

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ПОЛІСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Факультет інформаційних технологій, обліку та фінансів
Кафедра фінансів і кредиту

Кваліфікаційна робота
на правах рукопису

ГРОЦЬКИЙ Ігор Володимирович

УДК 336.64:658.155

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

«Інструменти підвищення прибутковості підприємства»

072 «Фінанси, банківська справа та страхування»

Подається на здобуття освітнього ступеня бакалавр

Кваліфікаційна робота містить результати власних досліджень.
Використання ідей, результатів і текстів інших авторів мають посилання на
відповідне джерело

_____ Ігор ГРОЦЬКИЙ

Керівник роботи

Шубенко Інна Андріївна

к. е. н., доцент

Робота виконана на кафедрі фінансів і кредиту Поліського національного університету

Рецензент:

професор кафедри бухгалтерського обліку, оподаткування і аудиту Поліського національного університету, д. е. н., проф. Микитюк В.М.

Висновок комісії за результатами попереднього захисту:

допустити до захисту

Голова комісії _____ Олександр ВІЛЕНЧУК

Висновок кафедри фінансів і кредиту за результатами попереднього захисту:
допустити до захисту.

Протокол засідання кафедри фінансів і кредиту № __ від «__» червня 2025 р.

В. о. завідувача кафедри фінансів і кредиту _____ Лариса НЕДІЛЬСЬКА

Результати захисту кваліфікаційної роботи

Здобувач вищої освіти **Ігор Володимирович ГРОЦЬКИЙ**

захистив кваліфікаційну роботу з оцінкою:

сума балів за 100-бальною шкалою _____,

за університетською шкалою _____

Секретар ЕК _____ Тетяна ТОВСТУХА

«__» червня 2025 р.

АНОТАЦІЯ

Гроцький І.В. Інструменти підвищення прибутковості підприємства. – кваліфікаційна робота на правах рукопису.

Кваліфікаційна робота на здобуття освітнього ступеня бакалавра за спеціальністю 072 «Фінанси, банківська справа та страхування». – Поліський національний університет, 2025.

У кваліфікаційній роботі досліджені теоретично-практичні засади прибутковості та інструменти її підвищення. Визначено, що такі категорії як «прибуток» та «рентабельність» є основними характеристиками прибутковості підприємницької діяльності.

Проведено аналіз фінансової діяльності та прибутковості ТОВ «Смарт Трейд 2021». Розроблені та економічно обґрунтовані рекомендації щодо підвищення прибутковості діяльності ТОВ «Смарт Трейд 2021».

Ключові слова: прибуток, прибутковість, рентабельність, інструменти прибутковості, резерви.

SUMMARY

Grotsky I.V. Tools for increasing the profitability of the enterprise. – Manuscript.

Qualification work for obtaining a bachelor's degree in the specialty 072 "Finance, banking and insurance". – Polissia National University, 2025.

The qualification work explores the theoretical and practical principles of profitability and tools for increasing it. It is determined that categories such as "profit" and "profitability" are the main characteristics of the profitability of entrepreneurial activity.

An analysis of the financial performance and profitability of LLC "Smart Trade 2021" was conducted. Recommendations for increasing the profitability of LLC "Smart Trade 2021" were developed and economically justified.

Keywords: profit, profitability, profitability, profitability tools, reserves.

ЗМІСТ

ВСТУП	5
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-ПРАКТИЧНІ ЗАСАДИ ПРИБУТКОВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ТА ІНСТРУМЕНТІВ ЇЇ ПІДВИЩЕННЯ.....	8
Висновки до розділу 1.....	12
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ФІНАНСОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТА ПРИБУТКОВОСТІ ТОВ «СМАРТ ТРЕЙД 2021».....	13
Висновки до розділу 2.....	20
РОЗДІЛ 3. ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ПРИБУТКОВОСТІ ТОВ «СМАРТ ТРЕЙД 2021».....	21
Висновки до розділу 3.....	26
ВИСНОВКИ.....	27
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	29
ДОДАТКИ.....	35

ВСТУП

Актуальність дослідження. Забезпечення успішного розвитку підприємства залежить від доцільності використання інструментів підвищення прибутковості. Одержання максимального прибутку – це основна мета підприємства, тому на сучасному етапі необхідно впроваджувати інноваційні інструменти для його максимізації. У мінливих умовах сьогодення вивчення сутності категорії прибутку необхідне для ефективного управління підприємством та визначення стратегії його розвитку. Прибуток виступає ключовим фінансовим ресурсом для розвитку підприємства, модернізації його матеріально-технічної бази та реалізації різних форм інвестування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми управління прибутком підприємства досліджували такі науковці України і зарубіжжя, як О. Андрусь, В. Бала, О. Брагіна, С. Довбні, М. Павлусь, С. Корягіна, Л. Лігоненко, Г. Жовтяк, І. Єпіфанова, М. Кунатенко, Н. Чумаченко, А. Шеремета, Н. Покровська, Г. Кірейцев, В. Мец, А. Поддєрьогін, Г. Савицька. При цьому недостатньо уваги приділяється питанням інструментів підвищення прибутковості на підприємстві.

Метою роботи є теоретичне обґрунтування та удосконалення інструментів підвищення прибутковості підприємства. В межах визначеної мети були поставлені наступні **завдання**:

- дослідити теоретично-практичні засади прибутковості та інструменти її підвищення;
- проаналізувати фінансову діяльність та прибутковість ТОВ «Смарт Трейд 2021»;
- обґрунтувати шляхи збільшення прибутковості ТОВ «Смарт Трейд 2021».

Об'єктом дослідження є процес дослідження інструментів підвищення прибутковості підприємства.

Предметом дослідження є теоретичні і практичні аспекти дослідження інструментів підвищення прибутковості ТОВ «Смарт Трейд 2021».

Методи дослідження. Результати дослідження були отримані завдяки використанню комплексу наукових підходів і методів, зокрема: порівняльного аналізу, узагальнення інформації, вивчення наукової літератури та онлайн-джерел, обробки статистичних даних, описового підходу, факторного аналізу, методу абсолютних і відносних відхилень. Також застосовувалися основні прийоми економічного аналізу, зокрема табличний, метод порівняння, групування та графічне представлення даних, а також методики збору та аналізу інформації.

Перелік публікацій автора за темою дослідження. Основні положення кваліфікаційної роботи були викладені в доповідях автора на тему:

- 1) Обґрунтування інструментів величини прибутку підприємства. Фінансове забезпечення економіки: Матеріали VIII науково-практичної студентської конференції, 30 травня 2025 р. Житомир: Поліський університет. 2025.
- 2) Інструменти підвищення прибутковості підприємства. Наукові читання – 2025: зб. наукових праць працівників, докторантів, аспірантів та молодих вчених ННІ менеджменту, бізнесу і права Поліського національного університету. Житомир: Поліський національний університет, 2025.

Інформаційною базою дослідження: наукові праці українських і зарубіжних вчених та практиків у досліджуваній сфері, матеріали періодичних видань; ресурси мережі Internet з проблем дослідження інструментів підвищення прибутковості підприємства.

Обсяг і структура роботи. Робота викладена на 35 сторінках комп'ютерного тексту. Структурно робота включає вступ, три розділи, висновки, список використаних джерел (57 найменувань), 9 додатків.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИКО-ПРАКТИЧНІ ЗАСАДИ ПРИБУТКОВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ТА ІНСТРУМЕНТІВ ЇЇ ПІДВИЩЕННЯ

В сучасних умовах господарювання виникає необхідність в оновленні підходу до теоретичного висвітлення і практичного обґрунтування рекомендацій щодо перспективності прибутковості діяльності підприємства. Під прибутковістю розуміють економічний процеси, які виражаються в можливості підприємства створювати фінансовий результат від проведення господарської діяльності, визначається у перевищенні доходу над витратами в розмірі, необхідному для ефективного подальшого функціонування.

Прибутковість діяльності підприємства відіграє важливу роль для власника, для працівників та держави. Одержання прибутку підприємством дає змогу покращувати матеріально-технічну базу, впроваджувати інвестиційні проекти, збільшувати асортимент.

Успішна діяльність підприємства відображає фінансовий результат діяльності, який виражений в його прибутковості. М.Ф. Огійчук вказує, «що прибутковість як вид ефективності, вказує на результати діяльності підприємств. Вчений зазначає, що прибутковість можна розрахувати як відношення кінцевого результату діяльності до витрат» [39, с. 83].

О.В. Мелень зазначає, «що прибутковість це стабільне економічне явище, яке виявляється як можливість підприємства формувати позитивний фінансовий результат від здійснення основної та інших видів діяльності, полягає у переважанні доходу над понесеними витратами в розмірі, який є одним для ефективної діяльності підприємства» [36, с. 123].

Економічну сутність прибутку за його основними теоріями наведено в додатку А. Для глибшого та точнішого розуміння прибутку як підсумкового результату функціонування суб'єкта господарювання було розглянуто різні

підходи до його класифікації за відповідними ознаками., що показано у додатку Б.

З позиції економіки, прибуток – це перевищення доходів над витратами, тоді як з точки зору господарської діяльності – це приріст майнового стану підприємства протягом звітного періоду. Такий підхід зумовлює поділ поняття прибутку на економічний і бухгалтерський. (Додаток В). Слід визнати, що прибутковість підприємства характеризується двома показниками: абсолютний показник прибутковості – сума прибутку, відносний показник – рівень рентабельності. Фінансовий підсумок діяльності підприємства може мати як позитивне значення у вигляді прибутку, так і негативне – у формі збитку.



Рис. 1.1. Форми фінансового результату діяльності підприємства

Джерело: сформовано за [37, с. 150].

Результатом фінансової діяльності підприємства можуть бути як прибуток, так і збиток. Збільшення прибутку розширює можливості підприємства та сприяє зростанню його ділової активності. При цьому підприємства самостійно приймають рішення щодо напрямів використання прибутку та обсягів його розподілу. Формування, облік і розрахунок прибутку (або збитку) підприємства проводяться за окремими напрямками його діяльності. Прибуток є ключовим показником, що відображає рівень ефективності господарювання та раціональність використання наявних ресурсів.

Валовий прибуток (або збиток) розраховується як різниця між чистим доходом від продажу продукції (тобто виручкою без урахування ПДВ та акцизу) і витратами на її виробництво та реалізацію (рис. 1.2.).

Валовий прибуток (збиток)	=	Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	-	Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)
------------------------------	---	--	---	--

Рис. 1.2. Розрахунок валового прибутку (збитку)

Джерело: наведено за [11, с.135].

Структура прибутку (збитку) від основної діяльності представлена у додатку Г. «Формування прибутку підприємства залежить від внутрішніх факторів підприємства: виду економічної діяльності підприємства, галузі економіки, форми власності, організаційно-правової форми господарювання, і від зовнішніх факторів: загального стану економіки, розвитку ринкових відносин тощо» [11]. Розглянемо фактори, які впливають на рівень прибутку у додатку Д. З огляду на обмеженість зовнішніх джерел фінансування та зростання вартості кредитного ресурсу, підприємства змушені шукати внутрішні резерви. Це обумовлює актуальність розробки інструментарію, який дозволяє не лише ідентифікувати втрати, а й мінімізувати повторення неефективних дій [13, с.160].

Для збільшення прибутку, слід здійснювати пошук інструментів, що спрямовані на оптимізацію витрат і підвищення продуктивності, а саме впровадження систем управління за центрами відповідальності, побудову обліку за принципами activity-based costing, а також розмежування змінних і постійних витрат для проведення CVP-аналізу [9]. Використання ключових показників ефективності (KPI) дозволяє формалізувати зв'язок між діями персоналу та фінансовими результатами. Узгодження KPI з цілями підрозділів сприяє зниженню трансакційних витрат на комунікацію та підвищує керованість процесів.

Окреме значення має АВС-аналіз, який забезпечує класифікацію товарного або клієнтського портфеля за критерієм внеску у загальний прибуток. На основі результатів аналізу здійснюється перегляд асортиментної політики, зниження частки збиткових позицій і концентрація на високоприбуткових сегментах [9]. У стратегічному вимірі ключовим фактором прибутковості є адаптивність бізнес-моделі до змін у споживчій поведінці та ринковому середовищі. Підприємства, що здійснюють інноваційне планування, демонструють вищу стійкість до коливань попиту [30].

«Підприємства, що використовують бенчмаркінг на рівні операційних процесів, мають перевагу у швидкості реалізації змін. Це особливо актуально для компаній, що працюють у висококонкурентних середовищах з мінливими параметрами попиту» [13, с.160]. Інтеграція CRM-систем і персоналізованих інструментів продажів дозволяє не лише утримувати клієнтів, а й підвищувати середній чек. «Динамічне ціноутворення, ґрунтоване на аналізі поведінкових патернів споживача, створює додаткові джерела прибутку без нарощування витрат. Це посилює фінансову гнучкість і забезпечує адаптацію до зниження платоспроможного попиту» [9].

Фінансовий блок інструментів охоплює управління ліквідністю, кредитною політикою, дебіторською заборгованістю та структурою капіталу.

Як зазначають науковці «Значний вплив на забезпечення прибутковості підприємства мають сучасні методи та інструменти, зокрема: засоби оцінки ефективності діяльності, факторний аналіз рентабельності, кластерний підхід до вивчення фінансових результатів, аналіз ключових показників ефективності, застосування економіко-математичних моделей для управління прибутковістю, а також оцінка взаємозв'язку між прибутковістю та фінансовою стабільністю підприємства» [7, с.286].

Таким чином прибутковість підприємств є основним показником, який відображає результати фінансово-господарської діяльності використовуючи всі інструменти його підвищення.

Висновки до розділу 1

1. Досліджено, що під прибутковістю розуміють економічний процес, які виражаються в можливості підприємства створювати фінансовий результат від проведення господарської діяльності, визначається у перевищенні доходу над витратами в розмірі, необхідному для ефективного подальшого функціонування. Прибутковість підприємства характеризується двома показниками: абсолютний показник прибутковості відображає загальну суму отриманого прибутку за усіма видами діяльності, відносний показник характеризує рівень рентабельності підприємства.

2. Досягнення прибутковості підприємства забезпечується шляхом використання сучасних і перспективних підходів, таких як: інструменти аналізу ефективності діяльності, факторний аналіз рентабельності, кластерний аналіз фінансових результатів, всебічна оцінка ключових показників ефективності, а також застосування різних математичних і функціональних моделей для управління прибутковістю.

РОЗДІЛ 2

АНАЛІЗ ФІНАНСОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТА ПРИБУТКОВОСТІ ТОВ «СМАРТ ТРЕЙД 2021»

За нинішніх умов багато підприємств на Україні займаються оптовою торгівлею лісодеревиною, будівельними матеріалами та санітарно-технічним обладнанням. Одним з таких підприємств є товариство з обмеженою відповідальністю «Смарт Трейд 2021». Товариство з обмеженою відповідальністю «Смарт Трейд 2021» створено в місті Житомир згідно рішення засновника від 10.09.2021 року. Підприємство зареєстровано Житомирською державною адміністрацією, код ЄДРПОУ 44645188, індивідуальний податковий номер: 446451806251. Статутний фонд підприємства становить 100 000 грн.

Місцезнаходження товариства з обмеженою відповідальністю «Смарт Трейд 2021»: Україна, 10031, Житомирська обл., місто Житомир, вулиця Тараса Бульби-Боровця, будинок, 25, офіс, 201. Підприємство створили з метою організації комерційної, консультативної та інших видів діяльності, спрямованих на задоволення потреб споживачів, надання послуг, залучення інвестицій, а також одержання прибутку.

«Сфера діяльності підприємства охоплює торгівлю та надання послуг, зокрема: оптову реалізацію деревини, будівельних матеріалів і сантехнічного обладнання; виконання лісопильних і стругальних робіт; обробку деревини шляхом просочування; виготовлення дерев'яних конструкцій і столярної продукції; надання автомобільного транспорту в оренду. Крім того, підприємство може здійснювати інші види діяльності та виконувати функції, що відповідають його основним цілям» [41]. Всі види економічної діяльності, які здійснює ТОВ «Смарт Трейд 2021» зазначено в табл. 2.1. (Дод. Е).

Враховуючи природні та економічні умови роботи Товариства з обмеженою відповідальністю «Смарт Трейд 2021» визначено що підприємство має велику кількість постачальників. Основними споживачами дерево-матеріалів є підприємства, які роблять капіталовкладення в реконструкцію виробництва, спеціалізовані будівельні організації різних форм власності, такі як ПП «Поліщуки», ПП «Мега-Майстер», ТОВ «Мир», фірма Р. «Петер Шиман» та багато інших.

Господарська діяльність підприємства будується на взаємодії активів, природних і трудових ресурсів. Діяльність товариства спрямована на ефективне використати цих ресурсів і одержання прибутку, який є основним узагальнюючим результатом його роботи.

«До майна підприємства належать основні засоби, оборотні кошти та інші активи, вартість яких відображена у балансі. Формування цього майна забезпечується за рахунок грошових і матеріальних внесків засновника, прибутку, отриманого від господарської діяльності, банківських кредитів і позик від інших кредиторів, а також інших джерел фінансування». [41] Усі зазначені джерела відіграють роль як у створенні активів підприємства, так і у проведенні його діяльності, спрямованої на отримання доходу та прибутку.

ТОВ «Смарт Трейд 2021» – юридична особа, яка здійснює види діяльності зазначені в статуті підприємства і відноситься до 3 групи сплати єдиного податку – це 3% від суми доходу станом на 1 січня поточного року, товариство є платником ПДВ. Товариство сплачує податок кожний квартал протягом 10 календарних днів після подання податкової декларації, веде Книгу доходів та витрат.

«Асортимент товарів ТОВ «Смарт Трейд 2021»: пиломатеріали необрізні, пиломатеріали обрізні, деталі ящикової тари, стружка упаковочна, штахетник лаги різнолистяні, лаги дубові, заготовки пиляні, піддони для лопат, лотки хлібні, лати, дранка штукатурна, заготовки для європіддонів, паливні пакети, заготовки пиляні, стовпчики дубові, дверні блоки, віники березові» [41].

Аналіз фінансових результатів ТОВ «Смарт Трейд 2021» наведено табл. 2.1.

Таблиця 2.1

**Динаміка показників фінансових результатів
ТОВ «Смарт Трейд 2021» у 2022-2024 рр.**

Показники	2022 р.	2023 р.	2024 р.	2024 р. порівняно з 2022 р.	
				абсолютна зміна, +, -	відносна зміна, %
Прибуток від реалізації, тис. грн.	503,6	1042,3	271,9	-231,7	54
Собівартість реалізованої продукції, тис. грн.	221,5	444,5	123,8	-97,7	56-
Чистий прибуток, тис. грн.	-93,4	199,5	-180,1	-86,7	-193
Середньорічна сума активів, тис. грн.	759,0	785,7	871,3	112,3	115
Середньорічна сума власного капіталу, тис. грн.	711,0	614,1	773,9	62,9	109
Коефіцієнт рентабельності продажу	-0,19	0,19	-0,66	-0,47	-347
Коефіцієнт рентабельності капіталу	0,12	0,25	-0,20	-0,08	-167
Коефіцієнт рентабельності власного капіталу	0,13	0,26	-0,23	-0,10	-177

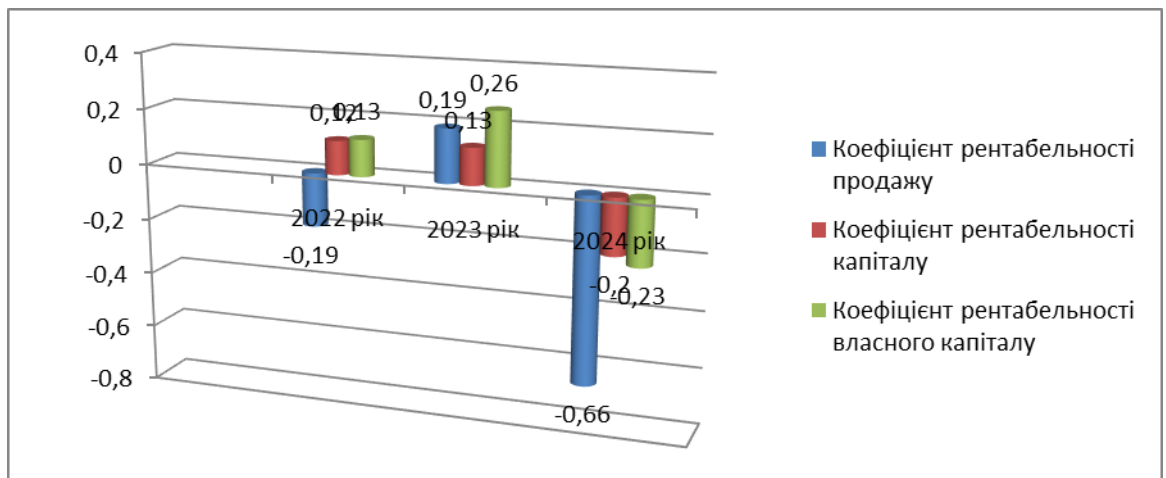
Джерело: розраховано за даними [41].

Відповідно до даних табл. 2.1 аналіз показників фінансових результатів ТОВ «Смарт Трейд 2021» вказує, що прибуток від реалізації в 2024 р. порівняно з 2022 р. зменшився на 231,7 тис.грн. Собівартість реалізованої продукції в 2024 році становить 123,8 тис. грн а порівняно з 2022 р зменшилася, що має суттєвий вплив на прибутковість підприємства.

В ТОВ «Смарт Трейд 2021» проведено дослідження показників рентабельності підприємства, які слугують базовими індикаторами ефективності управлінської діяльності за всіма функціональними та процесними напрямками, характеризуючи їх потенціал до отримання прибутку у співвідношенні до різних елементів фінансового потенціалу, витратних або доходних потоків.

Графічне представлення динаміки основних показників рентабельності ТОВ «Смарт Трейд 2021» подано на рис. 2.1. Проаналізувавши одержані результати розрахунків визначили що в ТОВ «Смарт Трейд 2021» низький

рівень рентабельності за всіма показниками із стабільною тенденцією до їх зниження.



**Рис. 2.1. Динаміка основних показників рентабельності
ТОВ «Смарт Трейд 2021» у 2022-2024 рр.**

Джерело: розраховано за даними [41].

Найбільш помітним видається падіння показників рентабельності у 2024 році, зокрема коефіцієнт рентабельності продажів знизився на 0,47 досягнувши рівня -0,66; рентабельність капіталу знизилася на 0,08 до -0,20; рентабельність власного капіталу скоротився на 0,10% до -0,23. Протягом 2024 року, означена тенденція зберігається, сигналізуючи про загострення проблематики досягнення достатніх рівнів прибутковості, а саме збитковості ТОВ «Смарт Трейд 2021», що є в першу чергу наслідками недосконалості реалізації управлінського процесу фінансового планування.

Аналіз ліквідності та платоспроможності підприємства дозволяє не тільки оцінити, наскільки швидко його активи можна перетворити на гроші та які джерела фінансування використовуються, а й на основі цих даних розробити заходи для покращення цих показників. Безпосередньо аналіз ліквідності балансу допомагає виявити сильні й слабкі сторони фінансово-економічної діяльності підприємства та визначити шляхи підвищення його загальної прибутковості. Аналіз основних показників ліквідності ТОВ «Смарт Трейд 2021» дозволить охарактеризувати наявний фінансовий

потенціал підприємства щодо можливостей забезпечення швидкості, своєчасності та повноти покриття наявних грошових зобов'язань відносно різних груп активів підприємства. Результати відповідних розрахунків представлені у табл. 2.2.

Таблиця 2.2

Оцінка ліквідності та платоспроможності ТОВ «Смарт Трейд 2021» у 2022-2024 рр.

Показники	Нормативне значення	2022 р.	2023 р.	2024 р.	Відхилення
Коефіцієнт загальної платоспроможності	Більше 2.0, але не більше 3.0 - 4.0	42,77	31,49	5,0	-37,77
Коефіцієнт швидкої ліквідності	Більше 0,5	22,80	6,50	0,01	-22,79
Коефіцієнт абсолютної (термінової) ліквідності	0,2-0,25	1,56	2,15	0,004	-1,57
Частка оборотних коштів у загальній сумі активів	За планом	0,96	0,98	0,98	0,02

Джерело: розраховано за даними [41].

Результати розрахунку представлених вище показників ТОВ «Смарт Трейд 2021», свідчать що підприємство має низький рівень ліквідності. Даний факт підтверджується значенням коефіцієнту покриття ліквідності, що протягом усього досліджуваного періоду не відповідає нормативним значенням. Аналогічна ситуація спостерігається з показником швидкої ліквідності. Слід відзначити, наявність невисокого рівня покриття зобов'язань ТОВ «Смарт Трейд 2021» за рахунок зменшення готівкових коштів та коштів на рахунках у банках, про який свідчить показник абсолютної ліквідності, при цьому останній, незважаючи на істотне збільшення порівняно з 2023 роком, станом на 2024 рік значно зменшився.

Прибуток на ТОВ «Смарт Трейд 2021» формується за рахунок реалізації деревини, будівельних матеріалів та наданих послуг. Управління прибутком у ТОВ «Смарт Трейд 2021» включає: формування; розподіл; використання. Складові системи управління прибутком товариства наведено у дод Ж. Прибуток, як кінцевий результат господарської діяльності, залежить від

співвідношення між розміром доходів підприємства і витратами на здійснення виробничої діяльності [31].

Причини зростання прибутку або появи збитку аналізують для кожного виду продукції окремо. «Головними факторами зростання прибутку є: збільшення обсягів продажу, зменшення виробничих витрат, поліпшення якості продукції та її реалізація на більш вигідних ринках, як зазначають науковці» [31]. Для досліджуваного підприємства факторами збільшення суми прибутку є (рис. 2.2.).

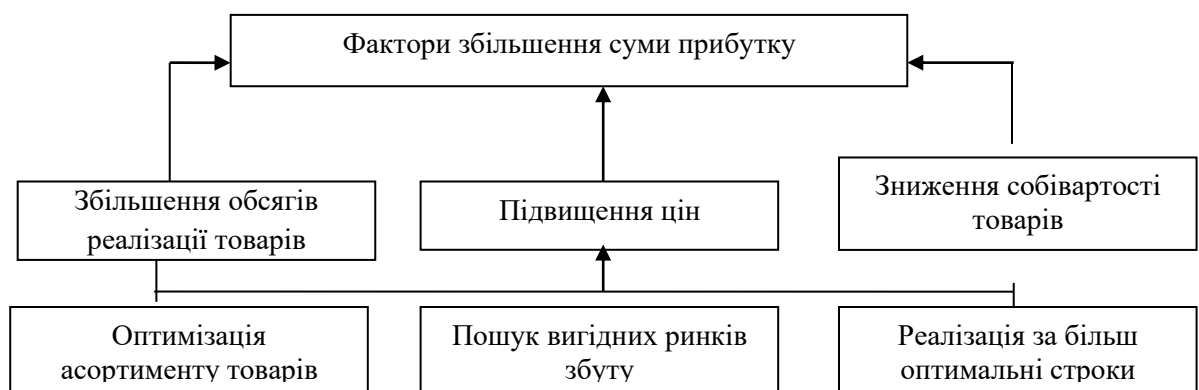


Рис. 2.2. Основні напрями збільшення прибутку

ТОВ «Смарт Трейд 2021»

Джерело: сформовано за даними [8, с.11].

Розмір одержаного прибутку залежить від таких факторів: від ціни закупівлі сировини, кількості проданої продукції, різниці між доходами, операційними витратами і витратами від іншої діяльності. Дослідження впливу цих факторів та їх прогнозування створює умови для одержання максимального прибутку.

Одним із факторів зростання розміру прибутку є підвищення реалізаційної ціни товарів. «Розроблена цінова політика ТОВ «Смарт Трейд 2021» обґрунтовано здійснює управління цінами реалізації. Для визначення факторів зростання прибутку на ТОВ «Смарт Трейд 2021» необхідно виявлений раніше резерв зростання обсягу реалізації продукції помножити на

фактичний прибуток з розрахунку на одиницю продукції відповідного виду» [31].

Створення резерву збільшення обсягу реалізованої продукції досягається за рахунок дослідження різноманітності асортименту продукції підприємства. Основними джерелами резервів зниження собівартості продукції є: скорочення витрат за рахунок підвищення рівня продуктивності праці, своєчасності постачання, пошуку надійних постачальників, скорочення непродуктивних витрат, розкрань і т.д.

«Розрахунок резервів збільшення прибутку за рахунок зниження собівартості продукції проводиться шляхом множення раніше визначеного резерву зниження собівартості для кожного виду продукції на запланований обсяг її продажів із урахуванням можливого збільшення цього обсягу. Одним із резервів зростання прибутку є покращення якості та розширення асортименту виробленої продукції» [18]. ТОВ «Смарт Трейд 2021» має реальні можливості підвищити рівень ефективності діяльності за рахунок наведених факторів, що безпосередньо впливають на фінансовий результат діяльності підприємства.

Найбільший вплив на прибутковість підприємства має фактор зниження ціни реалізації за рахунок в зниження собівартості товарів, вибору більш вигідних постачальників, тому керівництву ТОВ «Смарт Трейд 2021» потрібно забезпечити максимально ефективну систему реалізації продукції, а також, стимулювання збуту, що при раціональному поєднанні з іншими дієвими факторами комерційної діяльності забезпечить підприємству ефективну прибуткову діяльність.

Висновки до розділу 2

1. В ТОВ «Смарт Трейд 2021» проведено дослідження показників рентабельності підприємства і виявлено, що у 2024 році, коефіцієнт рентабельності продажів знизився на 0,47 досягнувши рівня -0,66;

рентабельність капіталу знизилася на 0,08 до -0,20; рентабельність власного капіталу скоротився на 0,10% до -0,23. Протягом 2024 року, означена тенденція зберігається, сигналізуючи про загострення проблематики досягнення достатніх рівнів прибутковості, а саме збитковості ТОВ «Смарт Трейд 2021», що є в першу чергу наслідками недосконалості реалізації управлінського процесу фінансового планування.

2. Виявлено, що розмір одержаного прибутку залежить від таких факторів: від ціни закупівлі сировини, кількості проданої продукції, різниці між доходами, операційними витратами і витратами від іншої діяльності. Дослідження впливу цих факторів та їх прогнозування створює умови для одержання максимального прибутку.

РОЗДІЛ 3

ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ПРИБУТКОВОСТІ

ТОВ «СМАРТ ТРЕЙД 2021»

Максимізація прибутковості підприємства можлива за виконання певних умов, які наведені у додатку 3. Прибутковість ТОВ «Смарт Трейд 2021» значною мірою залежить від ефективності його фінансової діяльності. Однак нестабільність загальноекономічної ситуації та зміни в законодавстві негативно впливають на прибутковість і підвищують ризики неефективної роботи. У таких обставинах ключовим завданням стає адаптація до мінливих умов ринку [49] (Додаток К).

Вагомими факторами, які безпосередньо здійснюють вплив на підвищення прибутковості товариства є внутрішні фактори. Такими факторами є: обсяг реалізованої продукції, зниження собівартості, покращення асортименту, збільшення рівня цін. В табл. 3.1 наведено прогноз зменшення збитковості ТОВ «Смарт Трейд 2021» з врахуванням впливу внутрішніх факторів, що зменшить збитковість товариства і на перспективу призведе до збільшення прибутковості.

Таблиця 3.1

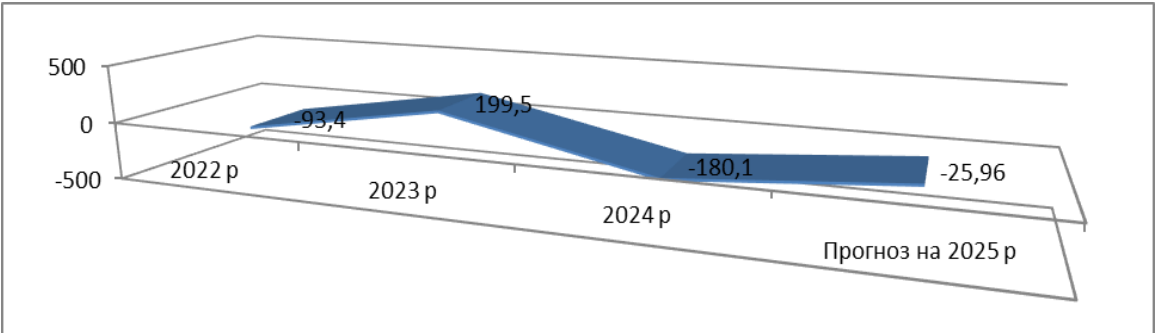
Прогнозування чистого прибутку (збитку) ТОВ «Смарт Трейд 2021» на 2025 р.

Показники	Роки				Фактори впливу				Прогноз на 2025 рік
	2022	2023	2024	Середнє значення	Собівартість, 3%	Ціна, 4%	Асортимент, 1%	Обсяг продукції, 2%	
Чистий прибуток (збиток), тис.грн	-93,4	199,5	-180,1	-23,7	-0,69	-0,96	-0,24	-0,47	-25,96

Джерело: розраховано за даними [41]

Дані таблиці свідчать про те, що згідно з прогнозуванням чистого

прибутку (збитку) на ТОВ «Смарт Трейд 2021» даний показник у 2025 році становитиме -25,96 тис. грн з врахуванням факторів впливу на його зменшення. Прогнозування зменшення збитку ТОВ «Смарт Трейд 2021» на 2025 р. наведено на (рис.3.1).



**Рис. 3.1. Прогнозування зменшення збитку
ТОВ «Смарт Трейд 2021» на 2025 р., тис. грн**

Джерело: розраховано за даними [41]

Одним із інструментів дослідження збільшення прибутковості можна використати: SWOT-аналіз та аналіз взаємозв'язку «витрати – обсяг – прибуток». Використання SWOT-аналізу призначене для дослідження внутрішніх та зовнішніх умов господарювання. Він дозволяє вивчити внутрішні сильні та слабкі сторони діяльності господарюючого суб'єкта зважаючи на його конкурентне середовище, проводити оцінювання зовнішніх факторів, встановлювати потенційні загрози.

При проведенні SWOT-аналізу не використовується аналітична інформація, однак одержані результати використовують для планування діяльності підприємства. В табл. 3.2 наведено SWOT-аналіз ТОВ «Смарт Трейд 2021». На підставі проведеного SWOT-аналізу можливо вдосконалити стратегічний план розвитку, який передбачатиме збільшення прибутковості ТОВ «Смарт Трейд 2021».

Таблиця 3.2

SWOT-аналіз ТОВ «Смарт Трейд 2021»

СИЛЬНІ СТОРОНИ	МОЖЛИВОСТІ
----------------	------------

– надійні постачальники; – досвідчені працівники; – сприятливі для виробництва умови; – багато постійних клієнтів; – кваліфіковане надання послуг.	– пропозиція продукції підприємства в соціальних мережах; – використання ІІІ; – залучення інвестора; – покращення виробничої інфраструктури; – механізація та автоматизація процесу виробництва.
СЛАБКІ СТОРОНИ	ЗАГРОЗИ
– висока собівартість продукції; – не вдосконалена техніка продажу продукції; – відсутність стратегії підприємства; – збільшення числа покупців з потенційним ризиком затримки оплати одержаної продукції.	– нестабільність умов господарювання через військову агресію; – ймовірність мобілізації персоналу; – велике податкове навантаження; – підвищення цін на ресурси виробничого призначення; – погіршення кредитної політики; – зниження попиту на продукцію.

Джерело: сформоване за даними [41]

В плані обов'язково необхідно вказати про можливості поширення інформації про продукцію та послуги ТОВ «Смарт Трейд 2021» в Інтернеті та соціальних мережах.

Доцільно слідкувати за повідомленнями про оголошення тендерів будівельні матеріали та послуги на платформі Prozorro та можливої участі в них. Все вищезазначене потрібно для збільшення кількості проданих будівельних матеріалів та надання послуг для збільшення розміру одержаного прибутку, а відтак і рівня прибутковості діяльності.

На збільшення прибутковості доцільно визначати вплив обсягу реалізованої продукції, який може забезпечити беззбиткову діяльність ТОВ «Смарт Трейд 2021» при цьому необхідно застосувати взаємозв'язок «витрати – обсяг – прибуток». Слід визнати, що точка беззбитковості визначається або поріг рентабельності за умови рівнозначності доходів і витрат при реалізації продукції. При цьому аналіз беззбитковості включає такі аспекти : витрати поділяються на змінні й постійні; обсяг виробництва продукції рівнозначний обсягу реалізації в досліджуваному періоді; змінні витрати є пропорційними, а постійні – функцією часу; ціни на продукцію є стабільними та не залежать від обсягів виробництва.

Схема процесу оптимізації операційної діяльності підприємства на

основі аналізу беззбитковості наведено в дод. Л. На підвищення рівня прибутковості ТОВ «Смарт Трейд 2021» впливає реалізація цілей ефективно розвитку підприємства, використовуючи такі заходи: (табл. 3.3.).

Таблиця 3.3

Заходи підвищення рівня прибутковості ТОВ «Смарт Трейд 2021»

Заходи	Опис
Організаційні	– вдосконалення виробничо- організаційної структури; – реструктуризація та диверсифікація виробництва.
Техніко-технологічні	– покращення технологічної бази; – використання інноваційних технологій; – збільшення асортименту товарів, що реалізуються.
Економічні	– вдосконалення тарифної системи; – збільшення обороту оборотних коштів

Джерело: згруповано за даними [22].

Важливе значення при збільшенні прибутку мають потенційні резерви: зниження внутрішньо-виробничих витрат; вдосконалення організації виробництва і праці; вдосконалення стратегічної фінансової політики підприємства; технічне переозброєння; вдосконалення матеріально-технічного постачання і використання матеріальних ресурсів, які виявляють при плануванні виробництва та реалізації продукції.

Пріоритетні напрями управління прибутком передбачають можливість виявлення заходів ефективного формування та оптимального розподілу, метою яких є забезпечення збільшення ринкової вартості підприємств та формування стратегій розвитку. «Достатній рівень прибутковості підприємства досягається завдяки застосуванню різноманітних інструментів: удосконаленню інформаційної системи для моніторингу, аналізу та оцінки ефективності використання прибутку; проведенню ретроспективного аналізу доходів, витрат і прибутковості; оцінці впливу комплексних внутрішніх і зовнішніх факторів на рівень прибутку; вивченню розподілу прибутку відповідно до стратегічних і тактичних цілей підприємства; прийняттю управлінських рішень для оптимального розподілу прибутку; а також контролю за його розподілом і використанням» [56].

Як визначено науковцями «...рівень рентабельності продукції прямо пропорційно залежить від прибутковості. На збільшення рівня рентабельності продукції впливають: підвищення продуктивності праці; збільшення обсягів виробництва та реалізації продукції; зниження собівартості продукції; ефективність від використання матеріальних, трудових та фінансових ресурсів; вдосконалення цінової політики з врахуванням попиту та пропозиції на ринку» [7]; підвищення інформаційно-комунікаційної обізнаності та інституціональної спроможності при укладанні договорів з постачальниками та покупцями; раціональне використання одержаного прибутку.

Також для пошуку інструментів підвищення прибутковості важливим для підприємств є запровадження наскрізної системи управління витратами, що включає облік за центрами відповідальності, розмежування витрат за змінністю, використання CVP-аналізу та побудову ABC-матриць. Доцільно звернути увагу і на інтегрування DuPont-аналізу і EVA методологію в систему управлінського обліку для регулярної оцінки ефективності використання капіталу та визначення вузьких місць у структурі прибутковості. Одним із інструментів покращення прибутковості є і розширення використання CRM-систем і динамічного ціноутворення для підвищення маржинальності без додаткових витрат, особливо в умовах спадного попиту.

Для забезпечення стабільної діяльності ТОВ «Смарт Трейд 2021» в умовах сучасного ринку та досягнення максимального прибутку доцільно врахувати такі ключові напрями його зростання: розширення обсягів виробництва та збуту продукції; впровадження заходів для підвищення продуктивності праці персоналу та застосування систем участі працівників у розподілі прибутку; оптимізація витрат на виробництво й упровадження сучасних методів управління витратами, зокрема управлінського обліку; ефективне використання цінової політики з урахуванням умов вільного ціноутворення; налагодження раціональних договірних відносин із

постачальниками та покупцями; орієнтація на продукцію з середнім рівнем рентабельності; а також постійне проведення досліджень ринку, аналізу споживчої поведінки й дій конкурентів.

Висновки до розділу 3

1. Здійснено прогнозування збитковості ТОВ «Смарт Трейд 2021» на 2025 р. з врахуванням факторів зменшення збитку, а саме: собівартості, ціни, асортименту, обсягу продукції. Враховуючи вплив цих факторів досліджено, що зменшується збитковість товариства, досліджено, що даний показник у 2025 році становитиме -25,96 тис. грн. (у 2024 р. збиток становив 180,1 тис. грн).

2. Проведено SWOT-аналіз, на підставі якого можливо вдосконалити стратегічний план розвитку, який передбачатиме збільшення прибутковості ТОВ «Смарт Трейд 2021». В ньому обов'язково необхідно вказати про можливості поширення інформації про продукцію та послуги в Інтернеті та соціальних мережах.

3. Для того, щоб збільшити прибутковість вказаного підприємства доцільно визначати вплив обсягу реалізованої продукції, який може забезпечити беззбиткову діяльність ТОВ «Смарт Трейд 2021» і при цьому необхідно застосувати взаємозв'язок «витрати – обсяг – прибуток».

ВИСНОВКИ

1. Визначено, що під прибутковістю розуміють економічний процеси, які виражаються в можливості підприємства створювати фінансовий результат від проведення господарської діяльності, визначається у перевищенні доходу над витратами в розмірі, необхідному для ефективного подальшого функціонування. Прибутковість підприємства визначається двома основними показниками: абсолютним, який відображає загальну суму прибутку, та відносним, що характеризується рівнем рентабельності.

2. Встановлено, що досягнення прибутковості підприємства забезпечується шляхом застосування низки перспективних методів і інструментів, серед яких: використання засобів діагностики ефективності діяльності, проведення факторного аналізу рентабельності, кластерний аналіз для дослідження фінансових результатів підприємства; оцінювання ключових результативних показників; економіко-математичне моделювання процесів управління прибутковістю; а також аналіз показників, що відображають взаємозв'язок між прибутковістю та фінансовою безпекою підприємства.

3. Досліджено, що у ТОВ «Смарт Трейд 2021» у 2024 році, коефіцієнт рентабельності продажів знизився на 0,47 досягнувши рівня -0,66; рентабельність капіталу знизилася на 0,08 до -0,20; рентабельність власного капіталу скоротився на 0,10% до -0,23. Протягом 2024 року, означена тенденція зберігається, сигналізуючи про загострення проблематики досягнення достатніх рівнів прибутковості, а саме збитковості ТОВ «Смарт Трейд 2021», що є в першу чергу наслідками недосконалості реалізації управлінського процесу фінансового планування.

Проведений аналіз одержаного підприємством прибутку, показав, що на нього суттєво впливають такі ринкові фактори як ціни закупівлі сировини, обсяги реалізації продукції та послуг, різниця між усіма видами одержаних доходів та операційними витратами. Дослідження впливу цих

факторів та їх прогнозування на майбутні періоди створює умови для одержання максимального прибутку.

4. Проведено SWOT-аналіз, на підставі якого можливо вдосконалити стратегічний план розвитку, який передбачатиме збільшення прибутковості ТОВ «Смарт Трейд 2021». В ньому обов'язково необхідно вказати про можливості поширення інформації про продукцію та послуги в Інтернеті та соціальних мережах. На збільшення прибутковості доцільно визначати вплив обсягу реалізованої продукції, який може забезпечити беззбиткову діяльність ТОВ «Смарт Трейд 2021» і при цьому необхідно застосувати взаємозв'язок «витрати – обсяг – прибуток».

5. Прогнозування збитку ТОВ «Смарт Трейд 2021» на 2025 р. відбувається з врахуванням факторів зменшення збитку, а саме: собівартості, ціни, асортименту, обсягу продукції. Зазначено, що даний показник у 2025 році становитиме -25,96 тис. грн.

6. З метою скорочення збитків і досягнення прибутковості в майбутньому, а також підвищення рентабельності ТОВ «Смарт Трейд 2021», доцільно застосовувати такі інструменти: нарощування обсягів реалізації продукції; впровадження заходів для підвищення продуктивності праці; скорочення витрат та використання сучасних методів управління ними; ефективне застосування цінової політики; оптимізація договірних відносин з постачальниками; раціональне використання внутрішніх резервів підприємства; систематичне дослідження ринку, поведінки споживачів і конкурентного середовища.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Андрусь О. І. Фактори та система формування прибутковості підприємства. *Економіка і суспільство. Вісник мукачівського державного університету*. Мукачево. 2022. С. 233-240.
2. Аніловська Г. Я. Фінанси підприємств: навч. посібник Львів: ЛьвДУВС, 2018. 440 с.
3. Бала В. В. Розрахунок точки беззбитковості як необхідна умова для визначення інвестиційної привабливості підприємства. *Ефективна економіка*. 2011. № 6. Режим доступу: [http:// UJRN/efek_2011_6_41](http://UJRN/efek_2011_6_41)
4. Блонська В.І., Іляш Н.М. Прибуток торговельного підприємства та напрямки ефективного його використання. *Науковий вісник НЛТУ України*: зб. наук.-техн. праць. Львів. 2008. Вип. 18.10. С. 108-114.
5. Богацька Н. М. Прибуток підприємства: його роль, формування та резерви збільшення в умовах ринкової економіки. *Ефективна економіка*. 2019. № 9. DOI: <https://doi.org/10.32702/2307-2105-2019.9>.
6. Брагіна О. С., Бугенко С. І., Павлусь М. Г. Прибутковість підприємства та шляхи її підвищення. *Бізнес Інформ*. 2021. № 10. С. 261-266. URL: <http://jnas.nbuv.gov.ua/article/UJRN-0001306825>
7. Бут М.М., Кунатенко М.О., Щербініна С.А., Методи та інструменти забезпечення прибутковості. *Науковий вісник Національний університет «Полтавська політехніка імені Юрія Кондратюка»*: зб. наук.-техн. праць. Полтава. 2018. Вип. 9.С. 286-288.
8. Вареник В.М., Корніленко Ю. Ю. Удосконалення процесу управління прибутком підприємства видавничої галузі. *Регіональна економіка та управління*. 2018. №4(22).т С. 8-11.: [http://siee.zp.ujournal/\(22\)2018.pdf](http://siee.zp.ujournal/(22)2018.pdf).
9. Величенко О. А., Костенко Ю. О. Вплив інноваційних підходів управління витратами на прибутковість підприємств. *Актуальні питання*

економіки. 2025. №1. URL:[http://a-economics.com.ua/index.php/ home/ article/ view/367](http://a-economics.com.ua/index.php/home/article/view/367).

10. Гайбура Ю. А. Методичні підходи щодо оцінки і прогнозування прибутковості підприємства. *Подільський вісник: сільське господарство, техніка, економіка*. 2023. №38. С. 23-34.

11. Гайбура Ю.А. Фінансовий аналіз: навч. посіб. Кам'янець-Подільський : ПДАТУ, 2021. 176 с.

12. Гречко В., Мельнікова. О. М. Дослідження факторів впливу на прибутковість підприємства та пошук резервів збільшення прибутку. *Ефективна економіка*. 2017. № 11. Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/efek_2017_11_19

13. Гроцький І. В. Інструменти підвищення прибутковості підприємства. *Наукові читання – 2025: зб. наукових праць працівників, докторантів, аспірантів та молодих вчених ННІ менеджменту, бізнесу і права Поліського національного університету*. Житомир: Поліський національний університет, 2025. С.159-162

14. Гроцький І. В. Обґрунтування інструментів величини прибутку підприємства. *Фінансове забезпечення економіки: Матеріали VIII науково-практичної студентської конференції, 30 травня 2025 р. Житомир : Поліський університет*. 2025. 166 с.

15. Демченко Н. В., Ляшенко Г. Р. Прибуток та його роль у забезпеченні соціально-економічного розвитку підприємства. Актуальні проблеми якості, менеджменту і економіки у фармації і охороні здоров'я: матер. II міжнарод. наук.-практ. internet-конференції з міжнар. участю, Харків, 19 січня 2024 / ред. кол.: Т.В. Крутьких, О.В. Посилкіна, О.В. Літвінова, Харків : НФаУ, 2024. С. 300-302.

16. Джеджула В. В. Визначення резервів збільшення прибутку від енергозберігаючих заходів. *Економічний аналіз: зб. наук. праць*. 2012. Вип. 11. Ч. 2. С. 198-200.

17. Джеджула В. В., Єпіфанова І. Ю. Фактори впливу на формування прибутку підприємств. *Modern economics*. 2019. № 14. С. 81-86.
18. Добровольська О. В., Терещенко В. О. Резерви підвищення прибутковості підприємства в умовах ринку. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету*. Серія : Економіка і менеджмент. 2015. Вип. 13. С. 194 - 197.
19. Дорошенко О. О., Сорокатиї В. М. Фінансове планування на підприємстві як метод мінімізації фінансових ризиків. *Ефективна економіка*. 2021. № 10. URL : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=9446>.
20. Єпіфанова І. Ю., Гуменюк В. С. Прибутковість підприємства: сучасні підходи до визначення сутності. *Економіка та суспільство*. 2016. Вип. 3. С. 189-192. URL : <http://economyandsociety.in.ua>.
21. Єпіфанова І. Ю., Гуменюк В. С. Фактори зростання прибутку підприємства. *Молодий вчений*. 2016. № 7. С. 46-49.
22. Жовтяк Г., Серьогіна Д., Жовтяк А. Напрями підвищення прибутковості діяльності будівельних підприємств. *Економіка та суспільство*, 2023. №50. <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-50-29>.
23. Ільчук В. В. Управління витратами як інструмент підвищення прибутковості підприємств. *Економіка та держава*. 2019. № 1. С. 56-59. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5964>.
24. Іщенко Н.А. Управління фінансовим станом підприємства та напрямки його удосконалення. *Економіка і фінанси*. 2015. № 1. С. 56-61.
25. Костирко Л. А., Чернодубова Е. В. Адаптивний фінансовий механізм забезпечення прибутковості підприємства. *Часопис економічних реформ*. 2014. № 4. С. 56-61.
26. Костирко О. В. Особливості формування прибутковості підприємств в сучасних умовах господарювання. *Економіка та суспільство*. 2017. Вип. 9. С. 577-582. URL: https://economyands.in.ua/journals/9_ukr/107.pdf

27. Костирко О. В. Формування прибутковості підприємства як основа ефективної діяльності Науковий вісник НЛТУ України. 2014. Вип. 24.10. С.272–278. URL: https://nv.nltu.edu.ua/Archive/2014/24_10/46.pdf.
28. Кудренко Н. В., Маслюченко Д. І. Формування і розподіл прибутку. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2017. Випуск 20. С. 982-985
29. Кучерява А. Прибутковість підприємства та шляхи її підвищення *Проблеми підвищення ефективності інфраструктури*. 2015. Вип. 40. С. 38–44.
30. Кушик І. Л., Мартиненко В. П. Управління процесом формування прибутковості на підприємстві Мартиненко. Київ: КПП ім. Ігоря Сікорського, 2017. URL: <https://ela.kpi.ua/bitstreams/4f1d4f7d-822f-4da4-8325-4ae92da9b84c/download>.
31. Кушнір О., Мазур Н. А. Аналіз беззбитковості підприємницької діяльності в умовах змін. *Інфраструктура ринку*. 2022. №67. С.120-125.
32. Лазебник Л.Л., Стефанюк В.М. Забезпечення прибутковості підприємства в умовах посилення конкуренції на прикладі компанії «Кернел» *Економічний вісник Національного гірничого університету*. 2020. №2. С. 182-192
33. Майборода О., Сукрушева Г., Куліш Є. Теоретична сутність категорії «прибуток підприємства». *Економіка і суспільство*. 2017. Т. 10. С. 310–313.
34. Марусяк Н.Л. Фінанси підприємств : навч. посіб.: 2-ге вид., перероб. і доп. Чернівці : Чернівець. нац. ун-т ім. Ю. Федьковича, 2023. 176 с.
35. 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.
36. Мелень О.В., Холондач Ю.Ю. Актуальні питання прибутковості підприємства та шляхи її збільшення. *Вісник Нац. техн. ун-ту «ХПІ»*. Темат.

вип. «Технічний прогрес і ефективність виробництва». 2015. № 25(1134). С. 123-126.

37. Мелень, О. В. Москаленко, Л. В. Теоретичні основи визначення поняття «фінансовий результат»: IX Міжнародна науково-практична конференція "Інновації в обліково-аналітичному забезпеченні та управлінні фінансово-економічною безпекою в умовах діджиталізації ", 12-13 листопада 2020 р., м. Харків. С. 149-153.

38. Мурашко О. В., Думенков В. В., Формування і розподіл прибутку підприємства. *Науковий вісник УМО «Економіка та управління»*. 2016. №1. С.1-12.

39. Огійчук М.Ф. Суть прибутку та підходи до методики його визначення. *Економіка АПК*. 2009. № 6. С. 31-45.

40. Олейнікова Л.Г. Управління операційним прибутком на прикладі підприємств харчової промисловості: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. наук. К.: НУ харчових технологій, 2007. 23 с.

41. Офіційний сайт ТОВ «Смарт Трейд 2021» URL: <https://opendatabot.ua>

42. Партола А. С. Шляхи підвищення прибутковості підприємства. Розвиток європейського простору очима молоді: економічні, соціальні та правові аспекти. 2017. С. 679-684.

43. Партола А.С. Шляхи підвищення прибутковості підприємства. *Розвиток європейського простору очима молоді: економічні, соціальні та правові аспекти*. 2017. С. 679-684

44. Подолянчук О. А., Іщенко Я. П., Коваль Н. І. Прибуток підприємства в сучасних умовах ведення бізнесу: обліковий аспект. *Інвестиції: практика та досвід*. 2023. № 15. С. 54-61.

45. Покровська Н., Катрич Д. Дефініція терміну «прибуток» в економічній науці. *Економіка та суспільство*, 2024. №59. URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2024-59-151>

46. Романова Т.В., Даровський Є.О. Чинники, що впливають на збільшення прибутку підприємств України в сучасних умовах. *Ефективна економіка*. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3976>
47. Семенов Г.А. Економіка підприємства К. : Центр навчальної літератури, 2016. 324 с.
48. Сидорченко Т.Ф., Гавриш А.Є. Резерви зростання доходу підприємства від операційної діяльності. *Вісник Миколаївського національного університету ім. В.О. Сухомлинського*. 2018р. Вип. №2. С. 300-303. URL: <http://global-national.in.ua/archive/23-2018/59.pdf>
49. Стащук О.В., Шептицька Л.Р. та Крижанівський С.О. Особливості формування прибутку на підприємстві. *Інфраструктура ринку. Гроші, фінанси і кредит*. Випуск 49. 2020. С. 291-296.
50. Сябер Є. О. Фактори формування прибутку підприємства. *Молодий вчений*. 2018. № 6(2). С. 431-435.
51. Терещенко В. М. Управління прибутком підприємства. Збірник тез X Всеукраїнської студентської науково-технічної конференції „Природничі та гуманітарні науки. Актуальні питання“, 25-26 квітня 2017 року. Т. : ТНТУ, 2017. Том 2. С. 46-47.
52. Томчук О.Ф., Левчук М.С. Критерії оцінювання і прогнозування фінансового стану та результатів діяльності підприємства. *Молодий вчений*. 2019. № 9 (73). С. 480-486.
53. Тютюнник Ю. М., Дорогань-Писаренко Л. О., Тютюнник С. В. Фінансовий аналіз: навч. посіб. Полтава : ПДАА, 2016. 430 с.
54. Фінанси підприємств: навч. посібник / за ред. Г. Я. Аніловської, І. Б. Висоцької. Львів: ЛьвДУВС, 2018. 440 с.
55. Фоміних В.І., Безпалова Д.І., Довгопола А.Д. Аспекти формування та використання фінансових ресурсів підприємства. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. Серія Економічні науки. 2017. № 27 (2). С. 61-64.

56. Шарова С. Характеристика основних факторів впливу на прибутковість підприємства та пошук резервів підвищення прибутку. *Підприємництво та управління розвитком соціально-економічних систем*. 2023. № 1. С.121-133.

57. Юдіна С., Ситнік О. Чинники, що впливають на обсяг прибутку підприємства. *Таврійський науковий вісник. Серія: Економіка*, 2022 (13), 184-190. <https://doi.org/10.32782/2708-0366/2022.13>.