



МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна

**Факультет економічний**

**Кафедра економіки та менеджменту**

Освітньо-кваліфікаційний рівень перший бакалаврський рівень

Спеціальність **073 «Менеджмент»**

Освітньо-професійна програма «Менеджмент організацій»

**ЗАТВЕРДЖУЮ**

**Завідувач кафедри**



підпис

**Г. О. Дорошенко**

ініціали, прізвище

« 09 » червня 2025 року

**З А В Д А Н Н Я  
НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ БАКАЛАВРА**

Анни ЛІТВІН

1. Тема роботи: «ОЦІНКА ПРИБУТКОВОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ»  
Керівник роботи Бабич Світлана Миколаївна, кандидат економічних наук,  
( прізвище, ім'я, по батькові, науковий ступінь, вчене звання)

доцент

затверджені наказом по університету від «15» квітня 2025 року  
№2101-5/952

2. Строк подання студентом роботи 05 червня 2024 року

3. Перелік питань, які потрібно розробити: Розглянути всебічні аспекти сутності та місця прибутку в системі економічних показників підприємницької діяльності. Узагальнити методику аналізу і оцінки прибутковості підприємницької діяльності. Охарактеризувати стратегії збільшення прибутку і рентабельності підприємства. Дослідити загальну організаційно-економічну характеристику досліджуваного підприємства та здійснити оцінку виробничо-господарської діяльності. Запропонувати напрями підвищення прибутковості для досліджуваної організації.

#### 4. План роботи

№ з/п	Назви етапів роботи
1.	Розробка та узгодження змісту дипломної роботи, ознайомлення з літературними джерелами за обраною темою
2.	Робота над теоретичним розділом роботи.
3.	Робота над другим розділом. Доопрацювання згідно з рекомендаціями наукового керівника.
4.	Доопрацювання згідно з рекомендаціями наукового керівника.
5.	Узагальнення питань проведеного дослідження. Написання вступу. Участь у конференції та публікація матеріалів.
6.	Висновки по роботі проведеного дослідження Оформлення списку літератури
7.	Остаточне оформлення дипломної роботи, подання фінального варіанту керівнику для перевірки
8.	Подання дипломної роботи на кафедру

5. Дата видачі завдання 11 вересня 2024 р.

**Здобувач вищої освіти**



підпис

Анна ЛІТВИН

**Керівник роботи**



підпис

Світлана БАБИЧ

ініціали, прізвище

**Гарант освітньої програми**



підпис

Світлана БАБИЧ

ініціали, прізвище

## ЗМІСТ

ВСТУП .....	5
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ОЦІНКИ ПРИБУТКОВОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ .....	8
1.1. Сутність та місце прибутку в системі економічних показників функціонування організації .....	8
1.2. Методика аналізу і оцінки прибутковості підприємницької діяльності .....	15
1.3. Стратегії зростання прибутковості й рентабельності організацій.....	20
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «ЕКСПРЕС-ТРАНС» .....	28
2.1. Загально-економічна характеристика ТОВ «ЕКСПРЕС-ТРАНС» .....	28
2.2. Оцінка прибутковості ТОВ «ЕКСПРЕС-ТРАНС» .....	40
2.3. Напрями підвищення прибутковості ТОВ «ЕКСПРЕС-ТРАНС».....	46
ВИСНОВКИ І ПРОПОЗИЦІЇ .....	53
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	55

## ВСТУП

У сучасних умовах господарювання, що характеризуються динамічністю та нестабільністю зовнішнього середовища, підприємства змушені адаптувати свої системи управління до нових викликів. Ефективність функціонування таких систем безпосередньо впливає на результативність діяльності підприємств, їхню спроможність своєчасно реагувати на зовнішні зміни та забезпечувати економічну стійкість. Досягнення стабільного доходу є базовою метою господарської діяльності суб'єктів підприємництва, джерелом формування фінансових фондів та основою реалізації стратегічного розвитку.

Сьогодення вимагає від підприємств постійного підвищення продуктивності, конкурентоспроможності продукції та послуг, що надаються, впровадження досягнень науково-технічного прогресу, удосконалення управлінських механізмів, а також активізації підприємницької діяльності. У вирішенні цих завдань ключова роль належить аналізу господарської діяльності, що дозволяє формувати стратегічні та тактичні орієнтири розвитку, оцінювати ефективність управлінських рішень, контролювати їх реалізацію, а також визначати резерви зростання ефективності діяльності як підприємства загалом, так і його структурних підрозділів.

У ринкових умовах прибутковість розглядається не лише як показник ефективності функціонування підприємства, але й як джерело фінансового забезпечення його поточної та інвестиційної діяльності. Вона також має загальнодержавне значення, оскільки формує один із основних каналів надходження коштів до бюджетної системи. Здатність підприємства залишатися фінансово стабільним і привабливим для інвесторів визначається рівнем його прибутковості.

Питання сутності прибутку, особливостей його формування та управління ним були предметом дослідження багатьох вітчизняних і зарубіжних науковців, серед яких варто відзначити праці Букреева Д. С., Тупіцина К. О., Горошанська О.О., Кравченко О. О., Поддєрьогін А.М., Скочій С.В., а також Мордань Є.Ю.,

Малиш Д.О. та інших. Їхні наукові доробки заклали теоретичне підґрунтя для формування ефективної системи управління прибутковістю підприємства та визначення потенційних шляхів її підвищення [2, 6, 14, 21, 25].

Актуальність теми дослідження обумовлена зростаючим значенням фінансової стабільності підприємств в умовах жорсткої ринкової конкуренції, нестабільності економічного середовища та постійної трансформації бізнес-процесів. Високий рівень прибутковості є визначальним фактором економічної життєздатності підприємства, його здатності до інвестування, оновлення матеріально-технічної бази та впровадження інновацій. Особливої ваги ця проблема набуває у сфері транспортних послуг, де коливання попиту, витрат на логістику, зміни тарифного регулювання та високий рівень конкуренції вимагають впровадження ефективних управлінських рішень, спрямованих на оптимізацію доходів та витрат. У цьому контексті пошук дієвих підходів до оцінки прибутковості та реалізації стратегій її підвищення є важливим завданням як для практиків, так і для науковців.

Об'єктом дослідження виступає процес господарської діяльності та формування прибутку транспортного підприємства.

Предметом дослідження є практичні рекомендації організації діяльності ТОВ «ТРАНС-ЕКСПРЕС» у сфері оцінки та підвищення його прибутковості.

Метою дослідження є розробка науково обґрунтованих підходів до підвищення загальної ефективності діяльності підприємства шляхом оптимізації процесів планування та формування прибутку, а також виявлення внутрішніх резервів прибутковості.

Основні завдання дослідження полягають у

- вивченні передумов формування прибутковості,
- обґрунтування підходів розробки стратегії зростання прибутковості й рентабельності
- оцінці результативності діяльності підприємства в галузі надання транспортних послуг,
- обґрунтуванні шляхів зростання прибутку та рентабельності,

- визначенні перспективних напрямів підвищення ефективності підприємства.

Методи дослідження становлять положення сучасної економічної теорії, а також загальнонаукові та спеціальні методи дослідження. Зокрема, було використано абстрактно-логічний метод – для аналізу процесів формування та планування прибутку; методи класифікації, систематизації, порівняльного аналізу – для дослідження ефективності господарської діяльності підприємства та пошуку резервів її підвищення. Окрім того, застосовано метод історичної аналогії, синтез та системний підхід.

Інформаційну базу дослідження склали статистичні матеріали, фінансово-звітна документація підприємств, аналітичні огляди, а також наукові праці з відповідної тематики.

Практичне значення полягає в можливості використання одержаних результатів у діяльності транспортних підприємств з метою впровадження ефективних заходів з підвищення рівня прибутковості та загальної економічної стійкості.

## **РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ОЦІНКИ ПРИБУТКОВОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ**

### **1.1. Сутність та місце прибутку в системі економічних показників функціонування організації**

Розглядаючи функціонування організацій в ретроспективі, можемо підкреслити, що ключовою та значущою рушійною силою розвитку суб'єктів господарювання в ринковій економіці, а отже спонукальним елементом діяльності компаній, незалежно від її форми господарювання, вважається отримання максимально-можливого розміру прибутку, як вирішального джерела задля посилення власних конкурентних позицій та динамічного розвитку. Досліджуючи, звичайну економічну дефініцію, можемо побачити її багатоваріантність змістовних проявів, й окреслюється різноманіттям видів, у яких вона постає [37].

Реалізація власного бізнес-процесу організації, не зважаючи на обраний вид функціонування та форму власності, в умовах ринкового простору формує її здатність отримувати заплановано-достатній розмір прибутку.

Прибуток є ключовим економічним індикатором успішності функціонування організацій, що відображає їх абсолютну ефективність та здатність досягати запланованих фінансових результатів. У ринкових умовах прибуток виступає не лише стимулом для підприємницької активності, але й основою для розширення власного бізнес-процесу та задоволення матеріальних і соціальних потреб співробітників компанії. Крім того, прибуток відіграє важливу роль у формуванні доходів бюджетів на різних рівнях держави [8].

Формування прибутку організації відбувається, як різниця між доходами від реалізації власного продукту компанії та реально встановленими витратами на його виробництво та збут. У випадку, коли витрати перевищують доходи, бізнес-процес організації зазнає збитків. Важливість прибутку полягає у його функціях: забезпечення рентабельності власного бізнесу, можливість інвестування у власний розвиток та інновації, а також задоволення інтересів акціонерів та держави.

Бажаний обсяг продажу, а отже сума запланованого прибутку значно залежать від організації маркетингової та фінансової діяльності в компанії. До основних завдань фінансового аналізу можна віднести [15]:

- реалізація систематично діючих заходів управління по виконанню передбачених планів реалізації та отримання вигоди;
- моніторинг та встановлення впливу об'єктивних та суб'єктивних факторів, особливо негативного впливу на фінансові результати реалізації бізнесу;
- окреслення існуючих резервів по відношенню до збільшення рентабельності функціонування бізнес-процесу;
- оцінка функціонування бізнес-процесу з метою використання існуючих можливостей зростання прибутку та рентабельності;
- планування варіативних заходів щодо реалізації окреслених резервів.

Здійснення аналізу прибутковості бізнес-процесу організації передбачає оцінку балансового прибутку, чистого прибутку та отриманих фінансових результатів від непідприємницьких бізнес-операцій та розміру прибутку до оподаткування. Балансовий прибуток складається з доходів і витрат від основної діяльності, операційної діяльності та іншої діяльності організації. Стосовно чистого прибутку, то це кошти, які залишаються у організації після виплати передбачених податків та інших нормативних відрахувань.

Основні завдання здійснення фінансового аналізу, стосовно прибутковості бізнес-процесу компанії дозволяють:

- здійснити контроль на постійній основі за виконанням фінансових планів;
- окреслити ймовірну сукупність факторів, що впливають на результати;
- обґрунтування існуючих резервів для збільшення прибутковості;
- впровадити заходи щодо підвищення рентабельності;
- всебічно оцінити механізм управління ресурсами.

Методи аналізу прибутку включають оцінку обсягу реалізації власного продукту компанії, рівня встановлених цін, структури наявного асортименту, собівартості та рентабельності. Аналіз фінансових результатів дозволяє визначити

залежність між обсягами продажів, витратами та прибутком, що дає можливість коригувати стратегії розвитку бізнес-процесу організації.

Серед впливових чинників, що відображуються на розмірі прибутку, можна виділити: зміни у структурі асортименту продукту; обсяг реалізації; рівень оптимально обчисленої собівартості виробництва; рівень середньої ціни реалізації.

Фінансову звітність організацій можна вважати основним джерелом й підґрунтям здійснення аналітичного дослідження прибутковості та ухвалення управлінських рішень. Важливо зазначити, що нормативно-правові акти України дозволяють підприємствам використовувати різні методи регулювання прибутку через облікову політику, оцінку запасів та амортизацію активів [9].

Таким чином, прибуток є одним із найважливіших показників результативності діяльності організацій. Його правильний аналіз та управління сприяють досягненню стратегічних цілей організації, забезпечують фінансову стабільність та конкурентоспроможність на ринку.

Одночасно рентабельність вказує на ефективність, тобто підкреслює прибутковість бізнес-процесу компанії або її продукту, іншими словами відображує отриману суму прибутку (абсолютний ефект) від реалізації бізнес-операцій. Вона, визначається відношенням встановленого виду витрат до отриманого прибутку.

Теоретичні аспекти, що підкреслюють прибутковість функціонування організацій, завжди знаходились у центрі уваги дослідників, тому переходячи до висвітлення даної проблеми, пов'язаної із дефініцією «прибуток», слід зауважити, що у межах економічної категорії це: головна мета реалізації підприємницької ініціативи та одночасно узагальнюючий індикатор фінансових наслідків господарювання усіх типів суб'єктів [4].

З огляду на важливість сутнісного розуміння дефініції «прибутку» в економічному середовищі, за потрібне вважаємо розглянути його зміст, тому запропонуємо у таблиці різноспрямовані думки авторів, відносно даного трактування в Додатку А [7].

Ретельно вивчивши матеріали у наведеній таблиці, можна підкреслити наявність неоднозначного тлумачення дефініції та окреслити власне бачення.

Отримання прибутку можна вважати головним вектором спрямування підприємницької ініціативи, що відображує досягнуті фінансові результати й не залежить від юридичної форми організації.

Теоретичні аспекти прибутку вважались актуальними у дослідників в минулому, але одночасно суперечливими, що відображено у численних публікаціях, підкреслюючи вагомість сутності та розміру. Серед них А. Сміт, Д. Рікардо, К. Маркса тощо, однак суперечки про природу прибутку та їх кількісну оцінку зустрічаються і сьогодні [34].

Відстоюючи власну думку, засновану на теоретичних аспектах західної теорії господарювання, представники не мали незалежного трактування прибутку аж до ХХ ст., а його виникнення вони ототожнюють з обґрунтуванням певної сукупності чинників завдяки яким формується прибуток компанії.

До провідних науковців того часу, які розтлумачували класифікацію прибутку можна віднести Дж. Є. Б. Кларк у праці «Розподілення багатства». Подальший внесок належить творчості Ф. Лицар, Дж. Шумпетер які спробували сформулювати новітній підхід до окреслення природи прибутку. Відповідно відбулося трактування, як формування спеціально-потрібних підприємницьких навичок для використання у динамічно-розвиненому бізнесі, а також можливості протистояти ризикам з одночасним залученням інновацій у головних складових бізнесу [35].

Підсумовуючи, окреслення прибутку, як економічного індикатора можна представити у вигляді різниці між реально встановленою ціною та вартістю виготовленого продукту, тобто прибуток відображує кінцевий результат функціонування компанії. Саме завдяки його отриманню у компанії з'являються обґрунтовані умови для власного відтворення та розширення, отже посилення власної конкурентоспроможності на встановленому сегменті ринку.

Розкриємо головні функції прибутку, які можна розглядати в декількох існуючих аспектах:

- по-перше стимулююча, тобто прибуток виступає потужним стимулом для розвитку організації, він заохочує керівників і співробітників до підвищення ефективності праці, оптимізації витрат і вдосконалення бізнес-процесів;

- надалі розподільча, що підкреслює ключову роль прибутку у розподілі фінансових ресурсів, тобто він спрямовується на виплату дивідендів акціонерам, збільшення капіталу, інвестиції в розвиток та модернізацію бізнес-процесу, а також на соціальні аспекти роботи співробітників;

- контрольна функція вказує, що прибуток дозволяє оцінити доцільність управлінських рішень, визначити рентабельність бізнесу та його конкурентоспроможність. Низький рівень прибутку сигналізує про необхідність перегляду стратегії реалізації бізнес-процесу;

- фінансова підкреслює, що прибуток є внутрішнім джерелом фінансування організації, через забезпечення її самофінансування та фінансову стійкість. Він дозволяє здійснювати капітальні вкладення, погашати кредити та інвестувати в нові проекти;

- соціальна вказує, що частина прибутку повинна бути спрямована на соціальні проекти, які сприяють підвищенню добробуту трудового колективу, реалізації програм корпоративної соціальної відповідальності та підтримки громадських ініціатив.

Таким чином, прибуток є одним із найважливіших показників результативності діяльності організації. Його правильний аналіз та управління сприяють досягненню стратегічних цілей компанії, забезпечуючи фінансову стабільність та конкурентоспроможність.

Цікава інтерпретація запропонована Рябуха А.Ю. відносно функцій прибутку [21]: 1) фондоутворення, що розглядається на макrorівні та вважається, що прибуток є базисом задля національного економічного зростання. Саме через мобілізацію коштів до бюджету формується джерело розвинення суспільства та можливості зростання ринкової вартості суб'єктів; 2) суспільні аспекти прибутку, що підкреслює потребу в оптимальному перерозподілі прибутку задля задоволення різнопланових потреб бізнесу, національних інтересів в суспільстві.

Існують окремі види прибутку, які можна розрізняти за різними критеріями відповідно від мети аналізу та специфіки діяльності організації, найпоширенішими є: валовий прибуток, як різниця між чистим доходом від реалізації та собівартістю продукту, який демонструє базову прибутковість організації до врахування операційних витрат; операційний прибуток – отримується після віднімання операційних витрат (заробітна плата, оренда, маркетинг) від валового прибутку, що ілюструє ефективність основної діяльності організації; прибуток до оподаткування – відображає результат діяльності організації після врахування всіх витрат, включно з фінансовими витратами, але до сплати податків; чистий прибуток, той що залишається після сплати всіх податків та нормативних платежів. Вважається основним фінансовим результатом, який використовується для виплати дивідендів або реінвестування в бізнес-процес; стосовно економічного прибутку, то він враховує не лише явні витрати, але й альтернативні витрати ресурсів, які могли б бути використані в іншій діяльності, тобто підкреслює справжню ефективність використаних ресурсів.

Кожен із зазначених видів прибутку має своє значення у фінансовому аналізі та ухваленні управлінських рішень. Залежно від мети аналізу акцент може бути зроблений на тому чи іншому виді прибутку, що дозволяє більш точно оцінити фінансовий стан бізнес-процесу організації.

До загальних джерел формування прибутку організації можна віднести: прибуток від реалізації спеціалізованого продукту компанії, що вважається фундаментальним аспектом створення загального прибутку; прибуток від реалізації зайвих активів; прибуток від здійснення некомерційних операцій.

Також до джерел доходу можна віднести: досягнуту економію при зменшенні витрат на реалізацію виробничої функції або на ремонт активів; наявність заборгованості, яка сплачується недержавними компаніями за строковими термінами, що втратили чинність, тощо.

Формування прибутку впливає на об'єктивні процеси, що відбуваються в суспільстві, також на розмір національного доходу, який важливий для здійснення процесів перерозподілу в межах використання суспільного продукту.

Головний аспект в грошовій політиці функціонування організації притаманний процесу розподілення та подальшого обґрунтованого використання прибутку. На тлі отриманої інформації, про остаточний розмір прибутку, ухвалюються рішення про можливі інвестиційні потреби та реалізацію інтересів власників компанії. Основними принципами розподілу вважаються [22]:

- частина отриманого прибутку, за результатами господарської діяльності, розподіляється між державою (ставки оподаткування) та суб'єктом;
- подальше рішення про спрямування з використання прибутку, відбувається на тлі виробничої компетенції власників та керуючої системи.

Візуально зазначимо можливі варіанти по використанню прибутку, яким може розпоряджатися підприємство, після оподаткування (рис. 1.1).



Рисунок 1.1 – Схематичне представлення можливих напрямів використання отриманого прибутку

Сума отриманого прибутку підкреслює, що здійснені витрати бізнес-процесу організації в повній мірі покриваються надходженнями від реалізації власного продукту. Відповідно індикатором бажаного рівня конкурентоспроможності організації можна вважати обсяг його діяльності, отриману суму прибутку, як кінцевий результат раціонального управління, через співставлення доходу до витрат на реалізацію фінансово-господарської функції компанії.

Прибутковість організації залежить від встановлених цін на власний продукт, кількісних параметрів реалізації, різниці в доходах та продажах, тощо. Постійно

вивчаючи вплив усієї сукупності факторів та їх прогнози, компанія може забезпечити заплановані цільові прибутки, тому він вважається кінцевим результатом та підкреслює ефективність реалізації бізнес-процесу.

## **1.2. Методика аналізу і оцінки прибутковості підприємницької діяльності**

Аналіз та оцінка прибутковості підприємницької діяльності є важливими елементами фінансового менеджменту будь-якої організації, оскільки дозволяють визначити ефективність використання ресурсів та рівень досягнення фінансових цілей бізнес-процесу суб'єкта. Для цього використовуються різні методи та підходи, які враховують як фінансові показники, так і економічні чинники, що впливають на результати функціонування бізнесу [16].

Серед основних методів аналізу прибутковості можна виокремити:

1. Використання горизонтального аналізу передбачає порівняння фінансових результатів за необхідний проміжок часу, що дозволяє оцінити динаміку змін та виявити основні тенденції у прибутковості організації.

2. Залучення до оцінки вертикального аналізу дозволяє підкреслити структуру доходів і витрат у загальному фінансовому балансі, що розкриває внесок кожного елемента у загальний фінансовий результат.

3. Використання коефіцієнтного аналізу передбачає розрахунок показників рентабельності, таких як рентабельність активів, власного капіталу та продажів.

4. Залучення факторного аналізу задля оцінки спрямовано на виявлення впливу окремих факторів (обсягу реалізації, собівартості, рівня цін) на загальну прибутковість бізнесу.

Ефективний аналіз прибутковості підприємницької діяльності дозволяє не лише оцінити фінансовий стан організації, але й розробити стратегії підвищення його ефективності, мінімізувати ризики та покращити фінансові показники у майбутньому.

Розглядаючи визначення рентабельності, підкреслимо розділення їх на чотири основні групи.

Перша група містить такі показники [17, 24, 31]:

По-перше встановлення рентабельності валового прибутку ( $R_{ВП}$ ) (суттєво встановлення граничного прибутку), що розраховується через співвідношення прибутку валового (ВП) до чистого (ЧД) та підкреслює отримання валового прибутку на кожну грн. виручки. Його зростання в динаміці вважається позитивним аспектом функціонування:

$$R_{ВП} = \frac{ВП}{ЧД} \quad (1.1)$$

По-друге визначення рентабельності операційного прибутку ( $R_{оп}$ ), через використання суми операційного прибутку (ОП), підкреслюючи раціональність реалізації виробничої та збутової підсистем:

$$R_{оп} = \frac{ОП}{ЧД} \quad (1.2)$$

Також до даної групи відноситься рентабельність продажу ( $R_{чп}$ ), як співставлення чистого прибутку (ЧП) до виручки (ЧД) (доходу від реалізації):

$$R_{чп} = \frac{ЧП}{ЧД} \quad (1.3)$$

Розкриємо склад другої групи показників рентабельності.

По-перше використання активів ( $R_a$ ), як співвідношення прибутку (ЧП) та середньорічної вартості активів організації ( $A$ ), підкреслює раціональність грошової маси вкладених у активи (інвестицій):

$$R_a = \frac{ЧП}{A} \quad (1.4)$$

Важливим аспектом є встановлення терміну окупності активів (інвестицій) ( $T_{ai}$ ), що встановлює період відшкодування грошової маси:

$$T_{ai} = \frac{100 \%}{R_a \times 100 \%} \quad (1.5)$$

Переходячи до рентабельності необоротних активів ( $R_{на}$ ), при визначенні якої беруть до уваги середньорічну величину необоротних активів ( $НА$ ), отримання зростання характеризується позитивним результатом. Також потрібно визначити термін окупності ( $T_{на}$ ):

$$R_{\text{на}} = \frac{\text{ЧП}}{\text{НА}} \quad (1.6)$$

Встановлюється через співвідношення 100% до рентабельності НА у відсотках:

$$T_{\text{на}} = \frac{100 \%}{R_{\text{на}} \times 100 \%}; \quad (1.7)$$

Теж саме відбувається стосовно оборотних активів ( $R_{\text{оа}}$ ), з використанням середньорічної величини оборотних активів (ОА). І встановлюється термін окупності ( $T_{\text{оа}}$ ):

$$R_{\text{оа}} = \frac{\text{ЧП}}{\text{ОА}}; \quad (1.8)$$

$$T_{\text{оа}} = \frac{100 \%}{R_{\text{оа}} \times 100 \%}; \quad (1.9)$$

Останнім моментом даної групи є встановлення раціональності виробничих засобів ( $R_{\text{вф}}$ ), через відношенням прибутку валового (ВП) чи чистого (ЧП) до виробничих фондів (засобів) (ВФ):

$$R_{\text{вф}} = \frac{\text{ВП(ЧП)}}{\text{ВФ}} \quad (1.10)$$

Розглянемо показники третьої групи:

По-перше визначення рентабельності власного капіталу ( $R_{\text{вк}}$ ), через співвідношення до ціни власного капіталу (ВК), розкриваючи раціональність власних джерел фінансування та обов'язково встановлюємо термін окупності ( $T_{\text{вк}}$ ):

$$R_{\text{вк}} = \frac{\text{ЧП}}{\text{ВК}} \quad (1.11)$$

$$T_{\text{вк}} = \frac{100 \%}{R_{\text{вк}} \times 100 \%}; \quad (1.12)$$

По-друге розрахунки стосовно позикового капіталу ( $R_{\text{пк}}$ ), через використання середньорічної величини позикового капіталу (ПК) та знову окупність ( $T_{\text{пк}}$ ):

$$R_{\text{пк}} = \frac{\text{ЧП}}{\text{ПК}}; \quad (1.13)$$

$$T_{\text{пк}} = \frac{100 \%}{R_{\text{пк}} \times 100 \%}; \quad (1.14)$$

Наступним аспектом є встановлення рентабельності діяльності організації ( $R_{\text{д}}$ ), через величину капіталу (К) (власного і позикового) чи суму всіх активів. Вказує на ефективність залучених до бізнес-процесу організації ресурсів:

$$R_{\text{д}} = \frac{\text{П}_{\text{зд}}}{\text{К}} \quad (1.15)$$

До четвертої групи належать показники:

Рентабельності операційних витрат ( $R_{ОВ}$ ):

$$R_{ОВ} = \frac{П_{од}}{ОВ} \quad (1.16)$$

Рентабельність власного продукту ( $R_{ВП}$ ) з урахуванням собівартості ( $Сб_{рп}$ ):

$$R_{ВП} = \frac{ВП}{Сб_{рп}} \quad (1.17)$$

Індикатор загальних витрат ( $R_{взд}$ ), через співставлення загального доходу ( $П_{зд}$ ) до витрат від звичайної діяльності ( $В_{зд}$ ):

$$R_{взд} = \frac{П_{зд}}{В_{зд}} \quad (1.18)$$

Підсумовуючи зазначене та для кращого сприйняття інформації розглянути групи показників зведемо у табл. 2 Додатку Б [32].

Уся сукупність показників підкреслює переваги організації перед кредиторами, позичальниками та іншими сторонами, окреслюючи використання виробничих потужностей та широко використовується в розвинених економіках.

Однак на рівень рентабельності впливає значне різноманіття факторів, які можуть бути негативним аспектом функціонування бізнес-процесу компанії. Відповідно повстає потреба оцінити вплив окремих факторів на прибутковість організації.

Для визначення фінансового результату необхідно обчислити чистий прибуток (збиток) за звітний період. Задля визначення власного фінансового результату, вкрай обов'язково здійснити послідовне ототожнення доходів і витрат, що були проведені для отримання даних доходів від усієї запланованої діяльності.

Враховуючи, що фінансові результати формуються поступово протягом звітного періоду, то прибуток (збиток) вважається заключним індикатором діяльності організації [18]. Відповідно проведення аналізу є підґрунтям для подальших дій (рис. 1.2), передбачених у межах управління компанії.

Розглядаючи наданий малюнок, можна зазначити, що він відображає структуру аналізу результатів діяльності організації. Діаграма розподілена на дві основні частини: завдання та об'єкти.

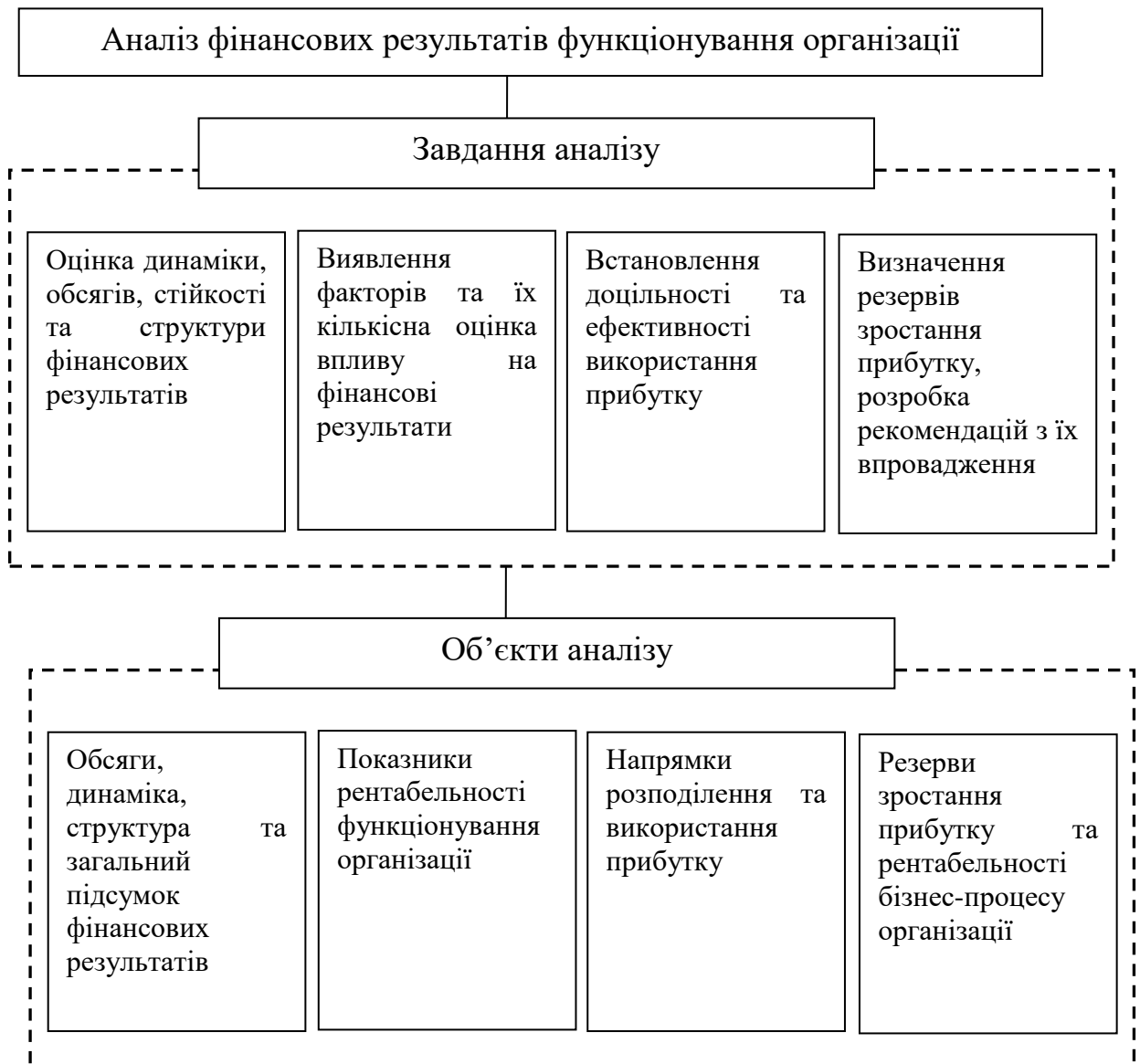


Рисунок 1.2 – Основні завдання та етапи аналізу результатів організації

Стосовно змістовних аспектів завдання, то вони охоплюють наступні передбачені моменти:

- оцінити та розглянути динамічні зрушення, що відбулися стосовно обсягу, стійкості та структурних змін у отриманих результатах;
- встановити вагомість окреслених факторів, що вплинули на результати, тобто здійснити їх кількісну оцінку;
- здійснювати на постійній основі моніторинг доцільності використання прибутку за окремими спрямуваннями;

- окреслення можливих резервів задля зростання прибутку та на цій підставі запропонувати альтернативні рекомендаційні заходи.

Звертаючи увагу на об'єкти здійснення аналізу, то вони включають:

- досягнута величина прибутку, динамічні зрушення, структуризація та загальний отриманих результатів;

- увесь спектр індикаторів рентабельності функціонування бізнес-процесу організації;

- встановлення пріоритетних векторів розподілення прибутку та подальший контроль над використанням;

- всебічні за характером резерви по зростанню прибутковості бізнес-процесу організації.

Дана схема дозволяє систематизувати підходи до аналізу фінансових результатів організації, що є основою для ухвалення ефективних управлінських рішень [19].

Отже, вкрай важливим підсумком вимірювання ефективного аспекту функціонування бізнес-процесу організації потрібно вважати прибуток, який саме підкреслює результативність її діяльності. Усі потрібні відшкодування реалізації бізнесу, суттєві стимули для колективу співробітників організації та розмір податкових виплати значно визначаються сумою отриманого прибутку. Наявний розмір прибутку вказує, що необхідний обсяг витрат організації може покриватися через доходи від продажу власного продукту, підкреслюючи її конкурентоспроможність та раціональність процесів управління.

### **1.3. Стратегії зростання прибутковості й рентабельності організації**

В мінливих умовах ринкової сьогодення, одним зі спрямувань функціонування бізнес-процесу організації залишається збільшення прибутку, тому вирішення даного аспекту завжди ототожнюється з вдосконаленням використання виробничих засобів, поступовою трансформацією технологічних та

організаційних операцій. Підсумком даних заходів вважається скорочення передбачених витрат та зростання прибутковості бізнес-процесу організації.

Стратегічні спрямування управління прибутком організації завжди узгоджені з метою її функціонування, тобто найчастіше ця мета трактується, як необхідний рівень рентабельності від вкладених у власний бізнес-процес коштів та досягнення на цій основі запланованого прибутку. Запропонуємо (рис. 1.3) розглянути об'єктивно-необхідну послідовність кроків при реалізації стратегії управління прибутковістю організації [20, 23].



Рисунок 1.3 – Послідовність дій обґрунтування стратегії управління прибутком в організації

По-перше відбувається визначення та обґрунтування суми прибутку організації, що залежить від життєвого циклу суб'єкта, довгострокових завдань та

прийнятої для реалізації тактики поведінки. Встановлюючи розмір прибутку враховуються можливості самофінансування власного розвитку організації.

Другий етап супроводжується розрахунками реалізації власного продукту та співставленням з сумою компенсації, що отримає організація при досягненні бажаного прибутку за запланованою вартістю.

Обґрунтування остаточного обсягу продажу власного продукту коригується відповідно до цільового попиту на встановленому сегменті ринку, на тлі отриманих результатів дослідження ринку, та уточняється бажана структура асортименту. Відповідно маркетингового підходу передбачається також узгодження параметрів ціноутворення за кожним елементом асортиментного ряду.

Реалізація зазначених етапів формування стратегії відбувається завдяки підсистеми маркетингу, оскільки бажаний розмір прибутку залежить від правильного обрання та спрямування дій стратегії; формування та підкреслення власних конкурентних умов продажу (кількісно-якісні аспекти бізнесу); можливість надання знижок або відстрочок платіжу, тощо.

Важливим аспектом в обґрунтуванні стратегій управління прибутком відводиться підкресленню резервів, що забезпечує зростання продажів та одночасно скорочення витрат. Реалізація можлива при врахуванні всебічно діючих факторів, які впливають на доходи організації. Також важливим є формування ресурсної політики, задля оптимального залучення ресурсів для всіх запланованих видів діяльності [29].

Стратегічні прогнози, по отриманню бажаного обсягу прибутку, відбуваються на тлі здійсненої аналітики доходів та витрат. На остаточний розмір впливають ринкові фактори, особливо коливання цін на ресурсні елементи реалізації бізнес-процесу [30].

Економічний аспект отримання прибутку розкриває також головні моменти його використання при плануванні виробничих та соціальних питань власного розвитку. Для співробітників це пов'язан з переліком отримуваної вигоди, що розглядаються, як матеріальне стимулювання, соціальні бонуси. Для власника можливості виплати корпоративних дивідендів та розвитку власної справи.

Організація на власний розсуд окреслює заходи, щодо зниження собівартості власного продукту, через запланований рівень рентабельності та конкретних умов реалізації управлінської компетентності. Саме через це досягається бажаний прибуток, якщо збалансоване використання усієї сукупності ресурсів та дотримується принцип оптимальності витрат на виробництво та реалізацію. Відповідно задля зменшення витрат на виробничу підсистему необхідно проаналізувати кожний елемент її структури [36].

Спираючись на світовий досвід, коливання у межах стандартної собівартості продукту - це не обмеження виробничих процесів (виробнича собівартість), а кінцевий результат функціонування бізнес-процесу організації, що впливає на суму прибутку але не змінює стандартних (планових) виробничих витрат. З економічного погляду такі коливання являються не від'ємною частиною реалізації бізнесу, бо зумовлені умовами перебігу технологічних бізнес-операцій.

Розглядаючи аспект зростання доходів, які організація може отримувати від неопераційної діяльності, то цк можна забезпечити через: інвестуючи у цінні папери; оренду основних засобів; штрафні санкції, накладені на підрядників; втрати від інфляції тощо.

Повертаючись до рентабельності організації, а відповідно і розмір прибутку, залежить від раціоналізації здійснення бізнес-процесу, сучасності використовуваних основних фондів, оптимального залучення матеріалів і праці, прогресивності організаційно-управлінських рішень [33].

Дослідивши та систематизувавши наявні методики, зауважимо, що вони усі ототожнюються з традиційним способом аналізу прибутковості, що була запропонований менеджерами фірми «Du Pont» [27].

Спочатку модель підкреслювала залежність рентабельності активів (ROA) від прибутковості продажів (NPM) й ресурсовіддачі (TAT):

$$ROA = NPM \times TAT \quad (1.19)$$

Надалі відбулась модифікація її у факторну модель, візуалізовано через показники прибутковості власного капіталу організації, що вказує на деталізацію окреслених факторів щодо результативного показника (рис. 1.4). [10].

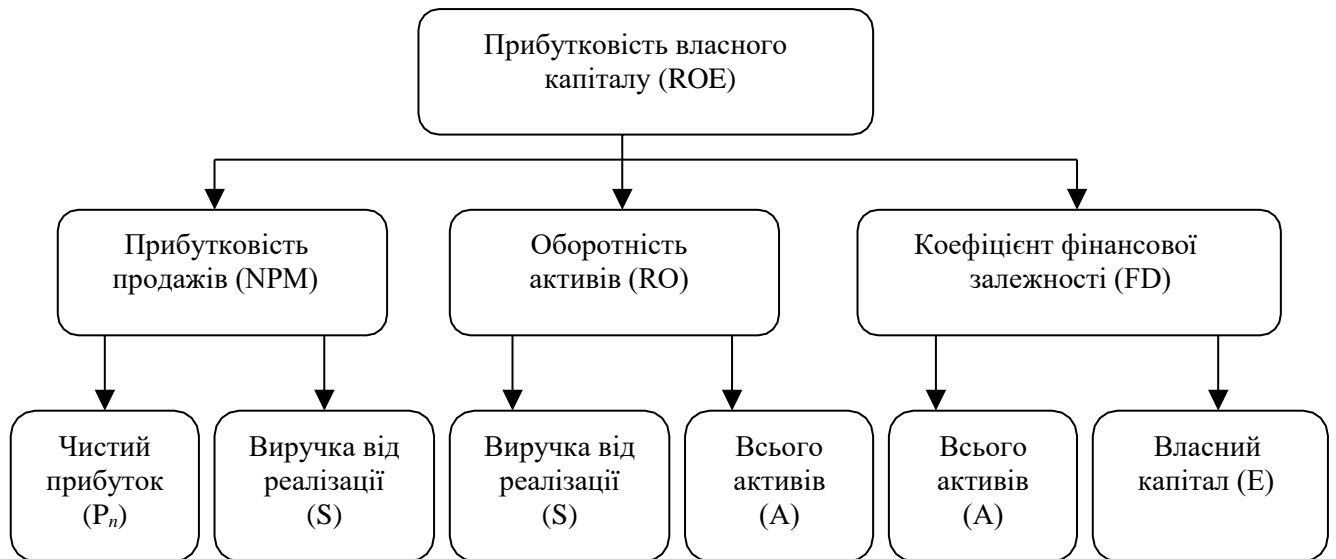


Рисунок 1.4 – Схема факторної моделі прибутковості організації

Представлена схема підкреслює наступну існуючу залежність:

$$ROE = NPM \times RO \times FD \quad (1.20)$$

За представленою моделлю показується, що рентабельність власного капіталу знаходиться під впливом наступних факторів: встановлена націнка на прибуток, досягнутий обсяг обороту та структуризація капіталу. Змістовність обраних елементів обумовлена тим, що вони притаманні усім аспектам фінансово-господарської компетентності. Запропонована модель можна залучати в управлінні при оцінці прибутковості організації або, як підґрунтя задля формування власної стратегії розвитку.

Враховуючи наприклад низьку оборотність активів, збільшити прибутковість можна через підвищення цін на власний продукт та одночасну оптимізацію витрат (їх зменшення). Іншим варіантом забезпечення прибутковості організації - збільшення ризику але в кінцевому рахунку стратегічний розвиток.

Звернемо увагу, що забезпечення прибутковості організації відбувається безпосередньо у процесі господарської діяльності, забезпечуючи її платоспроможність за оперативними та фінансовими планами. Першочергове завдання - це встановлення порогу рентабельності. Найнижча межа коли (дохід = собівартості), відповідно організація позбавлена прибутку й можливим вирішенням

є для зростання прибутку це зниження витрат. В даному контексті потрібно розуміння кон'юнктури ринку, своєчасно-швидке реагування на мінливість ринкових умов та здійснення організаційно-адміністративної трансформації.

В кожній організації налічується власна специфіка планових заходів по зростанню прибутку, але представимо узагальнений вид (рис. 1.5) [11].

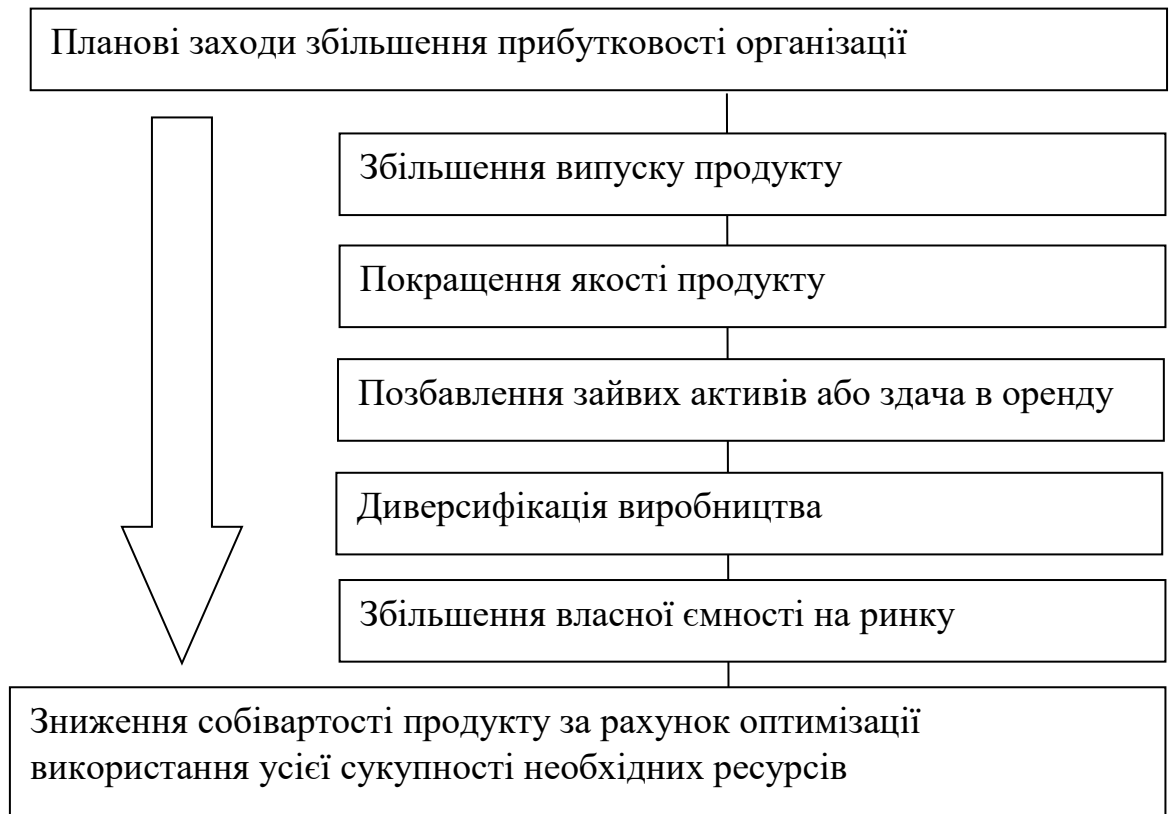


Рисунок 1.5 – Головні спрямування по збільшенню прибутку

Досягти зростання прибутку можна через зниження витрат або збільшення ємності сегмента присутності компанії на ринку (збільшення продажів). Остаточню кожна організація обирає власний вектор розвитку відповідно якого повинна правильно формулювати власну стратегію, спираючись на оптимальне ціноутворення та плануючи обсяг виробництва. Саме зростання прибутковості є запорукою життєдіяльності організації та умовою конкурентоздатності [12].

На постійній основі існує потреба в удосконаленні методів виробничої підсистеми організації, що призводитиме до скорочення витрат: впровадження у технологічну складову бізнес-процесу нового обладнання, трансформація

технології та впровадження прогресивних матеріалів, відповідно сучасним тенденціям розвитку НТП. Саме через постійне зниження витрат досягається зростання прибутку при постійній величині інших факторів, відповідно максимально-можлива мобілізація витрат виробничого характеру є головною умовою ефективного функціонування бізнес-процесу організації та зростання її прибутковості [10]. Зауважимо, що при нарощуванні обсягів виготовлення не тільки зменшуються витрати але збільшується прибуток організації, тому одночасно відбувається збільшення внесків бюджет.

Головними резервами при зростанні прибутку може вважатися підвищення якісних параметрів власного продукту та мінімізація втрат від браку, саме через це компаніям доречно приділяти увагу виявленню наявних резервів, класифікація яких запропонована на рис. 1.6. [13]

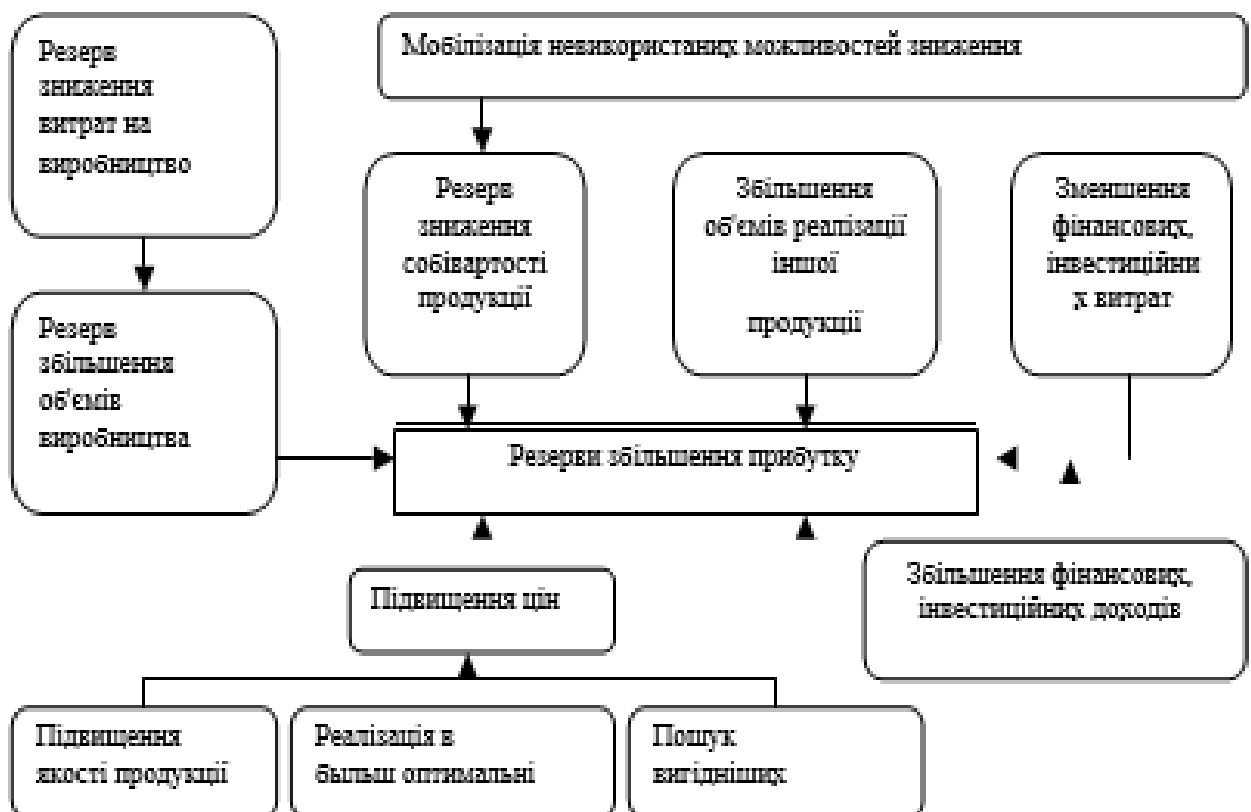


Рисунок 1.6 – Резерви зростання прибутковості організації

Зазначені на рис. 1.6 резерви, відображують тактичний характер при індивідуальному прояві використання, однак для спрощення розуміння складний резерв можна деталізувати та встановити для них заходи, що відкривають нові

горизонти для функціонування бізнес-процесу [1]. Саме зростання прибутковості вважається стимулом масштабування бізнесу і підкреслює привабливість інвестування в нього.

Зростання прибутковості організації може здійснюватися завдяки зростанню продуктивності праці, бо зменшуються витрати праці відповідно на одиницю виготовленого продукту, (знижується питома вага заробітної плати в структурі собівартості). Враховуючи особливості функціонування бізнес-процесу та традицій функціонування організації слід створити дієвий механізм мотивації для співробітників та розробити дієвий пакет соціальних стимулів [3, 5].

Одним з аспектів у зниженні собівартості є оптимізація та контроль за використанням запасів з метою виявлення надлишків [11]. Також обов'язковою умовою є перегляд встановлених норм, бо технічно обґрунтовані норми впливають формування собівартості, а отже на остаточну ціну (відкриття резервів знижує витрати виробництва). Ще важливим моментом є можливості для вторинного використання ресурсів, що також збільшує прибутковість організації.

Останнє, підкреслюючи аспект підвищенні прибутку, що важлива роль належить маркетинговій діяльності, бо без вправної організації маркетингових операцій не можливо досягти бажаного обсягу продажів, а отже запланованого розміру прибутку [28].

Підсумуємо, що підвищення прибутку відбувається на підставі всебічного й комплексного техніко-економічний аналізу функціонування бізнес-процесу організації: моніторинг техніко-економічних індикаторів функціонування бізнесу й досягнутого організаційного рівня виробничих процесів; оцінка на постійній основі раціональності використання потужностей і інших складових бізнес-процесу; дієвість механізму використання робочої сили та встановлення комунікаційного господарського зв'язку тощо.

## РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «ЕКСПРЕС-ТРАНС»

### 2.1. Загально-економічна характеристика ТОВ «ЕКСПРЕС-ТРАНС»

Досліджуване товариство «ЕКСПРЕС-ТРАНС» вважається юридичною особою, територіально знаходиться у Київській області та налічує відокремлене майно. Має майнові й особисті (немайнові) права і несе зобов'язання на власний розсуд укладати угоди стосовно окреслених господарських операцій, передбачених уставом у межах чинного законодавства.

Головним спрямуванням (ціллю) функціонування Товариства, задля отримання прибутку, є здійснення виробничих операцій, також торговельних та посередницьких, окрім того надання передбачених послуг й дозвіл на здійснення зовнішньоекономічних операцій.

Підкреслимо предметну область діяльності Товариства (табл. 2.1).

Таблиця 2.1 – Склад головних спрямувань функціонування

№	Види діяльності
1.	Надання послуг з міжнародних перевезень промислових та продовольчих вантажів автомобільним транспортом.
2.	Виконання робіт, пов'язаних з ремонтом автомобілів та їх сервісним обслуговуванням
3.	Купівля, продаж і надання в оренду будівель, приміщень, обладнання та іншої нерухомості; влаштування платних стоянок автотранспорту, інші операції з рухомим майном.
4.	Матеріально-технічне забезпечення робіт та послуг по зобов'язаннях та договорах з юридичними особами, окремими громадянами.
5.	Розробка і виробництво товарів народного вжитку з послідуною їх реалізацією; торговельна діяльність в межах компетенції Товариства.
6.	Торговельно-постачальна, торговельно-закупівельна та торгово-посередницька діяльність.
7.	Фінансова допомога клієнтам та партнерам, інші фінансові операції, які не заборонені законодавством.
8.	Створення станцій по технічному обслуговуванню автомобілів, автозаправних станцій, автосервісу, виготовлення і реалізація відповідного обладнання та автозапчастин.
9.	Проведення будівельно-монтажних, ремонтно-будівельних, проектно-конструкторських, художньо-оздоблювальних, монументально-декоративних робіт.
10.	Надання інформаційних, консультативних послуг, маркетингових та лізингових послуг, митних брокерських послуг, транспортно-експедиційних та кур'єрських послуг.
11.	Здійснення угод по експорту-імпорту, організація ділових поїздок.
12.	Придбання, продаж акцій та цінних паперів інших підприємств, в тому числі іноземних, з метою створення холдингової структури і отримання додаткового прибутку.
13.	Розробка і практичне здійснення спільних (у тому числі із зарубіжними інвесторами) інвестиційних проектів.

Зазначимо про наявність значного різноманіття можливих спрямувань функціонування Товариства та продемонструємо організаційну структуру адміністрування (рис. 2.1).

Враховуючи загальноприйняті аспекти правоздатності, Товариство має перелічені обов'язки, необхідні йому для реалізації бізнес-операцій, що не заборонені законодавством України.

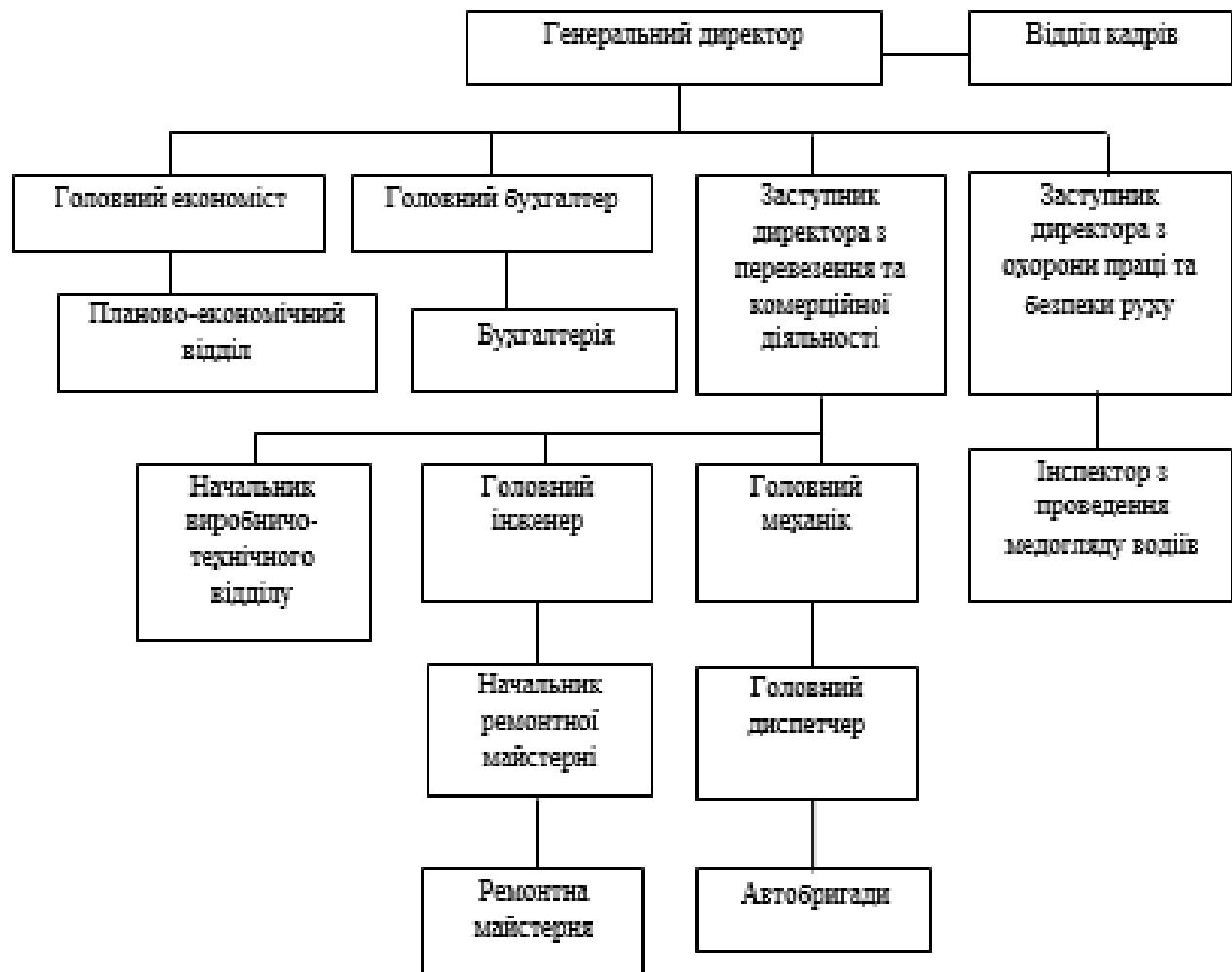


Рисунок 2.1 – Притаманна ТОВ «ЕКСПРЕС-ТРАНС» організаційна структура

ТОВ «ЕКСПРЕС-ТРАНС», відповідно до встановленої мети функціонування бізнес-процесу, може здійснювати зовнішньоекономічні операції, тобто на власний розсуд реалізовувати співробітництво з іноземними суб'єктами, вибудовані на взаємовигідних відносинах між зацікавленими сторонами у площині чинного законодавства України.

Зазначимо перелік операцій зовнішньоекономічної діяльності (табл. 2.2).

Таблиця 2.2 – Склад зовнішньоекономічних операцій

№	Види діяльності
1.	Експорт та імпорт товарів та капіталів.
2.	Міжнародні операції з цінними паперами у випадках, передбачених законами України.
3.	Надання консультаційних, маркетингових, експертних, посередницьких, консигнаційних, управлінських, облікових, аудиторських, юридичних та інших послуг, що прямо і виключно не заборонені законами України.
4.	Наукова, науково-технічна, науково-виробнича, виробнича, навчальна та інша кооперація з іноземними суб'єктами господарської діяльності; навчання та підготовка спеціалістів на комерційній основі.
5.	Організація та здійснення діяльності в галузі приведення виставок, конференцій, симпозіумів, семінарів та інших подібних заходів, що здійснюються на комерційній основі.
6.	Орендні, в тому числі лізингові, операції між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності та іноземними суб'єктами господарської діяльності.
7.	Спільна підприємницька діяльність з іноземними суб'єктами господарської діяльності, що включає створення спільних підприємств різних видів і форм, приведення спільних господарських операцій та спільне володіння майном, як на території України, так і за її межами.
8.	Товарообмінні (бартерні) операції та інші види зовнішньоекономічної діяльності, не заборонені прямо і у виключній формі законами України.

Майнові аспекти Товариства відображають наявні основні та обігові кошти, а також будь-які цінності, вартість яких відображена у балансі організації [35].

Товариство вважається власником: грошових сум та наявного майна, що передано йому власниками; продукту, виробленого в результаті реалізації господарської компетентності; одержаних сум доходів тощо. На тлі власного володіння майновими правами ТОВ «ЕКСПРЕС-ТРАНС» здійснює розпорядження усіма складовими майна, відповідно передбачених цілей власного функціонування.

Загальноприйняте, що прибуток Товариства формується завдяки надходжень від реалізації господарських операцій, з урахуванням покриття необхідних для реалізації бізнес-процесу витрат [35].

Розглянемо загальні обсяги здійснених перевезень товариством (табл. 2.3).

Представлений аналіз динамічних зрушень вантажних перевезень в досліджуваній організації протягом 2022–24 р. дозволяє оцінити зміни обсягів діяльності у сфері транспортування. Обсяг вантажних перевезень за досліджуваний

період демонструє стабільне зростання. У 2023 році він збільшився на 4,0% у порівнянні з попереднім роком, а у 2024 році — ще на 3,7%. Загалом, за два роки відбулося зростання на 7,8% відносно базового 2022 року, що свідчить про нарощення операційної активності підприємства.

Таблиця 2.3 – Динаміка перевезень вантажів за 2022-24 роки

№	Показники	Роки		
		2022	2023	2024
1.	Обсяг вантажних перевезень, тон	70600	73400	76114
	у % до попереднього року	-	104,0	103,7
	у % до базового року	100,0	104,0	107,8
2.	Вантажообіг, ткм	4307898	4764500	5118200
	у % до попереднього року	-	110,6	107,4
	у % до базового року	100,0	110,6	118,8
3.	Загальний пробіг, км	745300	826934	1039270
	у % до попереднього року	-	111,0	125,7
	у % до базового року	100,0	111,0	139,4

Позитивна динаміка простежується також у показниках вантажообігу. У 2023 році він зріс на 10,6% у порівнянні з 2022 роком, а у 2024 році — ще на 7,4%. Відносно базового року збільшення склало 18,8%, що вказує на не лише розширення обсягів перевезень, а й на зростання дальності транспортування вантажів, що є свідченням підвищення інтенсивності логістичних процесів.

Значне зростання демонструє показник загального пробігу транспортних засобів. У 2023 році його обсяг зріс на 11,0%, а у 2024 році — на 25,7% порівняно з попереднім роком. Загальний приріст за аналізований період склав 39,4%. Це свідчить про суттєве розширення транспортної діяльності, зокрема за рахунок збільшення маршрутів та інтенсивності використання транспортного парку.

Отже, результати динамічного аналізу свідчать про позитивну тенденцію зростання вантажних перевезень та пов'язаних з ними показників, що вказує на підвищення ефективності функціонування транспортної системи організації та потенціал до подальшого розвитку.

Наступним кроком проведемо оцінку співробітників товариства й ступеня їх залученості до реалізації бізнес-процесу, проаналізуємо наявність внутрішньо-виробничих резервів задля можливості збільшення продуктивності.

Підвищення кваліфікаційного рівня співробітників у мінливому середовищі значно відображується на кінцевих результатах та підвищують вартість кожної помилки і втраченої хвилини. Відповідно повстає потреба оцінювання робочого часу, встановлення внутрішньо-виробничих можливостей та збільшення продуктивності. Через аналіз кількісного складу співробітників організації підкреслюється забезпеченість трудовими ресурсами (табл. 2.4).

Упродовж аналізованого періоду спостерігається тенденція до зменшення середньої чисельності співробітників організації. У 2022 році цей показник становив 92 особи, у 2023 році - 86 осіб (що на 6,5 % менше порівняно з попереднім роком), а у 2024 році - 81 особа, що свідчить про подальше скорочення персоналу на 5,8 %. У порівнянні з базовим 2022 роком загальне зменшення склало 12 %, що може бути наслідком оптимізації штату, автоматизації процесів або зовнішніх економічних чинників.

Таблиця 2.4 – Динаміка чисельності ТОВ «ЕКСПРЕС-ТРАНС»

№	Показники	Роки		
		2022	2023	2024
1.	Середньооблікова чисельність, осіб	92	86	81
	у % до попереднього року	-	93,5	94,2
	у % до базового року	100,0	93,5	88,0
2.	Середня чисельність сумісників, осіб	8	8	8
	у % до попереднього року	-	100,0	100,0
	у % до базового року	100,0	100,0	100,0
3.	Середня чисельність співробітників, що працюють на умовах неповної зайнятості, осіб	13	11	9
	у % до попереднього року	-	84,6	81,8
	у % до базового року	100,0	84,6	69,2
4.	Фонд оплати праці, тис. грн.	16387,1	19121,2	21633,4
	у % до попереднього року	-	116,7	113,14
	у % до базового року	100,0	116,7	132,01

Середня чисельність працівників-сумісників залишалася стабільною протягом трьох років на рівні 8 осіб. Відсутність змін у цьому показнику вказує на сталу потребу в залученні додаткової робочої сили за сумісництвом.

Водночас відмічається поступове скорочення середньої чисельності співробітників, які працюють на умовах неповної зайнятості. Зокрема, у 2022 році таких працівників було 13 осіб, у 2023 році -11 осіб (зменшення на 15,4 %), а у 2024 році - 9 осіб, що становить 69,2 % від базового рівня. Це засвідчує зростання ефективності праці, так і зменшення гнучких форм зайнятості на підприємстві.

Незважаючи на загальне скорочення персоналу, фонд оплати праці демонструє стабільне зростання: з 16 387,1 тис. грн у 2022 році до 19 121,2 тис. грн у 2023 році (збільшення на 16,7 %), а у 2024 році - до 21 633,4 тис. грн (ще на 13,14 % більше). У порівнянні з базовим роком зростання фонду склало 32,01 %, що може свідчити про підвищення рівня заробітної плати, преміювання або перерозподіл ресурсів на користь меншої, але кваліфікованої кількості співробітників.

Таким чином, динаміка чисельності персоналу та фонду оплати праці вказує на прагнення організації до підвищення продуктивності за умов оптимізації кадрового складу.

Враховуючи динамічні зрушення кількісного складу співробітників товариства, то здійснимо дослідження руху трудових ресурсів, визначивши коефіцієнти вибуття та надходження, а також загальний оборот чисельності Додаток В. Результати розрахунків представимо на діаграмі (рис. 2.2).

На підставі розрахунків, візуалізований на малюнку, простежується зміна руху кадрового складу співробітників товариства впродовж 2022–24 років, що дозволяє оцінити механізм управління персоналом в організації.

Зокрема, коефіцієнт вибуття співробітників у 2022 році становив 0,043, що вказує на низький рівень плинності кадрів, відповідно даних 2023 р. цей показник суттєво зріс до 0,093, що може свідчити про певні внутрішні проблеми, зниження задоволеності працею або зовнішні фактори, які вплинули на стабільність трудового колективу, а вже у 2024 році коефіцієнт дещо зменшився до 0,074, однак

залишився на вищому рівні, ніж у базовому періоді, що потребує подальшого моніторингу та коригуючих заходів.

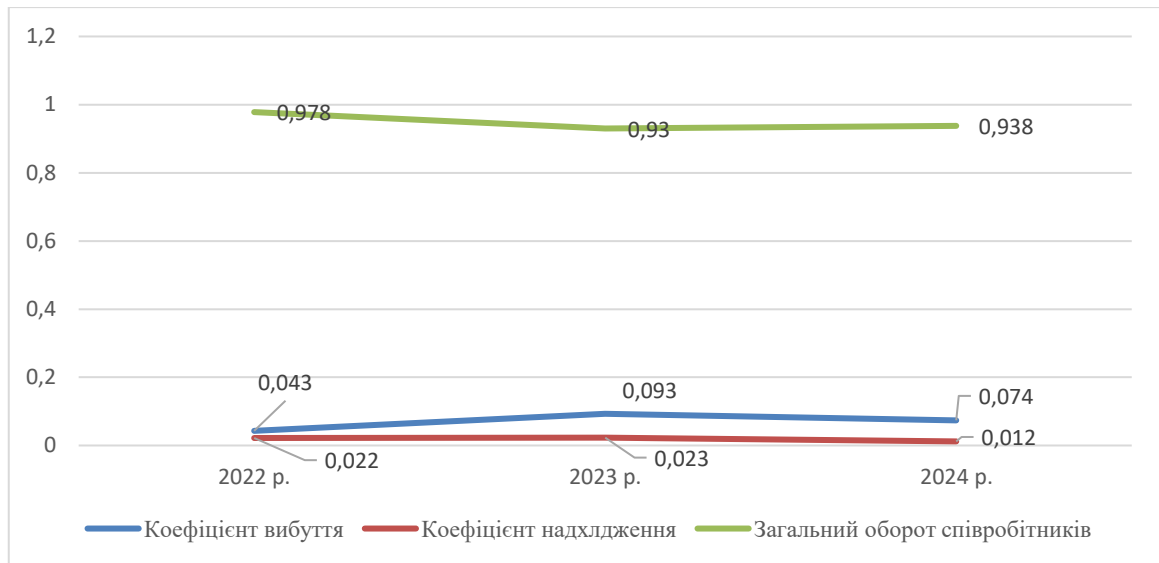


Рисунок 2.2 – Динаміка показників руху трудових ресурсів в організації

Стосовно коефіцієнту надходження співробітників, упродовж трирічного періоду, бачимо стабільну, але поступове скорочення: з 0,022 у 2022 році до 0,012 у 2024 році. Отримані дані можуть засвідчити про ускладнення в процесі залучення нових робітників до бізнес-процесу товариства.

Звертаючись до загального коефіцієнту обороту співробітників, який відображає сукупну зміну персоналу, то він також скоротився – з 0,978 у 2022 році до 0,930 у 2023 році, а в 2024 році зафіксовано незначне зростання до 0,938. Це свідчить про поступову стабілізацію кадрової ситуації, хоча загальна динаміка вказує на відносно високу плинність кадрів у базовому періоді.

Загальна тенденція свідчить про наявність певної турбулентності в кадровій політиці організації, особливо у 2023 році, що вимагатиме впровадження дієвих управлінських рішень відносно зменшення плинності кадрів, покращення умов перебігу бізнес-операцій та вдосконалення мотиваційного інструментарію.

Продуктивність праці встановлює ступінь плідотворності, змоги конкретної робочої сили виробляти споживчу вартість чи виконувати корисну роботу. Продуктивність праці демонструє співвідношення між витратами робочого часу й

кількістю виробленого продукту, тому чим більше виготовлено продукту за одиницю робочого часу чи чим менше витрачається робочого часу на виробництво, тим більша продуктивність праці, тим праця - більш плідотворна та економічна.

Надалі звернемося до продуктивності, бо взаємозв'язок між прибутком організації та продуктивністю є однією з ключових закономірностей у системі проведення економічного аналізу. Ці два показники взаємоузгодженні між собою, адже зростання раціонального використання наявних трудових ресурсів прямо впливає на зростання фінансових результатів.

Продуктивність праці відображає обсяг виробленого продукту на одного співробітника за певний період. Збільшення цього показника свідчить про раціональніше використання живої сили, що відбиває зниження витрат на одиницю продукції, скорочення непродуктивних витрат часу та зростання обсягів реалізації. Це створює передумови для підвищення прибутку.

Оцінимо ефективність використання співробітників в ТОВ «ЕКСПРЕС-ТРАНС» табл. 2.5.

Таблиця 2.5 – Динаміка використання співробітників в ТОВ «ЕКСПРЕС-ТРАНС»

№	Показники	Роки		
		2022	2023	2034
1.	Доход (виручка) від реалізації, тис. грн.	83831,1	93802	98380,1
	у % до попереднього року	-	111,89	104,88
	у % до базового року	100,0	111,89	117,35
2.	Середньооблікова чисельність, осіб	92	86	81
	у % до попереднього року	-	93,5	94,2
	у % до базового року	100,0	93,5	88,0
3.	Продуктивність праці, тис. грн.	911,21	1090,7	1214,57
	у % до попереднього року	-	119,7	111,36
	у % до базового року	100,0	119,7	133,3

Розглянута таблиця 2.5 відображає динаміку ключових показників, що засвідчують ефективність залучення до бізнес-процесу співробітників на ТОВ

«ЕКСПРЕС-ТРАНС» протягом 2022–2024 років. Упродовж аналізованого періоду простежується позитивна тенденція до зростання доходу від реалізації власного продукту: у 2023 році він збільшився на 11,89% у співставленні з 2022 р., а вже у 2024 р. додатково на 4,88% відносно попереднього року. У підсумку, порівняно з базовим 2022 роком, приріст становив 17,35%.

Найбільш показовим є значне зростання продуктивності праці. У 2023 році цей показник збільшився на 19,7% порівняно з 2022 роком, а в 2024 році — ще на 11,36%. Загалом, упродовж трьох років продуктивність праці зросла на 33,3%, що засвідчує зростання ефективності та підвищення віддачі на одного працівника. Такі результати можуть бути наслідком впровадження сучасних технологій, автоматизації процесів або покращення організації виробничої діяльності.

Отже, спостерігається чітка кореляція між зменшенням чисельності працівників і підвищенням продуктивності праці, що водночас супроводжується зростанням доходу підприємства. Це вказує на підвищення загальних аспектів управління в організації.

Прибуток, своєю чергою, є результатом не лише ефективного управління витратами, а й оптимального використання наявного потенціалу працівників. Високий рівень продуктивності праці здійснює вплив на зростання доданої вартості, яка безпосередньо впливає на формування прибутку. Таким чином, чим вища продуктивність праці, тим більша ймовірність отримання прибутку навіть за умов стабільного рівня цін.

Варто зазначити, що підвищення прибутковості створює можливості для додаткових інвестицій у розвиток персоналу, автоматизацію виробничих процесів, поліпшення умов праці, що в довгостроковій перспективі також стимулює зростання продуктивності. Це підкреслює наявність циклічного зворотного зв'язку між цими двома категоріями, коли підвищення одного показника сприяє покращенню іншого.

Отже, прибуток і продуктивність праці є взаємозалежними економічними показниками, узгодженість яких забезпечує стабільне зростання підприємства, зміцнення його конкурентних позицій та підвищення рівня управління ресурсами.

Перейдемо до розгляду використання виробничих фондів за групою необхідних для оцінки коефіцієнтів (Додаток Г). Отримані розрахункові дані за використанням основних засобів (ОЗ) зведемо у таблицю 2.6.

Таблиця 2.6 – Динаміка використання ОЗ ТОВ «ЕКСПРЕС-ТРАНС»

Показники	Роки		
	2022	2023	2024
1. Коефіцієнт зносу ОЗ	0,587	0,612	0,634
2. Коефіцієнт придатності ОЗ	0,413	0,388	0,366
3. Коефіцієнт вибуття ОЗ	0,019	0,038	0,047
1. Коефіцієнт оновлення ОЗ	0,062	0,119	0,112

Здійснене дослідження підкреслює наявні тенденції у технічному стані та відтворенні виробничих фондів ТОВ «ЕКСПРЕС-ТРАНС», бо протягом досліджуваного періоду спостерігається поступове зростання коефіцієнта зносу ОЗ: з 0,587 у 2022 році до 0,634 у 2024 році. Можемо казати про посилення ступеня фізичного та морального зношення активів, що вказує на необхідність модернізації технічної бази товариства.

Водночас, стосовно коефіцієнту придатності ОЗ, що є оберненим до коефіцієнта зносу, спостерігається скорочення – з 0,413 до 0,366 за аналізований період. Це вказує на зменшення частки придатних до експлуатації засобів у загальній структурі ОЗ.

Наявні індикатори руху ОЗ демонструють активізацію процесів їх оновлення. Так, коефіцієнт оновлення зріс з 0,062 у 2022 році до 0,119 у 2023 році, з невеликим зниженням до 0,112 у 2024 році. Така динаміка свідчить про інвестиції у нові основні засоби, що сприяє частковому оновленню технічного парку.

Коефіцієнт вибуття також поступово збільшується – з 0,019 до 0,047, що підкреслює виведення з експлуатації застарілого обладнання, так і про загальну зміну складу активів.

Загалом динаміка коефіцієнтів свідчить про поступове оновлення матеріально-технічної складової бізнес-процесу організації, хоча рівень зносу залишається відносно високим. Це вказує на необхідність подальших інвестицій у технічне переоснащення з метою більш раціонального залучення ОЗ до бізнес-процесу.

До узагальнюючих показників, що підкреслюють ефективне використання ОЗ у бізнес-процесі організації належать фондovіддача та фондovісткість, які у динаміці можемо простежити на рис. 2.3.

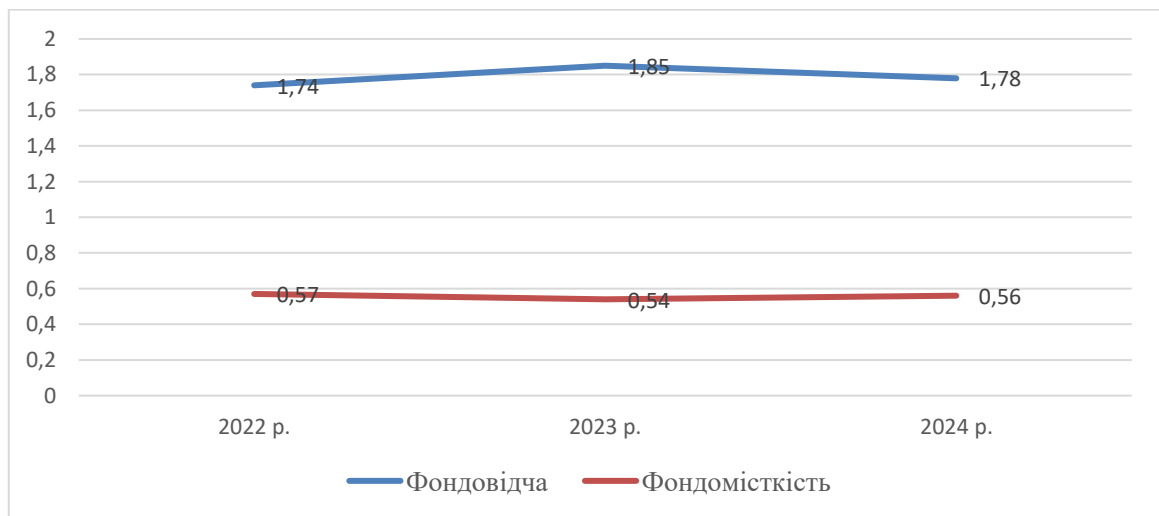


Рисунок 2.3 – Динаміка узагальнюючих показників використання ОЗ

Дослідження показало, що зокрема, показник фондovіддачі зріс з 1,74 у 2022 році до 1,85 у 2023 році, що свідчить про покращення ефективності використання ОЗ на одиницю вартості. Однак у 2024 р. спостерігається скорочення цього показника до 1,78, що, хоча й свідчить про зменшення результативності у співставленні з попереднім роком, усе ж залишається вищим за базовий рівень.

Фондовісткість, навпаки, знизилася з 0,57 у 2022 році до 0,54 у 2023 році, що підтверджує позитивну тенденцію у зменшенні витрат основних засобів на одиницю продукції. Звернемо увагу, що у 2024 році спостерігається незначне зростання цього показника до рівня 0,56, що підкреслює зменшення капіталовіддачі або про вплив зовнішніх факторів на продуктивність використання засобів виробництва.

Загалом, аналізовані показники демонструють відносно стабільну та позитивну динаміку, зокрема у 2023 році, коли досягнуто максимального рівня ефективності. Незначні коливання у 2024 році не порушують загальної тенденції до підвищення продуктивності основних засобів, однак потребують подальшого моніторингу й оптимізації їх використання.

Ефективність господарської діяльності організацій безпосередньо залежить від раціонального співвідношення між витратами на реалізацію бізнес-процесу й отриманим прибутком, бо витрати є основною категорією, що впливає на кінцевий фінансовий результат. Зниження витрат при збереженні або зростанні обсягів продажу є головною умовою зростання прибутку. Саме оптимальне управління змінними витратами є ключем до підвищення прибутковості.

Існує пряма залежність між витратами та прибутком: за інших рівних умов, чим меншими є витрати на одиницю продукції, тим вищим буде прибуток. Проте важливим є не лише абсолютне зменшення витрат, а й їх структура, яка має забезпечувати необхідну якість продукції та конкурентоспроможність на ринку.

Для кращого сприйняття структури витрат для ТОВ «ЕКСПРЕС-ТРАНС» візуально представимо їх на рис. 2.4.

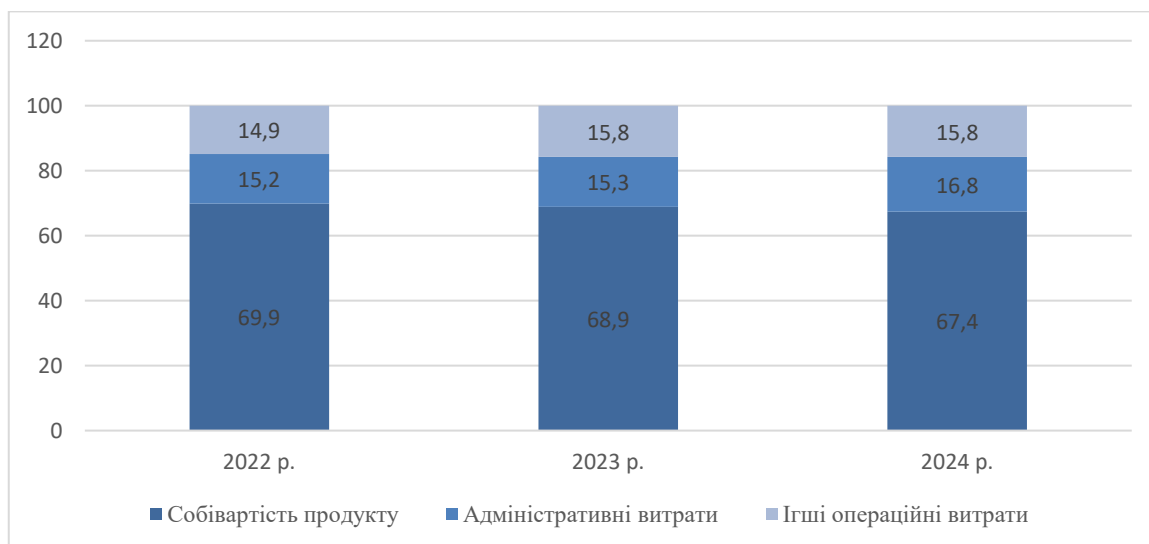


Рисунок 2.4 – Структурні зрушення витрат ТОВ «ЕКСПРЕС-ТРАНС»

Діаграма демонструє структуру витрат підприємства за 2022–2024 роки, розподілену за основними складовими: собівартість продукції, адміністративні

витрати та інші операційні витрати. Упродовж аналізованого періоду спостерігається зниження частки собівартості у загальних витратах: з 69,9% у 2022 році до 67,4% у 2024 році. Це свідчить про певне покращення ефективності виробничих процесів або зниження витрат на виробництво одиниці продукту.

Водночас частка адміністративних витрат зростає помірними темпами - з 15,2% до 16,8%. Це може бути зумовлено розширенням управлінських функцій або збільшенням витрат на забезпечення організаційної діяльності. Інші операційні витрати зберігаються на стабільному рівні: з 14,9% у 2022 році до 15,8% у 2023-24 роках. Загалом, зміни у структурі витрат вказують на перерозподіл ресурсів у бік зростання частки непрямих витрат, що потребує додаткового аналізу щодо ефективності управлінських та операційних рішень підприємства.

Крім того, важливу роль відіграє маржинальний підхід, за якого підприємство аналізує не лише загальний прибуток, а й маржинальний дохід, тобто різницю між виручкою і змінними витратами. Цей підхід дозволяє визначати точку беззбитковості, тобто мінімальний обсяг реалізації, необхідний для покриття всіх витрат і виходу на прибутковий рівень.

Таким чином, раціональне управління витратами є визначальним чинником формування прибутку. Підприємства, які впроваджують системи контролінгу, бюджетування та аналізу витрат, мають вищі шанси на досягнення стабільної рентабельності та фінансової стійкості.

## **2.2. Оцінка прибутковості ТОВ «ЕКСПРЕС-ТРАНС»**

Розглянути ефективну реалізацію бізнес-процесу будь-якої організації можна крізь призму отриманого фінансового результату, що формується через її господарську компетентність (отримання прибутку/збитку). Одночасно зауважимо, що отриманий фінансовий результат функціонування компанії можна окреслити через визначення абсолютних та відносних показників, а також обсягом прибутку та визначенням рівня рентабельності, які доцільно розглядати в динаміці.

Тобто загальну прибутковість організації доцільно оцінювати через визначення індикаторів прибутку та рентабельності.

Стосовно отриманого прибутку, то це формування додаткової вартості, яка з'являється у процесі виробничих операцій поверх витраченої суми спожитих для реалізації бізнес-процесу всебічно-потрібних ресурсів. Тобто прибуток можна окреслити, як певну частку чистого доходу, яка формується при здійсненні виробничих та операцій реалізації власного продукту. Адже тільки після продажу власного продукту на ринку відбувається трансформація чистого доходу у прибуток організації.

Задля покращення ефективності управління прибутковістю бізнес-процесу організації важливо на постійній основі здійснювати моніторинг динаміки та оцінки процесів з формування, подальшого розподілу й використання, за встановленими плановими завданнями, прибутку. Головним цільовим спрямуванням проведення аналізу досягнутих результатів вважається:

- дослідження динамічних зрушень в обсязі, структурі фінансових результатів при реалізації бізнес-процесу організації;
- моніторинг встановлених відхилень отриманого прибутку від запланованого, окреслення принципових причин встановлених розбіжностей;
- дослідження усієї сукупності факторів, що здійснили вплив на формування прибутку з одночасною оцінкою дієвості їх впливу;
- ґрунтовне дослідження доцільності напрямів розподілу прибутку у межах функціонування організації;
- встановлення можливих параметрів задля збільшення прибутковості організації в майбутньому, з урахуванням власних помилок;
- формування запланованих заходів, що будуть враховувати реалізацію виявлених резервів функціонування бізнес-процесу та зростання прибутковості.

Розглянемо структурні елементи доходів товариства за досліджуваний час та представимо у таблиці 2.7.

Візуалізовано дані, що відображають зміну основних фінансових показників товариства й зокрема, простежується позитивна тенденція щодо зростання чистого

доходу від реалізації послуг. У 2023 році виручка зросла на 11,89% у співставленні попереднім роком, а в 2024 р. додатково на 4,9%, що в сукупності забезпечило приріст на 17,4% відносно базового періоду. Це свідчить про стабільне зростання обсягів реалізації та підвищення цін на транспортні послуги.

Таблиця 2.7 – Динамічні зрушення доходів та собівартості ТОВ «ЕКСПРЕС-ТРАНС», тис. грн.

№	Показники	Роки		
		2022	2023	2024
1.	Чистий дохід (виручка) від реалізації послуг, тис. грн.	69579,8	77855,7	81655,5
	у % до попереднього року	-	111,89	104,9
	у % до базового року	100,0	111,89	117,4
2.	Інші доходи	951	681,2	140,1
	у % до попереднього року	-	71,6	20,6
	у % до базового року	100,0	71,6	14,7
3.	Собівартість реалізованих послуг, тис. грн.	50440,21	53551,1	55870,5
	у % до попереднього року	-	106,2	104,3
	у % до базового року	100,0	106,2	110,8

У той самий час спостерігається істотне скорочення інших доходів. У 2023 році вони зменшились на 28,4%, а в 2024 році додатково на 79,4% порівняно з попереднім часом. У підсумку у 2024 році інші доходи становили лише 14,7% від рівня 2022 року. Така тенденція засвідчує зменшення надходжень від другорядних джерел або перегляд структури діяльності товариства на користь основного виду транспортних послуг.

Щодо витрат, собівартість реалізованих послуг демонструє стале, хоч і менш динамічне зростання. У 2023 році витрати зросли на 6,2%, а в 2024 році — на 4,3% у співставленні з попереднім. Загалом за два роки витрати зросли на 10,8%. Це менше відносного приросту чистого доходу, що підкреслює зниження витрато місткості та покращення ефективності функціонування бізнес-процесу. Отже, організації вдалося забезпечити зростання основного доходу при відносно

повільнішому зростанні витрат, що позитивно вплинуло на його фінансовий результат. Разом з тим скорочення інших доходів потребує подальшого вивчення для виявлення потенційних ризиків диверсифікації джерел прибутку.

Розглянувши окремі аспекти функціонування бізнес-процесу ТОВ «ЕКСПРЕС-ТРАНС», перейдемо безпосередньо до дослідження прибутку організації (табл. 2.8).

Таблиця 2.8 – Динаміка прибутку ТОВ «ЕКСПРЕС-ТРАНС», тис. грн.

№	Показники	Роки		
		2022	2023	2024
1.	Прибуток від реалізації послуг	19541,2	24801,3	26232,0
	у % до попереднього року	-	126,9	105,8
	у % до базового року	100,0	126,9	133,9
2.	Прибуток від операційної діяльності	0	721,2	0
	у % до попереднього року	-	-	-
	у % до базового року	100,0	-	-
3.	Чистий прибуток	0	751,1	0
	у % до попереднього року	-	-	-
	у % до базового року	100,0	-	-

За отриманими даними можемо спостерігати зміни основних показників прибутковості товариства, найбільш стабільно зростаючим показником виступає прибуток від реалізації послуг, який у 2023 році зріс на 26,9%, а вже у 2024 році – ще на 5,8%. Загалом приріст відносно базового 2022 року склав 33,9%, засвідчуючи поступове нарощення обсягів прибутку від основної діяльності організації.

У той же час операційний прибуток вказує на нестабільну динаміку. Якщо у 2022 та 2024 роках цей показник був відсутній, то у 2023 році він становив 721,2 тис. грн., що засвідчує про епізодичний характер операційної вигоди та зміну в структурі витрат, які вплинули на фінансовий результат за цей період. Схожа динаміка спостерігається і за показником чистого прибутку, який з'явився лише у 2023 році у розмірі 751,1 тис. грн, а у базовому та наступному роках не був зафіксований. Це може вказувати на наявність одноразових доходів, змін у

податковому навантаженні або інших поза операційних факторах, які мали тимчасовий позитивний вплив на фінансовий результат.

Загалом, попри позитивну динаміку прибутку від реалізації, нерівномірність показників операційного та чистого прибутку свідчить про необхідність удосконалення фінансової політики організації та зміцнення її стійкості до внутрішніх і зовнішніх впливів.

Підсумовуючи аналіз прибутку ТОВ «ЕКСПРЕС-ТРАНС» підкреслимо, що спостерігалось стійке зростання прибутку від реалізації послуг, що є позитивним свідченням ефективності основної діяльності та поступове посилення конкурентоспроможності компанії. Прибуток операційної діяльності мав нестійкий характер, його наявність у 2023 році говорить про тимчасові фактори, які позитивно вплинули на операційну рентабельність, або про можливі зміни в підходах до формування дохідне-витратної частини. Теж саме стосується й чистого прибутку, що може бути наслідком коливань у поза операційних доходах або витратах, а також впливу податкового навантаження, що потребує детальнішого фінансового моніторингу.

Загалом, позитивна динаміка прибутку від реалізації на тлі нестабільності чистого прибутку свідчить про наявність внутрішніх резервів підвищення фінансової ефективності. Це підкреслює важливість посилення контролю за витратами, оптимізації операційної діяльності та стратегічного управління прибутковістю.

Тепер спробуємо визначити прибутковість у відсотках через індикатори рентабельності, враховуючи, що організація вважається рентабельною, коли доходи від реалізації власного продукту покривають усі передбачені витрати й формують необхідний обсяг прибутку, який спрямовується на реалізацію довгострокових перспектив власного розвитку. По суті визначення рентабельності підкреслює ефективне спрямування коштів у власний бізнес-процес компанії за різними складовими бізнесу, бо саме через визначення та дослідження динаміки рентабельності можна встановити подальші можливості трансформаційних змін за окремими складовими, щоб підвищити загальні параметри ефективності

функціонування. По суті встановлюється рівень отриманої віддачі поточних витрат й використання у бізнес-процесі засобів.

В нашому дослідженні зробимо акцент на наступні розрахунки (табл. 2.9): обчислимо коефіцієнт витрат надання транспортних послуг (Кв), що встановлює співвідношення собівартості наданих послуг до чистого отриманого прибутку (бажаний варіант по організації, коли спостерігається динаміка по зростанню); визначимо рентабельність реалізованих послуг (Rp), як співвідношення прибутку від здійснення реалізації та суми поточних активів; також встановимо рентабельність активів організації (R акт), як відношення суми чистого прибутку до середньої вартості поточних активів (підкреслює загальний рівень прибутковості організації та раціональність управління наявними активами); встановимо рівень використання власного капіталу, як співставлення прибутку й середньої вартості капіталу, розрахувавши його рентабельність (Rвк); визначимо рентабельність реалізації бізнес-процесу організації (рентабельність діяльності R д) як співвідношення прибутку та чистого доходу реалізації транспортних послуг.

Таблиця 2.9 – Динаміка розрахунків рентабельності ТОВ «ЕКСПРЕС-ТРАНС», %

№	Показники	Роки		
		2022	2023	2024
1.	Коефіцієнт витрат виробництва	68,3	72,0	68,3
2.	Рентабельність реалізованих послуг	38,7	29,7	40,2
3.	Коефіцієнт рентабельності активів	-	1,16	-
4.	Коефіцієнт рентабельності власного капіталу	-	1,22	-
5.	Коефіцієнт рентабельності діяльності	-	1,07	-

Отримані дані ілюструють динаміку індикаторів рентабельності ТОВ «ЕКСПРЕС-ТРАНС» упродовж 2022–2024 років, що підкреслює коливання коефіцієнту витрат (демонструє відношення витрат до доходів від реалізації) протягом аналізованого періоду: з 68,3 % у 2022 році зріс до 72,0 % у 2023 році, що

свідчить про деяке підвищення витрато-місткості транспортних послуг. У 2024 році значення повернулося до початкового рівня – 68,3 %, що вказує на можливу оптимізацію виробничих витрат.

Рентабельність реалізованих послуг, яка відображає прибутковість операційної діяльності, у 2022 році становила 38,7 %, у 2023 році спостерігалось її зниження до 29,7 %, проте вже у 2024 році цей показник зріс до 40,2 %, що свідчить про покращення ефективності реалізації послуг.

Щодо фінансових коефіцієнтів загальної рентабельності, вони розраховувалися лише за 2023 рік. Коефіцієнт рентабельності активів становив 1,16 %, що вказує на порівняно низький рівень прибутковості використаних ресурсів. Рентабельність власного капіталу була дещо вищою – 1,22 %, однак також залишалася на помірному рівні. Загальна рентабельність діяльності підприємства у 2023 році дорівнювала 1,07 %, що характеризує досить низький рівень здійснення фінансово-господарських бізнес-операцій.

Аналіз показників рентабельності ТОВ «ЕКСПРЕС-ТРАНС» свідчить про нестабільність фінансово-економічних результатів підприємства протягом трирічного періоду. Незважаючи на зниження рентабельності реалізованих послуг у 2023 році, у 2024 році відбулося її зростання, що можна розглядати як позитивну динаміку. Показники рентабельності активів, власного капіталу та загальної діяльності у 2023 році залишаються на невисокому рівні, що вказує на необхідність покращення використання ресурсів та посилення контролю за витратами. Збереження або зниження коефіцієнта витрат виробництва у 2024 році є позитивним сигналом щодо потенційного зростання прибутковості в майбутньому.

### **2.3. Напрями підвищення прибутковості ТОВ «ЕКСПРЕС-ТРАНС»**

Підвищення прибутковості є пріоритетним завданням будь-якого суб'єкта господарювання, оскільки саме прибуток забезпечує фінансову стабільність, можливість розширеного відтворення та підвищення конкурентоспроможності.

Основними напрямками підвищення прибутковості організації вважаються:

1. Оптимізація витратної частини. Зниження собівартості продукції шляхом впровадження енергозберігаючих технологій, раціонального використання ресурсів, удосконалення логістичних процесів дозволяє підвищити маржинальність бізнес-процесу без втрати якості продукту.

2. Збільшення обсягів реалізації продукції та розширення ринків збуту. Розширення клієнтської бази, вихід на нові ринки, удосконалення маркетингової стратегії та підвищення якості обслуговування сприяють зростанню доходів підприємства.

3. Підвищення продуктивності праці. Використання сучасних засобів автоматизації, цифровізації виробничих процесів, а також професійний розвиток персоналу забезпечують ефективніше використання трудових ресурсів і зростання обсягів виробництва на одиницю витрат.

4. Раціоналізація структури асортиментного ряду. Фокус на пропозиції найбільш прибуткових та конкурентоспроможних видів продукту, що дозволяє організації ефективніше використовувати виробничі потужності та забезпечити стабільне зростання прибутку.

5. Підвищення ефективності управління активами. Оптимізація використання ОЗ, зменшення тривалості обороту оборотного капіталу та своєчасне оновлення матеріально-технічної бази сприяють підвищенню загальної фінансової ефективності.

6. Удосконалення фінансового менеджменту. Раціональне управління фінансовими потоками, оптимізація структури капіталу та забезпечення ліквідності дозволяють уникати фінансових ризиків і забезпечують стабільний розвиток.

7. Інноваційний розвиток. Впровадження інноваційних продуктів, послуг або виробничих процесів створює додану вартість, яка сприяє зростанню прибутку в середньо- та довгостроковій перспективі.

Важливим аспектом є розподілення прибутку, бо налічує багаторівневий характер і залежність від оточуючих факторів. Більш загально прибуток слід розділити на: сумарні виплати власникам (дивіденди або відсотки); суми коштів на розвиток власного бізнес-процесу в перспективі.

Наступною процедурою є формування конкретних резервів задля розвитку організації за спрямуваннями: на стимулювання співробітників; інвестиційні заходи; страхові накопичення. Вони мають цілеспрямоване використання і відіграють важливу роль у функціонуванні бізнесу. Стосовно стимулювання співробітників, то цю частину потрібно деталізувати на преміальні заохочення (участь у формуванні прибутку) та соціальні стимули.

Важливим кроком для зростання прибутковості організації є інвестування у власний розвиток, відповідно задоволення інтересів власників бізнесу та співробітників. Відповідно варто враховувати усі варіанти, обираючи оптимально-привабливий та враховуючи головні спрямування: трансформація техніко-технологічної складової бізнесу, відповідно сучасним тенденціям НТП; збільшення власної суми обігових коштів та оптимізація їх використання; фонди запобігання ризиків та погашення позиків; соціальні заходи розвитку власного колективу.

Стосовно досліджуваного товариства є конкретні спрямування розподілення прибутку в перспективі: використання матеріальних аспектів по заохоченню співробітників компанії (додаткові виплати при виконанні умов зростання товарообігу або зниженню витрат; трансформація бізнес-процесу, через розширення сфери діяльності та ємності збуту, сучасне супроводження наданих послуг; всебічна підтримка та посилення іміджу організації; впровадження ефективних форм розрахунку, тощо.

Вдосконалення процесу управління прибутковістю ТОВ «ЕКСПРЕС-ТРАНС» в певній мірі залежить від якісних параметрів здійснення аналізу, обґрунтування встановлених резервів по зростанню прибутку, всебічного обґрунтування майбутніх прогнозів й інших напрямів адміністрування.

Представимо загальну схему планування та розподілення прибутку (рис. 2.5).

Даний процес з формування прибутку організації по-перше передбачає встановлення цільової суми прибутку, яка буде забезпечувати принцип самофінансування і буде достатньою для вирішення поточних та довгострокових завдань, а по-друге всебічне обґрунтування можливості бізнес-процесу отримати бажаного розміру прибуток при встановлені прогнозних параметрів передбаченого

доходу і розрахованих витрат. В даному аспекті доцільно здійснити розрахунки індикаторів рентабельності за окремими пропозиціями асортиментного ряду.



Рисунок 2.5 – Схематичне представлення процесів адміністрування прибутку

Важливим аспектом вдосконалення розподілу прибутку товариства можуть бути заходи:

- встановлення пріоритетних векторів з використання прибутку, як капіталізації грошової маси, що сприятиме розвитку організації та зростанню фінансових підсумків (результатів);
- обґрунтування з одночасною оптимізацією грошових витрат споживання, тобто використаних задля заохочення співробітників;
- встановлення оптимальної суми резервного фонду;
- встановити першочерговість надходжень при формуванні інших цільових фондів та витрат;

- створити всебічні умови функціонування бізнес-процесу організації за яких відбуватиметься зростання прибутку, без штрафних санкцій;
- остаточне обґрунтування деталізації плану по створенню й розподілу прибутку, підтверджену реальним кошторисом;
- здійснення всебічного контролю за виконанням передбачених заходів;
- постійний моніторинг динаміки та чинників формування прибутків, підкреслення наявних резервів, внесення коригуючих дій.

Зазначимо дієві резерви для зростання прибутковості організації (рис. 2.6).



Рисунок 2.6 – Можливі резерви збільшення прибутковості організації

Найпоширенішим із резервів зростання прибутку вважається ріст обсягу реалізації власного продукту, бо між ними існує пряма залежність, що супроводжується збільшенням прибутку. Даний аспект дає можливість організації заробити кошти на усі напрями функціонування власного бізнес-процесу та збільшити дохідну частину бюджету. Також важливим моментом залишається

стимулювання продажу, закріплення господарських взаємовідносин з постійними клієнтами та постійний моніторинг запасів.

Наступним аспектом вважається оптимізація встановлення собівартості, що супроводжується економією усіх складових витрат. Саме всебічно обґрунтоване встановлення витрат вважається головним моментом стабілізації цін, а отже економічної стабільності бізнес-процесу та джерелом накопичень задля розвитку.

В умовах сьогодення також важливим є вторинне використання ресурсів, в нашому випадку даний принцип можна використати відносно основних засобів. Завдяки технічному переозброєнню повстає можливість покращити економічні індикатори функціонування бізнес-процесу організації, але це розглядається лише при одночасному підвищенні продуктивності праці й покращенню якісних параметрів надання транспортних послуг.

Підсумовуючи, підкреслимо, що для ТОВ «ЕКСПРЕС-ТРАНС» головними спрямуваннями будуть вважатися пошук можливостей для збільшення ємності власної присутності на ринку (зростання обсягу послуг) при одночасному зменшенні собівартості. Зобразимо схематично головні спрямування зростання прибутковості транспортної компанії (рис. 2.7).

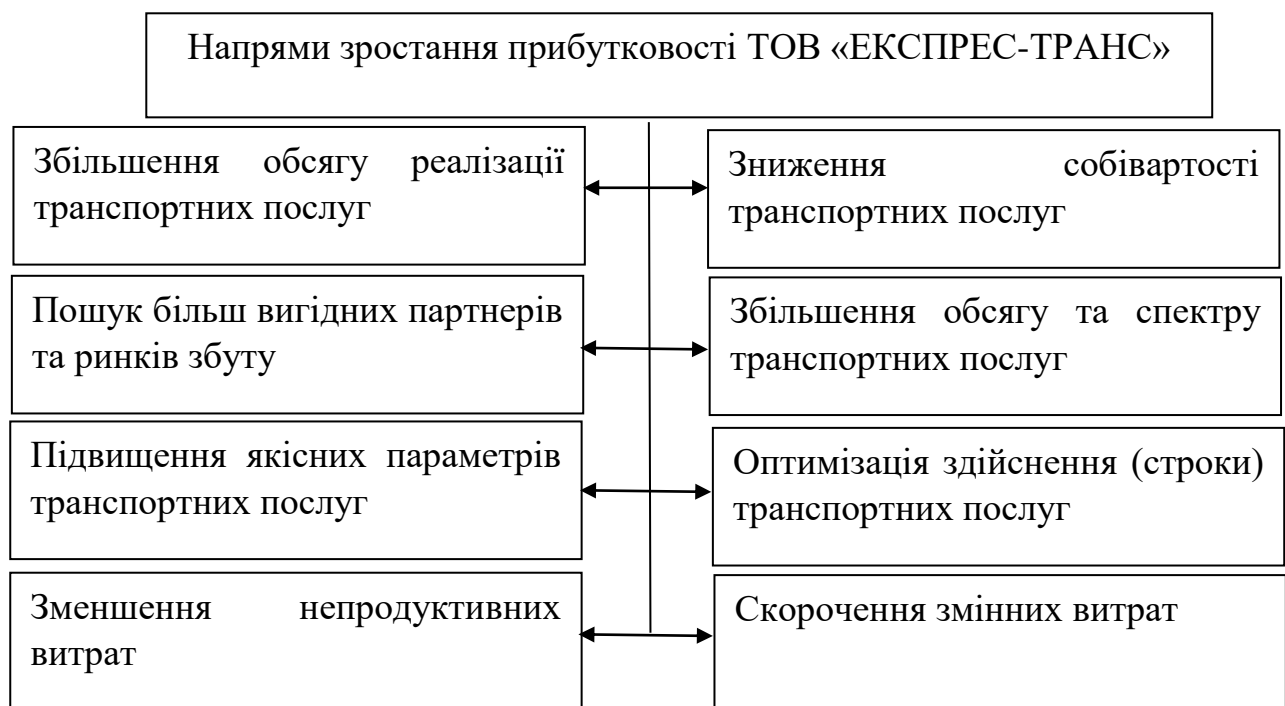


Рисунок 2.7 – Спрямування зростання прибутковості організації

На рисунку 2.7 графічно представлено основні напрями, які сприяють зростанню прибутковості організації. Структура відображає взаємозв'язок між управлінськими, фінансовими та виробничими чинниками, що мають вирішальне значення для формування прибутку. Серед ключових елементів виокремлюються: підвищення ефективності використання ресурсів, оптимізація витрат, зростання обсягів реалізації послуг, удосконалення цінової політики, а також раціоналізація структури витрат.

Кожен з цих напрямів виступає як окремий вектор впливу на загальний рівень прибутковості підприємства, демонструючи системну взаємодію внутрішніх резервів та можливостей стратегічного розвитку. Такий підхід дозволяє комплексно оцінити потенціал організації, щодо зростання фінансових результатів, забезпечуючи підґрунтя для прийняття управлінських рішень у майбутньому.

Представлена система напрямів зростання прибутковості організації дозволяє зробити висновок про необхідність комплексного підходу до управління фінансовими підсумками організації. Зростання прибутковості можливе лише за умови узгодженого впровадження заходів, щодо підвищення раціональності залучення наявних ресурсів до бізнес-процесу, скорочення необґрунтованих витрат та активізації збутової діяльності.

Крім того, вирішальне значення має стратегічне планування, що передбачає оптимізацію виробничих процесів і цінової політики відповідно до змін ринкового середовища. Акцент на інноваційність, модернізацію техніко-технологічної бази та розвиток персоналу також відіграє важливу роль у формуванні стабільної та зростаючої прибутковості. Отже, прибуток не є наслідком лише зростання доходів, а результатом ефективного управління всіма компонентами господарської діяльності.

## ВИСНОВКИ І ПРОПОЗИЦІЇ

Фінансові результати є інтегральним відображенням ефективності використання підприємством наявних виробничих ресурсів. Як економічна категорія, фінансовий результат репрезентує підсумок господарської діяльності у вартісному (грошовому) вимірі. Його динаміка значною мірою залежить від стратегічних цілей розвитку організації. У разі орієнтації компанії на прискорене зростання, розширення обсягів реалізації, збільшення ринкової частки та максимізацію прибутку, прогнозування бажаних фінансових результатів передбачає досягнення високих темпів їх приросту. У цьому контексті результати фінансового аналізу виступають ключовим інструментом для ухвалення доречних управлінських рішень та подальшого розвитку бізнес-процесу організації.

У дослідженні проаналізовано теоретичні підходи до розуміння сутності прибутку, як складного економічного явища. Прибуток розглядається, як залишкова вартість реалізованого продукту або послуг, але після відшкодування запланованих витрат, пов'язаних із реалізацією бізнес-процесу. Він вважається основним джерелом формування фінансової складової організації та фундаментальною основою для виконання власних зобов'язань. З огляду на його значущість, уся реалізація передбаченого бізнес-процесу організації спрямована на забезпечення збільшення прибутковості.

У межах розробленої фінансово-економічної політики підприємства важливим завданням виступає управління прибутком. Це питання має бути тісно пов'язаним і ототожнюватися з реалізацією загально-визначеної стратегії розвитку організації. Управління прибутком повинно сприяти зростанню ринкової вартості організації, формуванню необхідного обсягу фінансових коштів, задоволенню економічних інтересів власників й співробітників організації. У процесі управління прибутковістю доцільно розв'язати два основні завдання: забезпечення приросту обсягів прибутку на етапі його формування та оптимальний розподіл отриманого прибутку за визначеними напрямками.

Аналіз наукових підходів до оцінки результативності фінансових механізмів забезпечення прибуткової діяльності підприємств свідчить про необхідність подальшого вдосконалення відповідного інструментарію. Відповідно мети аналізу та завдань, що стоять перед підприємством, формується набір релевантних показників і критеріїв оцінки результативності господарської діяльності.

Ключовою метою адміністрування прибутком виступає зростання добробуту власників підприємства як у поточному періоді, так і в довгостроковій перспективі. Реалізація намічених цієї мети передбачає гармонізацію інтересів усіх учасників економічного процесу – власників, персоналу, держави. Ефективне стратегічне управління прибутковістю можливе за таких умов: розроблення довгострокової стратегії розвитку організації, прийняття рішень із урахуванням загальної економічної стратегії, чітке формулювання цілей діяльності, всебічний та системний аналіз факторів впливу на результати господарювання, а також формування адаптивної господарської політики з орієнтацією на виявлення й нейтралізацію критичних чинників.

У контексті дослідження діяльності ТОВ «ЕКСПРЕС-ТРАНС» запропоновано низку заходів, реалізація яких сприятиме підвищенню прибутковості підприємства та ефективності аналітичної роботи:

1. Розширення обсягів транспортних послуг – як засіб підвищення валового доходу та ефективнішого використання наявних потужностей.
2. Оптимізація витрат – передусім шляхом зниження собівартості послуг, що дозволить збільшити маржинальний прибуток.
3. Коригування цінової політики – з урахуванням кон'юнктури ринку, забезпечення збалансованості інтересів споживачів і виробника.

Формування цільових орієнтирів прибутковості – на основі стратегічних пріоритетів підприємства, обсягів вантажообігу, рівня попиту на транспортні послуги, а також визначення економічно обґрунтованих цін реалізації, за яких досягається оптимальний баланс між доходами та витратами.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Агапова А.Т. Економічний аналіз в управлінні діяльністю суб'єктів господарювання. Київ: Знання-Прес, 2014. 240 с.
2. Букреєва Д. С., Тупіцина К. О., Больша А. К. Стратегічне планування та управління прибутком підприємств в умовах цифрової економіки. *Міжнародний науковий журнал «Інтернаука»*. 2021. № 11(3). С. 98-104.
3. Бурлан, С., Прокопович, Л. Методичні підходи до прогнозування прибутку підприємства. *Економіка та суспільство*. 2024. №62. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/3920>
4. Вовк О. М, Ковальчук А. М., Комісаренко Я. І, Джулай А. В. Прибуток та рентабельність як детермінанти розвитку підприємства. *Modern Economics*. 2020. № 21. С. 37-44.
5. Глушенкова А. А., Ромашов І. М. Управління прибутком підприємства. *Економіка. Менеджмент. Бізнес*. 2020. № 4. С. 53-57.
6. Горошанська О.О., Кащена Н.Б. Аналітичне забезпечення управління розподілом прибутку підприємства. *Економіка та суспільство*. Мукачево: МДУ, 2017. Вип 13. С. 1065-1071.
7. Демченко Н. В., Ляшенко Г. Р. Прибуток та його роль у забезпеченні соціально-економічного розвитку підприємства. 2024. № 1. С. 300-302.
8. Джеджула В.В., Єпіфанова І.Ю., Гуменюк В.С. Прибутковість підприємств машинобудівної промисловості України як показник ефективності їх функціонування. *Modern Economics*. 2021. № 25(2021). С. 58-63.
9. Духновська Л. М., Павлов В. С. Прибутковість підприємства: сутність та ефективність управління. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. 2018. Вип. 17(1). С. 100-103.
10. Захарченко В.О. Систематизація методів оцінки фінансового стану підприємства. *Фінанси України*. 2016. №1. С. 137-144.

11. Іванюта П. В., Пиріжок С. Є. Управління формуванням і розподілом прибутку на підприємстві за допомогою факторного аналізу. *Проблеми інноваційно-інвестиційного розвитку*. 2022. № 28. С. 150-167.
12. Кириченко О. М., Аумпа Д. В. Управління прибутковістю основних бізнес-процесів підприємства. *Міжнародний науковий журнал «Інтернаука»*. 2022. № 2. С. 20-25.
13. Колєватова А. В. Основні напрями вдосконалення процесу управління прибутком на підприємстві. *Проблеми системного підходу в економіці*. 2019. Вип. 3(1). С. 224-229.
14. Кравченко О. О. Управління прибутковістю підприємства. *Міжнародний науковий журнал «Інтернаука»*. 2020. № 5(1). С. 66-71.
15. Ларіонова К., Капінос Г. Механізм управління прибутком підприємства. *Modeling the development of the economic systems*. 2022. № 1. С. 120–128.
16. Макаренко П.М., Миколенко І.Г., Гужва Н.В. Прогнозування прибутку підприємства з використанням MS Excel. *Інфраструктура ринку*. 2022. № 68. URL: [http://www.market-infr.od.ua/journals/2022/68\\_2022/22.pdf](http://www.market-infr.od.ua/journals/2022/68_2022/22.pdf)
17. Мармуль Л. О., Новак Н. П., Кучеренко С. Ю. Підвищення ефективності управління підприємствами на засадах удосконалення обліку й адміністрування прибутків. *Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу*. 2022. № 1. С. 33–38.
18. Машошина Т. В., Супрун О. О. Сутність та значення фінансової результативності в діяльності підприємства. *Current methods of improving outdated technologies and methods*. 2024. № 1. С. 88-89.
19. Миколенко І.Г., Гребельна А.Д. Чинники прибутковості підприємства. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління*. 2021. № 33. С. 149-154.
20. Мельник Т. Ю. Обґрунтування напрямів розподілу прибутку підприємства з урахуванням інтересів різних учасників господарських відносин.. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. 2019. № 4(1). С. 136-141.

21. Мордань Є.Ю., Малиш Д.О., Рябуха А.Ю. Теоретичні основи системи управління прибутком підприємства. *Інфраструктура ринку*. 2020. Вип. 40. С. 384–391.
22. Олійник Л. В. Стратегічні напрями забезпечення фінансової стабільності підприємства. *Фінанси, облік, банки*. 2017. № 1(22). С. 118–124.
23. Павлюк І.О. Управління прибутком підприємства в умовах сьогодення. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2020. № 1. С. 84–88.
24. Півторак М. В., Музиченко О. М. Методи прогнозування чистого прибутку підприємства. *Економіка та держава*. 2021. № 1. С. 124-129.
25. Поддєрьогін А.М., Скочій С.В. Факторний аналіз формування прибутку виробничого підприємства. *Збірник наукових праць Університету державної фіскальної служби України*. 2018. № 2. С. 304–318.
26. Покровська Н., Катрич Д. Дефініція терміну «прибуток» в економічній науці. *Економіка та суспільство*. 2024. № 59. С. 1-5.
27. Рзаєва Т. Г., Сереветник О. В. Фінансові результати та напрями їх аналізу за показниками фінансової звітності. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2020. № 3. С. 121-124
28. Савіцький А. В. Розробка експортоорієнтованої стратегії розвитку в управлінні прибутковою діяльністю промислових підприємств. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. 2021. № 4. С. 175-179.
29. Сіренко К. Ю. Формування та розподіл прибутку підприємства. *Науковий вісник Сіверщини*. 2021. № 2. С. 171-185.
30. Стащук О., Жигар Н. Формування та використання прибутку суб'єктів господарювання в умовах воєнного стану. *Економічний часопис Волинського національного університету імені Лесі Українки*. 2022. № 31. С. 12-17.
31. Хачатрян В. В. Науково-методичні засади підвищення прибутковості підприємства. *Український журнал прикладної економіки*. 2021. Т. 6, № 2. С. 286-292.

32. Чередник А. О. Обґрунтування методичного підходу до оцінки ефективності роботи машинобудівних підприємств. *Український журнал прикладної економіки та техніки*. 2024. Том 9. № 1. С. 51 – 55.

33. Швець Ю.О. Прогнозування показників фінансового стану як елемент управління операційною діяльністю підприємств машинобудування у кризових умовах. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету: збірник наукових праць*. 2020. Вип. 42. С. 89–94.

34. Шестопалюк В., Економічна сутність доходів діяльності в сучасних умовах господарювання. *Облік, контроль і аналіз в управлінні підприємницькою діяльністю*. 2022 р. Ч. 2. 191с.

35. Юдіна С.В., Ситнік О.О. Чинники, що впливають на обсяг прибутку підприємства. *Таврійський науковий вісник. Серія: Економіка*. 2022. № 13. С. 184-190.

36. Fenenko Nazar, Koibichuk Vitaliya, Redchenko Nataliya. Методологія та алгоритм оцінювання впливу економічних факторів на ринок нерухомості України. *Науковий журнал «Економіка і регіон»*. Полтава: ПНТУ, 2023. Т. (2(89)). С. 136-142.

37. Hats Lyubov (2019) Regression estimation of agricultural production of crops in the western region of Ukraine. *Business Risk in Changing Dynamics of Global Village 2* : Monograph (Nysa), pp. 97-102 URL: <https://elartu.tntu.edu.ua/handle/lib/32260>

## ДОДТКИ

## Додаток А

Таблиця 1 – Визначення поняття «прибуток» [1, 3, 4,12]

Автор	Твердження
Бородіна Є.І.	Прибуток є основним фінансовим джерелом розвитку підприємства, науково-технічного вдосконалення його матеріальної бази і продукції всіх форм інвестування
Баканів М.І.	Прибуток – це частина додаткової вартості, виробленої і реалізованої, готової до розподілу. Підприємство одержує прибуток після того, як втілена у створеному продукті вартість буде реалізована і набере грошової форми.
Поддєрьогін А.М.	Прибуток – це економічна категорія ринкової економіки, яка забезпечує інтереси держави, власників і персоналу підприємства.
Савицька Г.В.	Прибуток – кінцева мета і рушійний мотив товарного виробництва і ринкової економіки. Це головний стимул і основний показник ефективності будь-якого підприємства.
Мочерний С.В.	Прибуток – це перетворена форма додаткового продукту й додаткової вартості, яка виражає відносини між власниками засобів виробництва й найманими працівниками з приводу його створення і привласнення.
Бойчик І.М.	Прибуток – це передусім виробнича категорія, що характеризує відносини, які складаються в процесі суспільного виробництва.
Данілюк М.О.	Прибуток – це частина вартості додаткового продукту, виражена в грошах; частина чистого доходу; грошовий виріз вартості реалізованого чистого доходу, основна форма грошових накопичень господарського суб'єкту.
Матюшенко І.Ю.	Прибуток – являє собою частину вартості прибуткового продукту, створеного працею, і є складовою частиною доходу підприємства.
Кривицька О.Р.	Кінцевим результатом, який створює торговельному підприємству фінансові ресурси, що необхідні для розширення його діяльності, необхідні для формування його сталості і конкурентоспроможності на ринку, є прибуток.
Олійник І.О.	Прибуток є не лише результатом успішної діяльності, в контексті підприємництва, він виступає як фактор організації виробництва.

Таблиця 2 – Показники рентабельності

Показники	Умовне позначення	Формула для розрахунку	Джерело Інформації
Рентабельність за валовим прибутком (маржинальним доходом)	R <sub>вп</sub>	$\frac{\text{Валовий прибуток}}{\text{Виручка}}$	☎.2 р.2000-2050 ☎.2 р.2000
Рентабельність за операційним прибутком	R <sub>оп</sub>	$\frac{\text{Операційний прибуток}}{\text{Виручка}}$	☎.2 р.2120 ☎.2 р.2000
Рентабельність за чистим прибутком	R <sub>чп</sub>	$\frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Виручка}}$	☎.2 р.2350 ☎.2 р.2000
Рентабельність активів	R <sub>а</sub>	$\frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Загальна сума майна}}$	☎.2 р.2350 ☎.1 р.1300
Термін окупності активів	T <sub>оа</sub>	-	100% R <sub>а</sub> %
Рентабельність необоротних активів	R <sub>на</sub>	$\frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Необоротні активи}}$	☎.2 р.2350 ☎.1 р.1095
Термін окупності необоротних активів	T <sub>она</sub>	-	100% R <sub>на</sub> %
Рентабельність оборотних активів	R <sub>оа</sub>	$\frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Оборотні активи}}$	☎.2 р.2350 ☎.1 р.1195
Термін окупності оборотних активів	T <sub>ооа</sub>	-	100% R <sub>оа</sub> %
Рентабельність виробничих фондів	R <sub>вф</sub>	$\frac{\text{Валовий прибуток}}{\text{Виробничі фонди}}$	☎.2 р.2000-2050 ☎.1 р.1010+р.1100
Рентабельність власного капіталу	R <sub>вк</sub>	$\frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Власний капітал}}$	☎.2 р.2350 ☎.1 р.1495
Рентабельність позикового капіталу	R <sub>пк</sub>	$\frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Позиковий капітал}}$	☎.2 р.2350 ☎.1 р.1595+1695
Термін окупності позикового капіталу	T <sub>опк</sub>	-	100% R <sub>пк</sub> %
Рентабельність діяльності підприємства	R <sub>д</sub>	$\frac{\text{Прибуток від звичайної діяльності}}{\text{Сума всіх активів}}$	☎.2 р.2240 ☎.1 р.1300
Рентабельність операційних витрат	R <sub>ов</sub>	$\frac{\text{Операційні доходи}}{\text{Виручка}}$	☎.2 р.2180 ☎.2 р.2000
Рентабельність продукції за валовим прибутком	R <sub>лвп</sub>	$\frac{\text{Валовий прибуток}}{\text{Собівартість реалізованої продукції}}$	☎.2 2000-2050 ☎.2 р.2050
Рентабельність витрат діяльності	R <sub>вд</sub>	$\frac{\text{Прибуток від звичайної діяльності}}{\text{Сума витрат від звичайної діяльності}}$	☎.2 р.2280 ☎.2р.2285

1. Коефіцієнт вибуття робітників відзначається відношенням осіб, які вибули, до середньооблікової кількості працюючих:

1. Коефіцієнт надходження працівників вирізняється відношенням осіб, які надійшли до середньооблікової кількості працюючих:

2. Загальний оборот чисельності працівників:

$$З = \frac{K_{н.пр} - K_{в.пр} + Ч}{Ч} \quad (1)$$

Де Ч – середньооблікова кількість працюючих, осіб.

Таблиця 3 – Динаміка руху трудових ресурсів на підприємстві

№ п/п	Показники	Роки		
		2022	2023	2024
1.	Коефіцієнт вибуття працівників	0,043	0,093	0,074
2.	Коефіцієнт надходження працівників	0,022	0,023	0,012
3.	Загальний оборот чисельності працівників	0,978	0,930	0,938

Оцінка стану основних засобів характеризується наступними коефіцієнтами:

1. Коефіцієнт зносу основних засобів ( $K_{зн}$ ) характеризує частку засобів, що її списано на витрати виробництва у попередніх періодах та визначається діленням вартості зносу основних засобів на їх первісну вартість:

$$K_{зн} = \frac{З}{ОФ_n} \quad (2)$$

де  $З$  — сума зносу основних фондів;

$ОФ_n$  — первісна вартість основних фондів на початок періоду.

2. Коефіцієнт придатності основних засобів ( $K_{прид}$ ) характеризує частку не перенесеної на створюваний продукт вартості продукту вартості та визначається шляхом ділення залишкової вартості основних засобів на їх початкову вартість:

$$K_{прид} = \frac{ОФ_з}{ОФ_n} \quad (3)$$

де  $ОФ_з$  — залишкова вартість основних фондів.

Що нижчий коефіцієнт зносу (вищий коефіцієнт придатності), то кращим є технічний стан основних засобів. Спрацьовані (застарілі) основні засоби зумовлюють необхідність застосування застарілих технологічних процесів, які призводить до не конкурентоспроможності продукції компанії.

3. Коефіцієнт оновлення основних засобів ( $K_{он}$ ) характеризує інтенсивність введення у дію нових основних фондів. Він показує частку введених основних фондів за визначений період в загальній вартості основних фондів на кінець звітнього періоду. Обчислюється діленням вартості введених за звітний рік нових основних засобів, на загальну вартість на кінець року.

$$K_{он} = \frac{ОФ_o}{ОФ_к} \quad (4)$$

де  $ОФ_o$  — вартість введених основних фондів за звітний рік;

$ОФ_к$  — загальна вартість основних виробничих фондів на кінець року.

4. Коефіцієнт вибуття основних засобів визначає рівень інтенсивності вибуття основних фондів із сфери виробництва та вираховується діленням вартості основних засобів, які вибули, на всю їх вартість на початок року:

$$K_{виб} = \frac{ОФ_в}{ОФ_n} \quad (5)$$

де  $ОФ_в$  — вартість основних фондів, які вибули;

$ОФ_n$  — вартість основних виробничих фондів на початок періоду.