = Д_{прогн} - В_{прогн}, \quad (3.18)$$

$$ФР_{прогн} = 3067{,}42 - 3061{,}42 = 6{,}00 \text{ тис. грн.}$$

Отже, реалізація запропонованого комплексу заходів дозволяє підприємству перейти від збитку 250,6 тис. грн до незначного прибутку 6,0 тис. грн. Загальний економічний ефект порівняно з 2025 роком становитиме:

$$Е = ФР_{прогн} - ФР_{факт}, \quad (3.19)$$

$$Е = 6{,}0 - (-250{,}6) = 256{,}6 \text{ тис. грн.}$$

Таким чином, запропоновані заходи забезпечують покращення фінансового результату на 256,6 тис. грн.

Прогноз зміни витрат на 1 грн реалізованої продукції:

$$В_{1грн.прогн} = \frac{В_{прогн}}{ЧД_{прогн}}, \quad (3.20)$$

$$В_{1грн.прогн} = \frac{3061{,}42}{3064{,}52} = 0{,}999 \text{ грн.}$$

Отже, витрати на 1 грн реалізації зменшаться з 1,10 грн до 0,999 грн. Це означає, що підприємство фактично виходить на межу беззбитковості та створює мінімальний позитивний фінансовий результат.

Прогнозну зміну основних фінансових результатів наведено у таблиці 3.2.

Розрахунок показників рентабельності дозволяє оцінити якісну зміну результативності діяльності. Рентабельність продажу визначається за формулою:

$$Р_{прод} = \frac{ЧП}{ЧД} \times 100\%. \quad (3.21)$$

Фактично у 2025 році:

$$Р_{прод.факт} = \frac{-250,6}{2664,8} \times 100\% = -9,40\%.$$

Таблиця 3.2 – Прогноз впливу запропонованих заходів на фінансовий результат ТОВ «ГІДРАВЛІК ПРОМ», тис. грн

Показник	2025 рік	Прогноз після заходів	Відхилення
Чистий дохід від реалізації	2 664,8	3 064,52	+399,72
Інші операційні доходи	2,9	2,9	0,0
Разом доходи	2 667,7	3 067,42	+399,72
Собівартість реалізованої продукції	2 395,1	2 616,70	+221,60
Інші операційні витрати	523,2	444,72	-78,48
Разом витрати	2 918,3	3 061,42	+143,12
Фінансовий результат	-250,6	6,00	+256,60

Після реалізації заходів:

$$Р_{прод.прогн} = \frac{6,0}{3064,52} \times 100\% = 0,20\%.$$

Рентабельність продукції визначається за формулою:

$$Р_{продк} = \frac{ЧП}{С} \times 100\%. \quad (3.22)$$

Фактично у 2025 році:

$$Р_{продк.факт} = \frac{-250,6}{2395,1} \times 100\% = -10,46\%.$$

Після реалізації заходів:

$$Р_{продк.прогн} = \frac{6,0}{2616,70} \times 100\% = 0,23\%.$$

Рентабельність активів визначається за формулою:

$$Р_а = \frac{ЧП}{А} \times 100\%.$$

Якщо для прогнозного розрахунку використати активи на рівні 2025 року, то:

$$Р_{а.прогн} = \frac{6,0}{6714,9} \times 100\% = 0,09\%.$$

Порівняно з фактичним значенням 2025 року -4,32 % це свідчить про перехід до мінімально позитивної результативності використання активів.

Прогноз зміни показників рентабельності наведено у таблиці 3.3.

Таблиця 3.3 – Прогноз зміни показників рентабельності ТОВ «ГІДРАВЛІК ПРОМ»

Показник	2025 рік	Прогноз після заходів	Зміна
Рентабельність продажу, %	-9,40	0,20	+9,60 в. п.
Рентабельність продукції, %	-10,46	0,23	+10,69 в. п.
Рентабельність активів, %	-4,32	0,09	+4,41 в. п.

Окремо необхідно оцінити вплив заходів на ліквідність. Як зазначалося, скорочення запасів на 15 % дозволить вивільнити 581,37 тис. грн. Якщо 406,96 тис. грн спрямувати на погашення поточних зобов'язань, а 174,41 тис. грн залишити у складі грошових коштів, прогнозні показники становитимуть:

$$З_{прогн} = 3875,8 - 581,37 = 3294,43 \text{ тис. грн},$$

$$ГК_{прогн} = 432,7 + 174,41 = 607,11 \text{ тис. грн},$$

$$ОА_{прогн} = 6714,9 - 581,37 + 174,41 = 6307,94 \text{ тис. грн},$$

$$ПЗ_{прогн} = 7075,5 - 406,96 = 6668,54 \text{ тис. грн}.$$

Коефіцієнт загальної ліквідності:

$$К_{зл} = \frac{ОА}{ПЗ}. \quad (3.23)$$

Фактично у 2025 році:

$$К_{зл.факт} = \frac{6714,9}{7075,5} = 0,95.$$

Після заходів:

$$К_{зл.прогн} = \frac{6307,94}{6668,54} = 0,95.$$

Коефіцієнт швидкої ліквідності:

$$К_{шл} = \frac{ОА-З}{ПЗ}. \quad (3.24)$$

Після заходів:

$$К_{шл.прогн} = \frac{6307,94-3294,43}{6668,54} = 0,45.$$

Фактичне значення у 2025 році становило 0,40. Отже, швидка ліквідність покращиться.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності:

$$К_{ал} = \frac{ГК}{ПЗ}. \quad (3.25)$$

Після заходів:

$$К_{ал.прогн} = \frac{607,11}{6668,54} = 0,09.$$

Фактичне значення у 2025 році становило 0,06. Це свідчить про покращення найбільш термінової платоспроможності.

Прогноз зміни показників ліквідності наведено у таблиці 3.4.

Таблиця 3.4 – Прогноз зміни показників ліквідності ТОВ «ГІДРАВЛІК ПРОМ»

Показник	2025 рік	Прогноз після заходів	Зміна
Оборотні активи, тис. грн	6 714,9	6 307,94	-406,96
Запаси, тис. грн	3 875,8	3 294,43	-581,37
Грошові кошти, тис. грн	432,7	607,11	+174,41
Поточні зобов’язання, тис. грн	7 075,5	6 668,54	-406,96
Коефіцієнт загальної ліквідності	0,95	0,95	без суттєвих змін
Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,40	0,45	+0,05
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,06	0,09	+0,03

Джерело: розраховано автором

Отримані результати показують, що оптимізація запасів не забезпечує суттєвого зростання загальної ліквідності, оскільки частина оборотних активів спрямовується на погашення поточних зобов’язань. Водночас поліпшується якість оборотних активів: зменшується частка запасів, збільшується сума грошових коштів, покращуються швидка та абсолютна ліквідність. Це є важливим для підприємства, оскільки саме низька якість оборотних активів була однією з проблем фінансового стану.

Вплив заходів на фінансову стійкість буде обмеженим у короткостроковому періоді, оскільки власний капітал підприємства у 2025 році був від’ємним. Навіть прогнозний прибуток 6,0 тис. грн не дозволить повністю відновити власний капітал. Прогнозний власний капітал можна визначити за формулою:

$$ВК_{прогн} = ВК_{факт} + ЧП_{прогн}. \quad (3.26)$$

$$ВК_{прогн} = -360{,}6 + 6{,}0 = -354{,}6 \text{ тис. грн.}$$

Отже, навіть після реалізації запропонованих заходів власний капітал залишиться від’ємним. Це означає, що у короткостроковому періоді головним результатом буде вихід на беззбиткову діяльність, а відновлення фінансової стійкості потребуватиме подальшого накопичення прибутку. Мінімальна сума

прибутку, необхідна лише для відновлення нульового рівня власного капіталу, становить:

$$П_{мін} = | ВК_{факт} | = 360{,}6 \text{ тис. грн.}$$

Отже, для повного подолання від'ємного власного капіталу підприємству необхідно сформувати накопичений прибуток не менше 360,6 тис. грн. Запропоновані заходи створюють перший етап такого відновлення - перехід від збитковості до мінімального позитивного фінансового результату.

Узагальнення прогнозних результатів реалізації заходів наведено у таблиці 3.5.

Таблиця 3.5 – Узагальнення очікуваних результатів реалізації запропонованих заходів

Напрям оцінки	Фактичний стан у 2025 році	Очікуваний результат
Фінансовий результат	Збиток 250,6 тис. грн	Прибуток 6,0 тис. грн
Економічний ефект	Від'ємний результат	Покращення на 256,6 тис. грн
Витрати на 1 грн реалізації	1,10 грн	0,999 грн
Рентабельність продажу	-9,40 %	0,20 %
Рентабельність продукції	-10,46 %	0,23 %
Рентабельність активів	-4,32 %	0,09 %
Запаси	3 875,8 тис. грн	3 294,43 тис. грн
Грошові кошти	432,7 тис. грн	607,11 тис. грн
Поточні зобов'язання	7 075,5 тис. грн	6 668,54 тис. грн
Швидка ліквідність	0,40	0,45
Абсолютна ліквідність	0,06	0,09
Власний капітал	-360,6 тис. грн	-354,6 тис. грн

Джерело: розраховано автором

Таким чином, запропонований комплекс заходів дозволяє ТОВ «ГІДРАВЛІК ПРОМ» перейти від збиткової діяльності до мінімально прибуткового рівня. Основний економічний ефект формується за рахунок поєднання трьох чинників: скорочення собівартості на 5 %, зменшення інших

операційних витрат на 15 % та зростання чистого доходу на 15 %. Додатковий позитивний вплив забезпечує оптимізація запасів, яка дозволяє частково зменшити поточні зобов’язання і підвищити рівень швидкої та абсолютної ліквідності.

Водночас результати прогнозу свідчать, що запропоновані заходи не вирішують повністю проблему фінансової стійкості підприємства. Від’ємний власний капітал зберігається, а тому підприємству необхідно не обмежуватися одноразовими заходами, а забезпечити стабільне отримання прибутку у наступних періодах. Практичне значення запропонованих заходів полягає в тому, що вони створюють основу для переходу від збитковості до прибутковості, знижують витратомісткість діяльності, покращують якість оборотних активів і формують передумови для поступового зміцнення фінансового стану ТОВ «ГІДРАВЛІК ПРОМ».

ВИСНОВКИ

В роботі досліджено проблему збитковості підприємства та визначено можливі шляхи підвищення прибутковості ТОВ «ГІДРАВЛІК ПРОМ». У процесі дослідження встановлено, що прибуток є ключовим фінансовим результатом діяльності підприємства, який формується у разі перевищення доходів над витратами. Прибутковість характеризує здатність підприємства отримувати позитивний результат у співвідношенні з використаними ресурсами, доходами, витратами або активами. Збитковість, навпаки, свідчить про порушення економічної рівноваги, коли витрати перевищують доходи, а діяльність підприємства не забезпечує позитивного фінансового результату.

Встановлено, що збитковість підприємства може формуватися під впливом сукупності внутрішніх і зовнішніх факторів. До найбільш суттєвих внутрішніх факторів належать висока витратомісткість діяльності, недостатній контроль за витратами, низька оборотність оборотних активів, неефективне управління запасами, слабка фінансова стійкість і залежність від поточних зобов’язань. Для підприємств оптової торгівлі особливе значення мають контроль собівартості, підтримання достатньої маржі реалізації та швидкість обігу товарних запасів.

ТОВ «ГІДРАВЛІК ПРОМ» є малим підприємством, яке здійснює діяльність у сфері оптової торгівлі продукцією промислово-технічного призначення. Підприємство має компактну кадрову структуру, централізовану систему управління та значну залежність від оборотних активів. Така модель є типовою для малого бізнесу, однак вона потребує постійного контролю за витратами, запасами, розрахунками з контрагентами та фінансовим результатом.

Аналіз фінансових показників за 2023–2025 роки показав, що підприємство нарощувало обсяги реалізації. Чистий дохід збільшився з 1 349,0 тис. грн у 2023 році до 2 664,8 тис. грн у 2025 році. Водночас зростання доходу не забезпечило прибутковості. У 2023 році збиток становив 167,6 тис. грн, у 2024 році - 792,6 тис. грн, у 2025 році - 250,6 тис. грн. Отже, підприємство протягом усього досліджуваного періоду працювало зі збитком. Найбільш проблемним був 2024

рік, коли витрати зростали швидше, ніж чистий дохід, що призвело до суттєвого погіршення фінансового результату.

Основною причиною збитковості визначено високу витратомісткість діяльності. Витрати на 1 грн реалізованої продукції становили 1,16 грн у 2023 році, 1,33 грн у 2024 році та 1,10 грн у 2025 році. Це означає, що витрати підприємства протягом усього періоду перевищували чистий дохід від реалізації. Показники рентабельності продажу, продукції та активів також були від'ємними, що підтверджує недостатню ефективність діяльності підприємства.

Додатковою проблемою є уповільнення оборотності оборотних активів. Коефіцієнт оборотності знизився з 0,72 раза у 2023 році до 0,46 раза у 2025 році. При цьому запаси зросли з 2 486,6 тис. грн до 3 875,8 тис. грн. Це свідчить про накопичення значної частини ресурсів у товарних залишках і зниження ефективності їх використання.

Фінансовий стан підприємства характеризується як нестійкий. Власний капітал у 2024–2025 роках став від'ємним і у 2025 році становив -360,6 тис. грн. Поточні зобов'язання зросли до 7 075,5 тис. грн, а коефіцієнт загальної ліквідності у 2025 році становив 0,95. Це свідчить про недостатній рівень платоспроможності та високу залежність від поточних зобов'язань.

Для підвищення прибутковості запропоновано комплекс заходів: скорочення собівартості на 5 %, зменшення інших операційних витрат на 15 %, зростання чистого доходу на 15 %, оптимізація запасів і часткове погашення поточних зобов'язань. Розрахунки показали, що реалізація цих заходів дасть змогу покращити фінансовий результат на 256,6 тис. грн і перейти від збитку 250,6 тис. грн до прибутку 6,0 тис. грн. Витрати на 1 грн реалізації можуть знизитися з 1,10 грн до 0,999 грн, рентабельність продажу - зрости з -9,40 % до 0,20 %, а швидка та абсолютна ліквідність також дещо покращаться.

Запропоновані заходи не вирішують повністю проблему від'ємного власного капіталу, однак створюють основу для виходу підприємства на беззбитковий рівень, формування прибутку та подальшого відновлення фінансової стійкості.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Багрій Н. Я., Тивончук О. І. Облік фінансових результатів діяльності суб'єктів малого підприємництва та шляхи його вдосконалення. *Молодий вчений*. 2019. № 3 (67). С. 413–418. URL: https://molodyivchenyi.ua/index.php/journal/article/view/2871 (дата звернення: 05.03.2026).

2. Базілінська О. Я. Фінансовий аналіз: теорія та практика : навч. посіб. 2-ге вид. Київ : Центр учбової літератури, 2011. 398 с.

3. Бержанір І. А., Уляніч Ю. В., Гвоздєй Н. І. Рентабельність як основний показник оцінки діяльності підприємства. *Вісник Харківського національного аграрного університету ім. В. В. Докучаєва. Серія: Економічні науки*. 2015. № 1. С. 261–265.

4. Бланк І. О. Фінансовий менеджмент : навч. посіб. Київ : Ельга, Ніка-Центр, 2008. 724 с.

5. Бочкарьова Т. О., Кулинич Р. О., Пігуль Н. Г. Показники рентабельності підприємств різних галузей України та шляхи підвищення їх рівня. *Економіка і суспільство*. 2017. Вип. 10. С. 188–193. URL: https://economyandsociety.in.ua/journals/10_ukr/35.pdf (дата звернення: 05.04.2026).

6. Брюшкова Н. О., Завістовська Я. О. Економічне обґрунтування та розрахунок резервів можливого збільшення прибутку і рентабельності підприємства на прикладі ТОВ «Макбуд сервіс». *Економіка і суспільство*. 2018. Вип. 18. С. 309–316. DOI: 10.32782/2524-0072/2018-18-43.

7. Гаватюк Л. С., Перегіняк Н. М. Шляхи підвищення рівня прибутковості вітчизняних підприємств у сучасних умовах господарювання. *Економіка і суспільство*. 2017. Вип. 9. С. 363–367. URL: https://economyandsociety.in.ua/journals/9_ukr/62.pdf (дата звернення: 09.04.2026).

8. Глушко А. Д., Черненко К. В. Методичні засади аналізу фінансових результатів діяльності підприємства. *Ефективна економіка*. 2019. № 6. DOI: 10.32702/2307-2105-2019.6.34.

9. Грабовецький Б. Є. Фінансовий аналіз та звітність : навч. посіб. Вінниця : ВНТУ, 2011. 281 с.

10. Дехтяр Н. А., Дейнека О. В., Черноус Т. М. Управління оборотними активами підприємства. *Економіка і суспільство*. 2017. Вип. 8. С. 572–578. URL: https://economyandsociety.in.ua/journals/8_ukr/97.pdf (дата звернення: 03.04.2026).

11. Довбня С. Б., Пендик О. Г. Методичні особливості показників рентабельності та розробка їх класифікації. *Молодий вчений*. 2014. № 5. С. 94–97.

12. Єпіфанова І. Ю., Гуменюк В. С. Прибутковість підприємства: сучасні підходи до визначення сутності. *Економіка і суспільство*. 2016. Вип. 3. С. 189–192. URL: https://economyandsociety.in.ua/journals/3_ukr/33.pdf (дата звернення: 09.04.2026).

13. Зінченко О. А. Визначення показників рентабельності на основі величини якості прибутку. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2009. № 28. С. 150–155.

14. Ковальова О., Іоргачова М. Фінансовий результат як індикатор інвестиційної привабливості підприємства. *Економіка та суспільство*. 2022. № 46. DOI: 10.32782/2524-0072/2022-46-16.

15. Косарєва І. П., Удовика Є. М. Удосконалення системи управління оборотним капіталом підприємства. *Економіка і суспільство*. 2018. Вип. 16. С. 570–575. URL: https://economyandsociety.in.ua/journals/16_ukr/58.pdf (дата звернення: 09.04.2026).

16. Костенко Ю., Короленко О., Гузь М. Аналіз фінансової стійкості підприємства в умовах воєнного стану. *Економіка та суспільство*. 2022. № 43. DOI: 10.32782/2524-0072/2022-43-77.

17. Леонова Б., Островська О., Круш В. Підвищення стійкості фінансового стану суб'єктів малого бізнесу. *Економіка та суспільство*. 2023. № 56. DOI: 10.32782/2524-0072/2023-56-65.

18. Лесюк А. С. Аналіз фінансових результатів підприємств виробників сільськогосподарської продукції. *Ефективна економіка*. 2020. № 1. DOI: 10.32702/2307-2105-2020.1.51.

19. Лесюк А. С. Оцінка фінансових результатів діяльності підприємств в Україні. *Агросвіт*. 2020. № 15. С. 67–73. DOI: 10.32702/2306-6792.2020.15.67.

20. Мулик Т. О., Стебловський А. О. Фінансові результати підприємства: сутність та особливості відображення у звітності. *Агросвіт*. 2024. № 5. С. 86–95. DOI: 10.32702/2306-6792.2024.5.86.

21. Назаренко О. В., Лукаш Р. В. Фінансові результати: сутність та особливості організації бухгалтерського обліку. *Інвестиції: практика та досвід*. 2018. № 22. С. 19–25.

22. Нікольчук Ю., Небжицький Б., Савчук О. Фінансова стійкість як індикатор ефективності використання фінансових ресурсів підприємства. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. 2023. № 1. С. 220–225.

23. Поддєрьогін А. М., Білик М. Д., Буряк Л. Д. Фінанси підприємств : підручник. 8-ме вид., перероб. та допов. Київ : КНЕУ, 2013. 519 с.

24. Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» : наказ Міністерства фінансів України від 07.02.2013 р. № 73. База даних «Законодавство України» / Верховна Рада України. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13#Text (дата звернення: 05.02.2026).

25. Савицька Г. В. Економічний аналіз діяльності підприємства : навч. посіб. 3-тє вид., випр. і допов. Київ : Знання, 2007. 668 с.

26. Терещенко О. О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання : навч. посіб. Київ : КНЕУ, 2003. 554 с.

27. ТОВ «ГІДРАВЛІК ПРОМ» : досьє компанії. YouControl. URL: https://youcontrol.com.ua/ (дата звернення: 12.04.2026).

28. ТОВ «ГІДРАВЛІК ПРОМ». Фінансова звітність малого підприємства за 2023 рік. Одеса, 2024.

29. ТОВ «ГІДРАВЛІК ПРОМ». Фінансова звітність малого підприємства за 2024 рік. Одеса, 2025.

30. ТОВ «ГІДРАВЛІК ПРОМ». Фінансова звітність малого підприємства за 2025 рік. Одеса, 2026.

31. Хмелевський О. В. Оцінка якості прибутковості в інноваційно-інвестиційному розвитку підприємств машинобудування. *Економіст*. 2008. № 3. С. 50–53.

32. Чепка В. В., Матяш О. К. Фінансова стійкість підприємства: сутність та фактори впливу. *Економіка і суспільство*. 2017. Вип. 12. С. 649–655. URL: https://economyandsociety.in.ua/journals/12_ukr/107.pdf (дата звернення: 05.03.2026).

33. Чуприна Х. М., Шевчук А. В., Романенко М. С. Удосконалення управління оборотними активами підприємства на базі концепції just-in-time. *Економіка та суспільство*. 2021. № 26. DOI: 10.32782/2524-0072/2021-26-80.

34. Ahmeti A., Durguti E. The impact of working capital management on SME profitability. *Zbornik radova Ekonomskog fakulteta u Rijeci*. 2022. Vol. 40, No. 2. P. 459–478. DOI: 10.18045/zbefri.2022.2.459.

35. Braimah A., Mu Y., Quaye I. Working Capital Management and SMEs Profitability in Emerging Economies: The Ghanaian Case. *SAGE Open*. 2021. Vol. 11, No. 1. DOI: 10.1177/2158244021989317.

36. Brigham E. F., Ehrhardt M. C. Financial Management: Theory & Practice. 16th ed. Boston : Cengage Learning, 2020. 1184 p.

37. Gitman L. J., Zutter C. J. Principles of Managerial Finance. 15th ed. Harlow : Pearson, 2019. 976 p.

38. Mijić K., Nuševa D., Jakšić D. The determinants of SMEs profitability in the wholesale and retail sector in Serbia. *TEME*. 2018. Vol. 42, No. 1. P. 97–111. DOI: 10.22190/TEME1801097M.

39. Quoc Trung N. K. Determinants of small and medium-sized enterprises performance: The evidence from Vietnam. *Cogent Business & Management*. 2021. Vol. 8, No. 1. Article 1984626. DOI: 10.1080/23311975.2021.1984626.

40. Ross S. A., Westerfield R. W., Jaffe J., Jordan B. D. Corporate Finance. 13th ed. New York : McGraw Hill, 2022. 1056 p.

41. Youssef I. S., Salloum C., Al Sayah M. The determinants of profitability in non-financial UK SMEs. *European Business Review*. 2023. Vol. 35, No. 5. P. 652–671. DOI: 10.1108/EBR-09-2022-0173.

ДОДАТКИ