

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

ПрАТ «ПРИВАТНИЙ ВИЩИЙ НАВЧАЛЬНИЙ ЗАКЛАД «ЗАПОРІЗЬКИЙ  
ІНСТИТУТ ЕКОНОМІКИ ТА ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ»

Кафедра Підприємництва, менеджменту та туризму

ДО ЗАХИСТУ ДОПУЩЕНА

Зав.кафедрою

\_\_\_\_\_   
к.е.н., доцент Панкова М.О

МАГІСТЕРСЬКА ДИПЛОМНА РОБОТА  
АНАЛІЗ ТА УПРАВЛІННЯ РЕНТАБЕЛЬНІСТЮ ТОРГІВЕЛЬНОГО  
ПІДПРИЄМСТВА

Виконала

ст. гр. ПТБ-211м

\_\_\_\_\_   
(підпис)

М.О. Ткаченко

Керівник

к.т.н., доц.

\_\_\_\_\_   
(підпис)

Д.Ю.Клюєв

Запоріжжя

2023

ПрАТ «ПВНЗ «ЗАПОРІЗЬКИЙ ІНСТИТУТ ЕКОНОМІКИ  
ТА ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ»

Кафедра Підприємництва, менеджменту та туризму

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри \_\_\_\_\_

к.е.н., доцент Панкова М.О.

«\_\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_ р.

ЗАВДАННЯ

НА МАГІСТЕРСЬКУ ДИПЛОМНУ РОБОТУ

студенту гр. ПТБ-211м,

спеціальності «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»

Ткаченку Максиму Олеговичу

1. Тема: Аналіз та управління рентабельністю торговельного підприємства.

Затверджена наказом по інституту «\_\_\_» \_\_\_\_\_ 2022 р. № \_\_\_\_\_

2. Термін здачі студентом закінченої роботи: «\_\_\_» \_\_\_\_\_ 2023 р.

3. Перелік питань, що підлягають розробці:

- визначити сутність поняття «рентабельність» та його характеристика;
- розглянути інформаційну базу аналізу рентабельності та управління нею;
- дослідити методику аналізу показників рентабельності та управління нею;
- надати загальну характеристику та зробити аналіз основних економічних показників діяльності ПП «Реарді»;
- проаналізувати показники рентабельності ПП «Реарді»;

- оцінити вплив факторів на показники рентабельності ПП «Реарді»;
- надати загальні рекомендації стосовно покращення управління рентабельністю торговельного підприємства;
- розрахувати резерви росту показників рентабельності ПП «Реарді»;
- здійснити планування показників рентабельності ПП «Реарді» із застосуванням аналізу беззбитковості його торговельної діяльності.

Дата видачі завдання «\_\_» \_\_\_\_\_ 2022 р.

Керівник магістерської роботи \_\_\_\_\_

(підпис)

Д.Ю.Клюєв

(прізвище та ініціали)

Завдання прийняв до виконання \_\_\_\_\_

(підпис)

М.О. Ткаченко

(прізвище та ініціали)

## РЕФЕРАТ

Магістерська дипломна робота містить: 86 сторінки, 4 табл., 15 рисунків, 60 використаних джерел, 1 додаток.

Об'єкт магістерської дипломної роботи – процес управління рентабельністю торговельного підприємства.

Предметом даної роботи є теоретичні і практичні питання стосовно аналізу рентабельності ПП «Реарді» та пошуку шляхів її максимізації.

Метою магістерської дипломної роботи є вивчення сучасних методів управління рентабельністю на підприємстві та розробка комплексу рекомендацій щодо удосконалення цього управління з метою підвищення ефективності діяльності підприємства.

У роботі розглянуто проблеми управління рентабельністю на підприємстві. Розглянуто механізм побудови показників рентабельності, методику управління нею на підприємстві. Проведено аналіз основних показників діяльності ПП «Реарді», аналіз показників рентабельності за витратним, ресурсним і доходним підходами. Виявлено вплив факторів на формування показників рентабельності.

За результатами дослідження визначені напрямки покращення управління рентабельністю на підприємстві. Підприємству запропоновано підвищувати рівень показників рентабельності за рахунок використання резервів та через управління виробничим левериджем. З урахуванням визначених заходів здійснюється планування показників рентабельності підприємства. Практичні рекомендації запропоновані для застосування у діяльності ПП «Реарді».

РЕНТАБЕЛЬНІСТЬ, УПРАВЛІННЯ, АНАЛІЗ, ПЛАНУВАННЯ, ПРИБУТОК, ДОХІД, ВИТРАТИ, БЕЗЗБИТКОВІСТЬ, ПОРІГ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ, ЗАПАС ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ, ВИРОБНИЧИЙ ЛЕВЕРИДЖ.

## ЗМІСТ

	C.
ВСТУП	6
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ АНАЛІЗУ ТА УПРАВЛІННЯ РЕНТАБЕЛЬНІСТЮ ТОРГІВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА	8
1.1. Сутність поняття «рентабельність» та його характеристика	8
1.2. Інформаційна база аналізу рентабельності та управління нею	15
1.3. Методика аналізу показників рентабельності та управління нею	16
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ПП «РЕАРДІ»	30
2.1. Загальна характеристика та аналіз основних економічних показників діяльності ПП «Реарді»	30
2.2. Аналіз показників рентабельності ПП «Реарді»	45
2.3. Оцінка впливу факторів на показники рентабельності ПП «Реарді»	51
РОЗДІЛ 3. НАПРЯМИ ПОКРАЩЕННЯ УПРАВЛІННЯ РЕНТАБЕЛЬНІСТЮ НА ПІДПРИЄМСТВІ ПП «РЕАРДІ»	57
3.1. Загальні рекомендації стосовно покращення управління рентабельністю торговельного підприємства	57
3.2. Розрахунок резервів росту показників рентабельності ПП «Реарді»	65
3.3. Планування показників рентабельності ПП «Реарді» із застосуванням аналізу беззбитковості його торговельної діяльності	72
ВИСНОВКИ	78
РЕКОМЕНДАЦІЇ	80
ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	81
ДОДАТКИ	85

## ВСТУП

Проблема ефективності займає одне з центральних місць серед сукупності проблем, що стоять перед суспільством. Особливо актуальною ця проблема стає на сучасному етапі розвитку економіки у зв'язку з воєнною агресією РФ, ростом дефіциту сировинних ресурсів, збільшенням підприємницьких та фінансових ризиків тощо.

Основними показниками, що характеризують ефективність господарської діяльності будь-якого підприємства, у тому числі торгівельного, є показники рентабельності. У їх рості або недопущенні збитковості зацікавлені усі сторони господарської діяльності, оскільки від ступеня ефективності та кількості прибутку, що припадає на одну гривню вкладених коштів залежить розвиток підприємства, добробут його власників і працівників. Тому однією з актуальних задач сучасного етапу розвитку економіки є оволодіння спеціалістами всіх рівнів сучасними методами ефективного управління рентабельністю при здійсненні комерційної діяльності підприємств, використанні активів та капіталу.

Торгівельні підприємства, що здійснюють купівлю-продаж товарів з метою отриманні прибутку, спрямовують свої зусилля, перш за все, на нарощення прибутку та забезпечення рентабельної діяльності. Грамотне, ефективне управління рентабельністю потребує побудови на підприємстві відповідних організаційно-методичних систем забезпечення цього управління, знань основних механізмів формування показників рентабельності та використання сучасних методів аналізу й планування. Тому тема магістерської дипломної роботи є дуже актуальною.

Метою роботи є вивчення сучасних методів управління рентабельністю на підприємстві та розробка комплексу рекомендацій щодо удосконалення цього управління з метою підвищення ефективності діяльності підприємства.

Для досягнення мети необхідно поставити та вирішити такі завдання:

- визначити сутність поняття «рентабельність» та надати його характеристику;
- розглянути інформаційну базу визначення рентабельності та управління нею;
- побудувати методичку управління рентабельністю на підприємстві;
- надати загальну характеристику діяльності ПП «Реарді» та здійснити аналіз його основних економічних показників;
- проаналізувати показники рентабельності ПП «Реарді»;
- здійснити оцінку впливу факторів на показники рентабельності ПП «Реарді»;
- надати загальні рекомендації стосовно покращення управління рентабельністю торговельного підприємства;
- здійснити розрахунки резервів росту показників рентабельності ПП «Реарді»;
- здійснити планування показників рентабельності із застосуванням аналізу беззбитковості.

Об'єктом дослідження у магістерській дипломній роботі є процес управління рентабельністю торговельного підприємства.

Предметом дослідження є теоретичні і практичні питання стосовно аналізу рентабельності ПП «Реарді» та пошуку шляхів її максимізації.

Реалізація мети і завдань магістерській дипломній роботі здійснюється за допомогою використання різноманітних спеціалізованих літературних джерел (підручників, монографій, статей, чинної законодавчої і нормативної бази, статистичної документації досліджуваного підприємства).

Методами, що використовуються у магістерській роботі, є традиційні прийоми обробки статистичної і аналітичної інформації, методи аналізу: порівняння, групування, деталізації; горизонтального та вертикального аналізів; детермінованого факторного аналізу; маржинального аналізу.

## РОЗДІЛ 1

### ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ РЕНТАБЕЛЬНІСТЮ ТОРГІВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

#### 1.1. Сутність поняття «рентабельність» та його характеристика

В ринковій економіці виживають та успішно функціонують тільки ті підприємства, які визначають відповідність своїх доходів витратам та величині вкладеного капіталу, за допомогою яких виробляється конкурентоспроможна продукція. Для успішного функціонування кожний господарюючий суб'єкт повинен орієнтуватися на підвищення ефективності своєї діяльності на основі раціонального використання ресурсного потенціалу, збільшення прибутковості виробництва, покращення якості продукції, що реалізується. У зв'язку з цим змінюється підхід до оцінки ефективності функціонування підприємства. У ринковій економіці, де цільовою функцією господарюючого суб'єкта виступає максимізація прибутку, на перше місце виходить фінансовий блок показників ефективності, в основі яких лежить прибуток та рентабельність.

За останні роки опубліковано достатньо велику кількість праць, що присвячені проблемам оцінки рентабельності підприємств в нових умовах господарювання [1-7 та ін.]. Необхідно відмітити, що погляди сучасних науковців на сутність рентабельності в основному співпадають, а проблема стоїть тільки в визначенні складових рентабельності та показників, що її визначають.

Рентабельність (від німецького *rentable* – доходність, прибутковість) – це рівень прибутковості, який вимірюється у відсотках. Підприємство вважається рентабельним якщо доходи від реалізації продукції (робіт, послуг) покривають витрати виробництва, і крім того, забезпечують прибуток, достатній для нормального його функціонування [8].



Крім наведеного визначення в економічній літературі існує і безліч інших визначень.

Так, Бедринець М.Д., Довгань Л.П. вважають, що рентабельність – це відносний показник інтенсивності виробництва, який характеризує рівень прибутковості (окупності) відповідних складових процесу виробництва або сукупних витрат підприємства [10].

Кучерява А.С. дає таке визначення рентабельності: це відносний показник, який визначається в коефіцієнтах або у відсотках і показує частку прибутку в кожній грошовій одиниці витрат [11].

На думку Цал-Цалко Ю.С. визначення рентабельності полягає у тому, що рентабельність – це відносний показник, тобто рівень прибутковості, що вимірюється у відсотках і характеризує ефективність діяльності підприємства [12].

Пігуль Н.Г., Бочкарьова Т.О., Кулинич Р.О. дають таке визначення: рентабельність – це відносний показник, який характеризує рівень доходності бізнесу. Показники рентабельності характеризують ефективність роботи підприємства в цілому, дохідність різних напрямків діяльності (виробничої, комерційної, інвестиційної тощо) [13]. І доповнюють, що показники рентабельності більш повно, ніж прибуток характеризують кінцеві результати господарювання, тому їх величина відображає співвідношення ефекту з вкладеним капіталом або спожитими ресурсами.

Їх підтримує у цьому визначенні Правдюк Н.Л., який доповнює, що для оцінки ефективності діяльності підприємства показники рентабельності можуть використовуватися й в інших сферах, та як інструмент в інвестиційній політиці та ціноутворенні [14].

Існують й інші визначення поняття «рентабельність», однак нами за основу у магістерській дипломній роботі приймається наведені вище визначення, що є найбільш повними і комплексно відображають зміст.

Отже, зважаючи на розглянуті поняття можна визначити, що загальний вид рентабельності можна представити таким чином

$$P = \frac{\text{результат}}{\text{витрати}} ; \quad P = \frac{\text{результат}}{\text{ресурси}} \quad (1.1)$$

У сучасній вітчизняній і зарубіжній аналітичній практиці застосовується безліч показників рентабельності, які з різних позицій характеризують прибутковість діяльності підприємств [6, 8, 11, 13, 15-18 та ін.]. Найбільше аналітичне значення має групування показників рентабельності з точки зору вимірювання прибутковості вкладених ресурсів на створення потенціалу підприємства (його основних та оборотних засобів, засобів обігу, інших активів) і прибутковості його поточних витрат. Для правильного розуміння цих показників рентабельності слід чітко з'ясувати різницю між капітальними і поточними витратами.

Капітальні витрати — це витрати, пов'язані зі створенням умов підприємницької діяльності. Конкретно — це витрати на створення засобів праці, запасів предметів праці, а також певних активів для здійснення діяльності у сфері обігу. Тобто вони забезпечують одночасне перебування капіталу підприємства в усіх своїх формах і на всіх стадіях господарсько-фінансової діяльності [4, с. 101].

Вкладення капіталу в капітальні витрати не є витратами на виробництво продукції, бо ці вкладення постійно перебувають в обороті, створюючи умови для господарської діяльності підприємства. Завдяки їм у підприємств є можливість постійно мати необхідні матеріально-речові і грошові елементи виробничих засобів і засобів обігу, які постійно відтворюються у процесі кругообігу й обороту капіталу. Говорити про витрати капіталу можна лише тоді, коли підприємство працює збитково, тобто якщо вартість витрачених засобів праці і предметів праці не компенсується виручкою від продажу (реалізації) продукції, або, наприклад, якщо вироблена продукція передається на умовах благодійності тощо. Проте правилом є не витрачання, а лише авансування капіталу (як власного, так і

позикового), і від того, наскільки розумно й ефективно здійснюватиметься це авансування, значною мірою залежить успіх (прибутковість) діяльності підприємства.

Поточні витрати — це витрати, які показують, у що обходиться підприємству виготовлення (а також продаж, реалізація) продукції. Конкретно – це матеріальні витрати, платежі підприємства на створення загальнодержавних цільових грошових фондів, знос (амортизація) основних засобів, нематеріальних активів, трудові витрати. Чим швидше і частіше підприємство здатне робити і відшкодовувати через продаж (реалізацію) продукції ці витрати, тим, за інших однакових умов (крім, природно, збитковості), результати його діяльності ефективніші, тобто тим більший прибуток [19].

В основі ефекту, до якого співвідносять наведені вище витрати лежить прибуток підприємства. Прибуток, хоч і є результатом діяльності підприємства, однак не характеризує рівень ефективності роботи, вкладених затрат, використаного майна. Тому це обумовило в практиці господарювання для оцінки ефективності роботи підприємства, вкладених затрат, використання майна використовувати показники рентабельності.

У практиці господарювання розраховується безліч показників рентабельності. Найбільш популярною є методика групування показників рентабельності за поділом їх відповідно напрямів вкладання коштів x метою отримання прибутку.

Показники рентабельності можна поєднати у три групи.

1. Показники рентабельності, які базуються на витратному підході, рівень яких визначається співвідношенням прибутку з витратами. До цих показників відносяться:

- рентабельність окремих видів продукції;
- рентабельність операційної діяльності;
- рентабельність інвестиційної діяльності та окремих інвестиційних проектів;

- рентабельність звичайної діяльності та ін.

2. Показники рентабельності, що характеризують прибутковість продажу, рівень яких визначається співвідношенням прибутку і виручки від реалізації продукції. До цих показників відносяться:

- рентабельність продажу окремих видів продукції;
- загальна рентабельність продажу.

3. Показники рентабельності, в основі яких лежить ресурсний підхід і рівень яких визначається відношенням прибутку до загальної суми або окремих часток авансованого капіталу:

- рентабельність сукупних активів або загальна рентабельність;
- рентабельність операційного капіталу;
- рентабельність основного капіталу;
- рентабельність виробничих фондів;
- рентабельність власного капіталу;
- рентабельність позикового капіталу та ін.

Характеристика наведених показників буде розглянута у наступних підрозділах магістерської дипломної роботи.

В залежності від того, розрахунок яких саме показників рентабельності є важливим для керівництва підприємства обираються показники, які приймаються у якості результатів (за формулою 1.1). Такими показниками є показники прибутку підприємства.

Прибуток підприємства характеризується багатогранністю, в яких вона виступає. Під загальним поняттям “прибуток підприємства” розуміються різні його види, які характеризуються на сучасному етапі десятками термінів.

Отже, класифікувати прибуток можна за наступними ознаками [16], що наведені у табл. 1.1.

Формування основних видів прибутку згідно П(С)БО наведено на рис. 1.1.

Таблиця 1.1

## Класифікація прибутку за видами формування та розподілу

Ознака	Визначення	
За змістом	<p><b>економічний</b> – частина загального доходу після вирахування економічних витрат;</p> <p><b>бухгалтерський</b> – у бухгалтерському обліку сума прибутку до оподаткування, визначена та відображена у формі №2 «Звіт про фінансові результати»;</p> <p><b>податковий</b> – сума прибутку, визначена за податковим законодавством як об'єкт оподаткування за звітний період.</p>	
За видами діяльності	<p><b>від звичайної діяльності</b></p>	<p><b>від операційної</b> – прибуток від реалізації, який визначається як різниця доходу від реалізації продукції (робіт, послуг), зменшена на суму нарахованого ПДВ, акцизного збору, а також суму витрат, включених до собівартості продукції, адміністративних, збутових та інших операційних витрат;</p> <p><b>від інвестиційної</b> – прибуток підприємства, який одержано від діяльності не пов'язаної з реалізацією продукції та визначається як різниця між доходами від реалізації фінансових інвестицій, необоротних активів, майнових комплексів тощо та відповідними витратами понесеними на одержання цих доходів;</p> <p><b>від фінансової</b> – прибуток, який одержано від діяльності, яка призвела до зміни розміру власного капіталу.</p>
За характером використання	<p><b>від надзвичайної</b> - прибуток, який одержано в наслідок подій, які не є характерними для діяльності підприємства ( стихійне лихо, пожежі та ін.)</p>	
За характером використання	<p><b>розподілений</b> – сума чистого прибутку, яка розподілена в звітному періоді за напрямками, передбаченими установчими документами;</p> <p><b>нерозподілений</b> – сума чистого прибутку, яка не була розподілена в звітному періоді.</p>	
За складом	<p><b>валовий</b> – прибуток, який одержується як різниця між чистим доходом від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) та собівартістю реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг);</p> <p><b>чистий</b> – прибуток, що залишається у підприємства після сплати податків, відрахувань, обов'язкових платежів і надходить у повне його розпорядження;</p> <p><b>маржинальний</b> - граничний додатковий прибуток, одержаний внаслідок реалізації додаткової одиниці продукції;</p> <p><b>загальний</b> – загальна сума прибутку підприємства, що включає фінансові результати від різних видів діяльності.</p>	
За періодом, який досліджується	<p><b>базовий</b> – прибуток, який приймається за базовий для оцінки динаміки абсолютної величини прибутку, проведення порівняльного аналізу;</p> <p><b>плановий</b> – сума прибутку, яку підприємство планує одержати в звітному періоді;</p> <p><b>фактичний</b> – сума прибутку, одержаного в звітному періоді, з урахуванням всіх видів доходів і витрат понесених на їх одержання.</p>	

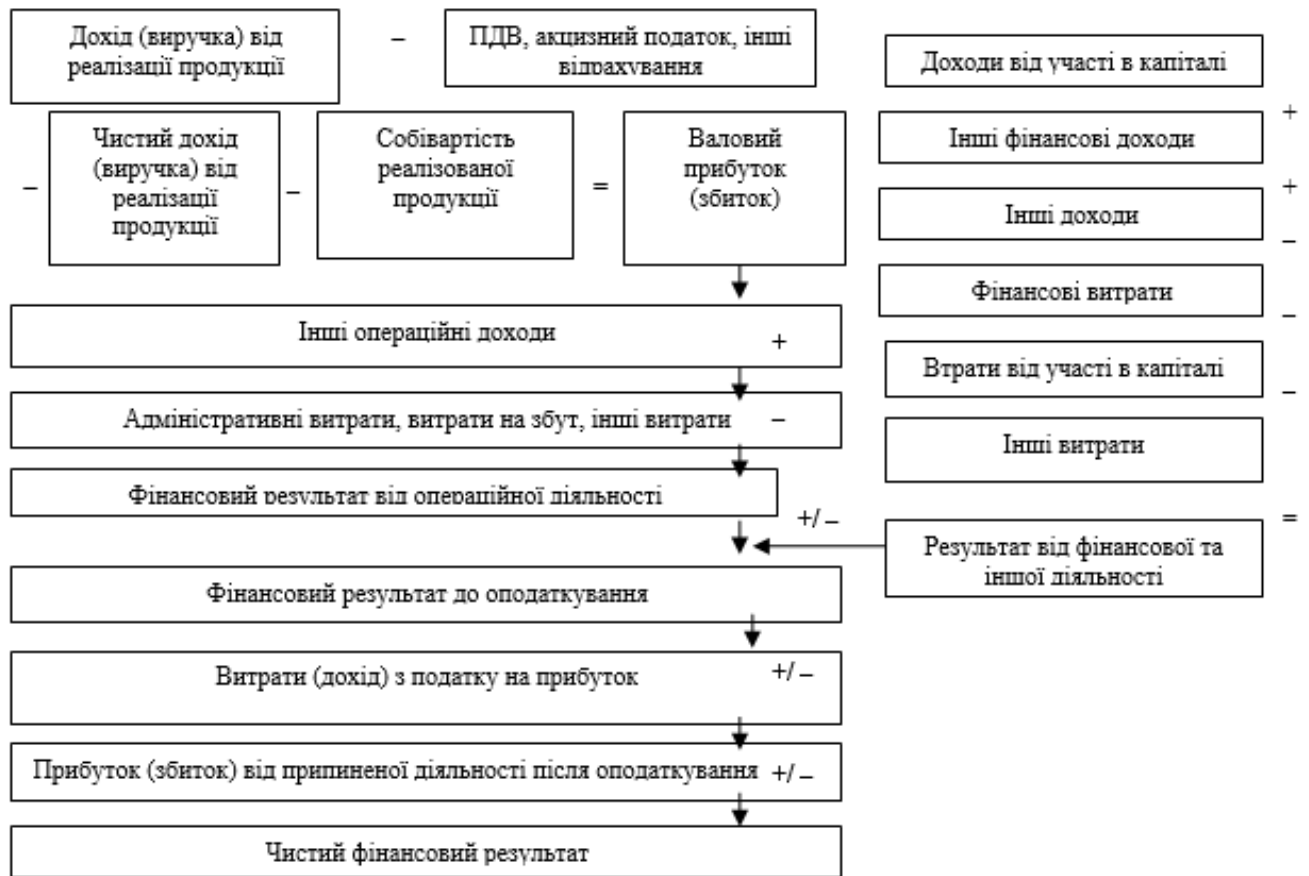


Рис. 1.1. Формування основних видів прибутку підприємства

Найбільш часто застосовуваними (із загальної класифікації) показниками прибутку, що використовуються для обчислення рентабельності є: прибуток до оподаткування; валовий прибуток (прибуток від реалізації продукції); прибуток від операційної діяльності; маржинальний прибуток; чистий прибуток. На базі цих показників формуються показники рентабельності за наведеними вище групами.

Прибуток підприємства, його рентабельність і успіх у конкурентній боротьбі на ринку значною мірою залежать від того, як воно спромоглося розпорядитися своїм капіталом за весь попередній період діяльності, включаючи період, який аналізується. Йдеться про створення сприятливих умов праці, накопичення і впровадження високоефективних знарядь праці прогресивної технології, про рівень механізації і автоматизації виробництва, організації і управління ним. Тому пошук резервів подальшого зростання

ефективності роботи підприємства має базуватися на оцінці показників, що характеризують ці сторони діяльності підприємства.

Таким чином, огляд теоретичної бази щодо визначення рентабельності дозволив зазначити, що в економічній вітчизняній і зарубіжній літературі є багато розробок щодо методики визначення і оцінки рентабельності підприємств. На основі цих розробок розглянемо методику оцінки та управління рентабельністю підприємства.

## 1.2. Інформаційна база визначення рентабельності та управління нею

Використання правової бази, показників, що формуються із зовнішніх та внутрішніх джерел дозволяє створити на кожному підприємстві систему інформаційного забезпечення для прийняття стратегічних рішень стосовно управління рентабельністю підприємства.

Джерела інформації, які використовуються при проведенні оцінки і управління рентабельністю зведені у табл. 1.2.

Таблиця 1.2

### Характеристика основних інформаційних джерел управління прибутком підприємства

Назва фінансового звіту	Зміст звіту у розрізі управління прибутком	Використання інформації
1	2	3
Звіт про фінансові результати	Надання інформації про формування прибутків підприємства у звітному періоді	Аналіз формування прибутку підприємства, оцінка доходів і витрат, прогнозування стану та якості формування різних видів прибутку
Баланс	Надання інформації про величину нерозподіленого прибутку на початок та на кінець звітного періоду	Оцінка розміру і динаміки нерозподіленого прибутку, його частки у структурі капіталу підприємства

Продовження табл. 1.2

1	2	3
Звіт про рух грошових коштів	Надання інформації про надходження і видатки підприємства протягом звітного періоду	Оцінка та прогноз надходжень і видатків від операційної, інвестиційної та фінансової діяльності, що формують прибутки підприємства
Звіт про власний капітал	Надання інформації про рух прибутку у структурі власного капіталу	Оцінка величини нерозподіленого прибутку на початок і кінець звітного року, оцінка розподілу чистого прибутку підприємства
Примітки до річної фінансової звітності	Надання інформації про доходи і витрати від різних видів діяльності у звітному році, величину податку на прибуток	Оцінка величини доходів і витрат у розрізі операційної, інвестиційної та фінансової діяльності підприємства, аналіз розміру та формування податку на прибуток за звітний період

Дані джерела інформації використовуються для проведення ретроспективного аналізу рентабельності. Оперативний аналіз проводиться на підставі даних бухгалтерського обліку (за інформацією на рахунках класу 7 «Доходи і результати діяльності», класу 8 «Витрати за елементами», класу 9 «Витрати діяльності» тощо). Прогнозний аналіз рентабельності здійснюється на основі показників бізнес-плану підприємства (фінансового плану), внутрішньої звітності, матеріалів маркетингових досліджень тощо.

### 1.3. Методика оцінки показників рентабельності та управління нею

Економічна ефективність роботи організації характеризується відносними показниками рентабельності.



Методика оцінки рентабельності діяльності підприємства складена на основі показників, що наведені у джерелах [20-27].

На практиці виділилися наступні показники рентабельності, які достатньо повно характеризують ефективність діяльності організації:

- рентабельність всього капіталу (сукупних активів) по бухгалтерському прибутку (прибутку до оподаткування)  $R_a$ :

$$R_a = \frac{\Pi_{\text{до оп.}}}{A}, \quad (1.1)$$

де  $\Pi_{\text{до оп.}}$  – прибуток до оподаткування;

$A$  – середньорічна вартість активів;

- загальна рентабельність власного капіталу по бухгалтерському прибутку (прибутку до оподаткування)  $R_{\text{заг. ВК}}$  :

$$R_{\text{заг. ВК}} = \frac{\Pi_{\text{до оп.}}}{\text{ВК}}, \quad (1.2)$$

де ВК – середньорічна вартість власного капіталу;

- рентабельність продажів по чистому прибутку  $R_{\text{ЧП}}$  :

$$R_{\text{ЧП}} = \frac{\text{ЧП}}{\text{ВР}}, \quad (1.3)$$

де ЧП – чистий прибуток;

ВР – виручка від реалізації продукції;

- рентабельність продажів по прибутку від реалізації  $R_{\text{ПР}}$  :

$$R_{\text{ПР}} = \frac{\text{ПР}}{\text{ВР}}, \quad (1.4)$$

де ПР – прибуток від реалізації продукції;

- рентабельність власного капіталу по чистому прибутку  $R_{\text{ЧВК}}$  :

$$R_{\text{ЧВК}} = \frac{\text{ЧП}}{\text{ВК}}. \quad (1.5)$$

Розглянуті показники рентабельності при необхідності можуть бути розраховані на початок або кінець звітної періоду. У таких випадках в знаменнику дробу наводяться показники балансу відповідно на початок або кінець періоду.

Економічну рентабельність можна представити, принаймні, двома способами:

Якщо відсотки за користування позиковими засобами сплачуються з чистого прибутку, то економічна рентабельність ( $R_e$ ) дорівнює

$$R_e = \frac{\Pi + \text{ПЛ}_3}{A - \text{ПЛ}_B}, \quad (1.6)$$

де  $\Pi$  – прибуток звітної періоду;

$\text{ПЛ}_3$  – платежі за користування запозиченими коштами;

$\text{ПЛ}_B$  – відстрочені платежі або позикові засоби.

Окремим випадком визначення економічної рентабельності ( $R'_e$ ) представляється відношення прибутку звітної періоду до активів (капіталу) підприємства:

$$R'_e = \frac{\Pi}{A - \text{ПЛ}_B}. \quad (1.7)$$

Якщо відсотки за користування позиковими засобами сплачуються з прибутку до оподаткування, то економічна рентабельність дорівнює

$$R_e = \frac{\Pi_{\text{ч}} + \Pi_{\text{з}}}{\text{ВК}}. \quad (1.8)$$

Ефект фінансового важеля ( $E_{\text{фв}}$ ) визначається за формулою:

$$E_{\text{фв}} = \left( R'_e - \frac{\Pi_{\text{з}}}{\text{ПК}} \right) \times \frac{\text{ПК}}{\text{ВК}}, \quad (1.9)$$

де різниця показників в дужках називається „диференціалом важеля”, а співвідношення вартості позикового (ПК) і власного капіталу — „плечем важеля”. Відношення платежів за користування позиковими засобами до величини боргових зобов'язань є середнім відсотком за кредит.

З математичної точки зору, ефект фінансового важеля додається до приватного показника економічної рентабельності і з урахуванням податку на прибуток збільшує рентабельність власного капіталу, оскільки податок на прибуток сплачується з суми прибутку після виплати відсотків за обслуговування боргу.

Таким чином рентабельність власного капіталу визначається як

$$R_{\text{ВК}} = (R'_e + E_{\text{фв}}) \times (1 - H), \quad (1.10)$$

де  $R_{\text{ВК}}$  – рентабельність власного капіталу;

$H$  – ставка податку на прибуток.

Структура капіталу — це могутній чинник формування рентабельності власного капіталу і темпів стійкого зростання. Проте його сила може виявитися руйнівною, якщо організація веде нераціональну інвестиційну політику або якщо приватний показник економічної рентабельності нижчий за середню ставку відсотка за користування позиковими засобами.

Прибуток, що спрямовується на розвиток, визначає здібність організації до зростання капіталу за рахунок внутрішніх джерел. Залучення

позикового капіталу також можливе лише при прибутковій роботі організації, при достатньому рівні кредитоспроможності; за рахунок прибутку обслуговується позиковий капітал.

Оцінка ефективності використання власного капіталу визначається за допомогою чистого прибутку і розрахунку чистих активів (ЧА).

За даними балансу чисті активи знаходять як різницю між активами підприємства та його зобов'язаннями.

Чисті активи представляють собою реальний власний капітал підприємства. Тому ефективність використання чистих активів характеризується показником рентабельності власного капіталу. Названий показник важливий для власників, оскільки вони вкладають у підприємство свої засоби з метою отримання прибутку на вкладений капітал. Рентабельність реального власного капіталу порівнюється з можливостями отримання доходу від вкладення цих засобів в цінні папери або інше виробництво.

Рівень рентабельності власного капіталу може істотно відрізнятись від рентабельності активів. Інтерес власника полягає в тому, щоб цей розрив був на користь рентабельності власного капіталу.

Рентабельність чистих активів визначає межі і темп зростання власного капіталу за рахунок реінвестування прибутку. Таким чином, даний показник лежить в основі темпів стійкого зростання організації, її здатності розвиватися за рахунок внутрішнього фінансування.

На рентабельність власного капіталу впливають як чинники господарської діяльності, так і чинники, пов'язані з фінансовою діяльністю підприємства. Перші два компоненти знаходяться у сфері управління виробничо-господарською діяльністю, інші — у сфері фінансової діяльності.

Для аналізу факторів зміни рентабельності власного капіталу найбільш широке розповсюдження одержала факторна модель, яка має назву – модель Дюпона.

Рентабельність власного капіталу може розраховуватися як по

загальному (бухгалтерському) прибутку, так і по чистому прибутку.

У загальному випадку рентабельність власного капіталу можна описати формулою

$$R_{\text{ВК}} = \frac{\Pi}{\text{ВК}}. \quad (1.11)$$

Перетворимо представлену формулу, помноживши праву частину рівняння на два дроби, рівні одиниці:

$$R_{\text{заг.ВК}} = \frac{\Pi_{\text{В}}}{\text{ВК}} \times \frac{\text{А}}{\text{А}} \times \frac{\text{В}}{\text{В}} = \frac{\Pi_{\text{В}}}{\text{В}} \times \frac{\text{В}}{\text{А}} \times \frac{\text{А}}{\text{ВК}} = R_{\Pi} \times \Pi_{\text{а}} \times \frac{\text{А}}{\text{ВК}} = R_{\text{а}} \times K_{\phi}. \quad (1.12)$$

де  $\Pi_{\text{а}}$  — оборотність (продуктивність) активів;

$\text{В}$  – виручка від реалізації продукції;

$\Pi_{\text{В}}$  – прибуток від реалізації;

$\text{А}$  – активи;

$K_{\phi}$  — показник фінансової залежності, визначуваний структурою капіталу, який можна представити в наступному вигляді

$$K_{\phi} = \frac{\text{А}}{\text{ВК}} = \frac{\text{ВК} + \text{ПК}}{\text{ВК}} = \left( 1 + \frac{\text{ПК}}{\text{ВК}} \right). \quad (1.13)$$

Таким чином, рентабельність власного капіталу — це модель, де перший чинник узагальнює звіт про фінансові результати, другий — підключає до цього звіту актив балансу, третій — ґрунтується на даних пасиву балансу.

Ці чинники мають, як правило, галузевий характер. Так, продуктивність активів (оборотність активів) невелика в капіталомістких галузях. В той же час таким економічним секторам властивий відносно високий показник рентабельності продажів. Високе значення коефіцієнта

фінансової залежності можуть дозволити собі підприємства, що мають стабільне і прогнозоване надходження грошей за продукцію або значні ліквідні активи.

Аналіз рентабельності власного капіталу має також часовий аспект. Так, рентабельність продажів не відображає довгострокових інвестицій. Більш того, якщо такі інвестиції здійснюються, то рентабельність продажів може тимчасово знижуватися. Коефіцієнт фінансової залежності відображає ризикованість бізнесу; чим вище його значення, тим більше ризикованою для акціонерів, інвесторів і кредиторів є комерційна організація.

Особливість цього показника полягає у тому, що чисельник (прибуток) складається в поточних оцінках і відображає рівень цін, що склався, а знаменник (власний капітал) складався протягом багатьох років і виражений в книжковій оцінці. Тому при аналізі слід враховувати ринкову оцінку власного капіталу, якщо це можливо.

Рентабельність всього капіталу (сукупних активів) розраховується по бухгалтерському прибутку — це найзагальніший показник в системі характеристик рентабельності, що відображає величину прибутку на одиницю вартості капіталу (всіх фінансових ресурсів організації незалежно від джерел їх фінансування). Даний показник називають нормою прибутку.

Рівень рентабельності капіталу повинен бути достатній, щоб забезпечити очікувану рентабельність власного капіталу, виплату відсотків за кредит і податки.

Рентабельність капіталу (активів) визначається по формулі

$$R_A = \frac{\Pi_6}{A} = \frac{\Pi_6}{A} \times \frac{B}{B} = \frac{\Pi_6}{B} \times \frac{B}{A} = R_{\Pi} \times \Pi_a. \quad (1.14)$$

де  $\Pi_6$  – балансовий прибуток;

$R_{\Pi}$  – рентабельність продажу;

$B$  – виручка від реалізації;

$A$  – активи.

Приведений вираз характеризує залежність рентабельності капіталу від рентабельності продажів і оборотності (продуктивності) активів. Звідси витікає, що значна частка прибутку в обсязі продажів не завжди забезпечує високу рентабельність активів; це стає можливим лише при великій оборотності активів.

Основними чинниками, що визначають рівень і динаміку рентабельності активів, є:

- оборотність (продуктивність) активів;
- рівень рентабельності продукції.

Активи організації характеризують його економічний потенціал по генерації виручки, а отже, прибутку. Використання активів показує, наскільки швидко засоби, вкладені в ресурси, перетворюються на виручку. Тим самим використання активів відображає інтенсивність оборотності активів.

Найзагальніший показник використання активів — їх оборотність, який розраховується за формулою

$$П_a = \frac{B}{A}. \quad (1.15)$$

де B – виручка від реалізації;

A – активи.

Крім наведеної методики існують й інші.

Розглянемо методику визначення й оцінки показників рентабельності, що наведена у працях [28-31]. Зведені дані наведені у табл. 1.3.

Показники рентабельності доцільно розраховувати як в цілому по підприємству, так і за його структурними підрозділами, окремими напрямками діяльності та видами продукції.

Розглянемо також й інші методики та показники рентабельності, що розраховуються на підприємствах.

Розрахунок показників рентабельності на підприємстві



Показник	Характеристика	Зміст
<b>Витратний підхід</b>		
Рентабельність продукції (робіт, послуг) (1.16)	Розраховується як відношення валового прибутку до собівартості реалізованої продукції	Показує скільки отримано валового прибутку з 1 грн. понесених витрат
Рентабельність операційної діяльності (1.17)	Розраховується як відношення фінансового результату від операційної діяльності до операційних витрат	Показує скільки отримано прибутку від операційної діяльності з 1 грн. операційних витрат
Рентабельність звичайної діяльності (1.18)	Розраховується як відношення фінансового результату від звичайної діяльності до витрат від звичайної діяльності	Показує скільки отримано прибутку від звичайної діяльності з 1 грн. звичайної витрат
Рентабельність господарської діяльності (1.19)	Розраховується як відношення загального фінансового результату від звичайної діяльності до витрат підприємства	Показує скільки отримано прибутку від господарської діяльності з 1 грн. загальних витрат
<b>Ресурсний підхід</b>		
Рентабельність підприємства (активів, виробництва, виробничого капіталу) (1.20)	Розраховується як відношення чистого прибутку до середньорічної вартості активів підприємства	Показує величину чистого прибутку на 1 грн. активів
Рентабельність власного капіталу (1.21)	Розраховується як відношення прибутку до оподаткування до середньорічної вартості власного капіталу	Показує величину прибутку, яка припадає на 1 грн. власного капіталу
Рентабельність залученого капіталу (1.22)	Розраховується як відношення прибутку до оподаткування до середньорічної вартості залученого капіталу	Показує величину прибутку, яка припадає на 1 грн. залученого капіталу
Рентабельність перманентного капіталу (1.23)	Розраховується як відношення прибутку до оподаткування до середньорічної вартості власного капіталу та довгострокових зобов'язань	Показує величину прибутку, яка припадає на 1 грн. суми власного капіталу та довгострокових зобов'язань
Рентабельність необоротних активів (1.24)	Розраховується як відношення прибутку до оподаткування до середньорічної вартості необоротних активів	Показує величину прибутку на 1 грн. необоротних активів
Рентабельність оборотних активів (1.25)	Розраховується як відношення прибутку до оподаткування до середньорічної вартості оборотних активів	Показує величину прибутку на 1 грн. оборотних активів
<b>Дохідний підхід</b>		
Валова рентабельність продажу продукції (робіт, послуг) (1.26)	Розраховується як відношення валового прибутку до чистого доходу	Показує величину валового прибутку, що отримується з 1 грн. доходу від продажу продукції
Чиста рентабельність продажу продукції (робіт, послуг) (1.27)	Розраховується як відношення чистого прибутку до чистого доходу	Показує величину чистого прибутку, що отримується з 1 грн. доходу від продажу продукції
Рентабельність доходу від операційної діяльності (1.28)	Розраховується як відношення результату від операційної діяльності до доходів від операційної діяльності	Показує величину прибутку, що отримується з 1 грн. доходу від операційної діяльності

Основним показником рентабельності капіталу підприємства за методикою

Коробова М.Я. [32] є відношення одержаного прибутку як результату діяльності (до оподаткування) до всього авансованого капіталу — рентабельність діяльності підприємства

$$R_{\text{д}} = \frac{\text{П}}{\text{К}} \times 100, \quad (1.29)$$

де  $R_{\text{д}}$  — рентабельність діяльності підприємства;

$\text{П}$  — прибуток без вирахування податку на прибуток;

$\text{К}$  — середній за аналізований період залишок власного і позикового капіталу підприємства (або суми всіх активів).

Цей показник визначає, який прибуток одержує підприємство на кожну грошову одиницю (наприклад, гривню) вкладеного капіталу, тобто характеризує ефективність використання наявних ресурсів підприємства.

Залежно від цілей аналізу можуть використовуватися також такі (аналогічні за логікою побудови) ресурсні показники рентабельності діяльності підприємства:

$$R_{\text{од}} = \frac{\text{П}_{\text{од}}}{\text{К}} \times 100, \quad (1.30)$$

$$R'_{\text{д}} = \frac{\text{ЧП}}{\text{К}} \times 100, \quad (1.31)$$

$$R_{\text{вк}} = \frac{\text{П}}{\text{ВК}} \times 100, \quad (1.32)$$

$$R'_{\text{вк}} = \frac{\text{ЧП}}{\text{ВК}} \times 100, \quad (1.33)$$

де  $R_{\text{од}}$  — рентабельність операційної діяльності;

$\text{П}_{\text{од}}$  — фінансовий результат (прибуток) від операційної діяльності;

$R'_{\text{д}}$  — рентабельність діяльності, яка враховує лише „чистий” прибуток;

ЧП — чистий прибуток (що залишається після сплати податку з нього);  
 $R_{ВК}$  — рентабельність власного капіталу;  
 $ВК$  — середній за аналізований період залишок власного капіталу;  
 $R'_{ВК}$  — рентабельність власного капіталу, яка враховує лише чистий прибуток.

Коефіцієнти показують у відсотках:

- $R'_д$  — скільки чистого прибутку приносить кожна гривня капіталу, вкладеного у підприємство;
- $R_{ВК}, R'_{ВК}$  — скільки прибутку (відповідно чистого прибутку) приносить кожна гривня власного авансованого капіталу;
- $R_{од}$  — скільки прибутку від операційної діяльності приносить кожна гривня капіталу (власного і позикового), вкладеного у підприємство.

Інший економічний зміст має показник рентабельність операційних витрат, який визначається так

$$R_o = \frac{\Pi_{од}}{C} \times 100, \quad (1.34)$$

де  $R_o$  — рентабельність операційних витрат підприємства;

$C$  — операційні витрати (поточні витрати на виробництво продукції і на інші види операційної діяльності).

На відміну від ресурсних показників, рентабельність операційних витрат характеризує прибутковість поточних витрат, вигідність для підприємства виробництва певних видів продукції, виконання певних робіт, надання платних послуг і витрат на інші види операційної діяльності (тому він являє собою витратний показник рентабельності). Ресурси, якими володіє підприємство, впливають на рівень цього показника незначною мірою — лише у тій частині собівартості, яка дорівнює амортизації основних засобів і зносу нематеріальних активів, а також витратам на поточний, середній і капітальний ремонт основних засобів. Основними факторами зростання

рентабельності операційної діяльності є зниження витрат на виробництво товарів, робіт і послуг, а також підвищення їх продажних цін.

Для цілей економічного аналізу діяльності підприємств використовуються показники рентабельності основної товарної продукції і окремих видів товарів, робіт і послуг. З огляду на діючий порядок обліку витрат на виробництво продукції рекомендується визначати такі показники рентабельності основної товарної продукції

$$R_{\Pi} = \frac{\Pi_{\text{P}}}{C_{\text{ТП}}} \times 100, \quad (1.35)$$

де  $R_{\Pi}$  — рентабельність продукції підприємства;

$\Pi_{\text{P}}$  — прибуток від реалізації продукції;

$C_{\text{ТП}}$  — операційні витрати на випуск реалізованої продукції.

$$R_{\text{ПВ}} = \frac{\Pi_{\text{В}}}{C_{\text{P}}} \times 100, \quad (1.36)$$

де  $R_{\text{ПВ}}$  — рентабельність продукції за валовим прибутком;

$\Pi_{\text{В}}$  — валовий прибуток;

$C_{\text{P}}$  — виробнича собівартість продукції.

Різниця між величинами  $C_{\text{ТП}}$  і  $C_{\text{P}}$  у цих формулах визначається особливостями формування виробничої собівартості продукції та операційних витрат згідно з П(С)БО 3 і П(С)БО 16 національних стандартів бухгалтерського обліку. За логікою формули (1.31) можна розраховувати також і рентабельність окремих видів продукції (робіт, послуг)

$$r_{\text{В}} = \frac{Ц_{\text{В}} - C_{\text{В}}}{C_{\text{В}}} \times 100, \quad (1.37)$$

де  $r_B$  — рентабельність виробу (виду робіт, послуг);

$C_B$  — відпускна ціна одиниці продукції (виробу, виду робіт, послуг);

$C_B$  — виробнича собівартість одиниці продукції.

Отже, за допомогою наведених методик можна комплексно вивчити показники рентабельності та чинники, що впливають на їх рівень, а також запропонувати напрями управління рентабельністю безпосередньо на конкретному підприємстві.

У системі управління діяльністю підприємства управління рентабельністю займає важливе місце.

Управління рентабельністю являє собою систему принципів і методів розробки і реалізації управлінських рішень, пов'язаних із забезпеченням ефективного і раціонального застосування ресурсів (засобів праці, предметів праці і самої праці) і витрат у різних видах діяльності підприємства.

До основних принципів управління рентабельністю відносяться:

1. Інтегрованість з загальною системою управління підприємством.
2. Орієнтованість на стратегічні цілі підприємства.
3. Комплексний підхід до формування управлінських рішень стосовно підвищення економічної ефективності ресурсів і витрат.
4. Швидке реагування на зміни ситуації та прийняття управлінських рішень.
5. Варіативність підходів до розробки управлінських рішень.

Головною метою управління рентабельністю є забезпечення у довгостроковому та поточному періодах максимізації добробуту працівників та власників підприємства в рамках чинного законодавства, шляхом підвищення ефективності застосування ресурсів і витрат у всіх сферах діяльності підприємства за рахунок інтенсивних і екстенсивних факторів.

Основними завданнями управління ефективністю рентабельністю підприємства є:

1. Підвищення ефективності застосування ресурсів і витрат шляхом оптимізації їх розподілу по видах діяльності і напрямках використання.
2. Забезпечення максимальної прибутковості ресурсів і витрат при обумовленому рівні фінансового ризику.
3. Забезпечення мінімізації фінансового ризику використання ресурсів та понесення витрат при обумовленому рівні їх прибутковості.

Вирішення цих завдань відображається у політиці управління рентабельністю, що розробляється на підприємстві.

Політика управління рентабельністю підприємства являє собою частину загальної політики управління підприємством і полягає в забезпеченні необхідних умов підвищення ефективності і оптимізації процесу застосування ресурсів і витрат.

Етапи формування політики управління рентабельністю підприємства включають:

1. Аналіз показників рентабельності у попередньому періоді.
2. Визначення розмірів та структури ресурсів і витрат у поточному періоді, що використовуються у різних сферах діяльності підприємства.
3. Оптимізація основних засобів, оборотних коштів, нематеріальних активів, матеріальних ресурсів, трудових ресурсів та ін. з метою раціонального їх використання у різних сферах діяльності підприємства.
4. Забезпечення підвищення прибутковості ресурсів і витрат тощо.

Зважаючи на сказане визначимо, що рентабельність відіграє важливу роль в аналізі діяльності підприємства та управління ним. Використовуючи наведені методики та механізм управління рентабельністю можна здійснити її оцінку на конкретному підприємстві, а саме на ПП «Реарді».

## РОЗДІЛ 2

### АНАЛІЗ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ПП «РЕАРДІ»

2.1. Загальна характеристика та аналіз основних економічних показників діяльності ПП «Реарді»

ПП «Реарді» є приватним підприємством, що займається комерційною (торгівельною) діяльністю з правом наймання робочої сили, юридична адреса якого м. Дніпро, пр. Калініна, 19.

Статутний фонд ПП «Реарді» - 16 млн. грн.

Підприємство здійснює свою діяльність на принципах повного господарського розрахунку та самофінансування відповідно до статуту ПП «Реарді» та діючого законодавства.

Підприємство є юридичною особою, має відокремлене майно, самостійний баланс, печатку зі своїм найменуванням, фірмові бланки, штампи, товарний знак, рахунки в банківських установах на території України, а також інших держав.

ПП «Реарді» відповідає за своїми зобов'язаннями всім закріпленим за ним майном, на яке відповідно до діючого законодавства може бути звернено стягнення на вимогу кредиторів. Власник не відповідає за зобов'язаннями підприємства, а підприємство не відповідає за зобов'язаннями власника, крім випадків, передбачених законодавчими актами України.

Згідно із статутом ПП «Реарді» створено з метою насичення ринку товарами і послугами та одержання на цій підставі прибутку.

Предметом діяльності підприємства є:

- основний вид діяльності – роздрібна торгівля в неспеціалізованих магазинах з перевагою продовольчого асортименту;
- посередництво в торгівлі товарами широкого асортименту;
- неспеціалізована оптова торгівля харчовими продуктами, напоями та тютюновими виробами;

- роздрібна торгівля іншими непродовольчими товарами;
- послуги з постачання готової їжі;
- здавання в оренду власного нерухомого майна;
- закупка та реалізація будівельних матеріалів;
- реалізація виробів з деревини, пластмаси, металу, алюмінію, полімерних матеріалів;
- реалізація металевих конструкцій та інших металевих виробів.

Види діяльності, що підлягають ліцензуванню, ПП «Реарді» здійснює за наявністю ліцензії. Для досягнення зазначених цілей підприємство має право в Україні, за її межами, в т.ч. за кордоном, відповідно до діючого законодавства:

- вступати в договірні відносини з іноземними партнерами (фізичними та юридичними особами), укладати з ними цивільно-правові угоди, контракти;

- здійснювати від свого імені угоди та інші юридичні акти, в т.ч. договори купівлі-продажу, підяду, страхування, найму, застави, перевезення, зберігання, доручення та комісії, набувати майнові особисті немайнові права та нести обов'язки, виступати позивачем та відповідачем у судових органах;

- самостійно вести експортні та імпорتنі операції на зовнішньому ринку, необхідні для його господарської діяльності;

- здійснювати угоди в будь-якій валюті на внутрішньому ринку, приймати участь в ярмарках оптової торгівлі продукцією виробничо-технічного призначення, приймати участь в аукціонах, в т.ч. валютних, здійснювати збутові операції як на внутрішньому так з зовнішньому ринках, керуючись діючим списком товарів, що ліцензуються;

- придбавати та надавати права на володіння та використання охоронних документів технологій, інтелектуальної власності, технічної інформації;



- самостійно витратити свої грошові кошти, перераховані на його рахунки в установах банків;
- користуватися кредитами за встановленим порядком;
- на добровільних засадах вступати в об'єднання з іншими підприємствами та установами незалежно від виду власності;
- створювати свої підприємства та установи, філії, відділення, представництва, в т.ч. за кордоном;
- брати участь у створенні та діяльності господарських товариств, спільних підприємств, міжнародних об'єднань і установ за участю іноземних юридичних осіб і громадян;
- будувати, придбавати, відчужувати всілякого роду рухоме та нерухоме майно, що належить підприємству, списувати з балансу морально та фізично застарілі основні фонди;
- набувати іншої правочинності відповідно до діючого законодавства.

Загальне керівництво діяльністю підприємства ПП «Реарді» здійснює його власник.

До виключної компетенції власника належать:

- а) визначення основних напрямів діяльності підприємства і затвердження його планів та звітів про їх виконання;
  - б) визначення порядку розподілу та шляхів використання прибутку,
  - в) внесення змін та доповнень до Статуту підприємства;
  - г) призначення та звільнення від посади директора підприємства;
  - д) призначення та відкликання ревізійної комісії;
  - є) затвердження річних результатів діяльності підприємства, затвердження звітів і висновків ревізійної комісії, визначення порядку покриття збитків.
- є) створення, реорганізація та ліквідація дочірніх підприємств, філій та представництв, затвердження їх статутів та положень;
- ж) винесення рішень про притягнення до майнової відповідальності посадових осіб підприємства;

з) затвердження правил процедури та інших внутрішніх документів підприємства, визначення організаційної структури підприємства;

і) прийняття рішення про припинення діяльності підприємства, призначення ліквідаційної комісії, затвердження ліквідаційного балансу тощо.

Трудовий колектив ПП «Рearді» становлять усі громадяни, які своєю працею беруть участь в його діяльності, як правило, на засаді трудового договору (контракту), а також інших форм, що регулюють трудові відносини робітника з підприємством. Повноваження трудового колективу реалізуються загальними зборами. Збори вважаються повноважними за участю в їх роботі не менш  $2/3$  трудового колективу. Рішення на зборах приймаються простою більшістю.

Майно підприємства ПП «Рearді» складають основні фонди та оборотні кошти, а також інші цінності, вартість яких відображена в самостійному балансі підприємства.

Власник за рахунок грошового внеску наділяє підприємство статутним фондом у розмірі 150 тис. грн. шляхом внесення зазначеної суми на розрахунковий рахунок ПП «Рearді» протягом одного року після його державної реєстрації.

Джерелами формування майна підприємства є: грошові та матеріальні внески власника; доходи, що одержані від реалізації продукції, а також інших видів господарської діяльності, які передбачені статутом підприємства; кредити банків та інших кредиторів; безоплатні або благодійні внески, пожертвування установ, підприємств і громадян; інші джерела, що не заборонені діючим законодавством.

Функціонування підприємства супроводжується безперервним кругообігом коштів, який здійснюється у вигляді витрат ресурсів та одержання доходів, їхнього розподілу й використання. При цьому визначаються джерела коштів, напрямки та форми фінансування, оптимізується структура капіталу, проводяться розрахунки з

постачальниками матеріально-технічних ресурсів, покупцями продукції, державними органами, персоналом підприємства тощо. Усі ці грошові відносини становлять зміст фінансової діяльності ПП «Реарді» полягає в належному забезпеченні фінансування. Внутрішнє фінансування здійснюється за рахунок коштів одержаних від діяльності самого підприємства: прибуток, амортизаційні відрахування, виручка від продажу чи здавання в оренду майна. При зовнішньому фінансуванні своєї діяльності підприємство використовує кошти, не пов'язані з діяльністю, а саме: внески власників, кредити, зобов'язання боржників тощо.

За джерелами формування капітал ПП «Реарді» ділиться на власний і позиковий. Власний капітал на 1.01.22 р. складав 8160,1 тис. грн. Позиковий капітал на даному підприємстві формується у вигляді довгострокового банківського кредиту та короткострокових позик, які здійснюється у формі товарного кредиту та внутрішньої кредиторської заборгованості. Розмір позикового капіталу на 1.01.22 р. складав 39253,2 тис. грн. Власні і позикові кошти підприємства направляються на фінансування його майна. Розмір основного капіталу ПП «Реарді» на 1.01.22 р. складав 21959,2 тис. грн. Розмір оборотного капіталу – 24440,5 тис. грн.

Для більш повного та досконалого дослідження діяльності ПП «Реарді» необхідно провести аналіз його основних економічних та фінансових показників. Аналіз основних фінансово-економічних показників проведений згідно з Формою №1м «Баланс» (Додаток А), та Формою №2 «Звіт про фінансові результати» (Додаток Б) за 2019 – 2021 роки. Результати аналізу представлені у табл. 2.1.

За даними таблиці 2.1. можна зробити висновок, що діяльність ПП «Реарді» у 2021 році у зрівнянні з попереднім роком погіршилася. Це можна дослідити шляхом визначення ланцюгових абсолютних та відносних приростів у 2019 – 2021 роках.

Таблиця 2.1

## Аналіз основних фінансово-економічних показників діяльності ПП «Рearді»

Показник	од.виміру	2018	2019	2020	2021	Відхилення					
						2019 від 2018		2020 від 2019		2021 від 2020	
						абс.	%	абс.	%	абс.	%
Виручка від реалізації продукції, робіт, послуг	тис. грн.	10427,60	82476,50	154988,80	22479,60	72048,90	690,94	72512,30	87,92	-132509,2	-589,46
Операційні доходи	тис. грн.	23050,20	83607,70	174543,10	25513,00	60557,50	262,72	90935,40	108,76	-149030,1	-584,13
Операційні витрати	тис.грн.	22251,50	84171,70	168436,00	28447,40	61920,20	278,27	84264,30	100,11	-139988,6	-492,10
Прибуток від операційної діяльності до оподаткування	тис. грн.	798,70	-564,00	6107,10	-2934,40	-1362,70	-170,6	6671,10	-1182,8	-9041,5	308,12
Сукупні доходи підприємства	тис. грн.	23050,20	83634,80	174681,20	26867,60	60584,60	262,84	91046,40	108,86	-147813,6	-550,16
Сукупні витрати підприємства	тис. грн.	25568,70	87488,90	173419,20	28613,00	61920,20	242,17	85930,30	98,22	-144806,2	-506,09
Чистий прибуток (збиток)	тис. грн.	-1367,90	-3854,10	1241,80	-1745,40	-2486,20	181,75	5095,90	132,22	-2987,20	171,15
Середньорічна вартість основних фондів	тис. грн.	21069,70	19609,30	18886,00	21576,70	-1460,40	-6,93	-723,30	-3,69	2690,70	12,47
Середні залишки обігових коштів	тис. грн.	9608,00	92760,10	24750,80	24454,10	83152,10	865,45	-68009,3	-73,32	-296,70	-1,21
Фондовіддача основних фондів	грн./грн.	0,49	4,21	8,21	1,04	3,71	749,85	4,00	95,12	-7,16	-687,69
Оборотність обігових коштів	оборотів	1,09	0,89	6,26	0,92	-0,20	-18,07	5,37	604,27	-5,34	-581,20
Рентабельність операційної діяльності	%	3,59	-0,67	3,63	-10,32	-4,26	-118,7	4,30	-641,11	-13,94	135,15
Рентабельність продажу	%	7,66	-0,68	3,94	-13,05	-8,34	-108,9	4,62	-676,22	-16,99	130,19
Рентабельність капіталу підприємства	%	-4,46	-3,43	2,85	-3,79	1,03	-23,08	6,28	-182,97	-6,64	175,05

Отже, у 2019 році у зрівнянні з 2018 роком виручка від реалізації продукції робіт та послуг виросла на 72048,9 тис. грн., або у 7 разів. У 2020 році у зрівнянні з 2019 роком цей показник виріс вже на 72512,3 тис. грн., або на 87,92%. А у 2021 році у зрівнянні з 2020 роком відбулося значне зменшення на 132509,2 тис. грн., або приблизно у 6 разів. Це свідчить про те, що підприємство погіршило свою операційну діяльність.

Крім основного виду діяльності ПП «Реарді» має також і інші операційні доходи, але їх розмір незначний. Відповідно до цього сукупні операційні доходи підприємства відрізняються від виручки від реалізації продукції, робіт та послуг. У 2018 році операційні доходи ПП «Реарді» склали 22251,5 тис. грн. У 2019 та 2020 роках інші операційні доходи склали 84171,7 тис. грн. та 168436 тис. грн. відповідно, тобто відбувалося їх збільшення. А у 2021 році операційні доходи ПП «Реарді» значно зменшилися і склали 28447,4 тис. грн.

Аналіз динаміки операційних доходів показав, що вони змінювалися аналогічно змінам виручки від реалізації продукції.

Аналізуючи операційні витрати можна зазначити, що у динаміці вони спочатку ростуть аналогічно росту операційних доходів, а потім зменшуються. Так, у 2019 році у зрівнянні з 2018 роком операційні витрати збільшилися на 278,27%, або на 61920,2 тис. грн., у 2020 році у зрівнянні з 2019 роком – на 100,11% або на 84264,3 тис. грн., а у 2021 році у зрівнянні з 2020 роком відбулося їх зменшення у 5 разів, або на 139988,6 тис. грн.

Крім операційних витрат ПП «Реарді» також мало й інші витрати, тому необхідно дослідити розмір сукупних витрат підприємства. Отже, у 2018 році сукупні витрати ПП «Реарді» склали 23050,2 тис. грн. У 2019 році у зрівнянні з 2018 роком їх розмір збільшився на 61920,2 тис. грн., або на 242,17%. У 2020 році у зрівнянні з 2019 роком сукупні витрати підприємства збільшилися на 85930,3 тис. грн., або на 98,22%. У 2021 році у зрівнянні з 2020 роком сукупні витрати вже зменшилися на 144806,2 тис. грн., або на

506,09%. Отже, зміни в операційних та сукупних витратах призвели до змін у прибутку від операційної діяльності та чистого прибутку.

У 2018 році прибуток від операційної діяльності склав 798,7 тис. грн. У 2019 році у зрівнянні з попереднім роком його розмір зменшився на 1362,7 тис. грн., або на 170,6%. Це є негативним моментом у діяльності підприємства, оскільки стверджує про наявність збитку та занепад діяльності ПП «Рearді». У 2020 році ПП «Рearді» мало прибуток від операційної діяльності у розмірі 6107,1 тис. грн. У 2021 році у зрівнянні з 2020 роком прибуток зменшився на 9041,5 тис. грн., тобто перейшов у збиток.

Розглядаючи чистий прибуток ПП «Рearді» можна визначити, що у 2018 році на підприємстві спостерігався чистий збиток у розмірі 1367,9 тис. грн. У 2019 році збиток збільшився до 3854,1 тис. грн. У 2020 році чистий прибуток збільшився на 5095,9 тис. грн., або на 132,22%, а у 2021 році у зрівнянні з 2020 роком знову зменшився на 2987,2 тис. грн., або на 171,15%. Така динаміка є негативною тенденцією, оскільки свідчить про те, що підприємство погіршує свої фінансові результати та знижує ефективність своєї діяльності.

Іншими показниками, які характеризують діяльність підприємства є техніко-економічні показники, що свідчать про масштаби його діяльності: середньорічна вартість основних фондів та обігових коштів.

Середньорічна вартість основних фондів у 2019 році у зрівнянні з 2018 роком зменшилася на 1460,4 тис. грн., або на 6,93%, що було викликане їх поступовим зносом. У 2020 році продовжується зменшення середньорічної вартості основних фондів у зрівнянні з попереднім роком на 723,3 тис. грн., або на 3,69%. А у 2019 році, у зв'язку з оновленням основних фондів їх вартість збільшилася на 2690,7 тис. грн., або 12,47%.

Змінюється і розмір середніх залишків обігових коштів. У 2018 році їх розмір складав 9608 тис. грн. У 2019 році у зрівнянні з 2018 роком розмір обігових коштів збільшився на 83152 тис. грн., або на 865,45%, у 2020 році у зрівнянні з 2019 роком зменшився на 68009,3 тис. грн., або на 73,32%. А у

2021 році темп приросту обігових коштів зменшився і склав 1,21%, або 296,7 тис. грн.

Ефективність діяльності підприємства характеризують такі показники, як фондівдача основних фондів, оборотність обігових коштів та показники рентабельності. Фондовіддача також збільшувалася у 2019 році у зрівнянні з 2018 роком – на 3,71 грн./грн., або на 749,85%, у 2020 році у зрівнянні з 2019 роком – на 4 грн./грн., або на 95,12%. Такий ріст спостерігався за рахунок збільшення обсягів реалізації продукції. У 2021 році за рахунок того, що значно зменшився обсяг реалізації та зріс розмір середньорічної вартості основних фондів їх фондівдача зменшилася на 7,16 грн./грн., або на 687,69%. У зв'язку з тим, що ріст обсягів реалізації продукції здійснюється менш інтенсивними темпами, ніж росте величина обігових коштів їх оборотність зменшується, а саме: у 2019 році у зрівнянні з 2018 роком оборотність зменшилася на 18,07%, у 2020 році у зрівнянні з 2019 роком – збільшилася на 604,27%, а у 2021 році у зрівнянні з 2020 роком – знову зменшилася на 581,2%. Отже, у 2021 році за рік було здійснено 0,92 оборотів обігових коштів.

Узагальнюючими показниками ефективності діяльності підприємства є рентабельність операційної діяльності, продажу та капіталу підприємства.

У 2018 році продукція підприємства за операційним прибутком була рентабельною на 3,59%. У 2019 році продукція була нерентабельною. У 2020 році рентабельність зросла до 3,63% а у 2021 році – знову зменшилася до збитковості – 10,32%.

Рентабельність продажу у 2019 році також мала від'ємне значення. У 2020 році її величина вже склала 3,94%, у 2021 році – збитковість у розмірі 13,05%.

Рентабельність капіталу підприємства у 2018 році складала (- 4,46%), тобто капітал підприємства було нерентабельним. У 2019 році рентабельність капіталу покращилася і склала (-3,43%), у 2020 році – прибутковість (2,85%), а у 2021 році – збитковість капіталу – (-3,79%).

Отже, ПП «Реарді» у аналізовані роки працювало не ефективно, оскільки показники рентабельності занадто малі, або взагалі від'ємні і не відповідають вимогам.

Не ефективна діяльність підприємства безумовно впливає на його фінансовий стан, тому у процесі аналізу необхідно дослідити фінансову стійкість, платоспроможність та ліквідність ПП «Реарді», а також з'ясувати: як зміни у господарській діяльності підприємства впливають на його фінансове становище.

Фінансово-економічний стан підприємства характеризується ступенем його прибутковості та оборотності капіталу, фінансової стійкості та динаміки структури джерел фінансування, здатність розраховуватися за боргами зобов'язаннями.

Правильна оцінка фінансових результатів діяльності та фінансово-економічного стану підприємства за сучасних умов господарювання конче потрібна як для його керівництва і власників, так і для інвесторів, партнерів, кредиторів, державних органів, конкурентів.

Аналіз основних фінансових показників діяльності ПП «Реарді» здійснюється на основі Форми №1 “Баланс” (Додаток А). За даною формою звітності складається спрощений баланс діяльності підприємства за 2019 – 2021 роки.

Горизонтальний аналіз дає змогу проаналізувати динаміку майна підприємства та джерел його фінансування впродовж чотирьох років. Вертикальний аналіз дозволяє проаналізувати структуру балансу за цей же період. Результати горизонтального та вертикального аналізу приведені на рисунках 2.1. – 2.4.

Аналіз динаміки активів ПП «Реарді» свідчить про те, що впродовж чотирьох років спостерігається спочатку збільшення, а потім зменшення капіталу підприємства. Отже, на 1.01.2019 р. розмір капіталу підприємства складає 21025,6 тис. грн.



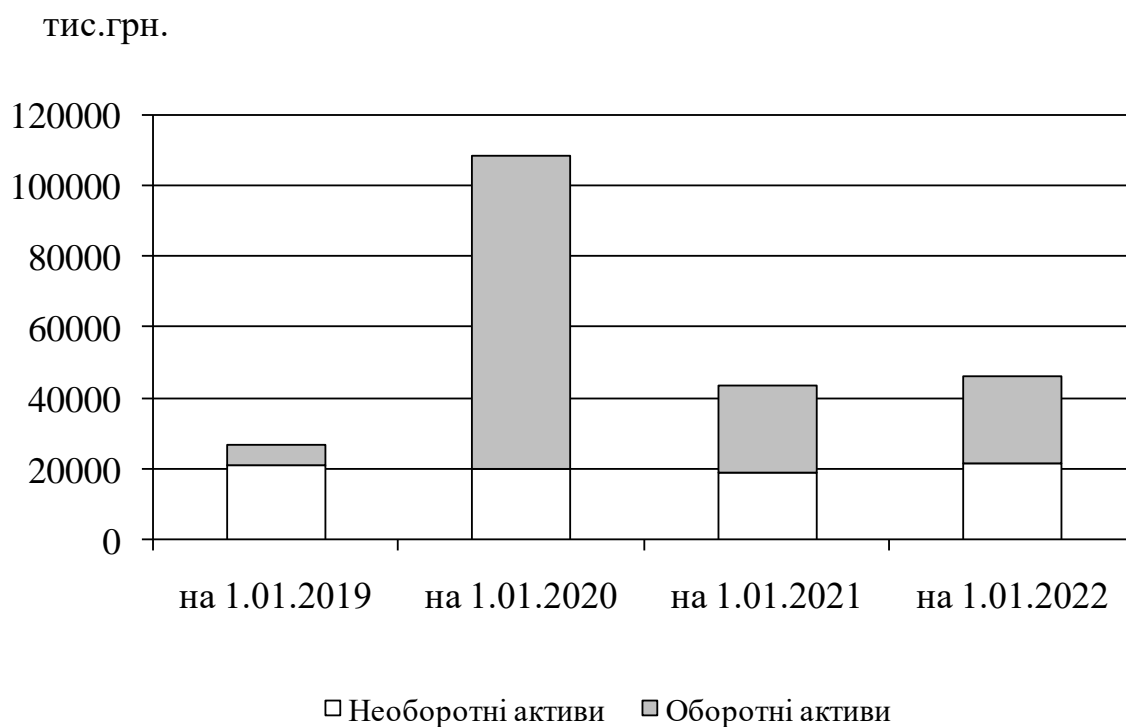


Рис. 2.1. Динаміка активів ПП «Реарді»

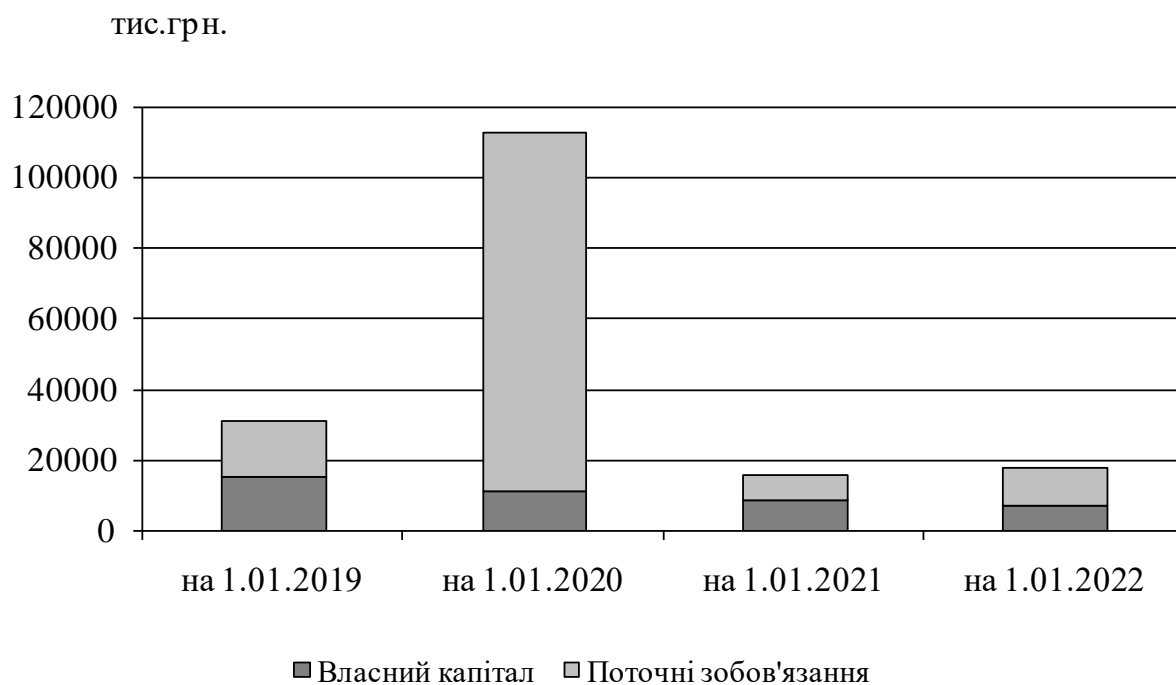


Рис. 2.2. Динаміка пасивів ПП «Реарді»

Впродовж 2019 року величина капіталу збільшилася на 112905,7 тис. грн. Таке збільшення було викликане збільшенням на більше ніж 58000 тис. грн. товарів та на 17690 тис. грн. дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги. Інші статті активу або зменшилися, або змінилися незначно.

Впродовж 2020 року грошовий розмір майна підприємства зменшився до 44026,9 тис. грн. На таке зменшення вплинуло зменшення тих самих статей балансу, які призвели до збільшення у попередньому році. На 1.01.22 р. загальна сума капіталу підприємства складала 46413,3 тис. грн., тобто вона збільшилася у порівнянні з попереднім періодом за рахунок збільшення розміру залишкової вартості основних фондів на появи суми за статтею векселі видані. Також значно зросла сума грошових коштів і їх еквівалентів з 33,1 тис. грн. до 4914 тис. грн. Зміни, що відбулися у вартості майна підприємства позитивні, оскільки наявність збитків потребує збільшення суми ліквідних активів.

Аналіз пасивів визначив, що капітал підприємства формується як за рахунок власних, так і за рахунок позикових коштів. Однак у 2018 – 2021 роках розмір власного капіталу постійно зменшувався за рахунок збільшення непокритого збитку, що свідчить про те, що ПП «Реарді» у цей період є фінансово нестійким, оскільки підприємство має високий фінансовий ризик, а залучення позикових коштів не дозволяє забезпечити покриття позикового капіталу власним. Отже, на 1.01.2019 р. розмір власного капіталу складав 15441,4 тис. грн. Впродовж 2019 року це значення зменшилося на 3854,1 тис. грн., впродовж 2020 року – на 2681,8 тис. грн., а впродовж 2021 року – на 1745,4 тис. грн. Позиковий капітал підприємства у 2018-2019 роках складається лише з поточних зобов'язань. Він у 2019 році зростав за рахунок отримання короткострокового кредиту банку у розмірі 93717,7 тис. грн.. У 2020 році у зрівнянні з 2019 роком він зменшився за рахунок повергнення кредиту та зменшення заборгованості за розрахунками. Однак підприємство у цей період отримало довгостроковий банківський

кредит. У 2021 році тенденція попереднього року збереглася, однак незначно збільшилися інші поточні зобов'язання.

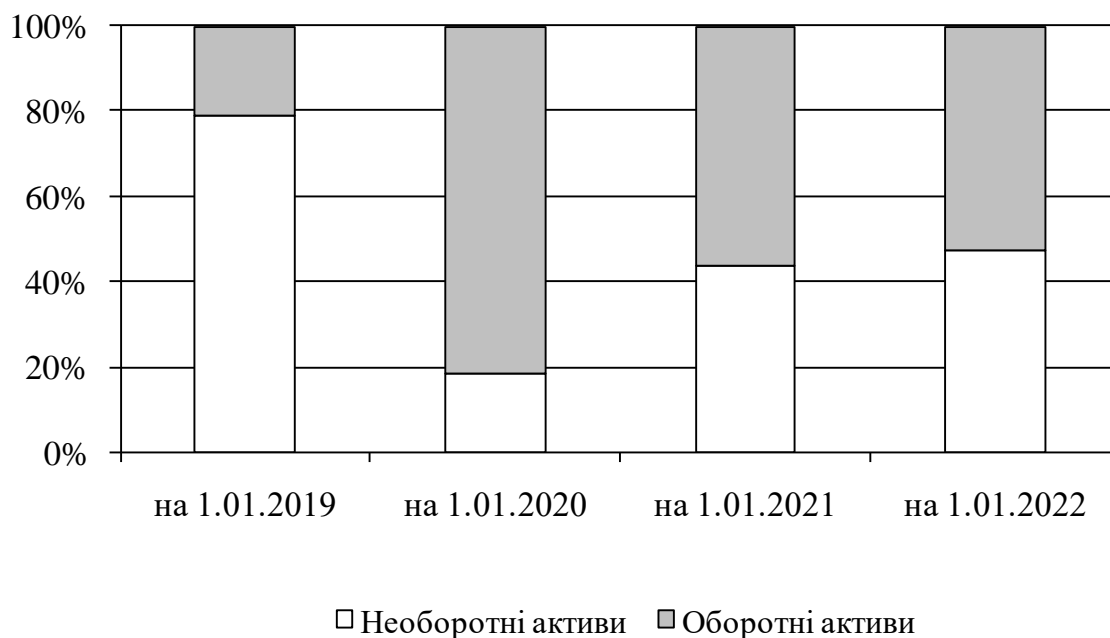


Рис. 2.3. Структура активів ПП «Реарді»

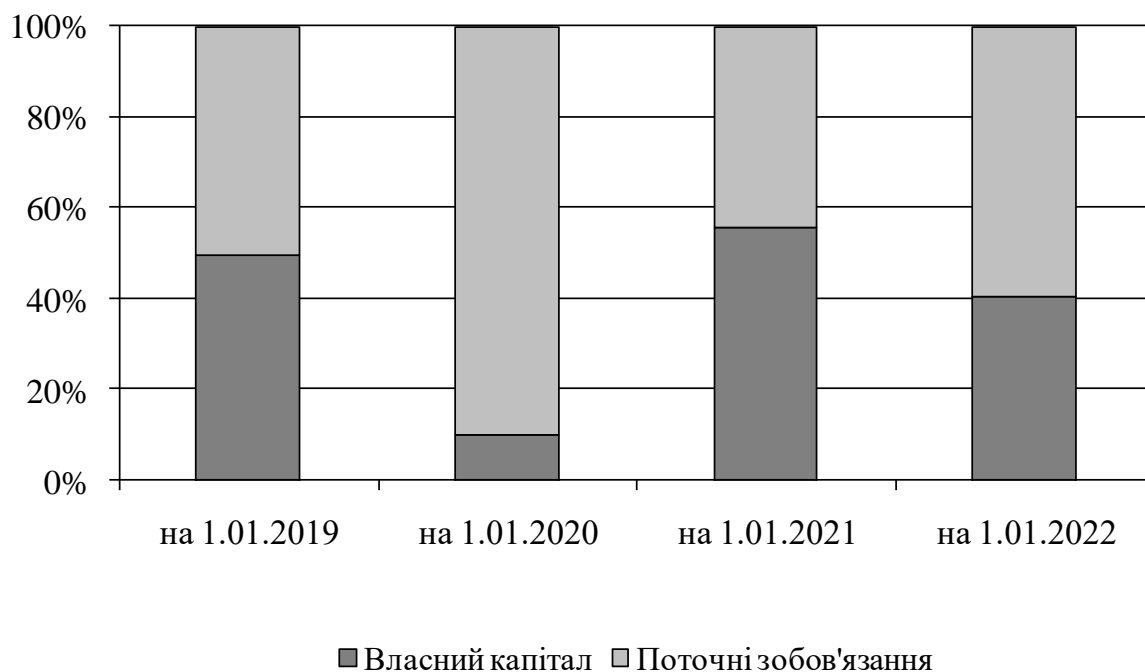


Рис. 2.4. Структура пасивів ПП «Реарді»

Аналіз структури капіталу підприємства показав, що у структурі активу ПП «Реарді» на 1.01.2019 р. найбільшу питому вагу займали необоротні активи. Станом на 1.01.2020 р. Ситуація змінилася частка необоротних активів склала 19%, а оборотних – 81%. Впродовж 2020 – 2021 років питома вага необоротних активів поступово збільшувалася, а оборотних зменшувалася. На кінець 2021 року співвідношення становило 44% необоротних до 56% оборотних активів.

У структурі пасивів впродовж 2018–2019 років питома вага власного капіталу зменшилася до 4,5%, станом на 1.01.2021 р. вона збільшилася до 68%, відповідно позиковий капітал складав 32%. А на кінець 2021 року розмір власного капіталу зменшився до 40%, відповідно позиковий виріс до 60% у загальному розмірі капіталу. 90,22%, а власний капітал – 9,76%.

Для більш повного та досконалого фінансового аналізу ПП «Реарді» необхідно визначити основні його фінансові показники. Результати їх розрахунків приведені у таблиці 2.2.

Таблиця 2.2

## Аналіз основних фінансових показників ПП «Реарді»

показник	на 1.01.2019	на 1.01.2020	на 1.01.2021	на 1.01.2022	Норматив
Коефіцієнт фінансової незалежності	0,49	0,10	0,20	0,15	> 0,5
Коефіцієнт фінансової залежності	2,05	9,74	4,94	6,48	< 0,5
Коефіцієнт фінансового ризику	1,01	8,74	3,94	5,48	< 1
Коефіцієнт фінансування	0,99	0,11	0,25	0,18	> 1
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,0007	0,003	0,005	0,49	0,2-0,5
Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,20	0,20	2,18	1,51	0,5-1
Коефіцієнт поточної ліквідності	0,36	0,88	3,49	2,31	>1

Коефіцієнт фінансової незалежності показує частку власного капіталу у фінансуванні діяльності підприємства. Коефіцієнт фінансової залежності показує, розмір капіталу, що припадає на 1 грн. власного капіталу. Коефіцієнт фінансового ризику показує, яка частка позикового капіталу припадає на 1 грн. власних коштів, а коефіцієнт фінансування, навпаки, частку власного капіталу на 1 грн. позикового. Ці показники характеризують фінансову стійкість підприємства. Отже, жоден із перерахованих показників фінансової стійкості не відповідає вимогам нормативу, а відповідно баланс підприємства можна вважати фінансово нестійким.

Коефіцієнт загальної ліквідності – це відношення оборотних активів до короткострокових пасивів. Коефіцієнт швидкої ліквідності обчислюється як відношення оборотних активів високої ліквідності до короткострокових пасивів. Коефіцієнт абсолютної ліквідності – це відношення абсолютно ліквідних активів до короткострокових пасивів. Отже, баланс ПП «Реарді» відповідає нормативам у 2020-2021 роках, оскільки воно має достатньо власних обігових коштів і у випадку термінового повернення боргів зможе розрахуватися за своїми поточними зобов'язаннями. Однак у 2018-2019 роках ці показники були менші за нормативні. Загальна картина свідчить, що підприємство намагається стабілізувати фінансовий стан та вибратися із кризи.

Оскільки основною проблемою нестабільного фінансового стану підприємства є постійне збільшення нерозподіленого прибутку та від'ємні значення показників рентабельності, то увагу необхідно приділити питанням оцінки показників фінансових результатів, а саме показникам рентабельності, які характеризують кінцеву економічну ефективність підприємства.

## 2.2. Аналіз показників рентабельності ПП «Реарді»

Використовуючи методику, розглянуту у першому розділі магістерської роботи, та звітність підприємства ПП «Реарді», проведемо аналіз рентабельності його фінансово-господарської діяльності.

Джерелами інформації для розрахунку показників рентабельності є звітність підприємства (додатки А та Б).

Як визначалося, показники рентабельності можна поділити на три групи:

1. Показники рентабельності, в основі розрахунку яких покладений витратний підхід.
2. Показники рентабельності, в основі розрахунку яких покладений ресурсний підхід.
3. Показники рентабельності, в основі розрахунку яких покладений доходний підхід.

Розрахунок показників рентабельності наведено у табл. 2.3 – 2.5.

Таблиця 2.3

Показники рентабельності ПП «Реарді», в основі розрахунку яких покладений витратний підхід

Показник	2018 р.	2019 р.	2020 р.	2021 р.
1	2	3	4	5
Валовий прибуток, тис. грн.	2378,8	5878,1	10376,5	1783,5
Собівартість реалізованої продукції, тис. грн.	8048,8	76598,4	144612,3	20696,1
Рентабельність продукції (робіт, послуг), %	29,6	7,7	7,2	8,6
Прибуток від операційної діяльності, тис. грн.	798,70	-564,00	6107,10	-2934,40
Операційні витрати, тис. грн.	22251,50	84171,70	168436,00	28447,40
Рентабельність операційної діяльності, %	3,6	-0,7	3,6	-10,3

Продовження табл. 2.3

1	2	3	4	5
Прибуток до оподаткування, тис. грн.	-1367,9	-3854,1	1262	-1745,4
Сукупні витрати, тис. грн.	25568,70	87488,90	173419,20	28613,00
Рентабельність за прибутком до оподаткування, %	-5,3	-4,4	0,7	-6,1
Рентабельність господарської діяльності, %	-5,3	-4,4	0,7	-6,1

Аналіз табл. 2.3 та рис. 2.5 показав, що загальна тенденція зміни показників рентабельності впродовж аналізованого періоду йде до погіршення. Незважаючи на те, що після значного зниження всіх наведених показників рентабельності у 2019 році у порівнянні з 2018 роком відбулося незначне покращення, це не врятувало ситуації на підприємстві. У 2021 році ПП «Рearді» мало значну збитковість господарської діяльності. Взагалі діяльність підприємства є неефективною, оскільки незважаючи на збільшення рентабельності продукції рентабельність господарської діяльності має від'ємне значення, яке у порівнянні з попереднім роком збільшилося.

Динаміка даних показників рентабельності наведена на рис. 2.5.

Розглянемо показники рентабельності, що формуються на основі ресурсного підходу.

Тенденції до змін наведених показників рентабельності, що формуються на основі ресурсного підходу практично такі самі, що і у показниках на рис. 2.5.

Однак за деякими показниками, наприклад, рентабельність власного капіталу, рентабельність перманентного капіталу, рентабельність необоротних активів ситуація значно гірша. Це обумовлено тим, що збільшуючи чистий збиток підприємство «проїдає» власний капітал та сформовані за рахунок нього активи.

Динаміка даних показників рентабельності наведена на рис. 2.6.

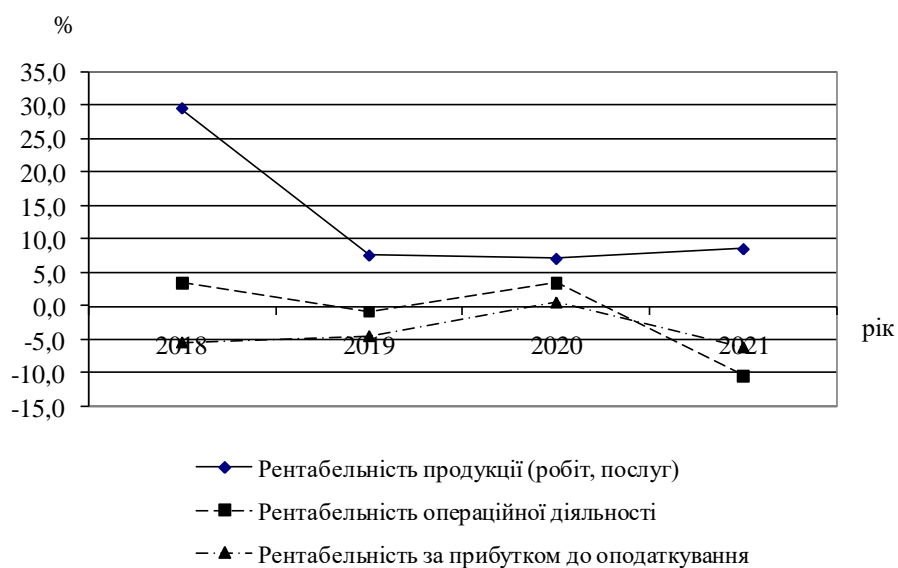


Рис. 2.5. Графік динаміки показників рентабельності ПП «Реарді», розрахованих на основі витратного підходу

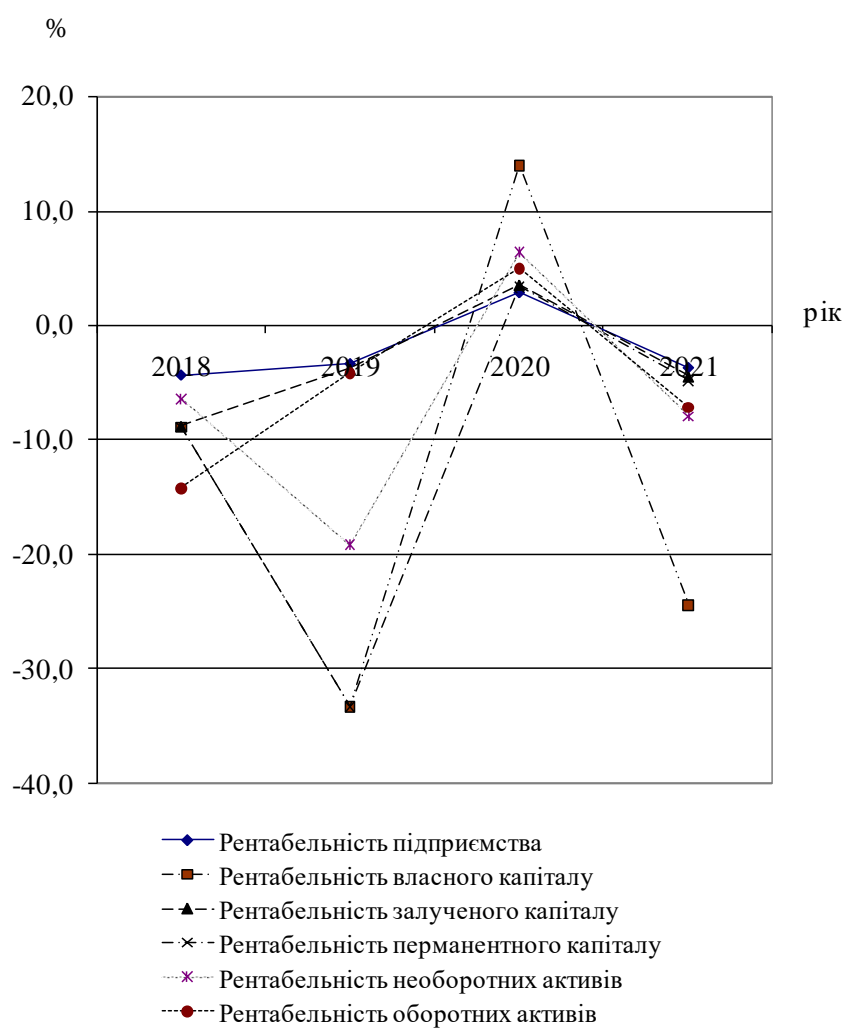




Рис. 2.6. Графік динаміки показників рентабельності ПП «Реарді»,  
розрахованих на основі ресурсного підходу

Таблиця 2.4

Показники рентабельності ПП «Реарді», в основі розрахунку  
яких покладений ресурсний підхід

Показник	2018 р.	2019 р.	2020 р.	2021 р.
Чистий прибуток, тис. грн.	-1367,9	-3854,1	1241,8	-1745,4
Вартість майна підприємства, тис. грн.	31025,6	112905,7	44026,9	46413,3
Рентабельність підприємства (активів, виробництва, виробничого капіталу), %	-4,4	-3,4	2,8	-3,8
Сума власного капіталу, тис. грн.	15441,4	11587,3	8905,5	7160,1
Рентабельність власного капіталу, %	-8,9	-33,3	13,9	-24,4
Сума позикового капіталу, тис. грн.	15584,2	101318,4	35121,4	39253,2
Рентабельність залученого капіталу, %	-8,8	-3,8	3,5	-4,4
Сума перманентного капіталу, тис. грн.	15441,4	11587,3	36944,5	35816,4
Рентабельність перманентного капіталу, %	-8,9	-33,3	3,4	-4,9
Сума необоротних активів, тис. грн.	21417,6	20145,6	19276,1	21959,2
Рентабельність необоротних активів, %	-6,4	-19,1	6,4	-7,9
Сума оборотних активів та витрат майбутніх періодів, тис. грн.	9608,0	92760,1	24750,8	24454,1
Рентабельність оборотних активів, %	-14,2	-4,2	5,0	-7,1

Це дуже негативний момент, оскільки незважаючи на те, що на кінець 2021 року ПП «Рearді» платоспроможне, воно знаходиться у кризовому стані і у майбутньому буде нездатне вести свою господарську діяльність, якщо існуючу ситуацію не виправити.

За даними у динаміці можна визначити, що найбільш прийнятні показники були у 2020 році, однак підприємство не змогло зберегти «завойовані» позиції.

Розглянемо показники рентабельності, що формуються на основі доходного підходу.

Таблиця 2.5

Показники рентабельності ПП «Реарді», в основі розрахунку  
яких покладений доходний підхід

Показник	2018 р.	2019 р.	2020 р.	2021 р.
Валовий прибуток, тис. грн.	2378,8	5878,1	10376,5	1783,5
Виручка від реалізації продукції, робіт, послуг, тис. грн.	10427,6	82476,5	154988,8	22479,6
Валова рентабельність продажу продукції (робіт, послуг), %	22,8	7,1	6,7	7,9
Чистий прибуток, тис. грн.	-1367,9	-3854,1	1241,8	-1745,4
Чиста рентабельність продажу продукції (робіт, послуг), %	-13,1	-4,7	0,8	-7,8
Прибуток від операційної діяльності, тис. грн.	798,7	-564	6107,1	-2934,4
Операційні доходи, тис. грн.	23050,2	83607,7	174543,1	25513,0
Рентабельність доходу від операційної діяльності, %	3,5	-0,7	3,5	-11,5

Динаміка даних показників рентабельності наведена на рис. 2.7.

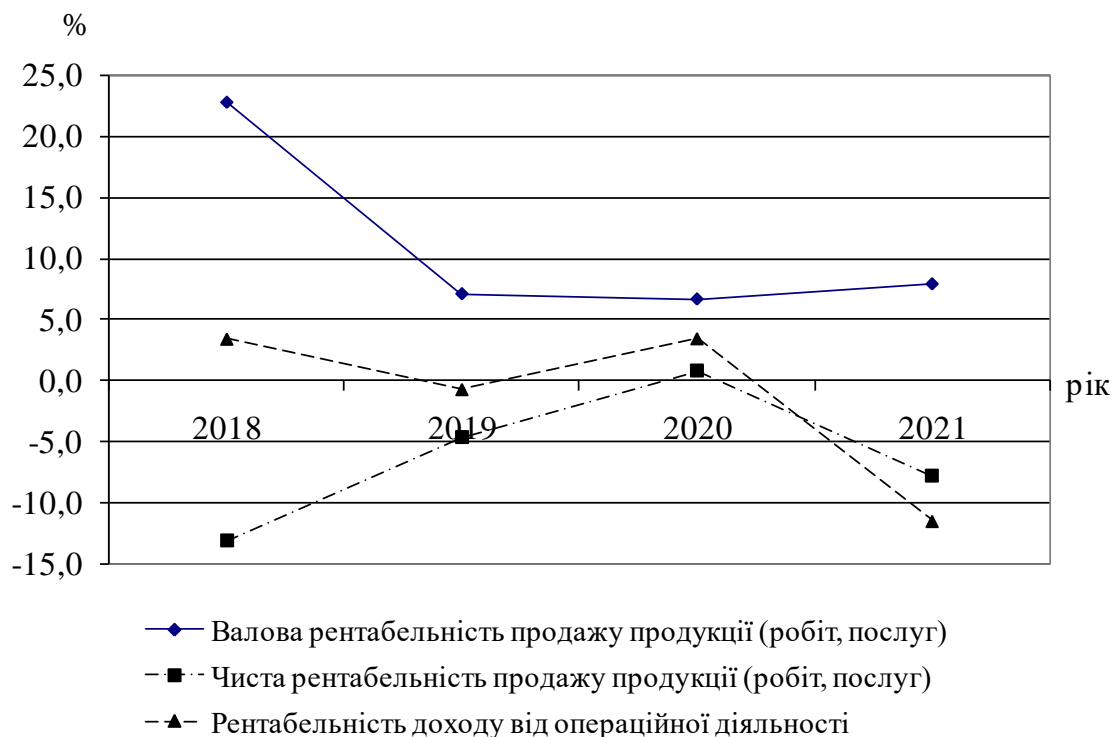


Рис. 2.7. Графік динаміки показників рентабельності ПП «Реарді», розрахованих на основі доходного підходу

Аналіз табл. 2.5 та рис. 2.7 показав, що рентабельність продажу продукції, що розрахована по валовому прибутку спочатку значно зменшилася до 7,1% у 2019 році, а потім поступово зростала до 7,9% у 2021 році. По показникам рентабельності продажу та рентабельності доходу операційної діяльності можна сказати, що їх розмір у 2021 році значно погіршився. Це відбулося за рахунок отримання значних збитків від всіх видів діяльності. Взагалі за даними показниками рентабельності спостерігаються аналогічні тенденції змін, як і по іншим показникам.

Взагалі ж можна сказати, що підприємство ПП «Реарді» у 2021 році погіршило ефективність своєї діяльності у порівнянні з попереднім періодом, а впродовж 2018-2021 роках спостерігаються коливання показників рентабельності. Отже необхідно визначити причини таких змін.

### 2.3. Оцінка впливу факторів на показники рентабельності ПП «Реарді»

Використовуючи розраховані у попередньому підрозділі показники рентабельності, проведемо факторний аналіз та визначимо вплив факторів на них у 2019 – 2021 роках. Узагальнюючими показниками рентабельності є:

- рентабельність продукції;
- рентабельність звичайної діяльності;
- рентабельність підприємства;
- рентабельність власного капіталу.

В табл. 2.6 проведено факторний аналіз рентабельності продукції за моделлю

$$P_n = \frac{P_B}{C}, \quad (2.1)$$

де  $P_B$  – валовий прибуток;

$C$  – собівартість реалізованої продукції.

Цей аналіз виконується методом ланцюгових підстановок.

Таблиця 2.6

#### Факторний аналіз рентабельності продукції

Показник	2020 р.	Умовне значення	2021 р.
Валовий прибуток, тис. грн.	10376,5	1783,5	1783,5
Собівартість реалізованої продукції, тис. грн.	144612,3	144612,3	20696,1
Рентабельність продукції, %	7,18	1,23	8,62
Вплив валового прибутку, %	1,23 – 7,18 = -5,94		
Вплив собівартості реалізованої продукції, %		8,62 – 1,23 = 7,38	
Загальне відхилення рентабельності продукції, %	8,62 – 7,18 = 1,44		

Факторний аналіз рентабельності продукції показав, що за рахунок впливу валового прибутку у 2021 році показник рентабельності зменшився на 5,94%. За рахунок зміни собівартості рентабельність продукції у 2021 році збільшилася на 7,38%. Загальне збільшення цього показника рентабельності склало 1,44%.

В табл. 2.7 проведено факторний аналіз рентабельності звичайної діяльності за моделлю

$$P_n = \frac{П_{зд}}{СВ} , \quad (2.2)$$

де  $П_{зд}$  – прибуток від звичайної діяльності до оподаткування;

$С$  – сукупні витрати підприємства.

Таблиця 2.7

## Факторний аналіз рентабельності звичайної діяльності

Показник	2020 р.	Умовне значення	2021 р.
Прибуток від звичайної діяльності до оподаткування, тис. грн.	1262	-1745,4	-1745,4
Сукупні витрати підприємства, тис. грн.	173419,20	173419,2	28613,00
Рентабельність за прибутком до оподаткування, %	0,72	-1,01	-6,10
Вплив прибутку до оподаткування, %	-1,01 – 0,72 = -1,73		
Вплив сукупних витрат, %		-6,10 – (- 1,01) = -5,09	
Загальне відхилення рентабельності продукції, %	-6,1 – 0,72 = -6,83		

За табл. 2.7 видно, що рентабельність звичайної діяльності погіршилася у 2021 році на 6,83% у порівнянні з попереднім роком. Це відбулося за

рахунок негативного впливу прибутку від звичайної діяльності, що зменшило рівень рентабельності на 1,73%, а також негативного впливу збільшення сукупних витрат, що знизило дану рентабельність на 5,09%.

В табл. 2.8 проведено факторний аналіз рентабельності підприємства за моделлю

$$P_n = \frac{П_ч}{B_{НА} + B_{ОА}} \quad , \quad (2.3)$$

де  $П_ч$  – чистий прибуток;

$B_{НА}$  – вартість необоротних активів;

$B_{ОА}$  – вартість оборотних активів.

Таблиця 2.8

Факторний аналіз рентабельності підприємства

Показник	2020 р.	Умовне значення 1	Умовне значення 2	2021 р.
Чистий прибуток, тис. грн.	1241,8	-1745,4	-1745,4	-1745,4
Необоротні активи, тис. грн.	19276,10	19276,10	21959,20	21959,20
Оборотні активи та витрати майбутніх періодів, тис. грн.	24750,80	24750,80	24750,80	24454,10
Рентабельність підприємства, %	2,82	-3,96	-3,74	-3,76
Вплив чистого прибутку, %	-3,96 – 2,82 = -6,78			
Вплив вартості необоротних активів, %		-3,74 – (-3,96) = 0,23		
Вплив вартості оборотних активів і витрат майбутніх періодів, %			- 3,76 – (-3,74) = -0,02	
Загальне відхилення рентабельності підприємства, %	-3,76 – 2,82 = -6,58			

Аналіз табл. 2.8 показав, що на рентабельність підприємства впливає вартість майна підприємства, а саме: за рахунок зміни вартості необоротних активів ця рентабельність збільшилася на 0,23%, за рахунок зміни вартості оборотних активів і витрат майбутніх періодів, навпаки, зменшився на 0,02%. Основний негативний вплив був спричинений зменшенням чистого прибутку, що призвело до зменшення рентабельності підприємства на 6,78%. Отже загальне зменшення у 2021 році у порівнянні з 2020 роком склало 6,58%.

В табл. 2.9 проведено факторний аналіз рентабельності підприємства (активів) за двофакторною моделлю Дюпона

$$P_{\Pi} = P_{\text{прод}} \cdot K_{\text{об.А}} \quad , \quad (2.4)$$

де  $P_{\text{прод}}$  - рентабельність продажу за чистим прибутком;

$K_{\text{об.А}}$  – коефіцієнт оборотності активів.

Таблиця 2.9

Факторний аналіз рентабельності підприємства  
за двофакторною моделлю Дюпона

Показник	2020 р.	Умовне значення	2021 р.
Рентабельність продажу за чистим прибутком, %	0,80	-7,76	-7,76
Коефіцієнт оборотності активів	3,52	3,52	0,48
Рентабельність підприємства, %	2,82	-27,33	-3,76
Вплив рентабельності продажу за чистим прибутком, %	-27,33 – 2,82 = -30,15		
Вплив коефіцієнту оборотності активів, %		-3,76 – (-27,33) = 23,57	
Загальне відхилення рентабельності продукції, %	-3,76 – 2,82 = -6,58		



Використовуючи модель Дюпона можна визначити, що основний негативний вплив на погіршення рівня рентабельності підприємства у 2021 році у порівнянні з 2020 роком на 30,15% спричинила рентабельність продажу, а підвищення оборотності активів навпаки частково компенсувало негативний вплив і збільшило рентабельність підприємства на 23,57%.

В табл. 2.10 проведено факторний аналіз рентабельності власного капіталу за моделлю

$$ROO = D_{\text{чп}} * BEP * MK \quad , \quad (2.5)$$

де  $D_{\text{чп}}$  – доля чистого прибутку у загальному прибутку підприємства;

$BEP$  – рентабельність сукупного капіталу;

$MK$  – мультиплікатор капіталу, відношення сукупних активів до власного капіталу.

Таблиця 2.10

## Факторний аналіз рентабельності власного капіталу

Показник	2020 р.	Умовне значення 1	Умовне значення 2	2021 р.
1	2	3	4	5
Доля чистого прибутку у загальному прибутку підприємства	0,98	1,00	1,00	1,00
Рентабельність сукупного капіталу (активів), %	2,82	2,82	-3,76	-3,76
Мультиплікатор капіталу	4,94	4,94	4,94	6,48
Рентабельність власного капіталу, %	13,72	13,94	-18,59	-24,38

Продовж. табл. 2.10

1	2	3	4	5
Вплив долі чистого прибутку у загальному прибутку підприємства, %	$13,94 - 13,72 = 0,22$			
Вплив рентабельності сукупного капіталу (активів), %		$-18,59 - 13,94 = -32,54$		
Вплив мультиплікатора капіталу, відношення сукупних активів до власного капіталу, %			$-24,38 - (-18,59) = -5,79$	
Загальне відхилення рентабельності продукції, %	$-24,38 - 13,72 = -38,10$			

Факторний аналіз рентабельності власного капіталу показав, що цей показник у 2021 році у порівнянні з попереднім роком значно погіршився. На ці зміни негативно вплинуло значне зменшення рентабельності сукупного капіталу, що знизило рентабельність власного капіталу на 32,54%, а також негативний вплив мультиплікатора капіталу – 5,79%. Зважаючи на це загальне зниження рентабельності власного капіталу склало 38,1%.

Взагалі за результатами аналізу можна визначити, що ефективність діяльності ПП «Реарді» у 2021 році була значно погіршена, що підтверджується розрахунком і аналізом показників рентабельності. Вивід підприємства із такого складного, збиткового стану потребує відповідних заходів, які розглянуті у третьому розділі даної магістерської роботи.

### РОЗДІЛ 3

#### НАПРЯМИ ПОКРАЩЕННЯ УПРАВЛІННЯ РЕНТАБЕЛЬНІСТЮ НА ПІДПРИЄМСТВІ ПП «РЕАРДІ»

3.1. Загальні рекомендації стосовно покращення управління рентабельністю торговельного підприємства

Головною метою господарської діяльності торговельного підприємства є забезпечення максимізації його добробуту та добробуту власників підприємства, гармонізації їхніх інтересів з інтересами персоналу, що на ньому працює та держави. Максимізація добробуту власників торговельного підприємства спостерігається тоді, коли розмір чистого прибутку (ЧП) на одиницю вкладених ними коштів (ВК) є максимальним, тобто спостерігається виконання критерію

$$\text{ЧП/ВК} \rightarrow \max . \quad (3.1)$$

Для досягнення виконання даного критерію необхідно розглянути можливі напрями збільшення чистого прибутку, як головного фактору збільшення показників рентабельності.

Основними напрямками підвищення прибутку є:

- підвищення обсягу виробництва і реалізованої продукції, робіт та послуг;
- розширення асортименту і поліпшення якості продукції;
- вихід на нові ринки збуту продукції;
- зниження повної собівартості реалізованої продукції;
- підвищення ефективності використання ресурсів;
- збільшення оборотності активів;
- скорочення тривалості операційного циклу;
- ефективна організація роботи з матеріально-технічного забезпечення;

- недопущення утворення понаднормативних запасів, товарів та готової продукції;
- пошук та застосування альтернативних більш ефективних джерел ресурсів;
- своєчасне відвантаження продукції й оформлення документації;
- вивчення платоспроможності покупців та застосування ефективних систем роботи з дебіторами;
- використання ефективних системи управління персоналом підприємства та ін.

Основними факторами, що впливають на підвищення прибутку ПП «Реарді» і, як наслідок, збільшення розміру рентабельності є збільшення обсягів виробництва і реалізації продукції, робіт та послуги, підвищення ефективності використання ресурсів і майна (активів) підприємства, зменшення операційних витрат безпосередньо не пов'язаних з виробництвом продукції. Ці фактори є взаємопов'язаними, оскільки збільшення обсягів виробництва призводить до зниження кількості активів та зниження операційних витрат на одиницю продукції, і навпаки, ефективне використання активів підприємства призводить до підвищення випуску продукції й зниження питомих операційних витрат, і тим самим, підвищує рентабельність підприємства та власного капіталу його засновників. У діяльності ПП «Реарді» за останні два роки спостерігається інше – фондівдача та оборотність оборотних коштів зменшується, натомість операційні витрати ростуть, за рахунок чого показники рентабельності мали від'ємні значення.

Зважаючи на це основним напрямом управління рентабельністю торговельного підприємства у напрямку її підвищення є управління витратами та пов'язання їх розміру з розмірами виручки та вартістю активів. Це можна здійснити за рахунок певних специфічних факторів.

До таких специфічних по своїй сутності факторів можна віднести леверидж та регулювання фінансових результатів відповідно до прийнятої

облікової політики. Леверидж у буквальному значенні означає важіль. В економіці він визначається як фактор, незначна зміна якого може привести до дуже істотної зміни результативного показника. Точніше, леверидж - це потенційна можливість впливати на прибуток шляхом визначеної зміни співвідношення деяких факторів.

Розрізняють виробничий і фінансовий леверидж. Виробничий леверидж можна визначити як потенційну можливість впливу на формування прибутку від реалізації продукції шляхом зміни структури собівартості (співвідношення умовно-постійних і умовно-змінних витрат) під впливом зміни обсягу продукції.

Фінансовий леверидж можна визначити як потенційну можливість впливу на формування прибутку шляхом зміни обсягу і структури позикового капіталу. Чим більше залучається підприємством позикового капіталу, тим більше воно виплачує відсотків за користування ним. Сума цих відсотків зменшує розмір прибутку, тому, чим вище у структурі капіталу частка позикових коштів, за інших рівних умов, тим вище рівень фінансового левериджу. У кінцевому рахунку, фінансовий леверидж характеризує взаємозв'язок чистого і загального прибутку.

Як зазначалося реалізація процесу управління рентабельністю може здійснюватися за допомогою виробничого левериджу через управління умовно-постійними і умовно-змінними витратами, співвідношення між ними. Це співвідношення може бути різним і визначається виробничою політикою підприємства. Зрушення у структурі собівартості можуть суттєво вплинути на розмір рентабельності. Наприклад, інвестування у основні засоби супроводжується збільшенням умовно-постійних витрат і зменшенням умовно-змінних витрат у структурі собівартості продукції, у результаті чого можна спостерігати більш стрімкі темпи росту прибутку і відповідно рентабельності.

Зміна обсягу продукції також викликає відповідну зміну умовно-постійних витрат. Чим більше обсяг продукції (у визначеному релевантному

ряді), тим менше, за інших рівних умов, рівень умовно-постійних витрат на одиницю продукції.

Взаємозв'язок умовно-постійних і змінних витрат не має лінійного характеру, що утрудняє пошук їхнього оптимального співвідношення, на яке великий вплив робить специфіка діяльності підприємства. Крім того, не існує офіційно затвердженої методики поділу витрат на умовно-змінні і умовно-постійні, що утрудняє процес управління ними на підприємствах.

Отже, дія механізму виробничого левериджу основана таким чином, що наявність у структурі собівартості умовно-постійних витрат призводить до того, що при зміні обсягу реалізації продукції, сума операційного прибутку завжди змінюється більш високими темпами. Тобто, постійні операційні витрати самим фактом свого існування викликають непропорційно більш різку зміну суми операційного прибутку підприємства при зміні обсягу реалізації продукції.

Співвідношення умовно-постійних і умовно-змінних операційних витрат підприємства характеризується коефіцієнтом виробничого левериджу:

$$K_{вл} = \frac{B_{упост}}{B_{заг}} \quad (3.1)$$

де  $K_{вл}$  – коефіцієнт виробничого левериджу;

$B_{упост}$  – сума умовно-постійних витрат;

$B_{заг}$  – загальні витрати на виробництво і реалізацію продукції.

Чим вище значення коефіцієнту виробничого левериджу на підприємстві, тим у більшій мірі воно здатне прискорювати темпи приросту обсягу реалізації продукції.

Механізм дії виробничого левериджу визначається у формуванні різних видів операційного прибутку підприємства через поділ витрат на умовно-постійні і умовно-змінні:

- маржинального операційного прибутку;
- валового операційного прибутку.

Маржинальний операційний прибуток визначається як:

$$\text{МП} = \text{ВД} - \text{ПДВ} - \text{Вузмін} , \quad (3.2)$$

де ВД – сума валового операційного доходу підприємства;

ПДВ – сума податку на додану вартість та інших податкових платежів, які не включаються у ціну продукції;

Вузмін – сума умовно-змінних витрат підприємства.

Валовий операційний прибуток визначається як

$$\text{ВП} = \text{МП} - \text{Вупост} . \quad (3.3)$$

При визначенні обсягу реалізації продукції, який забезпечує беззбиткову операційну діяльність (рівень рентабельності більше 0) впродовж короткого періоду, за якого без змін зостається рівень цін на продукцію, визначається поріг рентабельності або точка беззбитковості

$$\text{ПР} = \frac{B_{\text{упост}}}{\text{ПВМП}} , \quad (3.4)$$

де ПВМП – питома вага маржинального операційного прибутку у виручці.

Тобто, для досягнення порогу рентабельності або беззбитковості операційної діяльності підприємство повинне забезпечити такий обсяг реалізації продукції, при якому сума чистого операційного доходу (виручка без ПДВ) дорівнює сумі загальних витрат.

Натуральний обсяг реалізації продукції, який забезпечує досягнення точки безбитковості операційної діяльності підприємства у короткостроковому періоді визначається як

$$PP_{не} = \frac{B_{уопст}}{ПВМП * Ц_{од}} , \quad (3.5)$$

де Ц<sub>од</sub> – середньозважена ціна одиниці продукції.

Крім того, за допомогою визначення порогу рентабельності можна визначити запас фінансової стійкості підприємства як у вартісному виразі (ЗФС), так і у відсотках (ЗФС%):

$$ЗФС = ВД - ПДВ - ПР , \quad (3.6)$$

$$ЗФС\% = \frac{ВД - ПДВ - ПР}{ВД - ПДВ} \cdot 100 . \quad (3.7)$$

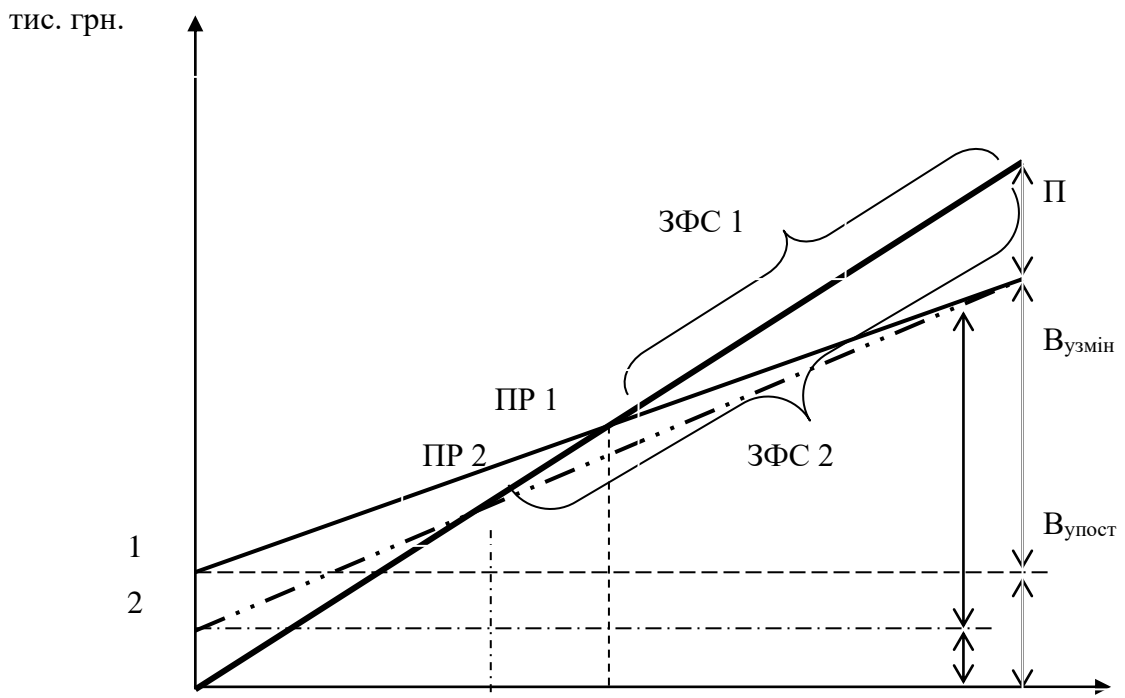
де ЗФС% - запас фінансової стійкості підприємства у відсотках.

Визначення обсягу реалізації продукції, який забезпечує безбиткову операційну діяльність на протязі тривалого періоду здійснюється з урахуванням того, що точка безбитковості постійно змінює своє значення, згідно з цим змінюється і сума валового операційного прибутку, яку отримує підприємство на кожному етапі своєї діяльності.

Механізм впливу виробничого левериджу графічно наведено на рис. 3.1.

За наведеним графіком можна визначити, що від величини умовно-постійних витрат залежить темп росту запасу фінансової стійкості.





од.

Рис.3.1. Графік впливу структури собівартості продукції на величину порогу рентабельності (ПР) та запасу фінансової стійкості (ЗФС).

Чім вище питома вага умовно-постійних витрат у загальній сумі операційних витрат (графік 2 – визначений штрихом), тим у більшій мірі змінюється сума прибутку від реалізації продукції по відношенню до темпів росту зміни обсягу реалізації продукції.

Отже, коефіцієнт левериджу дає можливість охарактеризувати як в залежності від обсягів виробництва, співвідношення умовно-змінних та умовно-постійних витрат змінюються фінансові результати підприємства, у тому числі і рентабельність, та визначити напрями управління витратами задля її максимізації.

Крім розглянутої методики управління рентабельністю можна здійснювати шляхом формування ефективної облікової політики підприємства.

Згідно з чинним законодавством України суб'єктам господарювання надане право вибирати деякі методи обліку та оподаткування, що можуть істотно вплинути на рівень рентабельності.

Основними напрямками регулювання рівня рентабельності через облікову політику підприємства є:

- розподіл доходів і витрат між суміжними звітними періодами;
- виявлення можливостей мінімізації податкових платежів;
- регулювання методів оцінки активів та ін.

Виходячи з діючих нормативних актів, можна використовувати наступні способи регулювання:

1. Регулювання граничної вартості майна, що відноситься до малоцінних і швидкозношувальних предметів (МШП), і вибір методу погашення їхньої вартості. Зміна рентабельності підприємства може бути викликана використанням різних методів погашення вартості малоцінних і швидкозношувальних предметів: суб'єкту господарювання надана можливість списувати або 100% вартості МШП при передачі їх в експлуатацію, або 50% вартості при передачі в експлуатацію, а інші 50% вартості списувати в міру зносу МШП. Якщо МШП мають значну питому вагу у витратах, то зміна способу погашення їхньої вартості може істотно вплинути на фінансовий результат.

2. Виявлення можливостей зменшення бази оподаткування операційної діяльності підприємства за рахунок використання прямих податкових пільг. Ці пільги надаються, як правило, у таких формах: зменшення розміру ставок оподаткування; надання податкового кредиту (відстрочки сплати нарахованих податкових платежів); повне звільнення від сплати податків. При використанні підприємством прямих податкових пільг необхідно враховувати, що всі вони носять цільовий характер. Для ПП «Рерді» актуальним є розробка податкової політики, яка б враховувала можливості отримання податкових пільг у майбутньому.

3. Врахування непрямих податкових пільг у формуванні податкової політики підприємства. Прикладом направленості дій стосовно можливостей зменшення бази оподаткування при незмінних його ставках є: використання методу прискореної амортизації активної частини виробничих основних фондів (дає можливість нараховувати її по підвищених нормах з метою прискорення відновлення основних фондів, що скорочує податкову базу за прибутком); заміна живої праці на автоматизовану і механізовану (дає можливість скоротити податкову базу сплати відрахувань з фонду оплати праці) та інше.

4. Використання різних методів оцінки і нарахування амортизації по нематеріальних активах.

5. Застосування різних методів оцінки виробничих запасів.

6. Використання різних методів визнання прибутку від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) – за моментом оплати реалізованої продукції або за моментом відвантаження. Використання методу визнання прибутку за моментом відвантаження у випадку затримки платежів покупцями може поставити підприємство в складні фінансові умови, тому що гроші від покупців ще не надійдуть, а податки вже треба буде платити.

Отже, запропоновані рекомендації щодо покращення управління рентабельністю можуть бути застосовані безпосередньо у діяльності ПП «Реарді». Використовуючи визначені фактори та напрямки підвищення рентабельності необхідно здійснити пошук резервів її збільшення, а з їх врахуванням здійснити планування показників рентабельності застосовуючи аналіз беззбитковості (маржинальний аналіз).

### 3.2. Розрахунок резервів росту показників рентабельності ПП «Реарді»

Резервами зростання показників рентабельності є кількісно вимірні можливості їх збільшення за рахунок зміни факторів, що впливають на них, а також недопущення (попередження) збитковості від всіх видів діяльності.

Визначення та прогнозування розмірів резервів, їх мобілізація і використання базуються на науково обґрунтованій методиці. Основними джерелами резервів збільшення рентабельності є:

- 1) збільшення обсягу реалізації продукції;
- 2) зниження собівартості продукції (робіт, послуг);
- 3) підвищення ціни реалізації при підвищенні якості продукції, продажу на більш вигідних ринках збуту.

Підприємство має також можливість збільшити рівень рентабельності за рахунок зміни ринків збуту продукції. У цьому важлива роль належить маркетинговій службі підприємства. Моніторинг ринків збуту дає змогу виявити незадоволені потреби споживачів, коригувати цінову політику з метою підвищення ефективності діяльності підприємства.

Необхідно значну увагу приділяти аналізу фінансових результатів від надзвичайних подій, тобто чітко розрізняти де було справжнє стихійне лихо (пожежа, аварія тощо), а де звичайна недбалість, безгосподарність. Збитковість від цих подій є резервами зростання прибутковості.

Основним джерелом збільшення показників рентабельності підприємства є збільшення прибутку від реалізації продукції. Тому резерви росту рентабельності цілком залежать від резервів росту прибутку.

Для визначення резервів росту прибутку по першому джерелу необхідно виявлений раніше резерв росту обсягів реалізації продукції ( $P \uparrow V$ ) помножити на норма прибутку у розрахунку на 1 грн. продукції ( $Пф.од$ )

$$P \uparrow П_v = P \uparrow V * П_{ф.од} \quad , \quad (3.8)$$

Підрахунок резервів збільшення прибутку за рахунок зниження собівартості продукції здійснюється наступним чином: попередньо виявлений резерв зниження собівартості кожного виду продукції ( $P \downarrow C$ )

помножується на можливий обсяг її продажу з урахуванням резервів його росту

$$P \uparrow \Pi_c = \Sigma (P \downarrow C_i * (V_{\phi_i} + P \uparrow V_i)) \quad (3.9)$$

Суттєвим резервом росту прибутку є збільшення якості товарної продукції. Він розраховується наступним чином:

$$P \uparrow \Pi = \Sigma (\Delta C_i) * (V_{\phi_i} + P \uparrow V_i) \quad (3.10)$$

де  $\Delta C_i$  – зміна ціни в залежності від зміни якості продукції.

Наведені формули дозволили визначити, що резерви росту показників рентабельності такі самі, як і прибутку.

Блок-схема джерел резервів збільшення цього прибутку наведена на рис. 3.2.



Рис. 3.2. Блок-схема джерел резервів збільшення прибутку від реалізації продукції

Здійснимо розрахунок резерву росту прибутку ПП «Рearді».

Резерв збільшення обсягу реалізації продукції визначається з урахуванням того, що ПП «Реарді» у плановому році збільшить виручку від реалізації продукції у 1,4 разів. Це зумовлено тим, що керівництво підприємства уклало договір на постачання продовольчих та непродовольчих товарів для їхньої реалізації через торгівельну мережу партнерів.

Вихідні данні для складання прогнозу наведено у табл. 3.1.

Таблиця 3.1

Вихідні данні для складання прогнозу, тис. грн.

Показник	2020 р.	2021 р.
Виручка від реалізації продукції	154988,8	22479,6
Собівартість реалізованої продукції	144612,3	20696,1
Валовий прибуток	10376,5	1783,5

Розрахунок резерву росту прибутку за рахунок збільшення обсягів реалізації продукції ПП «Реарді» (за формулою 3.1) наведений у табл. 3.2.

Таблиця 3.2

Резерв росту прибутку за рахунок збільшення обсягів реалізації продукції, тис. грн.

Показник	Сума, грн.
Обсяг реалізації продукції з урахуванням резерву його збільшення, тис. грн.	$22479,6 * 1,4 = 31471,44$
Очікувана норма прибутку на 1 грн. реалізованої продукції, грн.	0,1
Резерв збільшення суми прибутку, тис. грн.	3147,14

Розглянемо розрахунок резерву росту прибутку від реалізації продукції за рахунок зниження собівартості продукції.

Отже, як відомо збільшення обсягів реалізації продукції та зменшення собівартості одиниці продукції, або витрат на 1 грн. реалізованої продукції взаємозалежні фактори: при збільшенні обсягів виробництва умовно-постійні

витрати на одиницю продукції (або на 1 грн.) зменшуються, а змінні витрати залишаються без змін. Відповідно собівартість на 1 грн. продукції також зменшується. Визначимо з урахуванням такого впливу можливий резерв зменшення собівартості (табл. 3.3).

Таблиця 3.3

## Розрахунок резерву зниження собівартості продукції

Показник	2021 р.	Очікуване значення
Питома вага умовно-постійних витрат в загальних операційних витратах*, %	35,4	35,4
Умовно-постійні витрати, тис. грн.	7326,4	7326,4
Умовно-змінні витрати на 1 грн. реалізованої продукції (виручки), грн.	0,595	0,595
Собівартість реалізованої продукції, тис. грн.	20696,1	$31471,44 * 0,595 + 7326,4 = 26051,9$
Витрати на 1 грн. реалізованої продукції, грн.	0,92	$26051,9 / 31471,44 = 0,83$
Зменшення собівартості на 1 грн. реалізованої продукції, грн.		$0,83 - 0,92 = - 0,09$

\*до них умовно відносяться амортизація й інші операційні витрати

Розрахунок резерву збільшення суми прибутку за рахунок зниження собівартості продукції (за формулою 3.2) наведений у табл. 3.4.

Таблиця 3.4

## Резерв збільшення суми прибутку за рахунок зниження собівартості продукції

Показник	Сума
Резерв зниження витрат на 1 грн. продукції, грн.	0,09
Обсяг реалізації продукції з урахуванням резерву його збільшення, тис. грн.	31471,44
Резерв збільшення суми прибутку, тис. грн.	4855,59

Таким чином, за умови використання всіх наявних у ПП «Реарді» резервів

збільшення обсягу реалізації продукції та зниження її собівартості підприємство може отримати значний додатковий прибуток від реалізації продукції. Однак за рахунок існування різноманітних негативних впливів факторів (збільшення цін на паливо та газ, підвищення рівня заробітної плати, що викликане ростом цін, та інших зовнішніх факторів, що не залежать від діяльності підприємства) досягнення такого збільшення є дуже важким завданням. І реально (за даними економіста підприємства) його збільшити можливо лише приблизно вдвічі.

З урахуванням отриманих резервів росту прибутку сплануємо можливість росту основних показників рентабельності (табл. 3.5).

Таблиця 3.5

Планування основних показників рентабельності  
ПП «Рearді» з урахуванням наявних резервів\*

Показник	2021 р.	Очікуване значення
1	2	3
Виручка від реалізації продукції, тис. грн.	22479,6	31471,44
Собівартість реалізованої продукції, тис. грн.	20696,1	26051,9
Валовий прибуток, тис. грн.	1783,5	5419,54
Рентабельність продукції, %	8,6	20,8
Валова рентабельність продажу продукції (робіт, послуг), %	7,9	17,22
Інші операційні доходи, тис. грн.	3033,4	3033,4
Адміністративні витрати, тис. грн.	2949,4	2949,4
Витрати на збут, тис. грн.	1255,1	1255,1
Інші операційні витрати, тис. грн.	3546,8	3546,8



Продовж. табл. 3.5

1	2	3
Прибуток від операційної діяльності, тис. грн.	-2934,40	701,64
Сума операційних витрат, тис. грн.	28447,40	33803,2
Рентабельність операційної діяльності, %	-10,3	2,1
Інші фінансові доходи, тис. грн.	3,4	3,4
Інші доходи, тис. грн.	1351,2	1351,2
Фінансові витрати, тис. грн.	116,3	116,3
Інші витрати, тис. грн.	49,3	49,3
Прибуток до оподаткування, тис. грн.	-1745,4	1890,64
Сукупні витрати, тис. грн.	28613,00	33968,8
Рентабельність за прибутком до оподаткування, %	-6,1	5,6
Чистий прибуток, тис. грн.	-1745,4	1890,64
Вартість майна підприємства, тис. грн.	46413,3	46413,3
Рентабельність підприємства (активів, виробництва, виробничого капіталу), %	-3,8	4,1
Сума власного капіталу, тис. грн.	7160,1	7160,1
Рентабельність власного капіталу, %	-24,4	26,4

\*за умови, що доходи і витрати, крім тих, що пов'язані з основною діяльністю зостаються без змін.

Таким чином, порівняння показників рентабельності за 2021 р. та очікуваних значень дозволяє зробити висновок про те, що у підприємства ПП «Рearді» існує значний резерв підвищення ефективності діяльності підприємства.

### 3.3. Планування показників рентабельності із застосуванням аналізу беззбитковості

Перш ніж приступити до планування показників рентабельності на підприємства у майбутньому періоді необхідно визначити ті фактори, які є основними, тобто за рахунок яких планується збільшити рентабельність.

Для визначення впливу умовно-постійних та умовно-змінних витрат, а також обсягів виробництва і реалізації продукції на збільшення рентабельності, що є основою маржинального аналізу, необхідно розрахувати ефект операційного левериджу. Результати розрахунків приведені у табл. 3.6.

Таблиця 3.6

#### Розрахунок ефекту виробничого левериджу

№	Показник	2020 р.	2021 р.
1.	Виручка від реалізації продукції, тис. грн.	154988,8	22479,6
2.	Умовно-постійні витрати, тис. грн.	32945,4	7326,4
3.	Собівартість реалізованої продукції, тис. грн.	144612,3	20696,1
	Коефіцієнт виробничого левериджу (стр.2/стр.3)	0,23	0,35
4.	Валовий прибуток, тис. грн.	10376,5	1783,5
5.	Темп приросту валового прибутку, %	-	-82,8
6.	Темп приросту обсягу реалізації продукції, %	-	-85,5
7.	Ефект виробничого левериджу (приріст валового прибутку на 1% приросту обсягу реалізації продукції), %	-	1,03

Розрахунок виробничого левериджу показав, що зменшення обсягу реалізації продукції, робіт та послуг у 2021 році у зрівнянні з 2020 роком на 82,8% призвело до зменшення приросту валового прибутку на 85,5%. Тобто зменшення обсягу реалізації на 1% призводить до зменшення валового прибутку на 1,03%. Отже, за рахунок більш високого вихідного коефіцієнта виробничого левериджу ступінь чутливості валового прибутку до приросту обсягів реалізації продукції, робіт, послуг значно вище. Тому є сенс здійснити перерозподіл витрат на підприємстві зменшуючи умовно-постійні витрати та збільшуючи умовно-змінні витрати за рахунок підвищення виручки від реалізації продукції, економії виробничих ресурсів.

При планування показників рентабельності з урахуванням ефекту виробничого левериджу необхідно мати на увазі, що у конкретних ситуаціях операційної діяльності підприємства механізм виробничого левериджу має ряд особливостей:

- позитивний вплив виробничого левериджу починається лише, тоді коли підприємство пододало поріг рентабельності своєї операційної діяльності;
- після перетинання порогу рентабельності, чим вищий коефіцієнт виробничого левериджу, тим більшою силою впливу на приріст прибутку буде володіти підприємство, нарощуючи обсяги виробництва і реалізації;
- найбільший позитивний вплив виробничого левериджу досягається у полі, максимально приближеному до порогу рентабельності;
- механізм виробничого левериджу має зворотну направленість – при зниженні обсягу реалізації продукції, робіт, послуг у ще більшій мірі буде зменшуватися розмір валового прибутку;
- ефект виробничого левериджу стабільний тільки у короткостроковому періоді.

При плануванні показників рентабельності підприємства використовується інструментарій аналізу беззбитковості, який лежить в

основі визначення ефекту виробничого левериджу. Він дозволяє дати відповідні на такі питання:

1) який рівень беззбитковості має бути, якщо підприємство хоче мати певну величину прибутку до оподаткування та рівень рентабельностей продукції і продажу за конкретного рівня виробництва і продажу;

2) який обсяг реалізації продукції, робіт, послуг має бути за умови отримання конкретного прибутку;

3) який розмір операційних витрат та яка їх структура повинна бути за умови отримання певного рівня рентабельності;

4) який прибуток та рентабельність отримає підприємство за відповідних рівнів реалізації.

Для відповіді на перше питання доцільно скористатися графіком прибутку (рис. 3.3).

Графік будують у два етапи:

1) на вертикальній вісі позначають прибуток, який підприємство хоче отримати, а також збитки, які буде воно мати за нульового обсягу реалізації. Ці збитки дорівнюють постійним витратам підприємства (це впливає з сутності постійних витрат);

2) на горизонтальній вісі позначають обсяг реалізації за якого підприємство планує отримати конкретний прибуток.

Після цього точка, що відповідає запланованому прибутку при запланованому обсязі реалізації з'єднується з точкою, що відповідає збиткам, прямою лінією прибутку. Точка перетину лінії прибутку і лінії обсягів реалізації буде рівнем беззбитковості, який має досягти підприємство, яке хоче отримати певний прибуток за певного обсягу реалізації.

В горизонтальній вісі може позначитися також обсяг реалізації у натуральному вимірі або у відсотках до виробничої потужності.

Якщо визначений рівень беззбитковості менше фактичного рівня, то необхідно визначити шляхів зменшення рівня беззбитковості.

Крім, того графік прибутку безпосередньо віддзеркалює те, як змінюється прибуток при змінах обсягу реалізації.

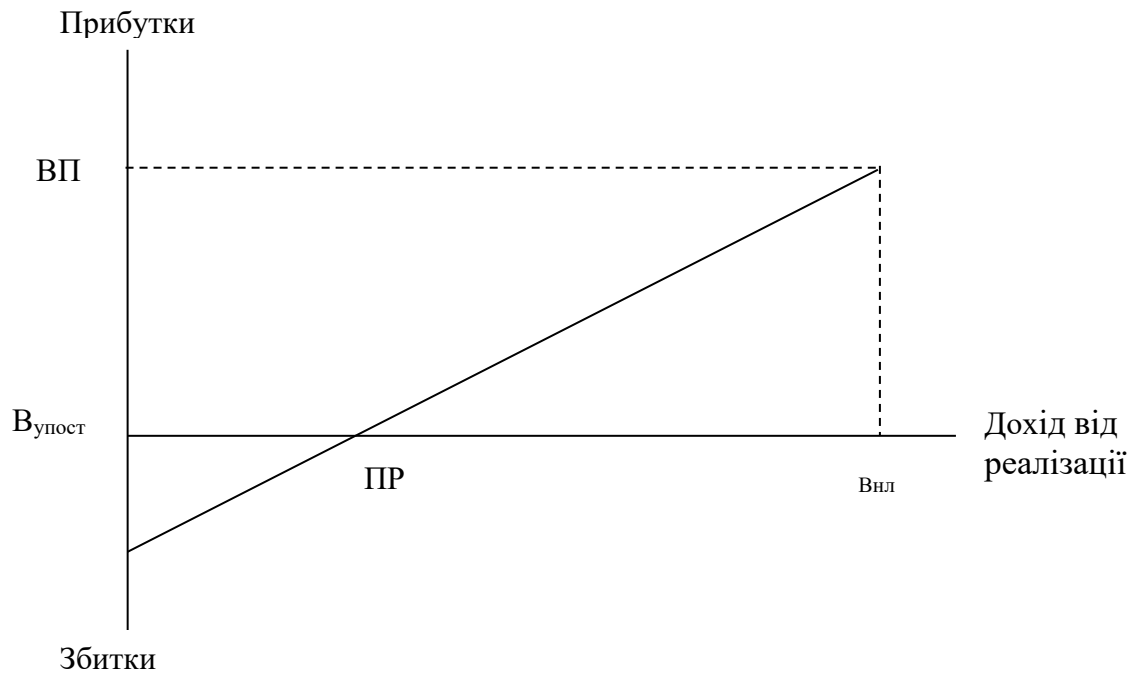


Рис.3.3. Графік прибутку (ВП – валовий прибуток; Вупост – умовно-постійні витрати; ПР – точка беззбитковості (поріг рентабельності); Впл – плановий обсяг реалізації продукції).

Для відповіді на друге питання: «Який обсяг реалізації має бути за умов отримання конкретного прибутку та рівня рентабельності» використовують формулу:

$$Q = (Вупост + ВП) / (Ц - Вузмін) = (Вупост + ВП) / ПВМП \quad (3.11)$$

Якщо повернутися до формули 3.11 і розбити її на дві складові, то отримаємо:

$$\begin{aligned} Q &= Вупост / (Ц - Вузмін) + ВП / (Ц - Вузмін) = \\ &= Вупост / ПВМП + ВП / ПВМП = Q_v + ВП / ПВМП \end{aligned} \quad (3.12)$$

З цієї формули наочно видно, що підприємство буде отримувати прибуток від продажу поза рівнем беззбитковості. Для визначення цієї прибуткової кількості достатньо розділити величину планованого прибутку на маржинальний прибуток на одиницю продукції, робіт, послуг.

Для відповіді на третє запитання: «Який розмір операційних витрат та яка їх структура повинна бути за умови отримання певного прибутку?» необхідно розрахувати ефект виробничого левериджу (що було зроблено раніше) та визначити чи є сенс збільшувати розмір умовно-постійних витрат та до чого це призведе.

Для відповіді на четверте запитання: «Який прибуток та рентабельність отримає підприємство за відповідних рівнів реалізації?» необхідно зазначити, що кожна наступна одиниця продукції поза рівнем беззбитковості буде приносити фірмі прибуток, а відповідно і додаткову рентабельність, у розмірі маржинального прибутку на одиницю продукції, робіт, послуг. Отже, якщо рівень беззбитковості і цей маржинальний прибуток відомі, очікуваний прибуток можна визначити за формулами:

$$VP_{\text{оч}} = (Q_{\text{пл}} - Q_{\text{в}}) \cdot ПВМП \quad (3.13)$$

або

$$VP_{\text{оч}} = (S_{\text{пл}} - S_{\text{в}}) \cdot CMR \quad (3.14)$$

де  $Pr$  – очікуваний прибуток;

$Q_{\text{пл}}, S_{\text{пл}}$  – планований обсяг продажу відповідно у натуральному та вартісному вимірах;

$Q_{\text{в}}, S_{\text{в}}$  – рівень беззбитковості, відповідно у натуральному та вартісному вимірах;

$CMR$  – питома вага прибутку у чистому доході від реалізації.

Отже, на основі приведених формул здійснюється планування прибутку та рентабельності ПП «Реарді» на майбутній період.

Умови діяльності цього підприємства у плановому періоді розглянуті у попередньому підрозділі, крім того очікуване зменшення коефіцієнту виробничого левериджу очікується на 0,03.

Результати розрахунків планових прибутку і показників рентабельності приведені у табл. 3.7.

Таблиця 3.7

## Розрахунок планових показників прибутку і рентабельності

Показник	2021	План
Виручка від реалізації продукції, тис. грн.	22479,6	31471,44
Собівартість реалізованої продукції, тис. грн.	20696,1	26051,9
Умовно-змінні витрати, тис. грн.	13369,7	17611,1
Маржинальний прибуток, тис. грн.	9109,9	13860,34
Умовно-постійні витрати, тис. грн.	7326,4	8440,8
Коефіцієнт виробничого левериджу	0,354	0,324
Валовий прибуток, тис. грн.	1783,5	5419,54
Рентабельність продукції, %	8,6	20,8
Частка маржинального прибутку у чистому доході, тис. грн.	0,405	0,44
Точка беззбитковості (поріг рентабельності), тис. грн.	18089,9	19183,6
Запас фінансової стійкості, тис. грн.	4389,7	12287,8
Запас фінансової стійкості, %	19,5	39,1
Ефект виробничого левериджу, %	1,03	5,09

Отже, за умови збільшення обсягів реалізації та зменшення коефіцієнту виробничого левериджу валовий прибуток ПП «Рearді» збільшиться на 3636,04 тис. грн. У зв'язку з цим рівень рентабельності продукції збільшиться на 12,2%, а запас фінансової стійкості – на 19,6%. Управління рентабельністю за допомогою виробничого левериджу призведе до того, що при збільшенні виручки на реалізацію продукції на 1% у майбутньому валовий прибуток буде збільшуватися на 5,09%. Отже, рентабельність продажу збільшиться також на 5,09%, що призведе до росту прибутковості активів та капіталу торговельного підприємства.

## ВИСНОВКИ

Для оцінки комерційної (торгівельної) діяльності, аналізу результативності і ефективності окремих видів товарів, ефективності залучення активів і капіталу використовують показники рентабельності.

Основним принципом розрахунку цих показників ефективності є зіставлення певних видів прибутку з обсягами продажів і господарської діяльності, використовуваними ресурсами і затратами (собівартістю).

Показники рентабельності вимірюють прибутковість з різних позицій. Як чисельник може виступати: прибуток від продажу продукції; прибуток до оподаткування; прибуток до сплати відсотків і податків (економічний прибуток); чистий прибуток. У знаменнику можуть бути: активи (або капітал) організації; власний капітал; перманентний капітал (сума власного капіталу і довгострокових позикових засобів); поточні активи; основні виробничі засоби; виробничі засоби (сума основних виробничих коштів і виробничих оборотних фондів); виручка від реалізації продукції; собівартість проданої продукції.

Зважаючи на те, з якою метою визначаються показники рентабельності та, який показник знаходиться у знаменнику формули рентабельності, її групують у три групи:

- 1) за витратним підходом;
- 2) за ресурсним підходом;
- 3) за доходним підходом.

За допомогою розглянутої методики вивчаються показники рентабельності, чинники, які визначають рівень рентабельності, проводиться оцінка впливу різних чинників на рівень рентабельності фінансово-господарської діяльності підприємства.

Проведений аналіз діяльності ПП «Реарді» показав, що дане підприємство впродовж 2018-2021 років працювало нестабільно. Коливання



виручки від реалізації продукції, собівартості та інших показників мають дуже широкий діапазон. Це підприємство в аналізовані роки працювало не ефективно, оскільки показники рентабельності були занадто малі, або взагалі від'ємні і не відповідають вимогам.

Аналіз фінансового стану ПП «Реарді» свідчить про те, що жоден із показників фінансової стійкості не відповідає вимогам нормативів, а відповідно баланс підприємства можна вважати фінансово нестійким. Незважаючи на це у 2020-2021 роках баланс підприємства був ліквідним, оскільки воно мало достатньо власних обігових коштів і у випадку термінового повернення боргів мало можливість розрахуватися за своїми поточними зобов'язаннями. Однак у 2018-2019 роках показники ліквідності були менші за нормативні. Загальна картина свідчить, що підприємство намагається стабілізувати фінансовий стан та вибратися із фінансової кризи.

При аналізі показників рентабельності за трьома групами було визначено, що за більшістю показників рентабельності спостерігаються від'ємні значення, тобто рентабельність має вид збитковості. Лише ті показники в основу формування яких покладено валовий прибуток є позитивними. Загалом же підприємство ПП «Реарді» у 2021 році погіршило ефективність своєї діяльності у порівнянні з попереднім періодом, а впродовж 2018-2021 роках спостерігаються значні коливання показників рентабельності у гірший бік.

На основі розрахунків був проведений факторний аналіз. Визначено, що основний негативний вплив на формування показників рентабельності у 2021 році чинили значні інші операційні витрати, що безпосередньо не пов'язані з основною діяльністю підприємства. Для забезпечення підвищення рентабельності підприємству необхідно вирішити ряд питань, основним з яких є ефективне управління витратами.

Зважаючи на це у роботі було визначено напрями стосовно покращення управління рентабельністю шляхом ефективного управління витратами та пошуку внутрішньогосподарських резервів.

## РЕКОМЕНДАЦІЇ

На основі проведених досліджень запропоновані напрями підвищення рівня рентабельності ПП «Реарді».

Виявлено, що у підприємства є два резерви підвищення показників рентабельності:

1) шляхом збільшення виручки від реалізації продукції на 40% за рахунок укладення договору на рік на постачання продовольчих та непродовольчих товарів для їхньої реалізації через торгівельну мережу партнерів;

2) шляхом зменшення питомих умовно-постійних витрат за рахунок росту обсягів реалізації.

Розрахунки показали, що сукупний ріст валового прибутку за рахунок даних резервів складе 3636,04 тис. грн., а ріст рентабельності продукції – 12,2%. У результаті чого підприємство із зони збитковості перейде у зону прибутковості та отримає рівень рентабельності підприємства у розмірі 4,1% замість (-3,8%) попереднього періоду.

Іншим заходом (крім використання наявних резервів) було запропоновано управління виробничим левериджем. Оскільки підприємство станом на 2021 рік було збитковим, то зменшити темп росту збитковості можна за рахунок зниження коефіцієнту виробничого левериджу. У результаті мультиплікації впливу збільшення виручки, зменшення умовно-постійних витрат на 1 грн. реалізованої продукції та зменшення коефіцієнту виробничого левериджу запас фінансової стійкості збільшиться на 19,6%, а при збільшенні виручки на реалізацію продукції на 1% у майбутньому валовий прибуток буде збільшуватися на 5,09%.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Чемчикаленко Р.А. Смолякова А.А. Напрями підвищення ефективності управління рентабельністю підприємства (на прикладі підприємств торгівлі). Інфраструктура ринку. 2019. Вип. 33. С. 329-334.
2. Дем'яненко Т.І. Управління прибутком і рентабельністю промислових підприємств та напрями його вдосконалення. Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. 2020. Вип. 7. С. 32-38.
3. Тешева Л.В., Титаренко В.В. Основні засади формування механізму управління рентабельністю підприємства. Причорноморські економічні студії. 2018. Вип. 27. С. 31-35.
4. Базилінська О.Я., Панченко О.І. Управління рентабельністю підприємства в умовах нестаціонарної економіки. Бізнес Інформ. 2020. №3(506). С. 360-365.
5. Гавалешко С.В. Рентабельність підприємства та шляхи її підвищення. Економікс. 2012. № 10. С. 141–152.
6. Курочкіна О.К. Рентабельність підприємства як основний показник ефективності його діяльності. International scientific e-journal ЛОГОΣ. ONLINE. 2020. №16. <https://www.ukrlogos.in.ua/10.11232-2663-4139.16.43.html>
7. Донченко Т.В. Теоретичні основи управління рентабельністю підприємства. Економічні науки. 2015. № 5. С. 63–76.
8. Погорєлов С.М., Матяж О.А. Дослідження шляхів підвищення ефективності діяльності підприємства. Вісник НТУ «ХПІ». 2015. № 26. С. 76–82.
9. Горбонос Ф.В., Черевко Г.В., Павленчик Н.Ф. Економіка підприємств: підручник. К.: Знання, 2014. 463 с.
10. Бедринець М. Д., Довгань Л. П. Фінанси підприємств: навч. посіб. К.: Центр учбової літератури. 2018. 292 с.

11. Кучерява А.С. Прибутковість підприємства та шляхи її підвищення. Проблеми підвищення ефективності інфраструктури. 2015. № 40. С. 38–44.
12. Цал-Цалко Ю.С. Фінансовий аналіз. К.: Центр учбової літератури. 2008. 566 с.
13. Пігуль Н.Г., Бочкарьова Т.О., Кулинич Р.О. Показники рентабельності підприємств різних галузей України та шляхи підвищення їх рівня. Економіка і суспільство. Випуск 10. 2017. С.188-193
14. Правдюк Н.Л. Рентабельність операційної діяльності підприємств: обліково-аналітичний аспект. Економіка. Фінанси. Менеджмент: актуальні питання науки і практики. 2018. №12. С. 124-141.
15. Шляга О.В., Шипуля Л.І. Прибуток та рентабельність як основні показники ефективності виробництва. Фінанси України. 2014. № 2. С. 75–81.
16. Турило А.М., Адаменко М.В. Фінансовий менеджмент (у схемах і таблицях). Кривий Ріг: Видавничий дім. 2012. 272 с.
17. Бержанір І.А. Діагностика рентабельності суб'єктів господарювання України. Економіка і організація управління. 2014. № 3(19)-4(20). С. 25–29.
18. Чемчикаленко Р.А., Майборода О.В., Сокольченко В.І. Рентабельність діяльності вітчизняних підприємств: оцінка сучасного стану. Глобальні та національні проблеми економіки. 2018. Випуск № 23. С. 579–584.
19. Гончаренко М.Л., Тимофєєва А.В. Оптимізація витрат як фактор підвищення рентабельності виробничого підприємства. Східна Європа: економіка, бізнес та управління. 2017. Вип. 6(11). С. 93-97.
20. Афанасьєв М.В. Економіка підприємства.: навч. посібник. К.: Ліра К. 2013. 664 с.
21. Білик М.Д., Білик Т.О. Фінансові результати діяльності малих підприємств: оцінка та прогнозування: монографія. Київ: КНУТД, 2012. 280 с.
22. Бланк И.А. Управление прибылью. К.: Эльга-Н. 2002. 752 с.

23. Юрченко Н. Б., Кравчук Р. С., Запухляк І. Б., Василик І. І. Економіка підприємства : навч. посіб. Івано-Франківськ : ІФНТУНГ. 2018. 377 с.
24. Економічний аналіз: навч. посібник. За ред. Волкової Н.А. Одеса: ОНЕУ. 2015. 310 с.
25. Єгорова О.В., Дорогань-Писаренко Л.О., Тютюнник Ю.М. Економічний аналіз: навч. посібник. Полтава: РВВД ПДАА. 2018. 290 с.
26. Кармазін В. А., Савицька О. М. Економічний аналіз: Практикум: навч. посіб. К. : Знання. 2007. 255 с.
27. Савицька Г.В. Економічний аналіз діяльності підприємства. К.: Знання. 2005. 662с.
28. Кузьмин В. М. Економіка підприємства та управлінська економіка : практикум / В. М. Кузьмин. Івано-Франківськ: ІФНТУНГ. 2019. 51 с.
29. Кулик Т. П. Організація, планування і управління виробництвом : навч. посіб. Івано-Франківськ : ІФНТУНГ. 2019. 232 с.
30. Мельник Л.Г. Економіка підприємства : навч. посібник. За за. ред. д.е.н., проф. Л.Г. Мельника. К.: Ліра К. 2012. 876 с.
31. Міщук Г.Ю., Джигар Т.М., Шишкіна О.О. Економічний аналіз: навч. посібник. Рівне: НУВГП. 2017. 156 с.
32. Коробов М.Я. Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємства. К.: Т-во „Знання”, КОО. 2001. 378 с.
33. Денежко К. А., Жиліна Ю. П. Аналіз підвищення рентабельності підприємств роздрібної торгівлі в Україні. Управління розвитком. 2014. № 4 (167). С. 59–61.
34. Костецький Я. Факторний аналіз рентабельності діяльності сільськогосподарських підприємств. Економічний аналіз. 2012. Вип. 10. Ч. 4. С. 179–181.
35. Проскурович О. В., Басс А. Ю. Моделювання рентабельності діяльності підприємства. Вісник Хмельницького національного університету. 2015. № 3. Т. 3. С. 209–212.

36. Лойко В.В., Несенюк Є. С. Шляхи збільшення обсягу прибутку та підвищення дієвості управління прибутком промислового підприємства в сучасних умовах господарювання. *Международный научный журнал*. 2015. № 7. С. 68–71.

37. Приймук О., Салієнко О. Діагностика фінансового стану та підвищення рентабельності підприємства. *Збірник наукових праць ДЕТУТ. Серія «Економіка і управління»*. 2016. Вип. 36. С. 223–230.

38. Мелень О.В., Гарібян Т.А. Актуальність питань розробки напрямів підвищення прибутковості підприємства. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. 2014. Випуск 8. Частина 3. С. 91–94.

39. Міщенко К. Г. Прибутковість підприємства та шляхи її підвищення. *Международный научный журнал «Интернаука»*. 2017. № 2 (24). С. 105–107.

40. Семенова О. М., Серєда І. В. Резерви підвищення рентабельності підприємства на основі факторного моделювання. *Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі*. 2014. № 1 (63). С. 162–167.

41. Свірідова С.С., Пожар О.О. Оцінка факторів впливу на рентабельність підприємства. *Молодий вчений*. 2014. № 11 (14). С. 93–96.

42. Масюк Ю.В., Боюн В.Ю. Управління фінансовими результатами діяльності сільськогосподарських підприємств. *Економіка та держава*. 2021. №10. С. 93-96