МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Кафедра Економіки підприємства та організації підприємницької діяльності

(найменування кафедри)

Допущено до захисту

Завідувач кафедри

_____

(підпис)

"___" _____ 2025 р.

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на здобуття освітнього ступеня бакалавр

зі спеціальності 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»

(шифр та найменування спеціальності)

за освітньою програмою «Економіка підприємства та організація підприємницької діяльності»

на тему:

«ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ПРИБУТКУ ДЛЯ ПІДПРИЄМСТВА (НА ПРИКЛАДІ ТОВ «ШПІРТ ЕНТЕРПРАЙЗЕС»)»

Виконавець:
студент факультету ФЕУП

Шейко Діана Ігорівна_____
(прізвище, ім'я, по батькові) /підпис/

Науковий керівник:
к.е.н., доцент_____
(науковий ступінь, вчене звання)
Бабій Олег Миколайович_____
(прізвище, ім'я, по батькові) /підпис/

Одеса 2025

ЗМІСТ

ВСТУП..... 3

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА ТА МЕТОДИ ЙОГО ПІДВИЩЕННЯ 5

1.1. Економічна сутність прибутку, його роль і функції..... 5

1.2. Фактори, що впливають на формування прибутку 14

1.3. Основні стратегії та методики аналізу прибутковості бізнесу..... 20

Висновки до розділу 1 25

РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ПОТОЧНОЇ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «ШПІРТ ЕНТЕРПРАЙЗЕС» 27

2.1. Організаційно-економічна характеристика підприємства та особливості розвиту ТОВ «Шпірт Ентерпрайзес» 27

2.2. Діагностика зовнішнього та внутрішнього середовищ підприємства..... 33

2.3. Оцінка прибутковості підприємства та чинників його розвитку..... 44

Висновки до розділу 2 65

РОЗДІЛ 3. ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ПРИБУТКУ НА ПІДПРИЄМСТВІ ТОВ "ШПІРТ ЕНТЕРПРАЙЗЕС" 67

3.1. Резерви зростання прибутку підприємства в умовах ринкових відносин..67

3.2. Заходи щодо збільшення прибутку на підприємстві ТОВ "Шпірт Ентерпрайзес" 72

Висновки до розділу 3 81

ВИСНОВКИ……..83

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ 85

ВСТУП

В умовах сучасної економіки України, яка характеризується високим рівнем конкуренції, нестабільністю ринку та постійними змінами у законодавчому та податковому середовищі, особливого значення набуває ефективне управління прибутковістю підприємств. Прибуток є не лише головною метою комерційної діяльності суб'єкта господарювання, а й основою для забезпечення його стійкого розвитку, фінансової стабільності та конкурентоспроможності.

ТОВ «Шпірт Ентерпрайзес» є підприємством легкої промисловості, яке активно розвивається на ринку виробництва одягу в Україні. В умовах динамічного середовища, де постійно зростають вимоги споживачів до якості продукції, а також відбуваються технологічні трансформації, підприємству необхідно знаходити ефективні шляхи підвищення прибутку. Це передбачає пошук внутрішніх резервів, оптимізацію витрат, підвищення продуктивності праці та впровадження інноваційних підходів до управління.

Актуальність теми дослідження зумовлена потребою у вдосконаленні системи управління прибутковістю підприємства, що передбачає глибокий аналіз фінансово-економічних показників, виявлення чинників впливу на прибуток, а також розробку конкретних заходів щодо його збільшення. Особливу практичну цінність набуває дослідження прибутковості на прикладі конкретного суб'єкта господарювання – ТОВ «Шпірт Ентерпрайзес», що дозволяє запропонувати обґрунтовані й реалістичні рекомендації для покращення його фінансових результатів.

Мета дипломної роботи – дослідити чинники, що впливають на формування прибутку підприємства, здійснити аналіз фінансово-економічної діяльності ТОВ «Шпірт Ентерпрайзес» та запропонувати шляхи підвищення його прибутковості.

Завдання дослідження:

- розглянути теоретичні основи поняття прибутку, його роль, функції та методи підвищення;
- проаналізувати організаційно-економічну характеристику ТОВ «Шпірт Ентерпрайзес»;
- здійснити оцінку поточної фінансової діяльності та діагностику внутрішнього і зовнішнього середовищ;
- визначити основні резерви зростання прибутку підприємства;
- розробити конкретні заходи щодо підвищення прибутковості ТОВ «Шпірт Ентерпрайзес».

Об'єкт дослідження – господарська діяльність ТОВ «Шпірт Ентерпрайзес».

Предмет дослідження – економічні процеси та управлінські рішення, що впливають на формування та динаміку прибутку підприємства.

Методологічною основою дипломної роботи є економічний та фінансовий аналіз, методи порівняння, узагальнення, факторного аналізу та стратегічного управління.

Структурно дипломна робота складається з трьох розділів: теоретичного, аналітичного та практичного. У першому розділі розглядаються концептуальні засади формування прибутку підприємства. У другому – здійснюється аналіз фінансово-економічної діяльності ТОВ «Шпірт Ентерпрайзес». У третьому – на основі виявлених резервів сформульовано практичні рекомендації щодо підвищення прибутковості підприємства.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА ТА МЕТОДИ ЙОГО ПІДВИЩЕННЯ

1.1. Економічна сутність прибутку, його роль і функції

Корпоративний прибуток є основним джерелом корпоративного розвитку. З його допомогою підприємства мають змогу вдосконалювати матеріально-технічну базу, освоювати нові види продукції, успішно вести фінансову та інвестиційну діяльність. Із зростанням прибутків підприємств збільшаться податкові пільги та звільнення від сплати податків на всіх рівнях бюджету, тобто покращиться соціально-економічна ситуація не лише для окремих компаній, а й для країни в цілому [1, с.51-55].

Максимізація прибутку компанії є першочерговим завданням вищих фінансових менеджерів підприємства. Досягти цієї мети можна лише за умови ефективного управління структурою капіталу, витратами і доходами підприємства, якісного управління надходженнями і відтоками грошових коштів. У табл. 1.1 проведемо морфологічну оцінку поняття «прибуток підприємства».

Таблиця 1.1

Морфологічна оцінка поняття «прибуток підприємства»

Автор	Поняття
Господарський кодекс України	Прибуток (доход) підприємства є показником фінансових результатів господарської діяльності підприємства. Розраховується шляхом вирахування загальних витрат і амортизаційних відрахувань із сукупного доходу підприємства за певний період часу.
О.О. Гетьман, В.М. Шаповал	Компанія отримує прибуток, коли цінність, втілена в продуктах, які вона створює, реалізується та виражається в грошовій формі.
Г.Г. Кірейцев	Фінансові менеджери повинні зосередитися на досягненні високих прибутків від продажів або постійному збільшенні прибутків від продажів. Досягнення бажаного результату залежить від трьох факторів: витрат на виробництво і реалізацію продукції, планової ціни одиниці продукції та обсягу реалізації.
С.М. Онисько, П.М. Марич	Корпоративний прибуток - фінансові результати виробничої, господарської, науково-дослідної та дослідно-конструкторської діяльності компанії

Продовженя таблиці 1.1

Г.А. Семенов, А.В. Бугай	Прибуток — сукупність фінансових взаємовідносин, що виникають у підприємства в процесі господарської, фінансової та інвестиційної діяльності з метою перетворення доходу від цієї діяльності в прибуток підприємства.
Л.І. Шваб	Прибуток - це загальний фінансовий показник ділової активності, який відноситься до частини доходу компанії, що залишається після вирахування всіх витрат на виробництво та господарську діяльність.
В.М. Шелудько	Прибуток є результатом ефективного управління фінансами всього суб'єкта господарювання.

Джерело: складено автором на основі [2, с.163-168]

У сучасних умовах прибуток, як багатоаспектне економічне явище, має багато форм і видів. З цієї точки зору процес управління прибутком має велике значення як для підприємств, так і для країн. Неправильне визначення виду прибутку підприємства призведе до протиріч у його діяльності та управлінні, що призведе до недостовірних результатів і, зрештою, до того, що підприємство не зможе повністю виконувати свою функцію отримання прибутку.

Економічне значення прибутку відображається у функції, яку він виконує. Підкреслимо, що функції повинні відображати конкретний внутрішній зміст економічної категорії. Усі інші якості, які їй приписують, відображають ту чи іншу роль, яку відіграє категорія.

Прибуток відіграє величезну роль у розвитку підприємства та захисті інтересів його власників і працівників, що зумовлює необхідність ефективного управління ним за ефективної та повної системи управління прибутком підприємства [2, с.163-168].

Управління корпоративним прибутком є складним процесом, який вимагає прийняття рішень щодо ключових аспектів формування, розподілу та використання прибутку.

Управління прибутком підприємства можна пояснити основними завданнями, які перед ним покладені. Слід зазначити, що принципи управління прибутком залежать від багатьох факторів, найважливішими з яких є характеристики галузі, до якої належить підприємство, ступінь

спеціалізації підприємства, організаційна форма та форма власності підприємства, стратегічні цілі розвитку та етап реалізації стратегії. Це вимагає, щоб, крім використання загальноприйнятих принципів управління прибутком, для кожного конкретного підприємства були розроблені спеціальні принципи на основі системного підходу та комплексного аналізу діяльності підприємства. Вивчення принципів менеджменту дозволяє приймати продумані, раціональні дії та рішення при розробці інструментів управління прибутком.

Управління прибутком підприємств у процесі формування, розподілу та використання передбачає певні управлінські та організаційні ланки. Тому, коли підприємство отримує прибуток, необхідно розробити систему показників для оцінки його потенційної кількості та якості. Розподіл прибутку має визначати основні напрями розвитку підприємства та забезпечувати ефективне використання прибутку [2, с.163-168]. Тобто розподіл і використання прибутку має базуватися на реалізації основної місії та стратегічних цілей підприємства. Це можливо, якщо прибуток компанії контролюється та ефективно управляється з урахуванням як внутрішніх, так і зовнішніх факторів, що впливають на діяльність компанії.

Отже, метою господарської діяльності сучасних корпоративних суб'єктів є отримання прибутку. Саме можливість і наявність прибутку спонукає їх виходити в певну сферу діяльності, а коли прибутку немає або навіть є загроза отримання прибутку, вони залишають певну сферу діяльності. сегментація ринку. Прибуток підприємства є абсолютним показником фінансових результатів підприємства. Це індикатор ступеня успішності корпоративного виробництва, бізнесу, науково-дослідної та іншої діяльності. Корпоративний прибуток є особливим фінансовим показником у сфері юридичних осіб. Формування, розподіл і використання прибутку як фінансового результату залежить від багатьох факторів, таких як: розрахунок собівартості продукції, визначення всіх витрат підприємства, реалізація

дивідендної політики, розрахунок прибутків або збитків різних видів діяльності підрозділів підприємства.

Розвиток підприємництва в країні вимагає від суб'єктів господарювання як найбільш раціонально використовувати фінансові ресурси, щоб досягти максимального фінансового результату, та реалізувати місію підприємства, тому особливої уваги потребують такі важливі фінансові категорії, як «фінансовий результат» та «прибуток підприємства».

Помилкою було б зводити семантику цієї категорії до математичної різниці між потоками доходів і витрат, тоді як в умовах динамічного розвитку ринкових відносин прибуток виконує широкий спектр функцій, зокрема (табл. 1.2):

Таблиця 1.2

Функції прибутку у розвитку ринкових відносин

Функція	Опис
Об'єкт цільової спрямованості управлінської діяльності	Досягнення рентабельного стану діяльності є основою організації внутрішньогосподарського процесу формування підприємництва, реалізації заходів державного структурного регулювання та стимулювання, а також є передумовою ресурсного забезпечення сталого функціонування економічної системи та розширеного відтворення.
Уніфікована міра ефективності	По суті, категорія прибутку є засобом відображення особливостей внутрішньо-організаційних процесів функціонування економічної структури з точки зору якості співвідношення, сформованого основними параметрами діяльності, об'єктивної можливості досягнення високої економічної віддачі.
Стимул конкурентного розвитку організації	Прибуток є об'єктивним матеріальним фактором, який посилює зусилля менеджменту щодо набуття конкурентних якостей, підтримує розширення діяльності та зміцнює існуючі позиції на ринку.
Ресурс розвитку	Прибуток є матеріальною основою і ресурсним ядром для досягнення підприємствами змін у внутрішньому економічному середовищі, а також дозволяє уникнути додаткових витрат шляхом залучення фінансових ресурсів ззовні.

Джерело: складено автором на основі [3]

Слід зазначити, що окрім широкого спектру функціональних ролей у функціонуванні та розвитку суб'єктів господарювання, прибуток також відіграє важливу роль у системі цілепокладання основних складових економічної системи. Адже прибуток як економічна категорія

характеризується наявністю низки ключових зацікавлених сторін, різноманітних за складом і внутрішньою мотивацією, усі зацікавлені в організації ефективної системи управління прибутком. У цьому контексті варто відзначити наступні групи зацікавлених сторін (табл. 1.3):

Таблиця 1.3

Групи зацікавлених сторін в прибутку

Група	Опис групи
Кадровий склад підприємства	Прибуткова діяльність суб'єкта господарювання є одним із основних чинників мотивації працівників організації, оскільки, з одного боку, рентабельність є запорукою економічної надійності та фінансової стійкості підприємства як роботодавця, а з іншого – високі показники прибутку разом із відповідними заходами щодо поліпшення умов праці формують ресурсну підтримку для підвищення матеріальної мотивації працівників.
Споживчий сектор	Потенційна група споживачів продукції підприємства безпосередньо зацікавлена в прибутковій діяльності підприємства, оскільки динамічні умови конкурентної взаємодії вимагають постійного вдосконалення якісних показників виробленої продукції, послуг тощо, що є основною передумовою отримання прибуткового доходу.
Державний сектор	Прибуткова діяльність підприємств є першочерговою метою регуляторної практики держави, оскільки існує прямий зв'язок між ефективним функціонуванням підприємств та створенням передумов для економічного зростання, підвищення ресурсної спроможності держави за рахунок збільшення податкових надходжень, стабілізації ринку праці та покращення загальних умов життя населення.
Основні партнери	Універсальність прибутку як міри економічної ефективності визначає зацікавленість основних партнерів підприємства в його ефективному управлінні, створенні передумов для довгострокового плідного співробітництва в майбутньому, завоювання ділової репутації, розширення масштабів співпраці, організації коопераційних зв'язків.
Громадянське суспільство	У контексті оновлення концептуальних засад теорії сталого розвитку як дорожньої карти побудови каркасу систем управління корпоративними структурами соціальна відповідальність набула значення як окрема організаційна діяльність, ресурсне забезпечення її реалізації здійснюється переважно через досягнення прибуткового операційного статусу корпоративного суб'єкта.

Джерело: складено автором на основі [4, с.187-192]

Важливо зазначити, що прибутковість, як об'єкт управлінської діяльності, слід розглядати як динамічний процес, що піддається багатофункціональному впливу факторів різного походження та природи. Тобто прибутковість не можна трактувати просто як характеристику

досягнутого стану; скоріше, це динамічна система управління процесами, яка вимагає постійного моніторингу, контролю та інтегрованого управління різними часовими та функціональними видами діяльності.

Описавши вище економічні мотиви прибуткової діяльності з точки зору ключових стейкхолдерів, розглянемо конкретні завдання, які постають перед суб'єктами підприємницької діяльності в контексті впровадження управління процесом формування прибутку. Ці завдання включають [4, с.187-192]:

- кількісне зростання абсолютної величини реального доходу;

- забезпечення єдиного розвитку всіх функціональних сфер діяльності суб'єкта господарювання, сприяння мобілізації ресурсних складових діяльності поза економічним циклом;

- створення комплексної прогресивної системи планування, яка повинна включати класифікацію та найменування продукції підприємства, а також методичні інструменти впровадження планування на основі існуючої практики управління;

- загальні методи оптимізації цінових параметрів реалізації продукції та їх визначення, що є особливо актуальним в умовах посилення кризових явищ у макроекономічному середовищі, що супроводжується підвищенням цінової чутливості споживчого сектора;

- впроваджувати інноваційно-орієнтовані стратегії для сприяння інтелектуальному розвитку організації підприємства з метою отримання інтенсивних переваг і забезпечення прибуткової роботи підприємств.

Система управління процесами корпоративної прибутковості передбачає виконання різноманітних комплексних завдань і потребує структурованого підходу для реалізації відповідних заходів [4, с.187-192].

Виходячи з цього, економічна наука виділяє ряд традиційних підходів, спрямованих на успішне досягнення конкретних цілей, серед яких на особливу увагу заслуговують стратегічний, організаційний та системний підходи.

Стратегічний підхід передбачає формування системи управління прибутковим процесом на основі конфігурації стратегічних цілей, прийнятих

суб’єктом господарювання для свого функціонування, визначаючи, з одного боку, якісний склад інструментів забезпечення прибуткового функціонування, а з іншого – ресурсне забезпечення перспективних управлінських дій організаційного розвитку [5, с.57-62].

Організаційний підхід акцентує увагу керівників на проблемі оптимального організаційного розподілу повноважень, функцій, процесів у внутрішньогосподарській структурі, а також на управлінських аспектах (планування, контроль, системи стимулювання тощо), які реалізують ключові аспекти забезпечення прибуткової діяльності. Тобто управління прибутковістю зводиться до здатності ефективно налагодити функцію оперативно-тактичної координації всередині внутрішнього середовища фірми, функцію, яка повинна одночасно задовольняти специфічні потреби конкретної фірми та залишатися гнучкою та адаптованою [5, с.57-62].

Системний підхід полягає в розгляді прибуткової діяльності суб'єкта господарювання як загального процесу, починаючи із забезпечення базовими ресурсами для організації виробничих і управлінських процесів і закінчуючи специфікою збутової діяльності та рекламної політики. Тому управління прибутковістю розглядається як системний динамічний процес, що характеризується складною структурою багатофункціональних елементів в умовах прямих взаємозв’язків і взаємозалежностей етапів процесу.

Наразі одним із удосконалень згаданого методу формування процесу управління корпоративною прибутковістю є прийняття факторної моделі, яка детально розробляє вплив ключових елементів внутрішнього та зовнішнього середовища на прибуток з метою досягнення певного ступеня систематичного контролю за наслідками впливу пов’язаних факторів.

Загалом застосування факторної моделі управління прибутковістю можна формалізувати як серію циклічних кроків управління [5, с.57-62]:

1. Визначити систему факторів, що впливають на параметри рентабельності, включаючи відповідну градацію впливу факторів для визначення основи управлінської діяльності, тобто від важливості того чи

іншого фактора в майбутньому залежатиме можливість інвестування певних управлінських ресурсів для забезпечення його керованості.

2. Формалізація причинно-наслідкових зв'язків між виявленими факторами та параметрами прибутковості бізнес-структури, що передбачає побудову відповідних імітаційних моделей з метою систематизації кількісних показників впливу факторів та виявлення прихованих залежностей.

3. Намагайтеся, щоб найважливіші фактори, що визначають рівень прибутку, були контрольованими, включаючи обмеження прояву руйнівних факторів і стимулювання зростання позитивних факторів.

4. Числові показники, що прогнозують динаміку виявлених факторів щодо можливості застосування окремих інструментальних заходів управлінського впливу.

5. На основі прогнозного розрахунку та пов'язаних з ним факторних моделей вибрати конкретні інструменти для забезпечення керованості впливу факторів управління прибутковістю.

6. Постійно здійснювати моніторинг та оцінку ефективності впроваджених заходів, безпосередньо оцінювати їх фактичний вплив на показники прибутковості діяльності; внести оперативні корективи за отриманими результатами.

Перспективним напрямком збагачення управлінського підходу до процесів прибутковості підприємства може стати застосування наступних напрямків організаційних заходів (табл. 1.4):

Таблиця 1.4

Напрями організаційних заходів для прибутковості підприємства

Захід	Сутність заходу
Дизайн мислення (design thinking)	Базуючись на цілеспрямованій політиці щодо забезпечення творчого робочого середовища для управлінської діяльності, спрямованої на забезпечення сприятливого психоемоційного мікроклімату всередині організації для максимізації особистого творчого потенціалу працівників, цей підхід може сприяти інноваційній культурі всередині підприємства, що базується на індивідуальній ініціативі, сприяючи творчому зростанню та загалом зосереджуючись на вдосконаленні виробничих і управлінських функцій.

Продовження таблиці 1.4

Інтегроване управління ризиками та доходами (integrated risk and revenue management)	Він забезпечує комплексне поєднання функціональних напрямків управлінської діяльності, пов'язаних з фінансовим плануванням та управлінням ризиками, завдяки чому механізм прийняття конкретних управлінських рішень ґрунтується на результатах комплексного моделювання очікуваного грошового доходу, коригування та побудови сценарних моделей його рівнів за різних екзогенних станів середовища.
Сталість та відповідальне управління	Він передбачає створення системи управління прибутковістю процесу на основі балансу трьох функціональних аспектів важливості (економічного, соціального та екологічного), при цьому їх планування здійснюється не ізольовано, а на основі системи причинно-наслідкових зв'язків, де покращення одного з факторів має сприяти відповідному позитивному зростанню іншого.

Джерело: складено автором на основі [6, с.266-272]

Тому побудова внутрішньої системи управління прибутковістю суб'єктів підприємницької діяльності має базуватися на системному процесному підході до управління, який, по-перше, розглядає прибутковість як цілісний багатофункціональний процес, а по-друге, враховує поточну ринкову практику та здійснює управлінську діяльність відповідно до принципів креативності, інклюзивності та розширеної соціальної відповідальності.

Результати дослідження дають аналітичну характеристику процесу управління прибутковістю суб'єктів господарювання. Детально розглянуто функціональні особливості застосування категорій прибутку в діяльності суб'єктів господарювання. Розглядаються ключові групи зацікавлених сторін, які організовують ефективні процеси управління прибутковістю бізнес-структури, а саме бізнес-персонал, споживчий сектор, державний сектор, ключові партнери та громадянське суспільство. Визначено набір основних завдань, які виникають у рамках досліджуваної системи управління [6, с.266-272]. Комплексний опис традиційних моделей структурування процесу управління прибутковістю – стратегії, організації та систем.

Формалізовано прикладні характеристики впровадження факторної моделі та визначено перспективні підходи (дизайн-мислення, інтегроване

управління ризиками та доходами, стійкість та відповідальне управління) для вдосконалення існуючих систем управління прибутковістю суб’єктів господарювання.

Перспективним напрямком майбутніх наукових розвідок у цій теоретико-методологічній галузі є дослідження структури, складу та методичного інструментарію систем управління прибутком корпоративної структури.

1.2. Фактори, що впливають на формування прибутку

Під рентабельністю слід розуміти стійке економічне явище, яке виявляється у підтвердженій здатності підприємства генерувати позитивні фінансові результати шляхом здійснення основної діяльності та всієї господарської діяльності. Таким чином, рентабельність означає перевищення доходів над витратами, яке є достатнім для забезпечення подальшої ефективної роботи підприємства. Поняття рентабельності виражає ступінь ефективності використання прибутку і ступінь ефективності управління. Прибутковість можна підвищити шляхом пошуку способів резервування та збільшення прибутку.

При аналізі та оцінці рентабельності важливо враховувати, що на неї впливають різноманітні внутрішні та зовнішні фактори. У цьому сенсі прибуток розглядається як керований об'єкт, який можна планувати і прогнозувати, обліковувати і аналізувати, регулювати і контролювати.

Процес накопичення прибутку відбувається під впливом внутрішніх і зовнішніх факторів [7, с.145-152].

Внутрішні фактори, що впливають на прибуток підприємства, — це фактори, що залежать від діяльності підприємства: обсяг діяльності підприємства, стан і ефективність використання ресурсів підприємства, рівень доходів, рівень витрат, ефективність цінової та класифікаційної політики.

Зовнішніми факторами, що впливають на прибутки підприємств, є ті, що не залежать від діяльності підприємства: державне регулювання цін на товари споживчого кошика в сучасних умовах, підвищення цін на послуги в інших галузях національної економіки, зміни податкової системи, кредитних нормативних документів, підвищення облікових ставок кредитування, державна політика формування доходів, неіндексація доходів резидентів на рівень інфляції.

Фактори зовнішнього середовища мають величезний вплив на прибутковість, тому для компаній фактори зовнішнього середовища є як можливостями, так і загрозами, а їх позитивний чи негативний вплив залежить від ефективності корпоративного менеджменту [7, с.145-152]. Такі фактори, як інфляція, неприв'язаність доходів, оподаткування, обмінні курси, політична ситуація, скорочення іноземних інвестицій мали негативний вплив на розвиток бізнесу в останні роки і тому вимагають ретельного вивчення з метою вироблення відповідних рекомендацій щодо мінімізації їх впливу.

Головною метою будь-якого бізнесу є забезпечення високих фінансових показників. Рівень рентабельності підприємства визначає його економічне становище та конкурентоспроможність на ринку. Основою забезпечення достатнього рівня прибутковості є розвиток корпоративної якості. Якість прибутку підприємства відображає структуру джерел прибутку підприємства [7, с.145-152]. Якісний прибуток забезпечується такими показниками, як збільшення продажів продукції та зниження витрат, безпосередньо пов'язаних з виробництвом. Щоб підприємства і навіть національна економіка безперебійно розвивалися, має бути гарантована прибутковість.

Рівень і величина прибутку визначаються факторами, які мають як позитивний, так і негативний вплив. До зовнішніх факторів відносяться: природні та транспортні умови, державний контроль над цінами і тарифами, рівень податків і ставок соціального забезпечення, штрафи, конкуренція на товарних ринках. Зовнішні фактори істотно впливають на прибуток фірми, але не залежать від діяльності фірми.

До внутрішніх факторів відносяться: обсяг виробництва і реалізації, собівартість і структура продукції, якість і ціна продукції і т. д. Внутрішні фактори поділяються на виробничі і невиробничі. Фактори виробництва характеризують наявність і використання основних засобів і предметів праці, трудових і фінансових ресурсів. Фактори виробництва поділяються на екстенсивний та інтенсивний типи [8, с.158-162].

До широких факторів належать: кількість засобів праці та предметів праці, фінансові ресурси, тривалість роботи обладнання, чисельність персоналу, робочий час тощо. Вони впливають на процес прибутку через кількісні зміни. До інтенсивних факторів належать: підвищення продуктивності та якості обладнання, вдосконалення технології виробництва, використання нових матеріалів, підвищення кваліфікації та продуктивності праці персоналу. Вони формують генерацію прибутку через якісні зміни.

До невиробничих факторів належать громадська діяльність, умови праці на підприємствах, продаж і постачання матеріалів, діяльність, пов'язана з охороною природи та екологічною безпекою.

Беручи до уваги фактори, які безпосередньо впливають на зростання прибутку компанії, можна зробити висновок, що фактори, які компанія може контролювати, є внутрішніми. Одними з найважливіших внутрішніх факторів зростання прибутку в сучасних умовах є: збільшення кількості готової продукції, зниження собівартості, підвищення якості, розширення асортименту, ефективніше використання виробничих фондів, підвищення продуктивності праці [9, с.189-192].

Оскільки більшу частину прибутку підприємства (95-97%) отримують від реалізації готової продукції, цій частині прибутку слід приділити особливу увагу. Серед внутрішніх факторів найважливішим є зміни у виробництві та реалізації продукції. Одним із факторів зростання прибутку є збільшення обсягів реалізації продукції. Між прибутком і обсягом продажів існує пряма залежність; чим більше продукції продано за однакових умов, тим вищий прибуток, і навпаки.

Важливим внутрішнім фактором є собівартість продукції. Між нормою прибутку та витратами виробництва існує зв'язок: коли витрати виробництва падають, прибуток зростає. Зниження собівартості продукції найбільш повно відображає економію різноманітних ресурсів на підприємстві.

Важливим фактором, від якого залежить розмір прибутку, є ціна. На рівень цін впливають як внутрішні, так і зовнішні фактори. Ціни, які встановлює підприємство, залежать від конкурентоспроможності готової продукції та попиту на неї. За цих умов рівень цін є внутрішнім фактором, який фірми можуть впливати на розмір прибутку, який вони отримують. Існують також окремі види товарів, ціни на які встановлює держава. У цьому випадку рівень цін є зовнішнім фактором, який не залежить від діяльності фірм [10, с.225-227].

Діяльність підприємства повинна бути спрямована на підвищення ціноутворення. Коли рентабельність одиничного виробництва низька, збільшення обсягу продажу не призведе до зростання прибутку. Тому дії щодо підвищення цін на продукцію та зниження витрат є кращими варіантами. Тому зростання цін призведе до певного зниження продажів. Але цим можна пожертвувати, коли продажі компенсуються підвищенням цін. У нинішніх економічних умовах корпоративні методи управління витратами отримали широку увагу, включаючи управлінський облік. Застосування методів управління витратами дозволяє своєчасно запобігати відхиленням від запланованих нормативів витрат, контролювати обсяги витрат, раціоналізувати структуру витрат.

На рівень прибутку також впливає товарна структура підприємства. Розмір отриманого прибутку залежить від частки рентабельного виробництва. Чим більше буде збиткової продукції у компанії, тим менше прибутку вона матиме. Для забезпечення прибутку підприємства дуже важливо розробляти та впроваджувати у виробництво нові продукти [10, с.225-227].

Важливим фактором, що впливає на зростання прибутку, є оновлення основних засобів. Трансформація технології виробництва дозволила

оптимізувати економічні показники підприємства. При застосуванні напряму підвищення продуктивності праці та економії трудових ресурсів прибуток зростатиме. Резервом збільшення прибутку є забезпечення належної якості продукції та усунення браку. Прибуток підприємства є основним джерелом забезпечення його фінансового розвитку, удосконалення та оновлення його матеріально-технологічної основи, створення сприятливого інвестиційного середовища. Тобто діяльність підприємства має бути спрямована на забезпечення належного рівня прибутку та його стабільності [11, с.143].

Аналізуючи показники, що впливають на прибутковість підприємства, необхідно враховувати інфляцію, оскільки вона створює несприятливі умови для інвестиційної діяльності. Щоб уникнути впливу інфляції на розрахунок фінансових показників прибутковості підприємства, необхідно постійно вживати заходів (рис. 1.1):

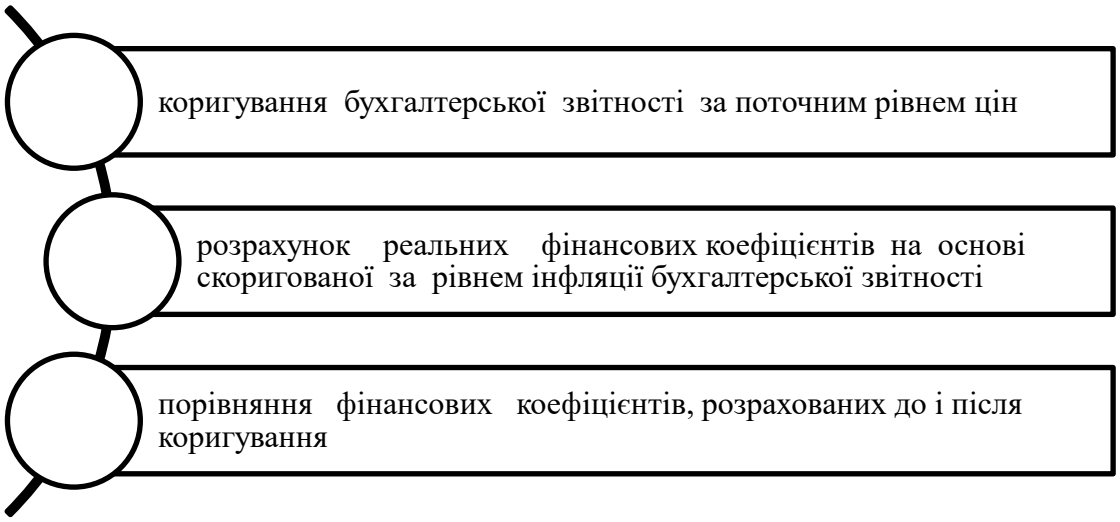


Рис. 1.1. Заходи для уникання впливу інфляції

Джерело: складено автором на основі [11, с.143]

Для підвищення рентабельності підприємства необхідно враховувати організаційно-економічні фактори, які впливають на економіко-організаційні параметри рентабельності з метою забезпечення ефективності управління та отримання конкурентних переваг.

За сучасної економічної ситуації умови для розвитку підприємства є несприятливими, ринкова конкуренція швидко розвивається, роль і значення прибутку для підприємств стають все більш важливими. Оскільки прибуток є основним фінансовим показником діяльності підприємства та джерелом коштів для подальшого розвитку підприємства, діяльність підприємства має бути спрямована на максимізацію норми прибутку виробництва [11, с.143].

Для підвищення ефективності діяльності підприємства та підвищення рентабельності необхідний комплекс заходів, спрямованих на аналіз та оцінку, збільшення обсягів виробництва, зниження собівартості продукції за рахунок мінімізації витрат, розробки та випуску нових видів продукції, вдосконалення технологічної та технологічної бази.

Впровадити безперервний і ефективний контроль витрат, підвищити продуктивність праці та ефективніше використовувати наявний потенціал компанії. Крім того, для вдосконалення діяльності підприємства та його подальшого розвитку необхідно розробити конкретні стратегії управління бізнесом, спрямовані на вдосконалення факторів, які безпосередньо впливають на прибуток. Ефективне управління прибутком забезпечить перспективи досягнення підприємством бажаного рівня прибутковості.

1.3. Основні стратегії та методики аналізу прибутковості бізнесу

Рентабельність підприємства є найважливішим показником його фінансового стану. Він відображає здатність підприємства отримувати позитивні фінансові результати від своєї господарської діяльності, тобто доходи перевищують витрати і є достатніми для забезпечення подальшої ефективної та результативної діяльності.

Запорукою високого рівня розвитку підприємства є забезпечення ефективності роботи в цілому. Тому необхідно чітко розуміти, що ефективність в економіці – це завжди співвідношення, яке оцінюється шляхом порівняння ефектів (результатів) і витрат [12, с.99-103]. Задовільний рівень ефективності вимагає, з одного боку, щоб кінцевий результат перевищував витрати на його досягнення, а з іншого боку, щоб отриманий результат порівнювався з результатами аналогічних суб'єктів. Тому, незважаючи на те, що абсолютний розмір прибутку, отриманого підприємством, є дуже важливим операційним показником, він не може відображати ефективність підприємства. Це пояснюється тим, що абсолютний розмір прибутку являє собою лише одноразовий економічний ефект, а мірилом цієї ефективності є показник рентабельності.

У системі ринкового механізму управління прибутковістю займає стрижневе місце. Як елемент цього механізму ця економічна категорія характеризується своєю складністю та різноманітністю функцій, які вона виконує. В якості основного показника оцінки зазвичай використовується рівень прибутку, серед яких основним фактором є норма прибутку [13, с.155-163].

Прибуток являє собою абсолютний ефект без урахування використаних ресурсів. Рентабельність є одним з основних вартісних показників ефективності виробництва, що характеризує рівень фондовіддачі і ступінь використання капіталу в процесі виробництва. Він безпосередньо пов'язаний з формуванням корпоративного прибутку, відображає ефективність діяльності

підприємств різних форм власності, відображає трудомісткість підприємств різних форм власності. Це відносний показник і носить порівняльний характер. Рентабельність характеризує ступінь рентабельності, ефективності та виручки [13, с.155-163].

З метою комплексного аналізу прибутковості підприємства рекомендується провести факторний аналіз чистого прибутку для виявлення факторів, які мають найбільший і найменший позитивний і негативний вплив на формування показників ефективності.

4-факторна модель множення забезпечує найповніший аналіз прибутку компанії. Для побудови моделі використовуються такі показники (рис. 1.2):

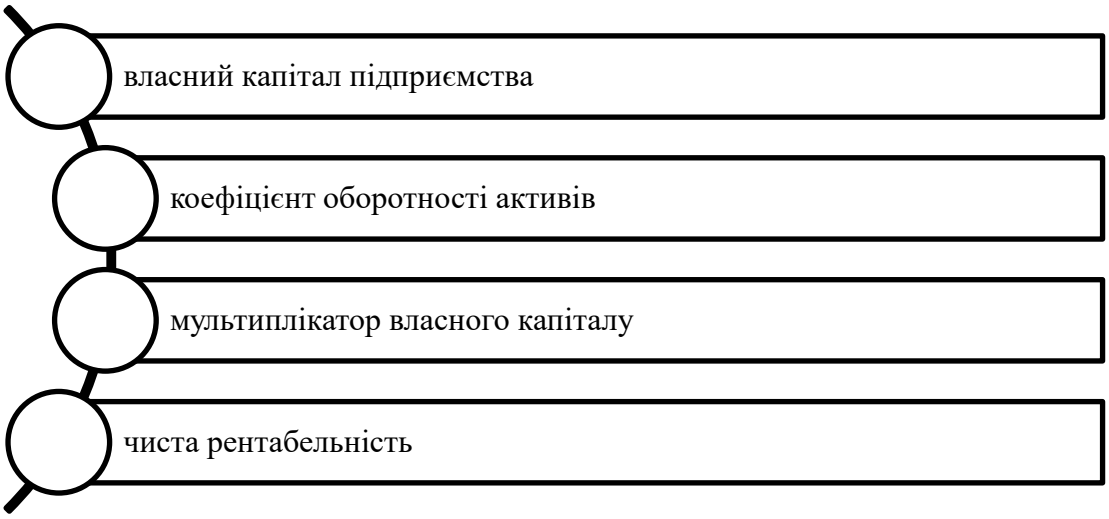


Рис. 1.2. Показники для побудови моделі

Джерело: складено автором на основі [13, с.155-163]

Модель залежності чистого прибутку від наведених вище факторів має такий вигляд [14, с.293-299]:

$$ЧП = ВК * Коб * Мк * Рчиста \quad (1.1.)$$

де ЧП – чистий прибуток,

ВК – середньорічні залишки власного капіталу,

КобА – коефіцієнт оборотності активів,

Мк – мультиплікатор власного капіталу,

Рчиста – чиста рентабельність.

Оборотність активів є показником ефективності використання активів підприємства. Його формула розрахунку така: відношення чистого прибутку до сукупних активів [14, с.293-299]:

$$\text{Коб}_\text{А} = \frac{\text{ЧД}}{\text{А}} \quad (1.2)$$

де ЧД – чистий дохід

А – загальна вартість активів.

Мультиплікатор власного капіталу представляє здатність власного капіталу створювати активи. Це відношення балансу активів компанії (А) до середньорічного балансу власного капіталу компанії (ВС). Формула розрахунку така [14, с.293-299]:

$$\text{М}_\text{к} = \frac{\text{А}}{\text{ВК}} \quad (1.3)$$

Чиста рентабельність фінансово-господарської діяльності підприємства розраховується як відношення чистого прибутку до чистого доходу за формулою:

$$\text{Рчиста} = \frac{\text{ЧП}}{\text{ЧД}} \quad (1.4)$$

Перераховані фактори по-різному впливають на величину валового прибутку компанії як позитивно, так і негативно.

Зв'язок між кожним фактором і показником ефективності в даній моделі є функціональним. Отже, на цій основі метод ланцюгової підстановки може бути використаний для проведення факторного аналізу чистого прибутку.

Показники, необхідні для факторного аналізу чистого прибутку, наведені в таблиці 1.5.

Таблиця 1.5

Показники рентабельності підприємства

Показник	Метод розрахунку	Характеристика
Рентабельність видів діяльності та витрат виробництва		
Рентабельність операційної діяльності	$Р_{оп} = \frac{ФРОД}{С + ФВ + ВЗ + ІОВ} * 100\%$	Показує те, скільки отримано прибутку від операційної діяльності з однієї гривні операційних витрат.
Рентабельність звичайної діяльності	$Р_{ЗВ} = \frac{ФРЗД}{С + АВ + ВЗ + ІОВ + ФВ + ВК + ІВ} * 100\%$	Показує те, скільки отримано прибутку від звичайної діяльності на одну гривню звичайних витрат.
Рентабельність господарської діяльності	$Р_{ГОСП} = \frac{ЧП}{С + АВ + ВЗ + ІОВ + ФВ + ВК + ІВ} * 100\%$	Показує те, скільки отримано прибутку від господарської діяльності з однієї гривні загальних витрат.
Рентабельність виробничих витрат	Валовий прибуток / собівартість реалізованої продукції	Показує те, скільки отримано прибутку з кожної гривні, витраченої на виробництво і реалізацію продукції.
Коефіцієнт загальної рентабельності	Валовий прибуток/ чистий дохід	Показує розмір чистого прибутку з однієї гривні чистого доходу від реалізації продукції
Рентабельність продажу		
Рентабельність продажів	Чистий прибуток / чистий дохід від реалізації	Показує, яку величину операційного прибутку одержує підприємство з кожної гривні проданої продукції.
Рентабельність реалізованої продукції	Чистий дохід / собівартість реалізованої продукції	Характеризує прибутковість господарської діяльності підприємства від основної діяльності.
Рентабельність капіталу та його складових		
Рентабельність сукупних активів	Чистий прибуток / сукупні активи	Характеризує ефективність використання усіх активів підприємства
Рентабельність виробничих активів	Чистий прибуток / середньорічна вартість основних виробничих засобів і матеріальних оборотних коштів	Показує рівень прибутковості основних і оборотних виробничих активів.
Рентабельність власного капіталу	Чистий прибуток / власний капітал	Показує, яка віддача (норма прибутку) на вкладений власний капітал. Максимізація цього показника – головне завдання управління підприємством

Рентабельність залученого капіталу	Чистий прибуток / залучений капітал	Показує величину прибутку, яка припадає на одну гривню залученого капіталу.

Джерело: складено автором на основі [14, с.293-299]

Застосовуючи цю модель, можна чітко побачити, які чинники призводять до збільшення (зменшення) суми прибутку і які впливають найбільше. Так, щоб знайти шляхи збільшення чистого прибутку підприємства.

Оскільки аналіз рентабельності підприємства може всебічно відобразити ефективність його господарської діяльності, оцінка показників рентабельності підприємства може визначити ефективність різних видів діяльності суб'єкта господарювання [15, с.192-197].

Показники рентабельності характеризують загальну ефективність діяльності підприємства, рентабельність кожного напряму діяльності, окупність витрат, здійснюють порівняння в часі та просторі.

Показники рентабельності підприємства рекомендується поділяти на такі категорії: рентабельність діяльності та собівартість продукції; рентабельність продажів; прибутковість капіталу та його складових.

Оцінюючи рентабельність підприємства за всіма перерахованими вище показниками, можна зробити висновки про ефективність його діяльності, виявити слабкі та сильні сторони, мінімізувати витрати в найменш прибуткових частинах діяльності, знайти ефективні шляхи розвитку та зростання підприємства [16].

Останнім етапом аналізу прибутковості бізнесу є визначення шляхів збільшення прибутку та рентабельності. Такого зростання можна досягти за рахунок збільшення виробництва та реалізації продукції, залучення інвестицій у розвиток бізнесу та впровадження інновацій у виробничий процес.

Отже, можна зробити висновок, що аналіз рентабельності підприємства можна проводити в три етапи: аналіз прибутку підприємства як абсолютного показника рентабельності; аналіз ефективності діяльності підприємства, тобто

вивчення показників рентабельності; та визначення можливих резервів і методів підвищення рентабельності підприємства шляхом дослідження.

Висновки до розділу 1

1.Вивчено економічну сутність прибутку, його роль і функції. Результати дослідження дають аналітичну характеристику процесу управління прибутковістю суб'єктів господарювання. Детально розглянуто функціональні особливості застосування категорій прибутку в діяльності суб'єктів господарювання. Комплексний опис традиційних моделей структурування процесу управління прибутковістю – стратегії, організації та систем.

Формалізовано прикладні характеристики впровадження факторної моделі та визначено перспективні підходи (дизайн-мислення, інтегроване управління ризиками та доходами, стійкість та відповідальне управління) для вдосконалення існуючих систем управління прибутковістю суб'єктів господарювання.

2.Досліджено фактори, що впливають на формування прибутку. Процес накопичення прибутку відбувається під впливом внутрішніх і зовнішніх факторів. Беручи до уваги фактори, які безпосередньо впливають на зростання прибутку компанії, можна зробити висновок, що фактори, які компанія може контролювати, є внутрішніми. Одними з найважливіших внутрішніх факторів зростання прибутку в сучасних умовах є: збільшення кількості готової продукції, зниження собівартості, підвищення якості, розширення асортименту, ефективніше використання виробничих фондів, підвищення продуктивності праці

3.Наведено основні стратегії та методики аналізу прибутковості бізнесу. Останнім етапом аналізу прибутковості бізнесу є визначення шляхів збільшення прибутку та рентабельності. Такого зростання можна досягти за

рахунок збільшення виробництва та реалізації продукції, залучення інвестицій у розвиток бізнесу та впровадження інновацій у виробничий процес.

Отже, можна зробити висновок, що аналіз рентабельності підприємства можна проводити в три етапи: аналіз прибутку підприємства як абсолютного показника рентабельності; аналіз ефективності діяльності підприємства, тобто вивчення показників рентабельності; та визначення можливих резервів і методів підвищення рентабельності підприємства шляхом дослідження.

РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ПОТОЧНОЇ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «ШПІРТ ЕНТЕРПРАЙЗЕС»

2.1. Організаційно-економічна характеристика підприємства та особливості розвиту ТОВ «Шпірт Ентерпрайзес»

ТОВ «Шпірт Ентерпрайзес» українське підприємство, яке займається виробництвом верхнього одягу та текстильних виробів. Компанія заснована 9 вересня 2019 року і зареєстрована за адресою 65003, Одеська область, місто Одеса, вулиця Чорноморського Козацтва, будинок 111. Код ЄДРПОУ 43218292.

Компанія ТОВ «Шпірт Ентерпрайзес» була заснована 9 вересня 2019 року. Юридична адреса підприємства знаходиться в місті Одеса, за адресою вул. Чорноморського Козацтва, буд. 111. Керівником компанії є Твердовська Ольга Олегівна. Статутний капітал ТОВ «Шпірт Ентерпрайзес» становить 7 029 275 гривень. Засновником і кінцевим бенефіціарним власником є Шпірт Юрій Олександрович.

Компанія спеціалізується на виробництві верхнього, робочого та спіднього одягу, а також текстильних виробів. Вона активно працює на українському ринку легкої промисловості, пропонуючи якісний одяг, який відповідає сучасним вимогам моди та комфорту.

ТОВ «Шпірт Ентерпрайзес» спеціалізується на виробництві текстильних виробів та одягу різного типу. Крім основної діяльності, компанія займається такими напрямками, як виробництвом робочого одягу, включаючи спецодяг для різних галузей, виробництвом спіднього одягу та трикотажних виробів, виробництвом аксесуарів та супутніх товарів для одягу, оптовою торгівлею текстильними виробами, одягом та взуттям, консультуванням з питань комерційної діяльності та управління бізнесом.

Станом на 2023 рік, річний дохід компанії становив 44 260 500 грн, що свідчить про стабільне зростання та розширення бізнесу. Підприємство

продовжує розвивати свої виробничі потужності, застосовуючи сучасні технології, що дозволяють підвищувати якість продукції та відповідати попиту споживачів.

ТОВ «Шпірт Ентерпрайзес» орієнтується не лише на внутрішній ринок, але й розглядає можливості виходу на міжнародний рівень шляхом співпраці з іноземними партнерами. Виробничий процес відповідає екологічним стандартам та принципам сталого розвитку, що є важливим фактором для збереження конкурентоспроможності на глобальному ринку.

Загальна характеристика підприємства наведена в таблиці 2.1

Таблиця 2.1

Загальна характеристика ТОВ "Шпірт Ентерпрайзес"

Повне найменування юридичної особи	ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ «ШПІРТ ЕНТЕРПРАЙЗЕС»
Код ЄДРПОУ	43218292
Уповноважені особи	Твердовська Ольга Олегівна
Розмір статутного капіталу	7 029 275 грн
Види діяльності	Основний: 14.13 Виробництво іншого верхнього одягу 14.12 Виробництво робочого одягу 14.14 Виробництво спіднього одягу Інші: 14.19 Виробництво іншого одягу та аксесуарів 14.39 Виробництво іншого трикотажного та в'язаного одягу 46.16 Діяльність посередників у торгівлі текстильними виробами, одягом, хутром, взуттям і шкіряними виробами 46.42 Оптова торгівля одягом і взуттям 77.39 Надання в оренду інших машин, устаткування та товарів 68.20 Надання в оренду й експлуатацію власного чи орендованого нерухомого майна 70.22 Консультування з питань комерційної діяльності й керування 77.11 Надання в оренду автомобілів і легкових автотранспортних засобів 77.12 Надання в оренду вантажних автомобілів

Джерело: побудовано автором на основі [19]

Станом на 2023 рік підприємство демонструє стабільне зростання. Його річний дохід становив 44 260 500 гривень, що підтверджує динамічний

розвиток компанії. Виробничі потужності постійно оновлюються, а продукція орієнтована на широкий споживчий сегмент. ТОВ «Шпірт Ентерпрайзес» залишається важливим учасником української легкої промисловості, впроваджуючи інноваційні підходи у виробництво та зміцнюючи свою конкурентну позицію на ринку.

Організаційна структура наведена на рис 2.1.



Рис. 2.1. Організаційна структура ТОВ «Шпірт Ентерпрайзес»

Джерело: побудовано автором на основі [19]

Організаційна структура ТОВ «Шпірт Ентерпрайзес» має ієрархічну форму, що забезпечує ефективний розподіл функцій між підрозділами та чітку підзвітність. Очолює компанію генеральний директор, який відповідає за стратегічне управління, визначення напрямків розвитку, ухвалення ключових рішень та контроль за діяльністю всіх структурних підрозділів.

Виробничий відділ відіграє центральну роль у діяльності підприємства, оскільки відповідає за виготовлення продукції. Його очолює менеджер з виробництва, який координує процеси, контролює якість продукції та

оптимізує виробничі потужності. Важливу функцію виконує контроль якості, що гарантує відповідність продукції встановленим стандартам та вимогам.

Фінансовий відділ займається фінансовим обліком, аналізом економічних показників та плануванням бюджету підприємства. Очолює його головний бухгалтер, який здійснює контроль за бухгалтерським обліком, фінансовими операціями та податковою звітністю. Разом із бухгалтером він забезпечує фінансову прозорість компанії та її стабільність [3, с. 171].

Відділ продажів та маркетингу відповідає за розробку маркетингових стратегій, залучення клієнтів, підтримку ділових відносин із партнерами та просування продукції на ринку. Менеджер з продажів керує комерційною діяльністю підприємства, а маркетолог аналізує ринок, формує рекламні кампанії та підтримує імідж компанії.

HR та адміністративний відділ займається управлінням персоналом, адаптацією нових працівників та організацією внутрішніх процесів. HR-менеджер координує підбір, навчання та розвиток співробітників, а адміністративний офіцер забезпечує організаційну підтримку та дотримання внутрішніх регламентів.

Структура компанії забезпечує ефективне управління виробничими, фінансовими та комерційними процесами, що сприяє її стабільному розвитку та конкурентоспроможності на ринку.

Аналіз основних техніко-економічних показників діяльності підприємства є важливим елементом управлінського та стратегічного процесу. Його проведення має на меті комплексне оцінювання фінансово-господарської діяльності підприємства, виявлення сильних і слабких сторін, а також обґрунтування управлінських рішень.

Проведемо аналіз основних техніко-економічних показників діяльності підприємства ТОВ «Шпірт Ентерпрайзес» за 2022–2024 роки. Основні показники представлено у таблиці 2.2.

Таблиця 2.2.

Аналіз динаміки основних техніко-економічних показників

ТОВ «ШПІРТ ЕНТЕРПРАЙЗЕС»

Показник	2022	2023	2024
Виручка (чистий дохід), тис. грн	1 626,2	44 260,5	74 815,0
Собівартість, тис. грн	2 974,7	38 792,6	61 532,0
Середньорічна чисельність персоналу, осіб	45	114	130
Середньорічна вартість основних засобів, тис. грн	2 253,4	11 637,4	18 992,9
Фондовіддача (Виручка / ОЗ)	0,72	3,80	3,94
Фондоозброєність (ОЗ / Персонал), тис. грн на особу	50,07	102,08	146,10
Прибуток (виручка – собівартість), тис. грн	(1 348,5)	5 467,9	13 283,0
Продуктивність праці (виручка / персонал), тис. грн/особу	36,14	388,25	575,50

Джерело: побудовано автором

Виручка підприємства за аналізований період демонструє стрімке зростання: з 1 626,2 тис. грн у 2022 році до 44 260,5 тис. грн у 2023 році, що становить приріст понад 2600%. У 2024 році виручка склала 74 815,0 тис. грн, що на 69% більше порівняно з 2023 роком. Це свідчить про активне масштабування бізнесу та розширення обсягів реалізації продукції.

Собівартість також зростає, що є логічним наслідком збільшення обсягів виробництва. Проте темпи її приросту нижчі за темпи зростання доходів, що свідчить про покращення ефективності виробництва.

Прибуток у 2022 році був від’ємним (–1 348,5 тис. грн), однак уже у 2023 році підприємству вдалося досягти позитивного результату 5 467,9 тис. грн, а в 2024 році прибуток зріс до 13 283,0 тис. грн. Це вказує на вихід компанії на стабільну прибуткову діяльність.

Чисельність персоналу зросла з 45 осіб у 2022 році до 130 у 2024 році, що відображає розширення виробничих потужностей. Водночас продуктивність праці (виручка в розрахунку на одного працівника) істотно покращилася: з 36,14 тис. грн/особу у 2022 році до 575,50 тис. грн/особу у 2024

році. Такий стрибок продуктивності вказує на інтенсивне впровадження новітніх технологій та покращення організації праці.

Фондовіддача**,** тобто обсяг виручки, що припадає на 1 тис. грн основних засобів, також має позитивну динаміку: з 0,72 у 2022 році до 3,94 у 2024 році. Це підтверджує раціональне використання основних засобів підприємства.

Фондоозброєність (вартість основних засобів у розрахунку на одного працівника) зросла з 50,1 тис. грн у 2022 році до 146,1 тис. грн у 2024 році. Це свідчить про покращення матеріально-технічної бази та забезпеченість працівників необхідними ресурсами.

Аналіз техніко-економічних показників також дозволяє сформувати обґрунтовану цінову політику та оптимізувати структуру асортименту з урахуванням маржинальності окремих товарних груп. Розуміння структури витрат та прибутковості дозволяє зосередити зусилля на найбільш прибуткових сегментах ринку.

Крім того, результати аналізу використовуються для оцінки фінансової стійкості підприємства, що має важливе значення при залученні зовнішніх інвестицій або банківських кредитів. Наявність позитивної динаміки ключових техніко-економічних показників підвищує довіру до компанії з боку партнерів, інвесторів і фінансових установ.

Отже, аналітична оцінка техніко-економічних показників є важливою передумовою для зростання прибутку підприємства. Вона не тільки дозволяє виявити внутрішні резерви зростання ефективності, але й формує основу для довгострокового планування та розвитку. У випадку ТОВ «Шпірт Ентерпрайзес» використання аналітичного підходу дало змогу трансформувати збиткову діяльність у прибуткову, що є переконливим підтвердженням практичної цінності такого інструменту.

2.2. Діагностика зовнішнього та внутрішнього середовищ підприємства

Аналіз зовнішнього середовища ТОВ «Шпірт Ентерпрайзес» дозволяє оцінити ключові фактори, що впливають на діяльність компанії, зокрема економічні, політичні, соціальні, технологічні аспекти, конкуренцію та співпрацю з постачальниками.

Економічне середовище України суттєво впливає на діяльність компанії. Висока інфляція та коливання валютного курсу прямо впливають на собівартість продукції, оскільки значна частина матеріалів та обладнання закуповується за кордоном. Наприклад, у 2023 році курс гривні до долара значно коливався, що створювало додаткові ризики для закупівельної політики компанії. Водночас зниження купівельної спроможності населення призводить до зміни споживчих пріоритетів, де споживачі віддають перевагу більш доступним товарам, а це означає необхідність перегляду цінової стратегії та можливе розширення лінійки бюджетного одягу.

Політичне середовище є ще одним важливим фактором, оскільки уряд України активно працює над інтеграцією країни до Європейського Союзу, що впливає на стандарти виробництва та сертифікацію продукції. Наприклад, ухвалення нових екологічних норм щодо текстильної промисловості може потребувати додаткових інвестицій у модернізацію виробництва, особливо у сфері зменшення шкідливих викидів та утилізації відходів. Крім того, зміни в податковому законодавстві можуть вплинути на фінансове планування компанії.

Соціальні фактори відіграють не менш важливу роль, оскільки споживчі уподобання змінюються відповідно до нових глобальних трендів. У 2022–2023 роках значно зросла популярність екологічно чистого та етичного виробництва, що змушує компанії адаптувати свої виробничі процеси під нові стандарти. Наприклад, зростає попит на одяг із органічної бавовни та перероблених матеріалів, що може вимагати від ТОВ «Шпірт Ентерпрайзес»

перегляду своєї постачальницької політики та пошуку нових джерел екологічної сировини. Крім того, сучасні споживачі все більше обирають локальні бренди, підтримуючи українське виробництво, що створює нові можливості для компанії у боротьбі з міжнародними конкурентами.

Технологічний розвиток суттєво впливає на ринок виробництва одягу. Світові тренди вказують на активне використання 3D-дизайну, автоматизованого крою та цифрових систем управління виробництвом. Наприклад, великі міжнародні компанії, такі як H&M та ZARA, впровадили автоматизовані лінії пошиття, що скорочує витрати та підвищує ефективність виробництва. ТОВ «Шпірт Ентерпрайзес» може застосувати схожі технології для оптимізації процесів, що дозволить знизити витрати та прискорити виробництво. Окрім цього, розвиток штучного інтелекту у сфері прогнозування попиту допомагає виробникам краще планувати асортимент продукції.

Конкурентне середовище в Україні є досить складним, оскільки на ринку представлені як міжнародні, так і вітчизняні компанії. Основними конкурентами ТОВ «Шпірт Ентерпрайзес» є такі гіганти, як H&M, Reserved, ZARA, Mango та Uniqlo, які мають значний фінансовий ресурс і можливість пропонувати продукцію за нижчими цінами завдяки масштабному виробництву. Водночас українські виробники, такі як «Вік-Текс» і «Текстиль-Контакт», активно конкурують у сегменті робочого одягу та спеціалізованого текстилю. Важливим аспектом є те, що міжнародні конкуренти значною мірою залежать від імпортних поставок, що створює для ТОВ «Шпірт Ентерпрайзес» конкурентну перевагу у вигляді швидшого виробничого циклу та можливості оперативного реагування на зміни попиту.

Таким чином, зовнішнє середовище створює як виклики, так і можливості для ТОВ «Шпірт Ентерпрайзес». Для ефективної конкуренції компанії необхідно адаптуватися до змін у законодавстві, інвестувати у технологічні вдосконалення, розширювати співпрацю з локальними постачальниками та активно використовувати тренди стійкої моди. Успішне

управління цими факторами дозволить компанії не лише утримувати свої позиції на ринку, а й розширювати свою присутність, забезпечуючи довгостроковий розвиток. Таблиця аналізу зовнішнього середовища ТОВ «Шпірт Ентерпрайзес» за методикою PESTLE наведена таблиці 2.3.

Таблиця 2.3

PESTLE-аналіз

Фактор	Характеристика впливу	Можливі наслідки для компанії
Економічні	- Висока інфляція - Валютні коливання -Зниження купівельної спроможності	- Зростання собівартості продукції - Потреба перегляду цінової стратегії
Політичні	- Євроінтеграційні реформи - Нові стандарти сертифікації - Можливе підвищення ПДВ	- Необхідність додаткових інвестицій у модернізацію - Ускладнене фінансове планування
Соціальні	- Зростання екосвідомості - Попит на локальні бренди -Популярність етичного виробництва	- Переорієнтація споживчих уподобань - Нові ніші на ринку
Технологічні	- 3D-дизайн, автоматизація - Цифрові системи управління - AI у прогнозуванні попиту	-Потреба модернізації виробництва -Конкурентний тиск через ефективніші технології

Джерело: побудовано автором

Головні конкуренти на ТОВ «Шпірт Ентерпрайзес» представлені у наступній таблиці 2.4.

Таблиця 1.4

Характеристика конкурентів ТОВ « Шпірт Ентерпрайзес »

(міжнародні бренди)

Конкурент	Країна	Характеристика та переваги
H&M	Швеція	Шведський рітейлер, широкий асортимент одягу для всіх вікових груп, доступні ціни, стійкість бренду.
Reserved	Польща	Польський бренд, сучасний дизайн, великий вибір базового та трендового одягу, активний розвиток у Східній Європі.
ZARA	Іспанія	Іспанський флагман fast fashion, швидке оновлення колекцій, преміальна якість у мас-маркет сегменті.

Продовженя таблиці 2.3

Mango	Іспанія	Іспанський бренд, елегантний стиль, орієнтація на жіночу аудиторію, якісні матеріали.
Uniqlo	Японія	Японський бренд, інноваційні тканини, технологічність, функціональність одягу, мінімалістичний стиль.

Джерело: побудовано автором на основі [19]

Конкурентне середовище, в якому функціонує ТОВ «Шпірт Ентерпрайзес», є досить насиченим і динамічним, оскільки ринок легкої промисловості представлений як великими міжнародними брендами, так і вітчизняними виробниками. Конкуренція у сфері виробництва та продажу одягу зростає через постійні зміни модних тенденцій, вплив глобалізації, зростання популярності онлайн-шопінгу та зміни споживчих уподобань.

Серед основних конкурентів компанії можна виділити великі міжнародні мережі мас-маркету, такі як H&M, Reserved, ZARA, Mango та Uniqlo. Ці бренди мають значну частку ринку завдяки високому рівню впізнаваності, широкому асортименту продукції, налагодженим виробничим процесам і ефективним маркетинговим стратегіям. Їхня перевага полягає у здатності швидко оновлювати колекції відповідно до нових трендів, а також у можливості пропонувати продукцію за доступними цінами завдяки масштабному виробництву та оптимізації витрат. Крім того, міжнародні компанії мають добре розвинену логістичну систему, що забезпечує ефективне постачання товарів у різні країни, включаючи Україну.

Таблиця 2.5

Основні конкуренти ТОВ «Шпірт Ентерпрайзес» (українські виробники)

Компанія	Сегмент ринку	Переваги
Вік-Текс	Робочий одяг	Локальне виробництво, адаптація під клімат та споживача
Текстиль-Контакт	Спецодяг, текстиль	Гнучкість виробництва, швидка адаптація

Джерело: побудовано автором

З іншого боку, значну конкуренцію створюють українські виробники одягу, такі як «Вік-Текс», «Текстиль-Контакт». Вони пропонують продукцію, орієнтовану на локального споживача, враховуючи його потреби, фінансові можливості та особливості кліматичних умов. Українські компанії також мають перевагу у вигляді більшої гнучкості у виробничих процесах та можливості швидше адаптуватися до змін на ринку.

ТОВ «Шпірт Ентерпрайзес» має низку ключових переваг, які дозволяють конкурувати на цьому ринку. Одна з головних переваг компанії це локальне виробництво, що дає змогу значно зменшити витрати на транспортування, скоротити час поставок і швидко реагувати на зміну попиту. Завдяки цьому підприємство має можливість випускати продукцію, яка максимально відповідає актуальним потребам споживачів.

Таблиця 2.6

Порівняльна характеристика ТОВ «Шпірт Ентерпрайзес» та конкурентів

Критерій	ТОВ «Шпірт Ентерпрайзес»	Міжнародні конкуренти
Місце виробництва	Україна (локальне)	Здебільшого за кордоном (аутсорсинг)
Контроль якості	Повний контроль на місці	Обмежений через аутсорсинг
Час постачання	Короткий	Тривалий через глобальну логістику
Гнучкість у виробництві	Висока	Низька при зміні попиту
Впровадження інновацій	Часткове	Високий рівень технологій
Сприйняття локальним ринком	Підтримка українського виробника	Висока впізнаваність, проте іноземне
Екологічність	Впроваджується поступово	Часто позиціонуються як sustainable-бренди

Джерело: побудовано автором

Ще одним важливим фактором є контроль якості на всіх етапах виробництва. У той час як деякі міжнародні компанії часто стикаються з проблемами якості через аутсорсинг виробництва у країнах з дешевою робочою силою, ТОВ «Шпірт Ентерпрайзес» здійснює контроль якості

безпосередньо на своїх виробничих потужностях. Це дозволяє гарантувати високий рівень продукції, що може стати значною конкурентною перевагою.

Також підприємство активно використовує сучасні технології та інновації у виробництві. Це включає автоматизовані системи пошиття, новітні методи обробки тканин та екологічно чисті матеріали, що відповідає сучасним світовим тенденціям у сфері сталого розвитку. Все більше споживачів надають перевагу одягу, виготовленому з екологічно безпечних матеріалів, і ТОВ «Шпірт Ентерпрайзес» має можливість задовольнити цей запит.

Ще однією сильною стороною компанії є співпраця з українськими постачальниками сировини та матеріалів. Це дає змогу уникнути валютних ризиків, пов’язаних із імпортом, а також підтримує вітчизняний бізнес. У порівнянні з міжнародними брендами, які значною мірою залежать від глобальних логістичних ланцюгів, ТОВ «Шпірт Ентерпрайзес» має більшу стабільність у постачанні матеріалів і може більш ефективно контролювати собівартість продукції.

Компанія також активно розглядає можливості виходу на ринок онлайн-продажів, що дозволить збільшити клієнтську базу та розширити географію поставок. В останні роки зростання популярності електронної комерції значно змінило динаміку ринку, і ті компанії, які активно розвивають онлайн-продажі, отримують значні конкурентні переваги.

Таким чином, конкурентне середовище ТОВ «Шпірт Ентерпрайзес» є складним, але компанія має всі необхідні ресурси та можливості для успішного розвитку. Локальне виробництво, контроль якості, використання сучасних технологій, співпраця з українськими постачальниками та орієнтація на актуальні ринкові тенденції дають змогу підприємству ефективно конкурувати як із міжнародними, так і з вітчизняними брендами. Подальший розвиток компанії можливий завдяки розширенню виробничих потужностей, вдосконаленню маркетингових стратегій та активному використанню цифрових технологій для залучення нових клієнтів.

Таблиця 2.7

Можливості та виклики для ТОВ «Шпірт Ентерпрайзес»

Можливості	Виклики
Розвиток онлайн-продажів	Конкуренція з глобальними брендами
Орієнтація на sustainable fashion та екологічні матеріали	Необхідність інвестицій у нові технології
Підтримка вітчизняного виробника споживачами	Валютні коливання та економічна нестабільність
Партнерство з локальними постачальниками, зниження логістичних витрат	Постійна зміна модних тенденцій, потреба в оновленні дизайну

Джерело: побудовано автором

Значний вплив на сферу діяльності ТОВ «Шпірт Ентерпрайзес» мають глобальні тренди у виробництві одягу. Однією з ключових тенденцій є популяризація концепції «стійкої моди» (sustainable fashion). Все більше споживачів звертають увагу на екологічність виробництва, використання органічних тканин, скорочення відходів та впровадження технологій переробки матеріалів. Для компанії це означає необхідність перегляду виробничих процесів у бік підвищення їхньої екологічної ефективності, зменшення використання синтетичних тканин та впровадження енергоефективних технологій.

Зміни у споживчій поведінці відіграють важливу роль у розвитку галузі. Все більше покупців обирають зручність онлайн-шопінгу, що стимулює компанії до розширення цифрових каналів продажу. Онлайн-продажі в Україні стрімко зростають, що створює можливості для підприємств, готових інвестувати в електронну комерцію. Розвиток власного інтернет-магазину або партнерство з великими маркетплейсами може суттєво збільшити продажі та залучити нових клієнтів.

Національна легка промисловість також стикається з рядом викликів, які впливають на діяльність компанії. Одним із головних бар'єрів є конкуренція з боку міжнародних брендів, що пропонують широкий асортимент продукції за доступними цінами. Багато глобальних компаній, таких як H&M, Reserved, ZARA, Mango та Uniqlo, мають налагоджені ланцюги постачання та

масштабне виробництво, що дозволяє їм утримувати лідерські позиції на ринку. У такій ситуації українські виробники можуть конкурувати за рахунок гнучкості у виробництві, адаптації до потреб місцевого споживача та контролю за якістю продукції.

Значним викликом є нестабільність економічного середовища, включаючи зміни валютного курсу, зростання цін на енергоресурси та логістичні труднощі. Витрати на сировину, транспортування та заробітну плату робітників безпосередньо впливають на собівартість виробництва. Оптимізація виробничих процесів, використання альтернативних джерел енергії та розвиток внутрішнього ринку постачальників можуть допомогти зменшити ці ризики.

Україна також має перспективи для розвитку текстильного виробництва, оскільки країна розташована в безпосередній близькості до європейського ринку та має відносно невисоку собівартість виробництва у порівнянні з західними країнами. Це відкриває можливості для співпраці з іноземними партнерами та експорту української продукції. Вихід на міжнародні ринки може стати стратегічною ціллю для ТОВ «Шпірт Ентерпрайзес» у середньостроковій перспективі.

Загалом тенденції розвитку легкої промисловості створюють як виклики, так і нові можливості для ТОВ «Шпірт Ентерпрайзес». Головним фактором успіху стане здатність швидко адаптуватися до змін на ринку, впроваджувати сучасні технології, покращувати якість продукції та розширювати канали збуту. Підприємство має потенціал до розширення своєї діяльності завдяки інноваціям у виробництві, використанню стійких матеріалів та активному розвитку електронної комерції. Оскільки попит на якісний та доступний одяг продовжує зростати, компанія може ефективно використовувати свої конкурентні переваги та зміцнювати позиції на ринку.

Таблиця 2.8

Сфери застосування діяльності ТОВ «Шпірт Ентерпрайзес»

Сфера діяльності	Напрямки застосування
Виробництво верхнього одягу	Виготовлення курток, пальт, піджаків та іншого верхнього одягу для різних сезонів та вікових категорій.
Виробництво робочого одягу	Постачання спеціалізованого одягу для різних професій, включаючи будівельників, медичних працівників, промислових робітників.
Виробництво трикотажних виробів	Виробництво трикотажного одягу, футболок, светрів, білизни, спортивного одягу для роздрібного та корпоративного сегментів.
Оптова торгівля текстильними виробами	Забезпечення магазинів, виробничих компаній та інших бізнесів якісними текстильними виробами оптом.
Роздрібна торгівля одягом	Продаж власної продукції через магазини, торгові точки та інтернет-платформи, розширення мережі дистрибуції.
Консультаційні послуги у сфері бізнесу	Надання консалтингових послуг підприємствам у сфері комерційної діяльності, стратегічного розвитку та управління.

Джерело: побудовано автором на основі [19]

Таблиця демонструє широкий спектр сфер діяльності ТОВ «Шпірт Ентерпрайзес» та їх застосування на ринку. Основний акцент зроблено на виробництві одягу різного типу, включаючи верхній, робочий та трикотажний одяг, що дозволяє підприємству охоплювати як масовий сегмент споживачів, так і спеціалізовані ніші, такі як корпоративний та професійний одяг.

Крім виробничої діяльності, компанія активно працює в сфері торгівлі, забезпечуючи як оптових клієнтів, так і роздрібний ринок через продаж готової продукції. Це дозволяє підприємству максимально використовувати виробничі потужності та диверсифікувати канали збуту. Важливим напрямком є також надання консультаційних послуг у сфері бізнесу, що свідчить про експертність компанії у галузі текстильного виробництва та комерційної діяльності.

Різноманітність сфер застосування дає змогу ТОВ «Шпірт Ентерпрайзес» залишатися конкурентоспроможним гравцем на ринку,

оперативно адаптуючись до змін у споживчих запитах та економічних умовах. Завдяки поєднанню виробництва, торгівлі та консалтингу підприємство може ефективно масштабувати свою діяльність, розширювати ринок збуту та створювати довгострокові партнерські відносини.

Таким чином, зовнішнє середовище створює як виклики, так і можливості для ТОВ «Шпірт Ентерпрайзес». Для ефективної конкуренції компанії необхідно адаптуватися до змін у законодавстві, інвестувати у технологічні вдосконалення, розширювати співпрацю з локальними постачальниками та активно використовувати тренди стійкої моди. Успішне управління цими факторами дозволить компанії не лише утримувати свої позиції на ринку, а й розширювати свою присутність, забезпечуючи довгостроковий розвиток. Розробимо SWOT-аналіз ТОВ «Шпірт Ентерпрайзес» у таблиці 2.9

Таблиця 2.9

SWOT-аналіз ТОВ «Шпірт Ентерпрайзес».

Сильні сторони	**Слабкі сторони**
– Відома торгова марка та позитивна репутація на ринку – Широкий асортимент продукції (одяг для різних вікових груп) – Наявність офлайн-магазинів та онлайн-продажів – Використання сучасних маркетингових інструментів для залучення клієнтів	– Висока конкуренція у сегменті fast fashion – Залежність від постачальників та імпортних товарів – Високі витрати на логістику та утримання магазинів – Сезонність попиту, що може впливати на рівень доходів
Можливості	Загрози
– Розширення онлайн-продажів через маркетплейси та власний інтернет-магазин – Впровадження програм лояльності та індивідуальних пропозицій для клієнтів – Використання екологічних матеріалів для залучення більшої кількості споживачів Співпраця з популярними блогерами та інфлюенсерами для реклами продукції	– Посилення конкуренції з боку глобальних брендів (H&M, Zara, Reserved) – Зростання закупівельних цін на тканини та матеріали – Економічна нестабільність, яка впливає на купівельну спроможність населення Можливі зміни у законодавстві щодо імпорту та торгівлі одягом

Джерело: створено автором на підставі [19]

SWOT-аналіз підприємства дозволяє оцінити його конкурентні переваги та потенційні ризики в умовах динамічного ринку fashion-індустрії.

Серед сильних сторін компанії слід відзначити добре впізнаваний бренд та розвинену роздрібну мережу, що забезпечує стабільний потік клієнтів. Наявність онлайн-магазину та продажів через маркетплейси дозволяє залучати покупців не лише у фізичних точках, а й у цифровому середовищі. Компанія пропонує широкий асортимент продукції для різних категорій споживачів, що дозволяє ефективно конкурувати на ринку [23, с. 55]

Проте існують і слабкі сторони, які можуть створювати труднощі в діяльності підприємства. По-перше, висока конкуренція у сегменті fast fashion змушує компанію постійно вдосконалювати свою продукцію та маркетингові стратегії. По-друге, компанія залежить від постачальників, особливо якщо значна частина товару імпортується. Крім того, сезонність продажів може впливати на фінансову стабільність, оскільки деякі категорії одягу користуються попитом лише у певні періоди року.

Серед можливостей найбільш перспективними напрямками розвитку є розширення онлайн-продажів та використання новітніх маркетингових інструментів. Зокрема, активна робота з інфлюенсерами та запуск програм лояльності може допомогти збільшити кількість постійних клієнтів [22, с. 37]. Також компанія може розглянути використання екологічних тканин як трендовий фактор, що приваблює нову аудиторію споживачів. [20, с. 160].

Водночас варто враховувати загрози, які можуть негативно вплинути на діяльність компанії. Основним ризиком є зростання конкуренції з боку таких міжнародних брендів, як H&M, Zara, Reserved, які мають значні фінансові та маркетингові ресурси. Також економічна нестабільність та зниження купівельної спроможності населенняможуть зменшити попит на продукцію. Додатковим ризиком є можливі зміни у законодавстві, які можуть вплинути на імпорт продукції або умови ведення бізнесу у сфері роздрібної торгівлі.

2.3. Оцінка прибутковості підприємства та чинників його розвитку

Прибутковість є одним з ключових показників фінансово-економічного стану підприємства та визначає ефективність його господарської діяльності. Для оцінки прибутковості ТОВ «Шпірт Ентерпрайзес» доцільно проаналізувати динаміку основних показників, зокрема чистого прибутку, рентабельності продажів, рентабельності активів та рентабельності власного капіталу. Ці показники дозволяють оцінити здатність підприємства генерувати прибуток за умов зміни внутрішнього й зовнішнього середовища. Розглянемо показники операційної діяльності підприємства в таблиці 2.10

Таблиця 2.10

Основні фінансові показники діяльності
ТОВ «Шпірт Ентерпрайзес» в 2022-2024 рр.

Показник	2022	2023	2024	Абсолютне відхилення (2024/2022)	Темп приросту (%)
Чистий дохід від реалізації продукції (тис. грн.)	1626,2	44 260,5	74815,0	73188,8	4 503,4
Собівартість реалізованої продукції (тис. грн.)	(2974,7)	(38792,6)	(61532,0)	(58557,3)	1 968,9
Валовий прибуток (тис. грн.)	(1348,5)	5467,9	13283,0	14631,5	(1 085,1)
Інші операційні доходи (тис. грн.)	0,0	1514,7	1162,4	1162,4	-
Адміністративні витрати (тис. грн.)	0,0	0,0	0,0	0,0	-
Витрати на збут (тис. грн.)	0,0	0,0	0,0	0,0	-
Інші операційні витрати (тис. грн.)	(474,1)	(5811,6)	(11627,6)	(11153,5)	2 352,4
Фінансові результати від операційної діяльності (тис. грн.)	(1822,6)	20,0	473,9	2296,5	(226,1)

Продовження таблиці 2.10

Інші операційні витрати (тис. грн.)	(474,1)	(5811,6)	(11627,6)	(11153,5)	2 352,4
Фінансові результати від операційної діяльності (тис. грн.)	(1822,6)	20,0	473,9	2296,5	(226,1)
Інші фінансові доходи (тис. грн.)	0,0	0,0	18,2	18,2	-
Фінансові витрати (тис. грн.)	0,0	0,0	(2362,1)	(2362,1)	-
Фінансовий результат до оподаткування (тис. грн.)	(1822,6)	20,0	473,9	2296,5	(226,1)
Чистий фінансовий результат (тис. грн.)	(1822,6)	16,4	388,6	2211,2	(221,4)

Джерело: побудовано автором на основі фінансової звітності

Аналіз динаміки основних фінансових показників компанії дозволяє оцінити її розвиток та ефективність діяльності. Дані за 2022-2024 роки свідчать про значні зміни у фінансових результатах, зокрема у доходах, витратах та прибутковості підприємства.

Чистий дохід від реалізації продукції у 2024 році зріс до 74 815,0 тис. грн, що на 73 188,8 тис. грн більше, ніж у 2022 році, із темпом приросту 4 503,4%. Це свідчить про стрімке розширення діяльності підприємства, що, ймовірно, пов'язано із збільшенням виробничих потужностей або розширенням ринку збуту.

Собівартість реалізованої продукції також значно зросла – з -2 974,7 тис. грн у 2022 році до -61 532,0 тис. грн у 2024 році. Відносний приріст собівартості склав 1 968,9%, що є очікуваним наслідком зростання обсягів виробництва. Водночас важливо звернути увагу на ефективність управління витратами, оскільки зростання собівартості має йти в ногу із зростанням доходів. Валовий прибуток у 2022 році був від’ємним (-1 348,5 тис. грн), але вже у 2024 році сягнув 13 283,0 тис. грн, що є позитивним сигналом. Це

означає, що підприємство змогло ефективніше керувати своїми виробничими витратами та отримати позитивний фінансовий результат.

Інші операційні доходи у 2022 році були відсутні, але у 2023 році вони становили 1 514,7 тис. грн, а у 2024 році – 1 162,4 тис. грн. Незначне зниження у 2024 році може свідчити про скорочення додаткових джерел прибутку. Адміністративні витрати та витрати на збут у звітах відсутні, що може означати або їхню мінімальність, або неконкретне розмежування у фінансовій звітності.

Інші операційні витрати зросли більш ніж у 20 разів – з -474,1 тис. грн у 2022 році до -11 627,6 тис. грн у 2024 році. Це свідчить про значне збільшення витрат, які не пов'язані безпосередньо з виробництвом (наприклад, штрафи, втрати від курсових різниць, списання боргів тощо). Важливо детальніше проаналізувати їхній склад, щоб визначити можливі шляхи оптимізації. Фінансовий результат від операційної діяльності показує стрімке покращення: у 2022 році він був негативним (-1 822,6 тис. грн), але у 2024 році сягнув 473,9 тис. грн. Це свідчить про покращення рентабельності операційної діяльності, хоча сума прибутку поки що невелика.

Інші фінансові доходи з’явилися лише у 2024 році (18,2 тис. грн), що може бути пов'язано із залученням інвестицій або іншими фінансовими активами. Фінансові витрати почали враховуватися лише у 2023 році (1 151,0 тис. грн) і зросли до -2 362,1 тис. грн у 2024 році. Це може свідчити про збільшення кредитного навантаження або інші фінансові зобов’язання компанії.

Фінансовий результат до оподаткування зріс із -1 822,6 тис. грн у 2022 році до 473,9 тис. грн у 2024 році. Це важливий позитивний сигнал, оскільки підприємство змогло перейти з збитковості у прибуткову зону. Чистий фінансовий результат покращився аналогічно – з -1 822,6 тис. грн у 2022 році до 388,6 тис. грн у 2024 році. Це означає, що компанія змогла підвищити свою ефективність та скоротити фінансові ризики.

Аналіз показників рентабельності наведено в таблиці 2.11

Таблиця 2.11

Аналіз динаміки показників рентабельності ТОВ «Шпірт Ентерпрайзес» в 2022-2024 рр.

Показник	2022	2023	2024	Абсолютне відхилення 2024/2022	Віднсосне відхилення
Чистий дохід від реалізації продукції (тис. грн.)	1 626,2	44 260,5	74 815,0	73 188,8	4 499,3%
Фінансові результати від звичайної діяльності до оподаткування (тис. грн.)	(1 822,6)	20,0	473,9	2 296,5	126,0%
Чистий прибуток (тис. грн.)	(1 822,6)	16,4	388,6	2 211,2	121,3%
Собівартість реалізованої продукції (тис. грн.)	2 974,7	38 792,6	61 532,0	58 557,3	1 967,6%
Середньорічна вартість активів (тис. грн.)	6 548,1	158 382,0	95 121,3	88 573,2	1 353,2%
Середньорічна вартість власного капіталу (тис. грн.)	1 221,1	5 237,5	5 626,1	5 4 405,0	360,7%
Рентабельність продаж (ROS), %	(112,1)	0,037	0,52	0112,62	100,5%
Рентабельність продукції (ROM), %	(45,3)	14,1	21,6	66,9	147,8%
Рентабельність активів (ROA), %	(27,8)	0,01	0,41	28,21	101,5%
Рентабельність власного капіталу (ROE), %	(149,3)	0,31	6,91	156,21	104,6%
Рентабельність авансованого капіталу (RAK), %	(18,7)	0,42	5,15	23,85	127,5%
Рентабельність виробничих ресурсів (RVR), %	(27,8)	0,01	0,41	28,21	101,5%
Рентабельність всіх ресурсів (RFR), %	(14,9)	0,27	3,82	18,72	125,6%

Джерело: побудовано автором на основі фінансової звітності

Результати аналізу рентабельності ТОВ «Шпірт Ентерпрайзес» демонструють значні зміни у фінансовій діяльності компанії протягом 2022-2024 років. Основні показники рентабельності свідчать про поступове покращення фінансової ефективності, хоча загальний рівень прибутковості все ще залишається низьким.

Чистий дохід від реалізації продукції (тис. грн.) У 2022 році чистий дохід становив 1 626,2 тис. грн, у 2023 році він різко зріс до 44 260,5 тис. грн, а у

2024 році – до 74 815 тис. грн. Абсолютне збільшення доходу за 2024 рік у порівнянні з 2022 – 73 188,8 тис. грн, що відповідає зростанню у 4 499,3%**.** Це свідчить про суттєве розширення діяльності підприємства та значне зростання обсягів продажів.

У 2022 році компанія зазнавала збитків -1 822,6 тис. грн, у 2023 – вже мала позитивний результат 20 тис. грн, а у 2024 році прибуток збільшився до 473,9 тис. грн. Абсолютне збільшення становить 2 296,5 тис. грн, або 126% відносного зростання. Це свідчить про успішну стабілізацію фінансового стану і перехід до прибуткової діяльності.

Аналогічна тенденція: з -1 822,6 тис. грн у 2022 році до 388,6 тис. грн у 2024 році. Абсолютне збільшення – 2 211,2 тис. грн, що становить 121,3% приросту. Це відображає покращення ефективності діяльності після збиткових років.

Собівартість збільшилась з 2 974,7 тис. грн у 2022 році до 61 532 тис. грн у 2024 році. Абсолютне відхилення 58 557,3 тис. грн або зростання у 1 967,6%**.** Збільшення собівартості відповідає значному росту обсягів виробництва і реалізації.

Середньорічна вартість активів зросла з 6 548,1 тис. грн до 95 121,3 тис. грн, абсолютне збільшення 88 573,2 тис. грн або 1 353,2% зростання. Це вказує на масштабне розширення майнової бази підприємства. Середньорічна вартість власного капіталу зросла з 1 221,1 тис. грн до 5 626,1 тис. грн, приріст у 4 405 тис. грн або 360,7%**.** Це показує зміцнення фінансової стабільності та власних ресурсів підприємства.

Рентабельність продаж (ROS) змінена з -112,1% у 2022 до +0,52% у 2024. Абсолютне підвищення на 112,62 п.п., що є 100,5% відносним покращенням. Показник вийшов з глибоких збитків до невеликої прибутковості. Рентабельність продукції (ROM) з -45,3% до 21,6%, приріст 66,9 п.п., або +147,8%. Підприємство суттєво підвищило ефективність виробництва. Рентабельність активів (ROA) з -27,8% до 0,41%, приріст 28,21 п.п., або 101,5%. Показує покращення використання активів для отримання прибутку.

Рентабельність власного капіталу (ROE) з -149,3% до 6,91%, абсолютне підвищення 156,21 п.п., або 104,6%. Значне покращення рентабельності капіталу власників**.** Рентабельність авансованого капіталу (RAK**)** З -18,7% до 5,15%, зростання на 23,85 п.п., або 127,5%. Показник вказує на ефективність вкладеного капіталу. Рентабельність виробничих ресурсів (RVR) аналогічне покращення з -27,8% до 0,41%, приріст 28,21 п.п. (101,5%). Рентабельність всіх ресурсів (RFR) з-14,9% до 3,82%, підвищення на 18,72 п.п. або 125,6%. Загальне підвищення ефективності використання ресурсів.

За період 2022–2024 років підприємство демонструє суттєвий розвиток і покращення фінансово-економічних показників: значне збільшення доходів і прибутків, розширення активів і капіталу, а також суттєве підвищення рентабельності на всіх рівнях. Це свідчить про успішну трансформацію бізнесу з збиткового у прибутковий, з більш ефективним використанням ресурсів і активів. Розглянемо ефективність використання матеріальних ресурсів «Шпірт Ентерпрайзес» в 2022-2024 рр. в таблиці 2.11.

Таблиця 2.12

Аналіз динаміки показників ефективності використання матеріальних ресурсів ТОВ «Шпірт Ентерпрайзес» в 2022-2024 рр.

Показник	2022	2023	2024	Абсолютне відхилення (2024-2022)	Темп приросту (%)
Прибуток на 1 грн матеріальних витрат (грн)	(0,613)	0,015	0,042	0,655	(106,9)
Матеріаловіддача (грн)	0,547	0,880	0,967	0,420	76,8
Матеріаломісткість (грн)	1,828	1,136	1,034	(0,794)	(43,5)
Питома вага матеріальних витрат в операційних витратах (%)	65,4	58,2	54,8	(10,6)	(16,2)

Джерело: побудовано автором на основі фінансової звітності

Аналіз ефективності використання матеріальних ресурсів ТОВ «Шпірт Ентерпрайзес» за 2022-2024 роки демонструє позитивну динаміку, що свідчить про поступове покращення управління матеріальними витратами.

Прибуток на 1 грн матеріальних витрат у 2022 році був від’ємним і становив -0,613 грн, що означає, що підприємство зазнавало збитків на кожну

вкладену гривню у матеріальні витрати. У 2023 році показник зріс до 0,015 грн, а у 2024 році – до 0,042 грн. Це свідчить про покращення ефективності використання матеріальних ресурсів та вихід компанії зі збитковості, хоча прибутковість все ще залишається на низькому рівні.

Матеріаловіддача, яка відображає, скільки гривень доходу приносить кожна гривня витрачених матеріалів, у 2022 році становила 0,547 грн, у 2023 році зросла до 0,880 грн, а у 2024 році – до 0,967 грн. Це означає, що підприємство стало більш ефективно використовувати сировину та інші матеріальні ресурси, що призвело до збільшення доходу.

Матеріаломісткість, яка є зворотним показником матеріаловіддачі, у 2022 році становила 1,828 грн, що означало високу залежність компанії від матеріальних витрат. У 2023 році показник знизився до 1,136 грн, а у 2024 році – до 1,034 грн. Це свідчить про оптимізацію використання матеріалів та зменшення їхньої частки у собівартості продукції.

Питома вага матеріальних витрат в операційних витратах у 2022 році становила 65,4%, що вказувало на високу частку витрат на сировину та матеріали у загальній структурі витрат підприємства. У 2023 році показник знизився до 58,2%, а у 2024 році – до 54,8%, що є позитивною тенденцією. Це свідчить про більш ефективне управління витратами та зниження залежності підприємства від матеріальних ресурсів.

Загалом, динаміка показників ефективності використання матеріальних ресурсів демонструє покращення ефективності управління витратами, що є позитивним фактором для фінансової стабільності підприємства. Проте, попри позитивну динаміку, рівень прибутковості залишається невисоким, що свідчить про необхідність подальшої оптимізації витрат та підвищення ефективності виробництва.

Аналіз динаміки заробітної плати ТОВ ТОВ «Шпірт Ентерпрайзес» в 2022-2024 рр. розглянемо в таблиці 2.13

Таблиця 2.13

Аналіз динаміки заробітної плати ТОВ «Шпірт Ентерпрайзес» в 2022-2024 рр.

Показник	2022	2023	2024	Абсолютне відхилення (2024-2022)	Темп приросту (%)
Фонд оплати праці (тис. грн.)	425,8	310,1	354,4	(71,4)	(16,8)
Середньооблікова чисельність працівників (осіб)	45	70	130	85	188,9
Відпрацьовано одним працівником (дні)	220	225	230	10	4,5
Тривалість робочого дня (год.)	8	8	8	0	0,0
Середньорічна заробітна плата (грн.)	9 462	4 430	2 726	(6 736)	(71,2)
Середньомісячна заробітна плата (грн.)	789	369	227	(562)	(71,2)
Середньоденна заробітна плата (грн.)	43,01	19,69	11,85	(31,16)	(72,5)
Середньогодинна заробітна плата (грн.)	5,38	2,46	1,48	(3,90)	(72,5)

Джерело: побудовано автором на основі фінансової звітності

Аналіз динаміки фонду оплати праці та заробітної плати в ТОВ «Шпірт Ентерпрайзес» за 2022-2024 роки свідчить про значні зміни у кадровій політиці та фінансовій стратегії компанії. Фонд оплати праці у 2022 році становив 425,8 тис. грн, проте у 2023 році зменшився до 310,1 тис. грн, а у 2024 році зріс до 354,4 тис. грн. Це може свідчити про заходи з оптимізації витрат у 2023 році та поступове їх відновлення у 2024 році.

Середньооблікова чисельність працівників у 2022 році складала 45 осіб, у 2023 році вона збільшилася до 70 осіб, а у 2024 році – до 130 осіб, що означає зростання персоналу на 188,9% протягом трьох років. Це свідчить про розширення діяльності підприємства та збільшення обсягів виробництва.

Кількість відпрацьованих днів на одного працівника зросла з 220 днів у 2022 році до 230 днів у 2024 році, що може свідчити про стабільність трудового процесу та рівномірне навантаження на персонал. Тривалість робочого дня залишилася незмінною – 8 годин. Однак середня заробітна плата на одного працівника значно зменшилася. Середньорічна заробітна плата у 2022 році становила 9 462 грн, у 2023 році – 4 430 грн, а у 2024 році – 2 726 грн, що означає зниження на 71,2%. Відповідно, середньомісячна заробітна плата скоротилася з 789 грн у 2022 році до 227 грн у 2024 році.

Середньоденна заробітна плата у 2022 році становила 43,01 грн, у 2023 році – 19,69 грн, а у 2024 році – 11,85 грн. Аналогічно, середньогодинна заробітна плата зменшилася з 5,38 грн у 2022 році до 1,48 грн у 2024 році, що означає зниження більш ніж у 3,5 рази. Загалом, можна зробити висновок, що хоча підприємство розширює штат працівників та збільшує тривалість зайнятості, рівень оплати праці суттєво зменшився. Це може бути пов’язано з зниженням середнього рівня зарплат через залучення більш дешевої робочої сили, оптимізацію витрат або зміну політики винагороди.

Структура та динаміка фонду оплати праці ТОВ «Шпірт Ентерпрайзес» в 2022-2024 рр. наведена в таблиці 2.14

Таблиця 2.14

Структура та динаміка фонду оплати праці

ТОВ «Шпірт Ентерпрайзес» в 2022-2024 рр.

Рік	Всього, тис. грн	Фонд основної оплати, тис. грн	Фонд основної оплати, %	Фонд додаткової оплати, тис. грн	Фонд додаткової оплати, %	Інші заохочувальні та компенсаційні виплати, тис. грн	Інші виплати, %
2022	425.8	300.0	70.4	90.0	21.1	35.8	8.5
2023	310.1	220.0	71.0	70.0	22.6	20.1	6.5
2024	354.4	250.0	70.5	80.0	22.6	24.4	6.9

Джерело: побудовано автором на основі фінансової звітності

Аналіз структури та динаміки фонду оплати праці дозволяє оцінити зміни у виплатах працівникам, а також розподіл витрат на основну та додаткову заробітну плату. Дані за 2022-2024 роки свідчать про варіативність розміру фонду оплати праці, що може бути пов’язано зі змінами у чисельності працівників та фінансовою політикою компанії.

Загальний фонд оплати праці у 2022 році становив 425,8 тис. грн, у 2023 році він зменшився до 310,1 тис. грн, а у 2024 році зріс до 354,4 тис. грн. Таке зниження у 2023 році могло бути викликане оптимізацією кадрових витрат, а збільшення у 2024 році свідчить про розширення штату або зростання виплат працівникам.

Фонд основної оплати праці, який включає заробітну плату за фактично відпрацьований час, у структурі витрат стабільно займав 70-71% від загального фонду оплати праці. У 2022 році він складав 300,0 тис. грн, у 2023 році – 220,0 тис. грн, а у 2024 році зріс до 250,0 тис. грн. Це вказує на те, що,

попри зміну загального розміру фонду оплати праці, співвідношення основної заробітної плати залишалося майже незмінним.

Фонд додаткової оплати праці, який включає премії, доплати за понаднормову роботу, матеріальну допомогу, у 2022 році складав 90,0 тис. грн (21,1%), у 2023 році знизився до 70,0 тис. грн (22,6%), а у 2024 році зріс до 80,0 тис. грн (22,6%). Незважаючи на зміни в абсолютному значенні, частка додаткових виплат у загальній структурі залишилася на рівні близько 22%, що свідчить про відносну стабільність системи бонусів та премій.

Інші заохочувальні та компенсаційні виплати, які включають різного роду компенсації, виплати за особливі умови праці та соціальні пільги, у 2022 році становили 35,8 тис. грн (8,5%), у 2023 році знизилися до 20,1 тис. грн (6,5%), а у 2024 році зросли до 24,4 тис. грн (6,9%). Це вказує на те, що компанія дещо скоротила такі виплати у 2023 році, але частково їх відновила у 2024 році.

Далі розглянемо вплив різних чинників на фінансовий результат ТОВ «Шпірт Ентерпрайзес» за допомогою методу факторного аналізу.

Факторний аналіз – це методика комплексного і системного вивчення та вимірювання впливу факторів на величину результативного показника. Фактори в результаті аналізу отримують кількісну і якісну оцінку. Кожен показник може в свою чергу виступати і в ролі факторного, і результативного показників.

Розглянемо який вплив має зміна окремих фінансових показників на результативні показники прибутку, рентабельності виробництва та реалізації продукції (робіт, послуг) підприємства.

Вплив факторів на зміну валового прибутку досліджуваного підприємства можна розрахувати методом ланцюгових підстановок та методом ізольованого впливу факторів.

Метод ланцюгових підстановок полягає у поетапному усуненні впливу на усіх факторів, крім одного. При цьому передбачається, що фактори змінюються не одночасно, а в певній послідовності: спочатку змінюється

перший, а всі інші залишаються без зміни, потім міняється другий тощо при незмінності інших факторів. У даний час даний метод домінує в теорії і практиці статистики та економічного аналізу всіх пострадянських країн, є основним підходом до дослідження абсолютних і відносних вкладів окремих факторів у зміну результативного економічного ознаки. Результати аналізу наведено у таблиці 2.15.

Таблиця 2.15

Факторний аналіз прибутку (збитку) від операційної діяльності ТОВ «Шпірт Ентерпрайзес» в 2023-2024 рр.

№ з/п	Показники	Значення показника
1	2	3
	Чистий доход (виручка) від реалізації продукції (робіт, послуг)	
1.	за 2023	44 260,5
2.	за 2024	74 815
3.	коефіцієнт зміни обсягу реалізованої продукції,	1,69
	Собівартість реалізованої продукції (робіт, послуг)	
4.	за 2023	38 792,6
5.	за 2024	61 532
6.	коефіцієнт зміни собівартості реалізованої продукції	1,58
	Валовий прибуток (збиток)	
7.	за 2023	5 467,9
8.	за 2024	13 283
9.	зміна суми валового прибутку у звітному періоді до попереднього періоду	7 815,1
	Зміна валового прибутку (збитку) за рахунок факторів:	
10.	зміни обсягу реалізованої продукції (робіт, послуг)	2023,1
11.	зміни структури продукції	-23 342,3
12.	зміни рівня витрат на 1 грн. реалізованої продукції	-1496,3
13.	загального впливу факторів	-19 822,9
	Адміністративні витрати	
14.	за 2023	0
15.	за 2024	0
16.	зміна суми адміністративних витрат у звітному періоді до попереднього періоду	0
	Витрати на збут	
17.	за 2023	0
18.	за 2024	0
19.	зміна суми витрат на збут у звітному періоді до попереднього періоду	0
	Інші операційні доходи	
20.	за 2023	1514,7

Продовження таблиці 2.15

21.	за 2024	1162,4
22.	зміна суми інших операційних доходів у звітному періоді до попереднього періоду	-352,3
	Інші операційні витрати	
23.	за 2023	5811,6
24.	за 2024	11627,6
25.	зміна суми інших операційних витрат у звітному періоді до попереднього періоду	5 816
26.	Зміна суми прибутку (збитку) від операційної діяльності	453,9

Джерело: побудовано автором на основі фінансової звітності

На зміну обсягу валового прибутку (див. табл. 2.15, рядок 9) впливають кілька основних факторів:

Обсяг реалізації продукції (робіт, послуг). Збільшення обсягу продажів прибуткових товарів чи послуг сприяє зростанню валового прибутку та зміцненню фінансового стану підприємства. Натомість, якщо зростає реалізація збиткової продукції, загальний прибуток скорочується.

Структура реалізації. Підвищення частки високорентабельних видів продукції в загальному обсязі продажів збільшує валовий прибуток, тоді як розширення долі низькорентабельних або збиткових позицій його зменшує.

Витрати на одиницю реалізованої продукції. Скорочення витрат на кожну гривню виручки призводить до підвищення валового прибутку; навпаки, їхній ріст спричиняє його зниження. Це стосується як витрат на збут, так і адміністративних витрат.

У 2024 році підприємство отримало прибуток від операційної діяльності у розмірі 473,9 тис .грн, шо на 453,9 тис. грн більше ніж у 2023 році.

За рахунок зростання обсягу реалізації продукції – валовий прибуток зріс на 2023,1 тис. грн. За рахунок реалізації менш рентабельних послуг валовий прибуток знизився на 23 342,3 тис. грн. Проте як зміна рівня витрат на 1 грн. реалізованої продукції у 2024 році валовий прибуток зменшився на 1496,3 тис. грн.

Основна сума прибутку підприємства як фінансового результату його діяльності формується за рахунок прибутку від реалізації продукції (робіт, послуг) і залежить від здійснення даної основної діяльності.

На відхилення прибутку від реалізації продукції (робіт, послуг) впливають такі чинники:

– зміна обсягу реалізації продукції;

– зміна собівартості реалізованої продукції та структурних зрушень;

– зміна цін: на готову продукцію; на сировину, матеріали, тарифи на енергію, перевезення.

Вплив факторів на зміну прибутку від реалізації продукції (робіт, послуг) підприємств наведено в табл. 2.8. Прибуток від реалізації продукції безпосередньо залежить від двох основних показників: обсягу реалізації продукції і собівартості.

Зміна обсягу реалізації продукції може впливати на прибуток як позитивно, так і негативно. Збільшення обсягу реалізації рентабельної продукції сприяє збільшенню прибутку. Якщо продукція є збитковою, то при збільшенні обсягу реалізації відбувається зменшення суми прибутку.

Зміни обсягу виробництва, залишків нереалізованої продукції впливають не тільки на обсяг реалізації продукції, а й на собівартість, оскільки змінюються умовно-постійні витрати (при зміні обсягу виробництва продукції); витрати на зберігання продукції, інші витрати (при зміні залишків нереалізованої продукції).

Таблиця 2.16

Факторний аналіз прибутку (збитку) від реалізації продукції ТОВ «Шпірт Ентерпрайзес» за 2023-2024 рр., тис. грн.

№ з/п	Показники	Значення показника
А	1	2
	Виручка від реалізації продукції (за мінусом податку на додану вартість і акцизного податку)	
1.	за 2023	44 260,5
2.	за 2024	74 815
3.	Коефіцієнт зміни обсягу реалізованої продукції	1,69
4.	Виручка від реалізації продукції звітного за цінами, структурою та собівартістю попереднього періоду	74 814
	Повна собівартість реалізованої продукції	
5.	за 2023	45 755,2
6.	за 2024	75 521,7
7.	звітного періоду за цінами, структурою та собівартістю попереднього періоду	77 059,4
8.	Витрати на 1 грн. реалізованої продукції за попередній період	1,03
9.	Собівартість реалізованої продукції звітного періоду за структурою, собівартістю попереднього періоду	77 059
	Прибуток (збиток) від реалізації продукції	
10.	за 2023	5 467,9
11.	звітного періоду за цінами, структурою та собівартістю попереднього періоду	6 245,4
12.	звітного періоду за структурою, собівартістю попереднього періоду	6 245,65
13.	за 2024	13 283,0
	Зміна прибутку (збитку) від реалізації продукції за рахунок факторів:	
14.	зміна цін на надані послуги	2589,7
15.	зміна цін на матеріали, тарифи на енергію, перевезення	0,2
16.	разом зміна цін	-0,2
17.	зміна обсягу реалізації	-0,5
18.	зміна собівартості реалізованої продукції та структурних змін	7 037,35
19.	загальний вплив факторів	7 815,1

Джерело: побудовано автором на основі фінансової звітності

Дані табл. 2.16 показують, що прибуток від реалізації послуг у 2024 році склав 388,6 тис. грн у порівняні з 2023 роком він зріс на 372,2 тис. грн.

Дані табл. 2.16 показують, що прибуток від реалізації послуг у 2024 році склав 5792,4 тис. грн. і в порівнянні з 2023 роком він зріс на 158,7 тис. грн. На зростання прибутку від реалізації послуг вплинули такі фактори: істотний

вплив справила зміна собівартості реалізованих послуг та структурних змін, за рахунок чого прибуток від реалізації послуг знизився на 2212 тис. грн. і зміна цін на матеріали, тарифи на енергію, перевезення прибуток від реалізації послуг зріс на 0,2 тис. грн.

Далі проілюструємо практичне застосування мультиплікативної моделі прибутку підприємства з метою її факторного фінансово-економічного аналізу за два періоди – базисний і звітний.

Абсолютна величина факторних приростів прибутку від реалізації продукції на основі цієї моделі розраховується за такими формулами:

$$\Delta ПР_{Ч} = \Delta Ч \cdot КМ_0 \cdot ДА_0 \cdot УМ_0 \cdot КР_0 \cdot ДП_0 \cdot ФВ_0; \quad (2.1)$$

$$\Delta ПР_{ДА} = Ч_1 \cdot КМ_1 \cdot \Delta ДА \cdot УМ_0 \cdot КР_0 \cdot ДП_0 \cdot ФВ_0;$$

$$\Delta ПР_{ФА} = Ч_1 \cdot КМ_1 \cdot ДА_1 \cdot \Delta ФА \cdot КР_0 \cdot ДП_0 \cdot ФВ_0;$$

$$\Delta ПР_{ДП} = Ч_1 \cdot КМ_1 \cdot ДА_1 \cdot УМ_1 \cdot КР_1 \cdot \Delta ДП \cdot ФВ_0;$$

$$\Delta ПР_{ФВ} = Ч_1 \cdot КМ_1 \cdot ДА_1 \cdot УМ_1 \cdot КР_1 \cdot ДП_1 \cdot \Delta ФВ;$$

$$\Delta ПР = \Delta ПР_{Ч} + \Delta ПР_{ДА} + \Delta ПР_{ФА} + \Delta ПР_{ДП} + \Delta ПР_{ФВ}$$

Вихідні дані для розрахунку впливу розглянутих факторів на прибуток від реалізації продукції у 2023-2024 рр. наведено у таблиці 2.17.

Таблиця 2.17

Дані для факторного аналізу

№ з/п	Показники	Роки		Відхилення (+,-)	
		2023	2024	(+, -) тис. грн.	в %
	1	2	3	4	5
1.	Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції, тис. грн.	44 260,5	74 815,0	30 554,5	69
2.	Середньорічна вартість основних виробничих засобів (Ф), тис. грн.	11 637,4	18 992,9	7 355,5	63
3.	Середньорічна вартість активної частки основних виробничих засобів (ФА), тис. грн.	7 576	12 117,4	4 541,4	60

Продовження таблиці 2.17

4.	Середня чисельність працівників промислово-виробничого персоналу (Ч), осіб	114	130	16	14
5.	Частка активної частини основних виробничих засобів (ДА)	0,651	0,638	-0,01	0,98
6.	Фондовіддача активної частки основних виробничих засобів (РП/ФА)	5,84	6,17	0,33	5,7
7.	Частка прибутку від реалізації продукції у реалізованій продукції (ДП)	-0,03	-0,01	0,02	0,33
8.	Фондоозброєність (ФВ), грн. / особу	102,1	146,10	44,02	43
9.	Прибуток від реалізації продукції (ПР), тис. грн.	5 467,9	13 283,0	7 815,1	47

Джерело: побудовано автором на основі фінансової звітності

На основі наведених даних розрахуємо абсолютну величину приростів прибутку.

ΔПРЧ = 16*0,651*5,84*(-0,03)*102,1= -186,3

ΔПРДА = 130*(-0,01)*5,84*(-0,03)*102,1= 23,2

ΔПРФА = 130*0,638*0,33*(-0,03)*102,1= -83,8

ΔПРДП = 130*0,638*6,17*0,02*102,1= 1 045

ΔПРФВ= 130*0,638*6,17*(-0,01)*44,02= -225,2

Перевірка балансового співвідношення показує, що

ΔПР = (-186,3)+23,2+(-83,8)+1045+(-225,2)= 579,1

Загальний та приватні відносні прирости прибутку у відсотках знаходяться шляхом ділення відповідних абсолютних приростів на базисний рівень результативного показника $Пр_0$ = 5467,9 і множення отриманих приватних на 100. Так, загальний відносний приріст прибутку підприємства становить:

$$\Delta ПР / ПР_0 \times 100 = 579,1/5467,9*100 = 10,6\%$$

А приватний відносний приріст валового прибутку за рахунок фактора середньої чисельності працівників промислово-виробничого персоналу; частки активної частини основних виробничих засобів становить:

$$\Delta ПР_Ч / ПР_0 \times 100 = (-186,3)/(5\ 467,9)*100 = -3,4\%$$

$$\Delta ПР_{ДА} / ПР_0 \times 100 = 23,2/(5\ 467,9)*100 = 42,4\ \%$$

Результати розкладання абсолютного і відносного приросту прибутку від реалізації продукції підприємства за факторами за методом ланцюгових підстановок представлені в таблиці 2.16.

Таблиця 2.16

Результати факторного аналізу прибутку від реалізації продукції за методом ланцюгових підстановок

№ з/п	Показники	Абсолютний приріст (зиження), тис. грн.	Відносний приріст, %
1	Зміна обсягу прибутку від реалізації продукції за рахунок змін:	7 815,1	43
1.1	середньої чисельності працівників промислово-виробничого персоналу	-186,3	3,4
1.2	частки активної частини основних виробничих засобів	23,2	42,4
1.3	фондовіддача активної частки основних виробничих засобів	-83,8	-1,6
1.4	частки прибутку від реалізації продукції у реалізованій продукції	1 045	16,9
1.5	фондоозброєності	-225,2	-4,7
1.6	усіх факторів	579,1	10,6

Джерело: побудовано автором на основі фінансової звітності

Аналіз даних таблиці 2.16, проведений за результатами методу ланцюгових підстановок, дозволив виявити позитивний вплив частки активної частини основних виробничих засобів та негативний вплив фондоозброєності, середньорічної чисельності працівників, фондовіддачі активної частки основних виробничих засобів, частки прибутку у реалізованій продукції на динаміку прибутку від реалізації продукції на підприємстві в досліджуваному періоді.

Таким чином, метод ланцюгових підстановок забезпечив розкладання загального приросту прибутку підприємства на сім приватних приростів за рахунок кожного вихідного фактора, сума яких дорівнює загальному приросту результативного економічного показника.

Вимірювання внеску кожного фактора у приріст результативного економічного показника ΔПР не залежить від послідовності виявлення впливу

інших факторів, тобто відбувається ізольовано, що й зумовило назву даного методу індексного аналізу.

Наведемо систему формул розрахунку загального і приватних абсолютних приростів результативної ознаки за рахунок кожного з факторів при використанні методу виявлення ізольованого впливу факторів:

$$\Delta ПР_{Ч} = \Delta Ч \cdot КМ_0 \cdot ДА_0 \cdot УМ_0 \cdot КР_0 \cdot ДП_0 \cdot ФВ_0; \quad (2.2)$$

$$\Delta ПР_{ДА} = Ч_0 \cdot КМ_0 \cdot \Delta ДА \cdot УМ_0 \cdot КР_0 \cdot ДП_0 \cdot ФВ_0;$$

$$\Delta ПР_{ФА} = Ч_0 \cdot КМ_0 \cdot ДА_0 \cdot \Delta АФА \cdot КР_0 \cdot ДП_0 \cdot ФВ_0;$$

$$\Delta ПР_{ДП} = Ч_0 \cdot КМ_0 \cdot ДА_0 \cdot УМ_0 \cdot КР_0 \cdot \Delta ДП \cdot ФВ_0;$$

$$\Delta ПР_{ФВ} = Ч_0 \cdot КМ_0 \cdot ДА_0 \cdot УМ_0 \cdot КР_0 \cdot ДП_0 \cdot \Delta ФВ;$$

$\Delta ПР_{спільна} = \Delta ПР - (\Delta ПР_ч + \Delta ПР_{ДА} + \Delta ПР_{ФА} + \Delta ПР_{ДП} + \Delta ПР_{ФВ})$.

На основі наведених даних в таблиці 2.9 розрахуємо абсолютну величину приростів прибутку від реалізації продукції.

$\Delta ПР_ч = 16*0,651*5,84*(-0,03)*102,1 = -186,3$ тис. грн.

$\Delta ПР_{ДА} = 114*(-0,01)*5,84*(-0,03)*102,1 = 20,4$ тис. грн.

$\Delta ПР_{ФА} = 114*0,651*0,33*(-0,03)*102,1 = -75$ тис. грн.

$\Delta ПР_{ДП} = 114*0,651*5,84*0,02*102,1 = 885$ тис. грн.

$\Delta ПР_{ФВ} = 114*0,651*5,84*(-0,03)*44,02 = -572,3$ тис. грн.

Перевірка балансового співвідношення показує, що

$\Delta ПР_{спільна} = 7\,815,1 - (-186,3) + 20,4 + (-75) + 885 + (-572,2) = 8259,6$

Для переходу від розкладання абсолютного приросту за факторами до розкладання відносного приросту варто розділити частки прибутку на рівні результативного показника в базисному періоді. Відносний же приріст за рахунок спільного зміни якого-небудь числа факторів може бути знайдений як залишкова величина.

Результати розкладання абсолютного і відносного приросту прибутку підприємства за факторами за методом виявлення ізольованого впливу представлені в таблиці 2.17.

Таблиця 2.17

Результати факторного аналізу прибутку від реалізації продукції за методом виявлення ізольованого впливу факторів

№ п/п	Показники	Абсолютний приріст, тис. грн.	Відносний приріст, %
1.	Зміна обсягу прибутку від реалізації продукції за рахунок змін:	7 815,1	43
1.1	середньої чисельності працівників промислово-виробничого персоналу	-186,3	3,4
1.2	частки активної частини основних виробничих засобів	23,2	42,4
1.3	фондовіддача активної частки основних виробничих засобів	-83,8	-1,6
1.4	частки прибутку від реалізації продукції у реалізованій продукції	1 045	16,9
1.5	фондоозброєності	-225,2	-4,7
1.6	спільної зміни	579,1	10,6

Джерело: побудовано автором на основі фінансової звітності

Перевірка балансового співвідношення показує, що

ΔПР = 7815,1+(-186,3)+20,4+(-75)+885+(-572,3)+ 8259,6= 16116,5 тис. грн

Порівняння результатів розкладання приросту валового прибутку за факторами методом ланцюгових підстановок (табл. 2.16) і методом виявлення ізольованого впливу факторів (табл. 2.17) наведено у табл. 2.18.

Таблиця 2.18

Порівняльний аналіз результатів розкладення загального приросту прибутку від реалізації продукції підприємства за факторами за допомогою двох методів

№ з/п	Приріст	Метод ланцюгових підстановок		Метод виявлення ізольованого впливу факторів	
		Абсолютний приріст, тис. грн.	Відносний приріст, %	Абсолютний приріст, тис. грн.	Відносний приріст, %
1.	Зміна обсягу прибутку від реалізації продукції за рахунок змін:	7815,1	43	7815,1	43
1.1	середньої чисельності працівників промислово-виробничого персоналу	-186,3	3,4	-186,3	3,4
1.2	частки активної частини основних виробничих засобів	23,2	42,4	20,4	42

Продовження таблиці 2.18

1.3	фондовіддача активної частки основних виробничих засобів	-83,8	-1,6	-75	-1,3
1.4	частки прибутку від реалізації продукції у реалізованій продукції	1 045	16,9	885	14,6
1.5	фондоозброєності	-225,2	-4,7	-572,3	-9,1
1.6	спільної зміни	-	-	8259,6	12,4

Джерело: побудовано автором на основі фінансової звітності

Дані табл. 2.18 показують, що внесок деяких факторів на величину ΔПР, розрахований за двома методами, збігається. За допомогою методу виявлення ізольованого впливу факторів вдалося встановити, що синергетичний ефект факторів викликав збільшення результативного економічного показника на 8259,6 тис. грн. або майже на 12,4%.

При цьому метод ланцюгових підстановок дав кілька збільшені в порівнянні з методом виявлення ізольованого впливу факторів, оскільки між ними була розподілена позитивна величина Δ = -8259,6 тис. грн., що відображає взаємодію вихідних факторів.

Отже, застосування методу виявлення ізольованого впливу факторів дозволило визначити очищений вплив на зміну прибутку від реалізації продукції підприємства п’яти розглянутих факторів, а також виявити напрями і кількісну величину ефекту їх взаємодії.

У цілому в 2024 році в порівнянні з 2023 р. прибуток від реалізації продукції збільшилася на 7815,1 тис. грн. або на 43 %.

Найбільший позитивний вплив на збільшення показника справила зміна таких факторів: за рахунок зростання частки прибутку від реалізації продукції у реалізованій продукції збільшилась на 7815,1 тис. грн або на 43%.

Водночас негативний ефект справили зростання собівартості продукції та, особливо, зміна її структури, яка зумовила зниження частки високорентабельної продукції в загальному обсязі реалізації. Це вказує на наявність внутрішніх резервів для зростання прибутковості підприємства. Насамперед йдеться про необхідність оптимізації структури реалізованої

продукції, підвищення частки більш прибуткових позицій, зниження витрат та підвищення ефективності управління виробництвом. Для усунення негативного синергетичного впливу чинників доцільно переглянути систему планування, стимулювання збуту та структуру витрат з метою забезпечення стабільного позитивного фінансового результату.

Висновки до розділу 2

ТОВ «Шпірт Ентерпрайзес» працює у сфері роздрібної торгівлі одягом, що є висококонкурентною галуззю з динамічно змінюваними тенденціями споживчого попиту. У рамках дослідження було визначено низку проблемних питань, що впливають на ефективність діяльності підприємства, його фінансову стабільність та конкурентоспроможність.

Однією з основних проблем є зростання конкуренції з боку міжнародних брендів, таких як H&M, Zara, Reserved, які мають більші маркетингові бюджети та можливості оптимізації витрат. ТОВ «Шпірт Ентерпрайзес» необхідно розробляти ефективні стратегії просування своєї продукції, включаючи інноваційні підходи до маркетингу, партнерство з інфлюенсерами та використання сучасних технологій у взаємодії з клієнтами.

Ще одним важливим питанням є ефективне управління товарними запасами. Зважаючи на сезонність попиту, неправильне прогнозування продажів може призвести до надмірного накопичення продукції або, навпаки, до дефіциту популярних товарів. Для вирішення цієї проблеми необхідно використовувати сучасні системи управління запасами, що базуються на аналізі споживчих трендів та прогнозуванні попиту.

Ключовою проблемою також є оптимізація витрат, оскільки високі логістичні витрати, витрати на утримання магазинів та маркетингові кампанії можуть суттєво знижувати рентабельність підприємства. Для підвищення фінансової ефективності необхідно впроваджувати автоматизовані системи управління бізнес-процесами, аналізувати ефективність кожного магазину та розглядати можливості розширення онлайн-продажів.

Підприємство демонструє позитивну динаміку фінансових показників спостерігається суттєве зростання доходів, покращення показників прибутковості та ефективності використання ресурсів. За період 2022–2024 років чистий прибуток зріс з від'ємного значення до 388,6 тис. грн, рентабельність продажів змінилася з -112,1% до 0,52%, а рентабельність власного капіталу з -149,3% до 6,91%. Це свідчить про поступовий перехід підприємства до стабільної прибуткової діяльності.

У результаті аналізу зовнішнього середовища виявлено, що компанія функціонує в умовах високої конкуренції, насамперед з боку міжнародних брендів. Проте локальне виробництво, контроль якості, гнучкість у прийнятті рішень, екологічна орієнтація та підтримка українського споживача створюють суттєві конкурентні переваги.

Також виявлено покращення ефективності використання матеріальних ресурсів зменшення матеріаломісткості, зростання матеріаловіддачі та питомої ефективності витрат свідчить про більш раціональне управління виробництвом. Водночас проблемним залишається низький рівень заробітної плати, що може негативно впливати на мотивацію персоналу та якість трудових ресурсів.

У результаті проведеного SWOT-аналізу встановлено, що, попри зовнішні загрози зокрема, економічну нестабільність, валютні коливання, зміни в законодавстві та конкурентний тиск, компанія має значний потенціал для розвитку. Зокрема, шляхом активного впровадження цифрових технологій, виходу на ринок онлайн-продажів, оптимізації логістики, використання екологічних матеріалів та вдосконалення маркетингових стратегій.

Отже, ТОВ «Шпірт Ентерпрайзес» демонструє позитивні тенденції розвитку і має всі передумови для подальшого зростання, за умови впровадження системного підходу до управління ресурсами, вдосконалення внутрішніх процесів і швидкого реагування на зовнішні зміни ринку.

РОЗДІЛ 3. ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ПРИБУТКУ НА ПІДПРИЄМСТВІ ТОВ "ШПІРТ ЕНТЕРПРАЙЗЕС"

3.1. Резерви зростання прибутку підприємства в умовах ринкових відносин

Будь-яка компанія може досягти успіху в сучасному динамічному бізнес-середовищі, якщо вона достатньо гнучка, щоб адаптуватися до постійних змін. Сьогодні зміни відбуваються дуже швидко, а процеси розвиваються вражаючою швидкістю, тому компаніям важко випереджати ринок. Ключовим фактором успіху багатьох компаній є здатність швидко реагувати на зміни ринкових умов і швидко коригувати стратегію. Пошук шляхів підвищення ефективності загальної економічної діяльності транснаціональних компаній є важливим завданням, оскільки це сприяє підвищенню конкурентоспроможності, підвищенню прибутковості, покращенню здатності компанії адаптуватися до мінливих ринкових умов, забезпеченню високоякісних продуктів і послуг, а отже, підвищенню рівня задоволеності споживачів.

Ефективна загальна бізнес-операція також забезпечує стабільність компанії під час економічної невизначеності та сприяє залученню та утриманню кваліфікованих працівників. Разом ці фактори утворюють основу для довгострокового успіху.

Оскільки компанія розвивається, постійне прагнення до покращення операційної ефективності є важливим аспектом її стратегії.

Концептуальні аспекти роботи лягли в основу аналітичної частини, яка була зосереджена на визначенні ключових проблем у діяльності ТОВ "ШПІРТ ЕНТЕРПРАЙЗЕС" та розробці ефективних рішень. Шляхом детального аналізу значень різних показників, таких як оборотні активи та необоротні активи, статутний капітал, виручка, валовий прибуток, чистий прибуток тощо, визначаються напрямки, які потребують оптимізації або реформування. На

основі цього аналізу ми розробляємо бачення можливих підходів до вдосконалення, які включають стратегічні та тактичні заходи, які дозволять ТОВ "ШПІРТ ЕНТЕРПРАЙЗЕС" підвищити свою конкурентоспроможність і адаптивність до мінливих ринкових умов.

Першим аспектом аналізу фінансової діяльності компанії є структура та динаміка активів ТОВ "ШПІРТ ЕНТЕРПРАЙЗЕС", тому результати аналізу можна представити наступним чином (табл. 3.1).

Таблиця 3.1

Проблеми та шляхи їх вирішення для власного капіталу компанії ТОВ "ШПІРТ ЕНТЕРПРАЙЗЕС"

Виявлені проблеми	- екстремальне збільшення статутного капіталу. Збільшення статутного капіталу на 649.06% може свідчити про випуск нових акцій або залучення додаткового капіталу. Це може бути сигналом про потребу в додаткових ресурсах для фінансування діяльності або погашення боргів, що не є оптимальним сценарієм для існуючих акціонерів, оскільки це призводить до розбавлення їхніх часток. - велике зниження податково визначеного капіталу. Падіння податково визначеного капіталу на 190.91% може вказувати на значні податкові платежі або переоцінку податкових зобов'язань. Це може впливати на загальну фінансову стабільність компанії і її здатність до подальших інвестицій. - значне падіння в «іншому капіталі». Зниження на 138.30% в цій категорії, яке може включати резервні капітали або накопичений нерозподілений прибуток, свідчить про можливі фінансові втрати або великі списання. Це вказує на потенційні оперативні чи інвестиційні проблеми. - загальне зниження власного капіталу. Загальне зниження власного капіталу на 7.96% може бути викликане збільшенням збитків, зниженням доходів або збільшенням фінансових витрат. Це ставить під загрозу фінансову стабільність та може негативно позначитися на інвестиційній привабливості компанії.
Шляхи вирішення цих проблем	1. Збільшення статутного капіталу через рентабельні проєкти. - Розробка і впровадження нових продуктів: зосередитися на інноваціях і створенні нових продуктів, що можуть забезпечити вищу маржу та кращу конкурентоспроможність на ринку. - Глобальна експансія: вивчення і розробка стратегій для входу в нові географічні ринки з високим потенціалом росту, особливо в регіонах, де бренд ТОВ "ШПІРТ ЕНТЕРПРАЙЗЕС" ще не має значної присутності. - Партнерства та колаборації: пошук стратегічних партнерств з іншими компаніями для спільного розвитку та маркетингу нових продуктів.

Продовження таблиці 3.1

	2. Покращення податкового планування. - Використання податкових пільг: активне використання урядових податкових інцентивів для досліджень та розробок, екологічних ініціатив або інвестицій у нові технології. - Міжнародне податкове планування: використання структур оптимізації податків через перенесення доходів у країни з нижчими податковими ставками, де це законно та етично прийнятно. - Регулярний перегляд податкової стратегії: забезпечення того, що податкові стратегії регулярно переглядаються та оновлюються відповідно до змін у законодавстві і бізнес-середовищі.
	3. Ретельне управління витратами і ризиками. - Управління витратами: впровадження строгих процедур бюджетування та контролю витрат у всіх департаментах, з особливою увагою до найбільш коштовних напрямків. - Аналіз ризиків. Використання передових методів аналізу ризиків для оцінки потенційних загроз фінансовій стабільності та розробки відповідних стратегій їх мінімізації. - Фінансове резервування: створення та підтримка адекватних фінансових резервів для покриття непередбачених витрат або втрат.
	4. Залучення та утримання інвестицій. - Прозорість і корпоративна відповідальність: підвищення рівня прозорості фінансової звітності та дотримання високих стандартів корпоративної відповідальності, що підвищить довіру інвесторів. - Активна комунікація з інвесторами: розвиток стосунків з існуючими і потенційними інвесторами через регулярні зустрічі, конференції, вебінари тощо. - Дивідендна політика: розробка і реалізація привабливої дивідендної політики для забезпечення стабільного доходу акціонерам, що сприятиме залученню та утриманню інвестицій.

Джерело: складено автором

Підсумовуючи, аналіз проблем загальноекономічної діяльності ТОВ "ШПІРТ ЕНТЕРПРАЙЗЕС" та шляхів підвищення ефективності діяльності компанії підкреслює необхідність корпоративної адаптації та інновацій. Завдяки ретельному аналізу фінансових показників були виявлені ключові проблемні області, такі як управління запасами, ефективність логістики та адаптація до споживчих тенденцій і змін ринку. За допомогою цих етапів аналізу були сформовані стратегічні рекомендації, включно з оптимізацією виробничих ліній, цифровою трансформацією, зосередженістю на сталому розвитку та покращенні залучення клієнтів. Основною метою цих заходів є забезпечення довгострокового зростання компанії, підвищення

конкурентоспроможності та задоволеності клієнтів. Це дозволить ТОВ "ШПІРТ ЕНТЕРПРАЙЗЕС" не тільки зберегти лідируючі позиції на ринку, але й адаптуватися до мінливих глобальних умов, що є ключовим для успішної роботи в сучасному динамічному бізнес-середовищі.

У сучасних умовах ринкової економіки прибуток є ключовим показником ефективності діяльності підприємства. Для ТОВ "ШПІРТ ЕНТЕРПРАЙЗЕС", яке спеціалізується на виробництві та реалізації верхнього, робочого та спіднього одягу, а також текстильних виробів, актуальним є виявлення та використання резервів зростання прибутку з метою забезпечення стабільного розвитку та підвищення конкурентоспроможності.

Зниження собівартості продукції є одним із основних шляхів підвищення прибутковості. Аналіз структури витрат ТОВ "ШПІРТ ЕНТЕРПРАЙЗЕС" за останні три роки показує наступну динаміку (табл. 3.2):

Таблиця 3.2

Аналіз структури витрат ТОВ "ШПІРТ ЕНТЕРПРАЙЗЕС"

Рік	Собівартість, грн	Зміна, %
2022	853	-
2023	956	+12,1
2024	1050	+8,9

Джерело: складено автором

Зростання собівартості середньому на 10,5% щорічно свідчить про необхідність впровадження заходів щодо оптимізації витрат, таких як модернізація обладнання, впровадження енергоефективних технологій та автоматизація виробничих процесів.

Таблиця 3.3

Аналіз продуктивності праці

Рік	Обсяг виробництва, тис. од.	Кількість працівників	Продуктивність, тис. од/працівника
2022	1 200	60	20,0
2023	1 260	65	19,4
2024	1 290	70	18,4

Джерело: складено автором

Зниження продуктивності праці на 8% за три роки вказує на необхідність перегляду системи мотивації персоналу, проведення навчань та оптимізації трудових процесів.

Розширення асортименту дозволяє залучити нові сегменти споживачів та збільшити обсяги реалізації. Наприклад, впровадження нових видів верхнього, робочого та спіднього одягу, а також текстильних виробів продукції або супутніх товарів може сприяти зростанню доходів.

Вихід на нові ринки, зокрема експорт, може значно підвищити обсяги продажів. Аналіз географії реалізації продукції (табл. 3.4):

Таблиця 3.4

Аналіз географії реалізації продукції

Рік	Частка внутрішнього ринку, %	Частка експорту, %
2022	90	10
2023	85	15
2024	80	20

Джерело: складено автором

Зростання частки експорту свідчить про потенціал подальшого розширення на зовнішні ринки.

Впровадження міжнародних стандартів якості (Oeko-Tex для тканин) та сертифікація продукції підвищують довіру споживачів та відкривають нові можливості для реалізації.

Використання державних програм підтримки агропромислового комплексу, а також залучення інвестицій дозволяють модернізувати виробництво та впроваджувати нові технології без значного фінансового навантаження на підприємство.

Аналіз внутрішніх та зовнішніх резервів зростання прибутку ТОВ "ШПІРТ ЕНТЕРПРАЙЗЕС" показав, що підприємство має значний потенціал для підвищення ефективності своєї діяльності. Основними напрямками є оптимізація виробничих витрат, підвищення продуктивності праці,

розширення асортименту продукції, вихід на нові ринки та залучення інвестицій. Реалізація цих заходів дозволить підприємству зміцнити свої позиції на ринку та забезпечити стабільне зростання прибутку в умовах ринкової економіки.

3.2. Заходи щодо збільшення прибутку на підприємстві ТОВ "Шпірт Ентерпрайзес"

На основі проведеного аналізу у пункті 3.1, найбільш доцільними для ТОВ "ШПІРТ ЕНТЕРПРАЙЗЕС" є такі два напрями підвищення прибутковості (рис. 3.1):

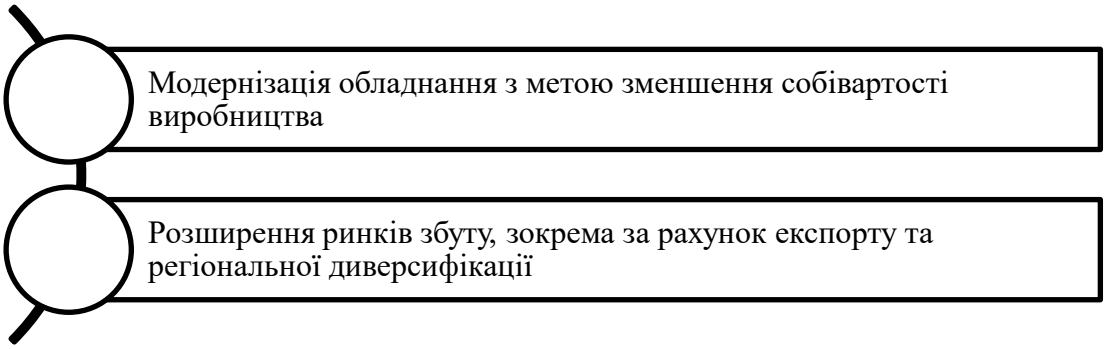


Рис. 3.1. Напрями підвищення прибутковості ТОВ "ШПІРТ ЕНТЕРПРАЙЗЕС"

Джерело: складено автором

На основі проведеного аналізу внутрішніх і зовнішніх резервів зростання прибутку, серед кількох можливих напрямів було обрано саме модернізацію виробничого обладнання та розширення ринків збуту. Причини такого вибору полягають у наступному:

1. Модернізація обладнання:

На підприємстві зазначено високий рівень витрат на енергоносії та обслуговування. Аналіз показав, що витрати на енергію, технічне обслуговування та втрати внаслідок застарілого обладнання є суттєвими. А також існує проблема неефективного використання тканини. Модернізація

дозволяє забезпечить економію сировини та знизити витрати на 9–10% без зниження обсягів виробництва.

Сучасні автоматизовані швейні машини та CAD/CAM-системи для крою значно прискорюють цикл виробництва, знижують відсоток браку та підвищують якість пошиття.

Існуюче обладнання (плоскошовні машини старих моделей, ручні розкрійні верстати) працює з низькою продуктивністю і високим енергоспоживанням, що призводить до збільшених витрат на обслуговування та оплату праці.

Впровадження ергономічних станцій і автоматизованої подачі матеріалів зменшить навантаження на працівників та скоротить простої.

Також модернізація обладнання має досить швидкий економічний ефект. Зменшення собівартості на 10 % (в середньому 105 грн за 1 од. продукції) в масштабах річного виробництва дає значний приріст чистого прибутку.

Покращення умов праці також є суттевим фактором, до застосування цього заходу. Нове обладнання безпечніше й автоматизоване, що знижує фізичне навантаження на персонал і зменшує виробничі ризики.

Обсяг робіт:

1) Закупівля 5–7 сучасних промислових швейних машин зі спеціалізованими рядками (наприклад, для мембранних тканин) та автоматизованих оверлоків із функцією швидкої зміни ниток.

2) Встановлення однієї системи автоматизованої нарізки тканини з CAD/CAM-інтеграцією (наприклад Gerber or Lectra), що дозволяє розміщувати заготовки з мінімальними відходами.

3) Впровадження 3–4 мультиголкових вишивальних машин для брендування спецодягу та декоративного оздоблення верхнього одягу.

Витрати на впровадження заходу по модернізації обладнання наведені у таблиці 3.5.

Таблиця 3.5

Витрати на модернізацію обладнання

Стаття витрат	Сумма, тис. грн
Промислові швейні та оверлок машини (6 шт.)	370,540
CAD/CAM-система автоматизованого крою	249,323
Мультиголкові вишивальні машини (4 шт.)	1 520,848
Впровадження ERP-модулю контролю виробництва	1 244,7
Монтаж, налаштування та навчання персоналу	1 650,5
Всього:	**5 035,911**

Джерело: складено автором

Джерела фінансування: власні кошти підприємства, лізингова програма постачальника обладнання та пільговий кредит від державних програм підтримки легкої промисловості.

Очікуваний економічний ефект і строк окупності:

Зростання продуктивності швейного цеху на 20–25 % дозволить збільшити обсяг випуску готової продукції на 2 000 одиниць/рік (середня ціна 2 563 грн/шт), що генерує додатковий дохід 5 126,0 тис.грн .

Скорочення відходів тканини на 10 % забезпечить економію сировини.

Приріст виручки від реалізації продукції на рік становитиме:

$\Delta Вр = 74\ 815 + 5\ 126 = 79\ 941$ тис. грн.

Повна собівартість продукції після впровадження заходу складе:

Δ Собівартість = 61 532 – 10% + 5035,911 = 60 414,711 тис. грн.

Прибуток від реалізації продукції після впровадження заходу складе:

ΔП = 79 941 – 60 414,711 = 19 526,289 тис. грн.

Строк окупності: 5 035,911/5 126,0 ≈ 0,98 (1 рік)

Економічний ефект заходу, спрямований на підвищення прибутку від модернізації обладнання, наведений у таблиці 3.6.

Таблиця 3.6

Результати отримані після впровадження першого заходу ТОВ «Шпірт Ентерпрайзес»

№ з/п	Показники	До заходу	Після заходу	Зміна (+,-)	
				у сумі	у відсотках
1.	Повна собівартість продукції, тис. грн.	61 532	60 414,711	1 117,289	1,8
2.	Виручка від реалізації продукції, тис. грн.	74 815	79 941	5 126	6,8
3.	Прибуток від реалізації продукції, тис. грн.	13 283	19 526,289	6 243,289	47
4.	Рентабельність реалізованої продукції, %	21,6	32,3	10,7	49,5

Джерело: складено автором.

Прибуток від продажу до модернізації обладнання складає 13 283 тис. грн. Заміна обладнання збільшить прибуток від реалізації продукції на 6 243,289 тис. грн. Таким чином, впровадивши даний захід, у 2025 році товариство може збільшити обсяг прибутку від реалізації продукції на 47 %.

Можна зробити висновок, що проведення даного заходу дозволить значно збільшити обсяги реалізованої продукції на підприємстві ТОВ «Шпірт Ентерпрайзес». Рентабельність реалізованої продукції зросте на 10%.

2. Розширення ринків збуту (у тому числі експорт):

Згідно з аналізом географії реалізації продукції (наведеному у пункті 3.1) зростання частки експорту свідчить про потенціал подальшого розширення на зовнішні ринки. Існує перенасичення внутрішнього ринку: частка реалізації на внутрішньому ринку поступово зменшується, а конкуренція зростає. Вихід на зовнішні ринки дозволяє знизити залежність від місцевих коливань попиту.

Пропонується підвищення ціни реалізації: продукція, сертифікована за міжнародними стандартами (Oeko-Tex для тканин), може продаватися дорожче. У нашому випадку планується підвищення ціни з 2 563 грн/шт до 3 457 грн/од.

Використання нереалізованого потенціалу: підприємство має виробничі потужності, які не використовуються повністю. Розширення ринку дозволяє наростити обсяги продажів на 100 тис. од./рік.

Є попит у країнах Європейського Союзу на екологічні тканини та сертифіковану робочу форму (наприклад, для медичних і харчових підприємств). Цільові ринки - Німеччина, Швейцарія, Австрія, Скандинавські країни. Методи просування - укладання контрактів з дистриб'юторами спецодягу, участь у виставках A+A (Дюссельдорф), Texprocess, прямі переговори з роздрібними мережами верхнього одягу та outdoor-брендами, сертифікація за стандартом Oeko-Tex для тканин.

Також пропонуються маркетингові кроки: локалізований вебсайт, каталоги англійською та німецькою, digital-реклама в LinkedIn і галузевих виданнях.

Витрати на впровадження заходу спрямованого на підвищення прибутку завдяки розширенню ринків збуту, наведений у таблиці 3.7.

Таблиця 3.7

Витрати на розширення ринків збуту

Стаття витрат	Сумма, тис. грн
Сертифікація Oeko-Tex для тканин (стандартний пакет сертифікації)	62,235
Услуги посередників (підготовка технічної документації)	16,596
Участь у виставках та логістика (їздки, стенди)	1 450,219
Маркетингові матеріали та переклади каталогу	965,75
Найм/навчання експорт-менеджера	1 152,2
Всього:	**3 647**

Джерело: складено автором

Фінансування: державна програма «Go Ukraine», гранти для легкої промисловості та операційний бюджет.

Очікуваний економічний ефект і строк окупності:

Підвищення ціни реалізації: продукція, сертифікована за міжнародними стандартами (Oeko-Tex для тканин), може продаватися дорожче. У нашому випадку планується підвищення середньої ціни з 2 563 грн/шт до 3 457 грн/од.

Додаткові зовнішні продажі: 10 000 одиниць спецодягу й верхнього одягу/рік (середня ціна 3 457 грн/шт) → дохід 34 570 000 грн.

Витрати на логістику, митне оформлення та ПДВ – близько 28 000 000 грн, чистий прибуток ≈ 6 570 000 грн/рік.

Приріст виручки від реалізації продукції на рік становитиме:

ΔВр = 74 815 + 6 570 = 81 385 тис. грн.

Δ Собівартість = 61 532 + 3 647 = 65179 тис. грн.

Прибуток від реалізації продукції після впровадження заходу складе:

ΔП = 81 385 – 65 179 = 16 176 тис. грн.

Строк окупності: 3 647/ 6 570 ≈ 0,6 року (7–8 місяців).

Економічний ефект заходу, спрямований на підвищення прибутку завдяки розширенню ринків збуту, наведений у таблиці 3.8.

Таблиця 3.8

Результати отримані після впровадження другого заходу

ТОВ «Шпірт Ентерпрайзес»

№ з/п	Показники	До заходу	Після заходу	Зміна (+,-)	
				у сумі	у відсотках
1.	Повна собівартість продукції, тис. грн.	61 532	65 179	3 647	5,9
2.	Виручка від реалізації продукції, тис. грн.	74 815	81 385	6 538	8,7
3.	Прибуток від реалізації продукції, тис. грн.	13 283	16 176	2 893	21,8
4.	Рентабельність реалізованої продукції, %	21,6	24,8	3,2	14,8

Джерело: складено автором.

Таким чином, після проведення цього заходу рентабельність реалізованої продукції зросте на 2,4%.

Ці два заходи — внутрішній (модернізація виробництва) і зовнішній (розширення ринків збуту) — обрано як найефективніші в коротко- та середньостроковій перспективі. Їх синергетична реалізація дозволяє досягти стабільного й масштабного зростання прибутку з одночасним соціальним ефектом для колективу підприємства та регіону в цілому.

Ці заходи спрямовані на підвищення ефективності виробництва та збільшення доходів від реалізації.

Таблиця 3.9

Економічне обґрунтування впровадження заходів

Захід	Основні витрати	Сума, тис. грн
Модернізація обладнання	Закупівля установок, монтаж, навчання персоналу	5 035,911
Розширення збуту	Сертифікація, маркетинг, логістика, участь у виставках	3 647
Загальні витрати		8 682,911

Джерело: складено автором

Загальна сума інвестицій складає 8,682 млн грн. Це помірні витрати для промислового підприємства. Очікувані результати дозволяють окупити інвестиції вже протягом 1–1,5 років, що робить ці заходи фінансово доцільними.

Узагальнені результати після впровадження заходів відобразимо у таблиці 3.7.

Таблиця 3.10

Результати отримані після впровадження обох заходів

№ з/п	Показники	До заходів	Після обох заходів	Зміна (+,-)	
				у сумі	у відсотках
1.	Повна собівартість продукції, тис. грн.	61 532	64 061,711	2 529,711	4,1
2.	Виручка від реалізації продукції, тис. грн.	74 815	86 511	11 696	15,6
3.	Прибуток від реалізації продукції, тис. грн.	13 283	22 449,289	9 166,289	69
4.	Рентабельність реалізованої продукції, %	21,6	35,0	13,4	62

Джерело: складено автором.

У цілому прибуток від реалізації продукції зросте на 9 166,289 тис. грн., або на 69 %, а рентабельність реалізованої продукції зросте на 13%.

Модернізація обладнання дозволяє суттєво знизити собівартість продукції, а вивід на нові ринки — збільшити обсяги реалізації та ціну. Результатом стає зростання річного прибутку майже вдвічі. Це дозволяє підприємству не лише швидко компенсувати початкові витрати, а й сформувати фінансовий резерв для подальшого розвитку.

Окрім економічної вигоди, запропоновані заходи сприятимуть зростанню соціальної відповідальності підприємства. Підвищення зарплат і створення нових робочих місць зменшить відтік кадрів. Навчання персоналу підвищить кваліфікацію працівників, а поліпшення умов праці позитивно вплине на мотивацію та безпеку. Соціальні результати наведенні у таблиці 3.11.

Таблиця 3.11

Соціальні результати впровадження заходів

Показник	До заходів	Після заходів	Зміна
Кількість працівників	70	80	+10
Середня зарплата, грн	12 000	13 500	+1 500 грн
Кількість навчальних програм для персоналу	0	2	+2
Умови праці (за 5-бальною шкалою)	3	4	+1

Джерело: складено автором

Реалізація заходів з модернізації обладнання та розширення ринків збуту дозволяє підприємству ТОВ "ШПІРТ ЕНТЕРПРАЙЗЕС" ефективно використати внутрішній та зовнішній потенціал зростання прибутку. Модернізація сприяє зниженню виробничих витрат, що напряму зменшує собівартість продукції, а активна експансія на нові ринки забезпечує збільшення доходів.

В результаті комплексного впливу цих заходів річний прибуток зростає на 69%, окупність інвестицій становить приблизно 12-13 місяців, створюються нові робочі місця, покращуються соціальні умови та забезпечується довгострокова стабільність підприємства на ринку.

Висновки до розділу 3

1.Розглянуто резерви зростання прибутку підприємства в умовах ринкових відносин. Аналіз внутрішніх та зовнішніх резервів зростання прибутку ТОВ "ШПІРТ ЕНТЕРПРАЙЗЕС" показав, що підприємство має значний потенціал для підвищення ефективності своєї діяльності. Основними напрямками є оптимізація виробничих витрат, підвищення продуктивності праці, розширення асортименту продукції, вихід на нові ринки та залучення інвестицій. Реалізація цих заходів дозволить підприємству зміцнити свої позиції на ринку та забезпечити стабільне зростання прибутку в умовах ринкової економіки.

2. Запропоновано заходи щодо збільшення прибутку на підприємстві ТОВ "Шпірт Ентерпрайзес". На основі проведеного аналізу внутрішніх і зовнішніх резервів зростання прибутку, серед кількох можливих напрямів було обрано саме модернізацію виробничого обладнання та розширення ринків збуту.

Модернізація обладнання дозволяє суттєво знизити собівартість продукції, а вивід на нові ринки — збільшити обсяги реалізації та ціну. Результатом стає зростання річного прибутку майже вдвічі. Це дозволяє підприємству не лише швидко компенсувати початкові витрати, а й сформувати фінансовий резерв для подальшого розвитку.

Окрім економічної вигоди, запропоновані заходи сприятимуть зростанню соціальної відповідальності підприємства. Підвищення зарплат і створення нових робочих місць зменшить відтік кадрів. Навчання персоналу підвищить кваліфікацію працівників, а поліпшення умов праці позитивно вплине на мотивацію та безпеку.

Реалізація заходів з модернізації обладнання та розширення ринків збуту дозволяє підприємству ТОВ "ШПІРТ ЕНТЕРПРАЙЗЕС" ефективно використати внутрішній та зовнішній потенціал зростання прибутку. Модернізація сприяє зниженню виробничих витрат, що напряму зменшує

собівартість продукції, а активна експансія на нові ринки забезпечує збільшення доходів.

В результаті комплексного впливу цих заходів річний прибуток зростає на 69%, у цілому прибуток від реалізації продукції зросте на 9 166,289 тис. грн., а рентабельність реалізованої продукції зросте на 13%. Окупність інвестицій становить приблизно 12-13 місяців, створюються нові робочі місця, покращуються соціальні умови та забезпечується довгострокова стабільність підприємства на ринку.

ВИСНОВКИ

Із вищенаведеного можна сформулювати наступні висновки:

1.Прибуток є ключовим показником ефективності діяльності підприємства, який визначає можливості його розвитку, інвестування та конкурентоспроможності. Формування та управління прибутком потребує системного підходу з урахуванням впливу різних чинників. Результати дослідження дають аналітичну характеристику процесу управління прибутковістю суб'єктів господарювання. Детально розглянуто функціональні особливості застосування категорій прибутку в діяльності суб'єктів господарювання. Комплексний опис традиційних моделей структурування процесу управління прибутковістю – стратегії, організації та систем.

2. Досліджено фактори, що впливають на формування прибутку. Процес накопичення прибутку відбувається під впливом внутрішніх і зовнішніх факторів. Беручи до уваги фактори, які безпосередньо впливають на зростання прибутку компанії, можна зробити висновок, що фактори, які компанія може контролювати, є внутрішніми. Одними з найважливіших внутрішніх факторів зростання прибутку в сучасних умовах є: збільшення кількості готової продукції, зниження собівартості, підвищення якості, розширення асортименту, ефективніше використання виробничих фондів, підвищення продуктивності праці.

3. Наведено основні стратегії та методики аналізу прибутковості бізнесу. Останнім етапом аналізу прибутковості бізнесу є визначення шляхів збільшення прибутку та рентабельності. Такого зростання можна досягти за рахунок збільшення виробництва та реалізації продукції, залучення інвестицій у розвиток бізнесу та впровадження інновацій у виробничий процес.

4. У рамках дослідження було визначено низку проблемних питань, що впливають на ефективність діяльності підприємства ТОВ "Шпірт Ентерпрайзес", його фінансову стабільність та конкурентоспроможність.

Однією з основних проблем є зростання конкуренції з боку міжнародних брендів, таких як H&M, Zara, Reserved, які мають більші маркетингові бюджети та можливості оптимізації витрат. ТОВ «Шпірт Ентерпрайзес» необхідно розробляти ефективні стратегії просування своєї продукції, включаючи інноваційні підходи до маркетингу, партнерство з інфлюенсерами та використання сучасних технологій у взаємодії з клієнтами. Ще одним важливим питанням є ефективне управління товарними запасами. Зважаючи на сезонність попиту, неправильне прогнозування продажів може призвести до надмірного накопичення продукції або, навпаки, до дефіциту популярних товарів. Для вирішення цієї проблеми необхідно використовувати сучасні системи управління запасами, що базуються на аналізі споживчих трендів та прогнозуванні попиту.

5. Аналіз фінансово-економічної діяльності ТОВ «Шпірт Ентерпрайзес» показав позитивну динаміку зростання виручки, прибутку та продуктивності праці. Завдяки впровадженню заходів з модернізації виробництва та активному розширенню ринків збуту підприємство вийшло зі збиткової зони та забезпечило сталий прибутковий розвиток.

6. В роботі запропоновано заходи щодо збільшення прибутку підприємства за рахунок розширення ринку збуту та надання додаткових послуг, а саме:

1. Модернізація обладнання.

2. Розширення ринків збуту.

Можна зробити висновок, що в результаті комплексного впливу цих заходів річний прибуток зростає на 69%, у цілому прибуток від реалізації продукції зросте на 9 166,289 тис. грн., а рентабельність реалізованої продукції зросте на 13%. Окупність інвестицій становить приблизно 12-13 місяців, створюються нові робочі місця, покращуються соціальні умови та забезпечується довгострокова стабільність підприємства на ринку.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Гуменюк В. С. Теоретичні основи управління прибутком підприємств. *Інфраструктура ринку*. 2018. N 20. С. 51 – 55.

2. Мартиненко В. П., Кушик І. Л. Оцінка управління процесом формування прибутковості суб'єкта господарювання. *Інфраструктура ринку*. 2018. N 17. С. 163–168.

3. Кушик І. Л., Мартиненко В. П. Управління процесом формування прибутковості на підприємстві. *Актуальні проблеми економіки та управління: збірник наукових праць молодих вчених*. 2017. Вип. 11. URL: https://ela.kpi.ua/handle/123456789/225924 (дата звернення: 20.04.2025)

4. Погребняк А. Ю., Ліннік І. М. Методичні підходи щодо оцінки ефективності діяльності підприємства. *Сучасні проблеми економіки і підприємництво. Проблеми розвитку підприємництва в Україні*. 2017. Вип. 19.С. 187–192.

5. Мартиненко В. П., Григоренко О. В. Система управління прибутком промислових підприємств в сучасних умовах розвитку економіки. *Формування ринкових відносин в Україні*. 2023. No 2 (261). С. 57–62.

6. Підлісна О. А., Саліх Х. М. А. Управління прибутковістю підприємства. *Сучасні проблеми економіки і підприємництво*. 2018. No 22. С. 266–272

7. Денисенко Л. О., Кучерявенко Ю. О. Шляхи поліпшення процесу управління прибутком на підприємстві. *Проблеми економіки організації та управління підприємствами. Вісник КНУТД.* 2014. No 1. С. 145–152

8. Марченко В. М., Прус К. В. Аналіз методів формування витрат у системі управління прибутковістю підприємства. *Бізнес Інформ*. 2016. No 9. С. 158–162.

9. Єпіфанова І.Ю. Прибутковість підприємства: сучасні підходи до визначення сутності. *Економіка та суспільство*. 2016. Вип. 3. С. 189–192.

10. Коваль О.А. Рентабельність як показник економічної ефективності діяльності сільськогосподарських підприємств. *Економіка. Управління. Інновації*. 2014. № 1. С. 225–227.

11. Єпіфанова І.Ю. Фінансовий аналіз та звітність : практикум. Вінниця: ВНТУ, 2017. 143 с.

12. Єпіфанова І.Ю. Формування стратегії розвитку підприємства в сучасних умовах. *Вісник ОНУ ім. І.І. Мечникова*. 2017. Т. 22. Вип. 2 (55). С. 99–103.

13. Шафорост Я. П. Сутність прибутку як економічної категорії: історичний аспект. *Наукові праці НДФІ*. 2011. Вип. 1. С. 155-163.

14. Висока О. Є. Економічна сутність прибутку та концепції його формування. *Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки*. 2010. Вип. 17. С. 293-299.

15. Ткаченко Т. П. Організаційно-економічний механізм забезпечення прибутковості підприємства. *Економічний вісник Національного технічного університету України "Київський політехнічний інститут"*. 2014. № 11. С. 192-197.

16. Романова, Т. В. Чинники, що впливають на збільшення прибутку підприємств України в сучасних умовах. *Ефективна економіка*. 2015. № 4.

17. Линник О. І. Облік прибутку та визначення резервів забезпечення прибутковості підприємства. *Вісник Нац. техн. ун-ту "ХПІ" : зб. наук. пр. Темат. вип. : Технічний прогрес і ефективність виробництва*. Харків : НТУ "ХПІ". 2015. № 26 (1135). С. 147-153.

18. Добровольська О.В., Резерви підвищення прибутковості підприємства в умовах ринку. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету.* Одеса: Міжнародний гуманітарний університет. 2015. №13. С. 194-197.

19. ТОВ «ШПІРТ ЕНТЕРПРАЙЗЕС». URL: https://arber.ua (дата звернення: 20.04.2025)

20. ТОВ "ШПІРТ ЕНТЕРПРАЙЗЕС". URL: https://youcontrol.com.ua/catalog/company_details/43218292/ (дата звернення: 20.04.2025)

21. Фінансова звітність ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "ШПІРТ ЕНТЕРПРАЙЗЕС". URL: https://clarity-project.info/edr/43218292#google_vignette (дата звернення: 20.04.2025)

22. Кравченко А. З історії радянської соціології: концепція стимулювання праці І.М. Попової. *Соціологія: теорія, методи, маркетинг*. 2017. № 3. С. 160 - 173.

23. Прусс Д.М. Комплексна система мотивації персоналу торговельних підприємств в умовах трансформації ринкових відносин. *Менеджер. Вісник Донецького державного університету управління*. 2018. № 4 (46). С. 171-179.

24. Дибач І. Науково методичне забезпечення матеріального стимулюваннння праці науково педагогічних працівників. *Проблеми і перспективи економіки та управління*. 2019. №4. С. 37

25. Желєзний М. Ф. Вдосконалення механізму стимулювання праці в аграрних формуваннях за рахунок впровадження KPI (ключових показників результатів діяльності). *Інноваційна економіка*. 2017. № 7 8. С. 55 - 60.

26. Сябер Є.О. Фактори формування прибутку. *Молодий вчений.* 2018. № 6 (2). С. 431–435.

27. Завідна Л., Кирич Н., Миколайчук І. Розвиток підприємства як ефективна платформа результативності економічної системи. *Соціально-економічні проблеми і держава.* 2019. Вип. 1. С. 118-130.

28. Головчук О. В. Розвиток організаційного знання для підвищення результативності інноваційної діяльності машинобудівних підприємств. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. Хмельницький, 2016. № 5(2). С. 200-204.

29. Ткаченко Т.П., Тульчинська С.О., Бойчук Д.В. Управління доходами на підприємстві. *Ефективна економіка*. 2018. № 3.

30. Піскун А.В. Теоретичний аспект управління витратами підприємства. *Науковий погляд: економіка та управління*. 2020. № 4 (70).

31. Андрусь О.І. Фактори та система формування прибутковості підприємства. Економіка і суспільство. *Вісник мукачівського державного університету*. Мукачево: 2022. С.233-240

32. Денисенко Л.О., Кучерявенко Ю.О. Шляхи поліпшення процесу управління прибутком на підприємстві. *Проблеми економіки організації та управління підприємствами. Вісник КНУТД*. 2014.№ 1.С. 145–152.

33. Гетьман О.О., Шаповал В.М. Економіка підприємства : [навч. посіб. для студ. ВНЗ]. Київ : Центрнавчальної літератури, 2006.488 с.

34. Тульчинська С.О., Солосіч А. Актуальні проблеми підвищення прибутковості комунальних підприємств як фактору економічної безпеки. *Агросвіт.* 2019. № 22. С. 54¬59.

35. Андрусь О.І., Пятаченко, С.Ю. 2022. Фактори та система формування прибутковості підприємства. *Науковий вісник Ужгородського університету.* Серія «Економіка», (2 (60)), 105-112

36. Белінська С.М., Крисіна І. О. Управління прибутком підприємства. *Ефективна економіка*. 2022. № 1. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/1_2022/18.pdf(дата звернення: 20.04.2025)

37. Боденчук Л., Боденчук С., Нідельчу В. Формування системи управління прибутком підприємства. *Економіка та суспільство*, 2023. №50. URL: https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-50-25 (дата звернення: 20.04.2025)

38. Блонська В.І., Нагірна А.Я. Стратегічне управління прибутком підприємства. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2010. № 20.5. С. 145-152

39. Боднарюк В.А. Концептуальні підходи до управління прибутком торговельних підприємств. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2012. № 22.4. С. 169–175.

40. Воронкова Т.Є., Безпалько Н.Ю. Шляхи підвищення прибутковості підприємства в умовах нестабільного середовища. *Інвестиції: практика та досвід.* Київ, 2016. № 19. С. 42–44.

41. Гайбура Ю.А., Загнітко Л.А. Прибутковість підприємства: поняття, фактори, резерви. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету*. 2017. Вип. 24(2). С. 99-104

42. Гайбура Ю. Методичні підходи щодо оцінки і прогнозування прибутковості підприємства. *Подільський вісник: сільське господарство, техніка, економіка*. 2023. Випуск 1(38). С. 118–124

43. Драченко А.І., Юрчишена Л.В. Концептуальний підхід до моделювання впливу фінансових показників на прибуток підприємства. *Економіка та суспільство.* 2022. No 44. URL: https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/1816/1752 (дата звернення: 20.04.2025)

44. Духновська Л.М., Павлов В.С. Прибутковість підприємства: сутність та ефективність управління. *Науковий вісник Ужгородського національного університету.* 2018. Вип. 17(1). С. 100-103

45. Джеджула В.В., Єпіфанова І.Ю., Гуменюк В.С. Прибутковість підприємств машинобудівної промисловості України як показник ефективності їх функціонування. *Modern Economics*. 2021. № 25. С. 58-63

46. Єпіфанова, І. Ю., & Гуменюк, В. С. (2016). Прибутковість підприємства: сучасні підходи до визначення сутності. URL: http://ir.lib.vntu.edu.ua/bitstream/handle/123456789/12840/Yepifanova_Gumenyuk2016.pdf?sequence=1 (дата звернення: 20.04.2025)

47. Журавльова Т.О. Оцінка прибутковості вітчизняних підприємств. *Інвестиції: практика та досвід.* 2019. № 9. С. 24–28.

48. Ларіонова К., Капінос Г. Механізм управління прибутком підприємства. *Modeling the development of the economic systems*. 2022. № 1. С. 120–128.

49. Макаренко П.М., Миколенко І.Г., Гужва Н.В. Прогнозування прибутку підприємства з використанням MS Excel. *Інфраструктура ринку*. 2022. № 68. http://www.market-infr.od.ua/journals/2022/68_2022/22.pdf (дата звернення: 20.04.2025)