

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ВОЛИНСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ ЛЕСІ УКРАЇНКИ

Кафедра економіки і торгівлі

На правах рукопису

НАУМЧУК ВАДИМ ВАЛЕНТИНОВИЧ

ДОСЛІДЖЕННЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ТА
ШЛЯХИ ЇЇ ПІДВИЩЕННЯ

Спеціальність: 076 «Підприємництво та торгівля»

Освітньо-професійна програма: «Економіка підприємства»

Робота на здобуття освітнього ступеня «Магістр»

Науковий керівник:

БОРТНІК СВІТЛАНА МИКОЛАЇВНА

кандидат економічних наук, доцент

РЕКОМЕНДУВАНО ДО ЗАХИСТУ

Протокол № _____
засідання кафедри економіки і торгівлі
від 01.12.2024 р.
Завідувач кафедри
_____ проф. Павлова О.М.

Львів, 2024

Волинський національний університет імені Лесі Українки

Факультет економіки та управління
Кафедра економіки і торгівлі
Другий (магістерський) рівень
Спеціальність 076 «Підприємництво та торгівля»
Освітньо-професійна програма «Економіка підприємства»

ЗАТВЕРДЖУЮ
Завідувач кафедри

«27» вересня 2023 року

ЗАВДАННЯ НА ВИПУСКНУ КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ (ПРОЕКТ)
ДОБУВАЧУ ОСВІТИ

Наумчуку Вадиму Валентиновичу

(прізвище, ім'я по-батькові)

1. Тема проекту (роботи) Дослідження рентабельності підприємства та шляхи її підвищення

Керівник проекту (роботи) Бортнік Світлана Миколаївна, к.е.н., доцент
(прізвище, ім'я, по-батькові, науковий ступінь, вчене звання)

2. Строк подання студентом роботи (проекту) 04.12.2024 р.

3. Мета та завдання випускної кваліфікаційної роботи (проекту) Метою даної роботи є детальний теоретичний і практичний аналіз поняття «рентабельність» із визначенням потенційних напрямів її підвищення на прикладі окремого підприємства. Завдання роботи: дослідити поняття «рентабельність», визначити її основні види та ключові характеристики, провести аналіз діяльності підприємства; на основі розрахунків основних показників, сформулювати висновки щодо результатів роботи підприємства, розробити пропозиції та рекомендації для покращення роботи підприємства; оцінити цільність впровадження запропонованих заходів та їх потенційну ефективність.

4. Дата видачі завдання 27.09.2023 р.

АНОТАЦІЯ

Наумчук В.В. Дослідження рентабельності підприємства та шляхи її підвищення.

У роботі проведено дослідження теоретичних основ поняття «рентабельність», яке включало аналіз її основних видів, ключових характеристик та ролі у фінансово-економічній діяльності підприємств. Особливу увагу приділено методам обчислення показників рентабельності, їх інтерпретації та використанню для ухвалення управлінських рішень. На основі фінансової звітності підприємства виконано аналіз основних показників рентабельності, що дозволило оцінити ефективність його діяльності. Також розроблено рекомендації для оптимізації ключових фінансово-економічних процесів з метою підвищення рентабельності.

Проведено аналіз машинобудівної галузі, зокрема оцінено її сучасний стан, основні тенденції розвитку, рівень конкурентоспроможності та ключові проблеми, які впливають на ефективність діяльності підприємств галузі. На основі аналізу сформовано PEST-аналіз для даної галузі. Вивчено вплив ключових проблеми українського машинобудування в умовах воєнного стану на діяльність підприємств у галузі.

Наукова новизна дослідження полягає у систематизації підходів до оцінки рентабельності підприємства в умовах сучасної економіки та пропозиції удосконаленого інструментарію для її оцінки. Виявлено ключові чинники, які впливають на рентабельність у машинобудівній галузі, та обґрунтовано рекомендації щодо їх оптимізації.

Практичне значення полягає у можливості впровадження запропонованих заходів для підвищення рентабельності підприємства, що сприятиме збільшенню його конкурентоспроможності, стабільності фінансового стану та забезпеченню довгострокового економічного зростання. Рекомендації можуть бути використані

керівниками та економістами підприємств машинобудівної галузі, а також у навчальному процесі для підготовки спеціалістів з економіки підприємства.

Ключові слова: рентабельність, дохід, витрати, виробництво, фінансовий стан, активи.

SUMMARY

Maumchuk V.V. Research of profitability of an enterprise and ways of its increase.

The article studies the theoretical foundations of the concept of 'profitability', which includes analysis of its main types, key characteristics and role in the financial and economic activity of enterprises. Particular attention is paid to methods of calculation of profitability indicators, their interpretation and use for making managerial decisions. Based on the financial statements of the enterprise, the author analyses the main profitability indicators, which allowed to assess the efficiency of its activities. Recommendations were also developed to optimise key financial and economic processes in order to increase profitability.

An analysis of the machine-building industry was carried out, in particular, its current state, main development trends, level of competitiveness and key issues affecting the efficiency of enterprises in the industry were assessed. On the basis of the analysis, a PEST-analysis for this industry is formed. The influence of key problems of Ukrainian machine building under martial law on the activities of enterprises in the industry is studied.

The scientific novelty of the study is to systematic approaches to assessing the profitability of an enterprise in the modern economy and to propose improved tools for its assessment. The key factors that influence profitability in the machine-building industry have been identified and recommendations for their optimisation have been substantiated.

The practical significance lies in the possibility of implementing the proposed measures to improve the profitability of enterprise, which will increase its competitiveness, financial stability and ensure long-term economic growth. The recommendations can be used by managers and economists of enterprises in the machine-building industry, as well as in the educational process for training specialists in enterprise economics.

Keywords: profitability, income, expenses, production, financial condition, assets.

ВСТУП	7
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	
1.1 Суть і поняття рентабельності підприємства.....	10
1.2 Фактори, що впливають на підвищення рентабельності діяльності підприємства.....	18
1.3 Методи оцінювання рентабельності діяльності підприємства	24
РОЗДІЛ 2. ДОСЛІДЖЕННЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	
2.1 Аналіз машинобудівної галузі в Україні	32
2.2 Загальна характеристика підприємства та оцінка ефективності його діяльності	40
2.3 Аналіз рентабельності діяльності підприємства	52
РОЗДІЛ 3. ПРОПОЗИЦІЇ ЩОДО ПІДВИЩЕННЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	
3.1 Шляхи підвищення і росту рентабельності підприємства.....	58
3.2. Рекомендації щодо підвищення рентабельності підприємства	64
3.3 Оцінка запропонованих пропозицій щодо підвищення рентабельності підприємства.....	72
ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ	78
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	82
ДОДАТКИ.....	Ошибка! Закладка не определена.

ВСТУП

Актуальність теми рентабельності підприємства на сучасному етапі розвитку економіки є досить значущою. Кожен учасник ринкових відносин змушений ухвалювати значущі рішення. Це може стосуватися, наприклад, вибору напрямку інвестування коштів, оцінки доцільності впроваджених змін чи порівняння результатів роботи свого підприємства з діяльністю конкурентів або ринком загалом. Такі рішення є ключовими, тому вони вимагають ретельного аналізу та зваженого підходу до їх прийняття.

Під час проведення аналітичних досліджень буває непросто визначити місце підприємства на ринку чи обрати оптимальний вектор його розвитку, орієнтуючись лише на абсолютні показники — такі як прибуток, збитки, витрати чи дохід. Щоб оцінити ефективність конкретного заходу, доцільно звертатися до відносних показників рентабельності, а також проводити їх глибоке порівняння з аналогічними даними.

Таким чином, рентабельність є відносним індикатором, який дозволяє оцінити співвідношення між отриманим прибутком чи доходом і витратами, що були понесені задля його досягнення.

Метою кваліфікаційної роботи є детальний теоретичний і практичний аналіз поняття «рентабельність» із визначенням потенційних напрямів її підвищення на прикладі окремого підприємства.

Для досягнення мети в роботі поставлені наступні **завдання**:

- Дослідити поняття «рентабельність», визначити її основні види та ключові характеристики.
- Розглянути варіанти підвищення рентабельності та методи її обчислення.

– Провести аналіз діяльності підприємства на основі розрахунків основних показників, сформулювати висновки щодо результатів роботи підприємства.

– Виявити можливості для зростання та підвищення ефективності діяльності підприємства.

– Розробити пропозиції та рекомендації для покращення роботи підприємства.

– Оцінити доцільність впровадження запропонованих заходів та їх потенційну ефективність.

Об'єктом дослідження є результати виробничо-господарської, комерційної та фінансової діяльності підприємства.

Предметом дослідження є теоретичні та практичні аспекти оцінки рентабельності підприємства та розроблення шляхів її покращення.

Матеріал дослідження. Теоретичною та методологічною базою дослідження є фінансова звітність і документи підприємства, закони України, положення з бухгалтерського обліку, монографії, підручники, статті вітчизняних і зарубіжних науковців, нормативні та статистичні матеріали, а також офіційний сайт підприємства.

Методи дослідження. Для проведення аналізу були застосовані методи узагальнення, порівняння та графічного представлення даних. Окрім того, використовувались як загальнонаукові так і спеціалізовані методи, зокрема абстрагування, узагальнення, аналіз і синтез, індукція та дедукція, а також економіко-математичні моделі. Ці методи дозволили всебічно оцінити досліджувану проблему, забезпечивши комплексний підхід до її аналізу та глибше розуміння отриманих результатів.

Наукова новизна дослідження полягає у розробці сучасного методологічного підходу до оцінки рентабельності підприємства, який враховує актуальні економічні умови та плинність специфіку. У межах роботи виявлено

основні чинники, що впливають на рівень рентабельності, та запропоновано практичні рекомендації щодо їх оптимізації.

Практичне значення отриманих результатів полягає у можливості впровадження запропонованих рекомендацій для підвищення рівня рентабельності підприємств, забезпечення їх сталого економічного зростання та підвищення ефективності управління ресурсами. Запропоновані рекомендації можуть бути корисними для керівників підприємств, які прагнуть оптимізувати фінансові показники, а також для аналітиків та економістів, що займаються розробкою стратегій покращення рентабельності бізнесу.

Апробація результатів та публікації

Бортнік С.М., Наумчук В.В. Рентабельність як ключовий показник ефективності бізнесу: методи аналізу та управління. збірник тез доповідей. Міжнародна науково-практична конференція "Економіка, фінанси, облік та управління: нові виклики та стратегії розвитку". м. Кропивницький. 2024.

Бортнік С. М., Наумчук В. В. Аналіз впливу урбанізації на стратегічний розвиток малого та середнього бізнесу в місті: проблеми та перспективи // Міжнародний науковий журнал "Інтернаука". Серія: "Економічні науки". – 2024. – № 9. <https://doi.org/10.25313/2520-2294-2024-9-10337>

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

1.1 Суть і поняття рентабельності підприємства

Підприємство – це самостійний господарюючий суб'єкт, який виконує сукупність процесів, що за правильних умов забезпечують його ефективне функціонування. Це не тільки дозволяє підприємству виконувати свої економічні цілі, а й відіграє важливу роль у забезпеченні стабільності та розвитку економіки країни загалом. Ефективність діяльності підприємства можна оцінити за допомогою різних підходів, зокрема аналізу показників ділової активності, ліквідності, платоспроможності, а також стану основних засобів та іншого майна.

Проте ключовим показником, що відображає успіх функціонування підприємства, є його прибуток – величина коштів, яка залишається після покриття всіх витрат, пов'язаних з операційною, інвестиційною та фінансовою діяльністю, а також податкових зобов'язань. Саме прибуток дозволяє підприємству не лише забезпечувати власний розвиток, а й стимулює інтерес власників до подальшого інвестування в його діяльність.

Водночас важливим аспектом, який оцінює не тільки наявність прибутку, але й ефективність його отримання, є прибутковість підприємства. Найбільш ефективно рівень прибутковості підприємства можна оцінити через показники рентабельності.

Серед науковців немає єдиного підходу до визначення терміну «рентабельність», що підкреслює важливість всебічного аналізу цього поняття. У таблиці 1.1 зібрано різні визначення рентабельності, запропоновані різними дослідниками у своїх роботах.

Таблиця 1.1

Підходи до тлумачення рентабельності

Науковець	Розуміння поняття
1	2
Чигріна О.К.	Рентабельність як показник дає уявлення про достатність чи недостатність прибутку порівняно з іншими окремими величинами, які впливають на виробництво та реалізацію та взагалі на діяльність підприємства.
Ворк О.М., Ковальчук А.М., Комсаренко І.І., Джулай А.В.	Рентабельність – це комплексний відносний показник, який характеризує фінансово-економічну ефективність діяльності підприємства з точки зору отримання прибутку, відображає ефективність вкладеного капіталу або спожитих ресурсів.
Кисіль Я.С., Кисіль М.С., Тітенко З.М.	Рентабельність є важливим показником ефективності управління активами, оскільки вона вказує, наскільки ефективно підприємство використовує свої ресурси для отримання прибутку. Цей показник допомагає керівництву приймати обґрунтовані рішення і покращувати фінансову діяльність.
Дронова А.Ю.	Рентабельність – це індикатор, який характеризує ефективність фінансовоекономічного механізму та прибутковість діяльності підприємства в умовах жорсткої ринкової конкуренції, а також економічної кризи. Він відображає адекватність системи управління та доцільність управлінських заходів у процесі функціонування торгового підприємства.
Гельшешевської Л.Б., Човган А.В.	Рентабельність - це інтегральний показник, що відображає ефективність роботи підприємства, що націлене на отримання прибутку та який вказує на якість управлінських рішень, що стосуються фінансової, операційної та інвестиційної діяльності підприємства.
Гаврилова І.Р., Чеберяк Н.М.	Рентабельність – це вартісний, відносний показник, який відображає рівень прибутковості, вимірюється у відсотках та характеризує рівень віддачі витрат.

Продовження таблиці 1.1

1	2
Лищенко М.О.	Рентабельність - це показник, що відображає ефективність роботи підприємства, що націлене на отримання максимального прибутку у короткостроковій перспективі і який вказує на якість управлінських рішень, що стосуються фінансової, операційної та інвестиційної діяльності підприємства.

Примітка: розроблено автором на основі [1],[2],[3],[4],[5],[6],[7]

Проаналізувавши визначення, наведені вище, пропонується визначити поняття «рентабельність» як показник, що відображає ефективність використання ресурсів підприємства для отримання прибутку. Він характеризує співвідношення прибутку до витрат і є важливим індикатором фінансової стійкості та управлінських рішень в умовах ринкової конкуренції.

Розрахунок показників рентабельності є важливим для підприємств, оскільки він надає важливу інформацію про ефективність їхньої діяльності та здатність генерувати прибуток. Ці показники дозволяють оцінити, наскільки успішно підприємство використовує свої ресурси, активи та капітал для отримання прибутку. Вони також сприяють аналізу фінансової стійкості підприємства в умовах конкуренції та змінюваної економічної ситуації, що є критично важливим для прийняття обґрунтованих управлінських рішень.

Завдяки розрахункам рентабельності, керівництво може виявити слабкі місця в управлінні та виробничих процесах, а також визначити ефективність інвестиційних проєктів, що в кінцевому рахунку допомагає у стратегічному плануванні та покращенні фінансових показників.

Крім того, рентабельність є важливим критерієм для інвесторів і кредиторів, оскільки вона вказує на здатність підприємства забезпечувати прибуток, що підвищує його інвестиційну привабливість.

Таким чином, систематичний аналіз показників рентабельності дозволяє підприємству своєчасно реагувати на зміни в ринковій кон'юнктурі та адаптувати свої стратегії, що є запорукою довгострокового успіху та стабільності.

Зважаючи на багатозначність поняття «рентабельність» і його важливість для аналізу діяльності суб'єкта господарювання, стає очевидним, що можна виділити різні види та групи цього показника на основі певних загальних ознак.

Види рентабельності підприємства визначаються залежно від того, який прибуток і які витрати включаються до розрахунку [8]:

- рентабельність виробництва;
- рентабельність вкладених коштів;
- рентабельність загальних витрат;
- рентабельність продукції;
- рентабельність різних видів діяльності суб'єкта господарювання (інвестиційної, операційної тощо);
- рентабельність активів;
- рентабельність оборотних активів;
- рентабельність необоротних активів;
- рентабельність власного капіталу;
- рентабельність сукупного капіталу;
- рентабельність виробничих запасів;
- рентабельність підприємства в цілому та інші види.

Об'єднавши всі види рентабельності, можна виділити чотири основні класи, що характеризують окремі сфери (див. рисунок 1.1).

Для їх оцінки найчастіше враховується прибуток (від різних видів діяльності, валовий, чистий або з урахуванням податків). Зокрема, показники рентабельності реалізації відображають рівень валового, чистого та операційного прибутків.

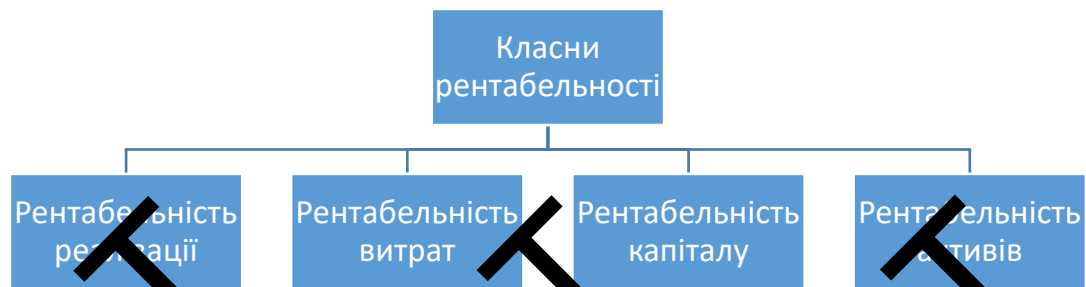


Рис. 1.1. Класи показників рентабельності

Примітка: авторська розробка

Незважаючи на велику кількість видів, груп і підгруп рентабельності, усі вони є відносними показниками, які найчастіше виражають у відсотках для зручності порівняння або як коефіцієнти. Чим вищий цей показник, тим ефективніше працює підприємство.

Проте дослідники також розглядають можливість від'ємної рентабельності, що вказує на збитковість та неефективність роботи підприємства. Таким чином, рентабельність дозволяє оцінити співвідношення прибутків і витрат та виявити можливі проблеми в діяльності суб'єкта господарювання.

Оцінити рентабельність підприємства може майже кожен, адже для цього потрібна інформація про компанію, яка є у відкритому доступі. До документів, що містять дані для такої оцінки належать [9]:

– Форма 1, або «Баланс», який надає інформацію про ресурси підприємства, активні та пасивні, розмір капіталу, зокрема власного.

– Форма 2, або «Звіт про фінансові результати», що містить дані про доходи та витрати підприємства, рівень прибутку, собівартість продукції та інші важливі показники.

– Форма 3, або «Звіт про рух грошових коштів».

– Форма 4, або «Звіт про власний капітал».

– Форма 5, що включає «Примітки до річної фінансової звітності».

Перед тим як приступити до аналізу показників рентабельності, слід вибрати відповідну методикку, залежно від цілей, які ставить перед собою підприємство.

Для аналізу рентабельності підприємства можна застосувати кілька різних методик, кожна з яких має свої етапи та пріоритети, тому для вибору оптимальної варто дослідити їх усі [10].

Перша методика включає такі етапи:

1. На першому етапі проводиться аналіз рентабельності реалізованої продукції, що дозволяє оцінити прибутковість продажів і з'ясувати, наскільки вигідно підприємство реалізує свою продукцію.

2. Другий етап присвячений аналізу рентабельності капіталу, щоб оцінити ефективність використання власних фінансових ресурсів і дізнатися, наскільки капітал підприємства забезпечує прибуток.

3. На заключному етапі відбувається пошук резервів для підвищення рентабельності підприємства, де ідентифікують можливості для зростання і розробляють стратегії для їх використання.

Друга методика включає:

1. Перший етап – аналіз прибутковості продукції, що охоплює показники рентабельності продажу звичайної та операційної діяльності для оцінки вигідності основної діяльності підприємства.

2. На другому етапі оцінюється рентабельність майна, зокрема капіталу (активів), основних засобів і необоротних активів, щоб визначити ефективність використання активів.

3. Третій етап охоплює аналіз рентабельності використаного капіталу, включаючи власний та перманентний капітал, щоб оцінити ефективність використання залучених ресурсів.

4. Як і в першій методиці, завершальний етап — пошук резервів підвищення рентабельності та розробка стратегій для їх реалізації.

Отже, обидві методики завершуються однаковим етапом — пошуком резервів для підвищення рентабельності, що підкреслює важливість цього етапу в обох підходах. Різні методики аналізу мають свої переваги та недолки, тому вибір найбільш підходящої залежить від цілей конкретного підприємства та факторів, які можуть вплинути на вибір відповідного підходу та зображені на рис. 1.2.

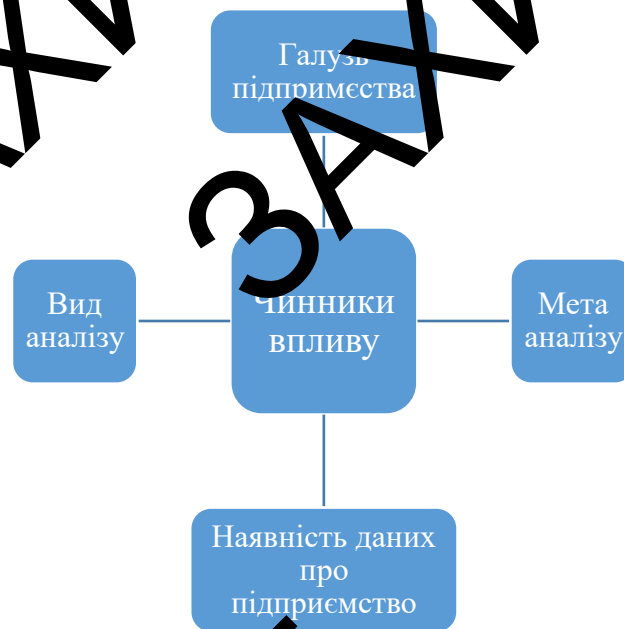


Рис. 1.2. Чинники впливу на вибір підходу до аналізу

Примітка: авторська розробка

Кожен підхід до оцінки рентабельності має свої недолки. Перша методика не враховує показники рентабельності операційної та звичайної діяльності, частку прибутку на одиницю необоротних активів і прибуток на одиницю оборотних активів у грошовому вираженні.

Другий підхід також має свої обмеження: він не враховує частку валового продукту на кожну одиницю витрат і залишає поза увагою інвестиційний капітал (рентабельність інвестиційного капіталу).

Таким чином, рентабельність — це ключовий показник, що дозволяє оцінити ефективність діяльності підприємства. Аналізуючи рентабельність на основі доступної інформації про роботу підприємства, можна визначити його ринкову позицію, конкурентоспроможність, доцільність співпраці, а також потенціал для розвитку та розширення.

Для підприємця та управлінця цей аналіз має наступні важливі переваги:

1. Дозволяє залучати інвесторів та кредиторів, аргументовано демонструючи привабливість перспективності бізнесу.
2. Сприяє оцінці фінансової стійкості: підвищення рентабельності свідчить про стабільність, що є вигідною для власника.
3. Висока рентабельність підвищує конкурентоспроможність, що допомагає підприємству успішно функціонувати в ринкових умовах.
4. Дає змогу визначати напрями розвитку й складати ефективні плани та стратегії.
5. Сприяє раціональному управлінню ресурсами та резервами, а також оптимізації витрат.

Отже, рентабельне підприємство відкриває власнику більше можливостей для дій, адже високорентабельні компанії викликають більшу довіру та займають провідні позиції на ринку. Оскільки рентабельність показує відносне зростання прибутку (на відміну від абсолютного показника самого прибутку), важливо дослідити способи його підвищення, які розглядаються в наступній частині розділу.

1.2 Фактори, що впливають на підвищення рентабельності діяльності підприємства

Аналізуючи питання рентабельності в пункті 1.1 показує, що підвищення рентабельності має стати одним із пріоритетів для підприємств.

Найпростіший спосіб досягти цього — максимізація прибутку, проте в умовах ринку та економічних криз це не завжди можливо. Тому підприємству варто прагнути або збільшувати прибуток, або утримувати його на стабільному рівні, а також підвищувати ефективність роботи шляхом зниження виробничих витрат.

Розглядаючи підприємство як систему, що функціонує в економічному середовищі, слід враховувати, що на нього впливають різні фактори з боку інших суб'єктів, які також діють у цій системі, зображені на рис. 1.3.



Рис. 1.3 Суб'єкти впливу на підприємство

Примітка: авторська розробка

До суб'єктів, які мають вплив на підприємство, можна віднести різні організації та установи, зокрема продавців та виробників товарів, цільову

аудиторію, а також тих, хто вже є споживачами, державні органи, громадські організації тощо.

При формуванні прибутку на нього впливають різноманітні чинники. У сучасній економіці, яка характеризується динамізмом, невизначеністю, ризиками та багатофакторністю, вимоги до системи управління підприємством і прибутком значно зростають, що вимагає нових підходів до організації, методів і інструментів управління. Зміни в динаміці прибутку можуть сигналізувати про необхідність управлінських заходів для виявлення впливових чинників, усунення негативних або ж використання позитивних чинників як резервів для збільшення прибутку.

Для ефективного управління цими чинниками їх слід класифікувати. Традиційний підхід до класифікації передбачає поділ факторів на зовнішні та внутрішні, що ілюструється на рис. 1.4



Рис. 1.4. Фактори, що впливають на рентабельність підприємства

Примітка: побудовано на основі джерела[11]

Спочатку розглянемо внутрішні фактори, що виникають безпосередньо в результаті діяльності підприємства. Внутрішні фактори — це ті, що виникають всередині підприємства і безпосередньо залежать від його внутрішньої організації та управління.

До внутрішніх факторів належать такі аспекти, як обсяги виробництва та продажу продукції, структура продукції, собівартість, якість продукції, ціни тощо. Вони поділяються на виробничі та не виробничі фактори.

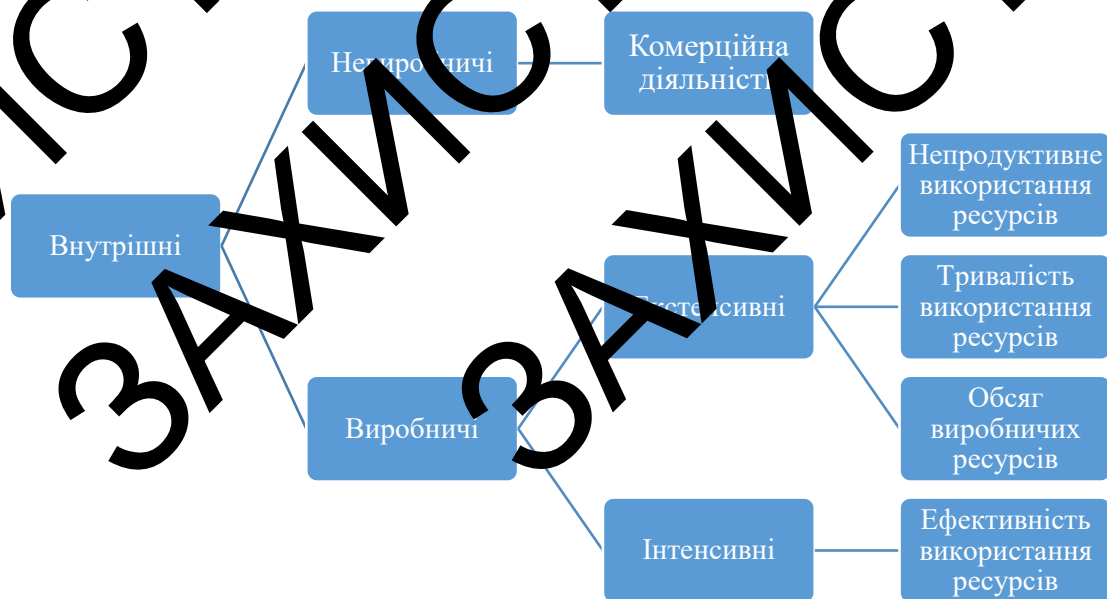


Рис. 1.5 Внутрішні фактори, що впливають на рентабельність підприємства
Примітка: побудовано на основі джерела [11]

Виробничі фактори пов'язані з наявністю та використанням засобів праці, трудових і фінансових ресурсів. Ці фактори в свою чергу поділяються на екстенсивні та інтенсивні.

Екстенсивні фактори впливають на прибуток через кількісні зміни, такі як обсяг засобів праці, фінансових ресурсів, тривалість роботи обладнання, чисельність персоналу, фонд робочого часу тощо.

Інтенсивні фактори впливають на прибуток через якісні зміни, зокрема підвищення продуктивності та якості обладнання, використання нових матеріалів і

покращення технологій обробки, прискорення оборотності оборотних коштів, підвищення кваліфікації працівників, зниження трудомісткості та матеріаломісткості, вдосконалення організації праці і ефективніше використання фінансових ресурсів.

Підсумовуючи категорії виробничих факторів, можна виокремити три ключові об'єкти, що їх визначають:

1. Основні засоби.
2. Матеріальні ресурси.
3. Трудові ресурси.

Невиробничі фактори являють собою комерційну діяльність, вони включають постачальницько-збутову діяльність, природоохоронні заходи, соціальні умови праці та побуту тощо.

Повертаючись до поділу на факторів, які впливають на рентабельність підприємства, варто згадати про зовнішні.

До зовнішніх факторів відносяться природні умови, транспортні можливості, державне регулювання цін, тарифів, відсоткових ставок, податків і пільг, штрафних санкцій, а також конкуренція на ринку товарів та інші. Хоча ці фактори не залежать від діяльності підприємства, вони значно впливають на його прибуток.

Окрім, вище наведених факторів впливу на підвищення рентабельності діяльності підприємства, варто зазначити резерви збільшення прибутковості.

Резерви — це кількісні величини, які виявляються на етапах планування, виробництва та реалізації продукції. Резерви підвищення прибутку можна розділити на дві основні групи: тактичні (поелементні) та стратегічні (комплексні)

[12]



Рис. 1.6. – Резерви підвищення рентабельності.

Примітка: побудовано на основі джерела [12]

Тактичні резерви охоплюють окремі елементи. Сюди відносяться збільшення обсягів виробництва й реалізації, зниження виробничих витрат, а також структурні зміни у процесах виробництва та збуту. Ці резерви контролюють менеджери середньої та вищої ланки, відповідальні за їх реалізацію.

Стратегічні, або комплексні, резерви мають довгострокову перспективу та включають кілька елементів, які мають неоднозначний вплив: одні елементи покращують результати, інші можуть призводити до негативних наслідків. Наприклад, підвищення рівня спеціалізації, усунення внутрішніх диспропорцій або усунення «вільних місць» у виробничих процесах.

До комплексних резервів належать кілька ключових напрямків. Перший — збільшення різниці між ціною товару та витратами на його виробництво, яке досягається шляхом підвищення якості продукції. Другий — нарощування обсягів виробництва й одиничного прибутку, що може дати позитивний ефект, коли зростання одного фактора випереджає зниження іншого. Третій напрямок

передбачає вихід на нові ринки збуту завдяки покращенню якості продукції та врахуванню організаційно-економічних факторів зовнішнього середовища.

Багато науковців досліджували питання підвищення рентабельності та запропонували власні підходи для покращення її рівня на підприємстві:

Дослідниця Міщенко К.Г. вважає, що Передусім варто зосередитися на розширенні обсягів виробництва та знятті собівартості продукції. Необхідно орієнтуватися на ринок, розширюючи асортимент і підвищуючи якість продукції, а також впроваджувати заходи для підвищення продуктивності праці співробітників. Важливо грамотно організувати договірні відносини з постачальниками та покупцями, ефективно розподілити раніше отриманий прибуток для досягнення оптимальних результатів і максимально ефективно використовувати наявний потенціал підприємства, включно з фінансовими ресурсами [13].

Науковець Кучерява А.С. вважає, що для покращення прибутковості підприємства необхідно проводити зміни у визначеній послідовності. Спершу слід зосередитися на організаційних заходах, таких як удосконалення виробничої та управлінської структури, диверсифікація та реструктуризація виробництва. Потім необхідно впроваджувати технічні зміни, включаючи оновлення обладнання, технологій і покращення продукції. На завершальному етапі варто застосовувати економічні важелі, зокрема вдосконалення тарифної системи, оптимізацію оплати праці та прискорення обігу коштів. Відхилення від цього порядку може призвести до незначної або навіть відсутньої ефективності змін. [14].

Розглянуті в даній частині дослідження фактори впливу на рентабельність підприємства підтверджують, що для досягнення стабільного зростання необхідно створювати умови для посилення позитивних факторів та нейтралізації негативних. Одним з найефективніших шляхів підвищення рентабельності є збільшення обсягів виробництва якісної продукції при одночасному оптимізуванні витрат. Такий підхід дозволяє не тільки підвищити ефективність використання

ресурсів (трудових, матеріальних, фінансових), але й покращити основні показники діяльності підприємства. Протилежна ситуація, коли підприємство не дотримується вказаної закономірності і постійно піддається негативному впливу зовнішніх та внутрішніх факторів, призводить до виснаження резервів, зростання собівартості продукції та, як наслідок, до погіршення фінансових результатів.

1.3. Методи оцінювання рентабельності діяльності підприємства

Оскільки рентабельність є складним і багатовимірним показником, для її оцінки необхідно застосувати різні методи. Важливим аспектом є наявність повної та достовірної інформації про діяльність підприємства, зокрема про обсяги кредитів, заборганості, прибутки, витрати та інші фінансові дані. Без цих відомостей неможливо точно оцінити результати роботи підприємства.

Зазвичай для розрахунків використовується фінансова звітність, але важливо, щоб вона була коректною та надійною. Тому часто застосовуються також дані бухгалтерії та звіти аудиторських перевірок.

Цей розділ слугує інформаційною основою для проведення практичного аналізу. У ньому будуть розглянуті формули та різновиди показників рентабельності, які використовуються для оцінки ефективності діяльності підприємства.

Далі розглянемо значення і формули для розрахунку деяких із цих показників рентабельності.

Рентабельність виробнича – це показник, який оцінює ефективність використання виробничих затрат і показує розмір прибутку, отриманого з кожної гривні вкладених виробничих ресурсів (матеріальних активів).

$$P_{\text{вир}} = \frac{\Pi}{OZ_{\text{сер}} + Ц_{\text{сер}}} \quad (1.1)$$

де: Π – Прибуток до оподаткування;

$OZ_{\text{сер}}$ – Середня вартість основних засобів;

$TMЦ_{\text{сер}}$ – Середня вартість товарно-матеріальних цінностей.

Рентабельність операційної діяльності – це показник, який відображає прибуток, отриманий від операційної діяльності.

Обчислюється за формулою:

$$P_{\text{од}} = \frac{\Pi_{\text{од}}}{OZ} \quad (1.2)$$

де: $\Pi_{\text{од}}$ – Прибуток операційної діяльності;

OZ – Операційні витрати.

Валова рентабельність реалізованої продукції оцінює ефективність виробничої діяльності підприємства та обґрунтовує ціноутворення.

$$P_{\text{в}} = \frac{ВП}{V_{\text{р}}} \quad (1.3)$$

де: $ВП$ – Валовий прибуток;

$V_{\text{р}}$ – виручка від реалізації продукції.

Операційна рентабельність реалізованої продукції – це показник, який, подібно до попереднього, враховує обсяг виручки від продажу продукції. Однак, на відміну від нього, оцінює рентабельність підприємства з урахуванням витрат на збут і виробництво, дозволяючи оцінити ефективність діяльності підприємства до витрат, які не входять в операційну діяльність.

$$P_{\text{о}} = \frac{OP}{V_{\text{р}}} \quad (1.4)$$

де: OP – Операційний прибуток;

$V_{\text{р}}$ – виручка від реалізації продукції.

Чиста рентабельність реалізованої продукції відображає частку чистого прибутку у виручці від реалізації продукції. Зниження цього показника може вказувати на зростання фінансових витрат.

$$P_{\text{ч}} = \frac{ЧП}{V_{\text{р}}} \quad (1.5)$$

де: ЧП – Чистий прибуток;

V_p – Виручка від реалізації продукції.

Рентабельність активів – це показник, який відображає співвідношення між прибутком і витратами, понесеними на майно підприємства. Визначається за допомогою формули:

$$P_A = \frac{\text{ЧП}}{V} \quad (1.6)$$

де: ЧП – Чистий прибуток;

V_m – Вартість майна підприємства.

Рентабельність сукупного капіталу – цей показник відображає співвідношення прибутку до оподаткування і капіталу підприємства, і часто є важливим для інвесторів. Формула для його обчислення:

$$P_K = \frac{\Pi}{K} \quad (1.7)$$

де: Π – Прибуток до оподаткування;

K – вартість капіталу підприємства;

$TMЦ_{сер}$ – Середня вартість товарно-матеріальних цінностей. Рентабельність власного капіталу – це показник, який відображає прибуток, що отримують власники від інвестицій своїх коштів. Розраховується за формулою:

$$P_{BK} = \frac{\text{ЧП}}{BK} \quad (1.8)$$

де: ЧП – Чистий прибуток;

BK – Вартість власного капіталу підприємства.

У міжнародній практиці модель Дюпона («The DuPont System of Analysis») часто використовується для оцінки рентабельності. Її назва походить від американської хімічної компанії «DuPont», заснованої у 1802 році французом Елеотром Ірене дю Поном та її початкова модель зображена на рис. 1.7[15].

Компанія розпочала свою діяльність з виробництва пороху, використовуючи накопичений капітал та відповідне обладнання. Завдяки стрімкому розвитку «DuPont» згодом почала інвестувати в інші галузі, зокрема автомобільну, що

сприяло її масштабному зростанню. Компанія існує й досі, а в 2015 році об'єдналася з «Dow Chemical», утворивши «DowDuPont»[16].

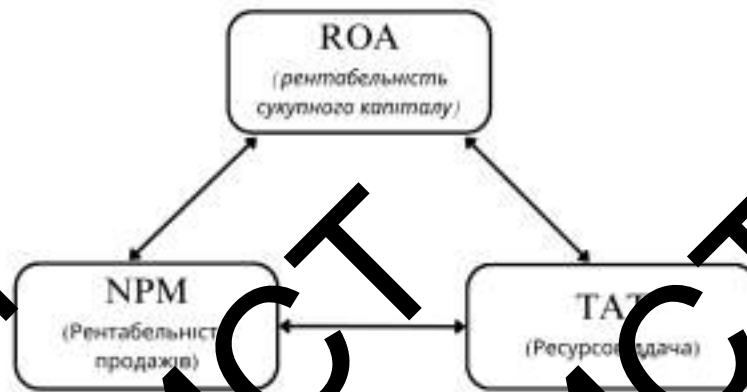


Рис. 1.7. Схема моделі Дюпона

Примітка: побудовано на основі джерела [15]

Іноземні експерти вважають, що успішна багаторічна діяльність «DuPont» зумовлена обмеженою конкуренцією в її сфері та ефективним менеджментом. Важливою особливістю моделі Дюпона є те, що вона об'єднує кілька показників рентабельності, тоді як зазвичай їх аналізують окремо. Основним показником у цій моделі виступає рентабельність сукупного капіталу, що робить підхід більш цілісним.

Модель Дюпона (DuPont) широко використовується для аналізу фінансових коефіцієнтів з метою оцінки фінансового стану підприємства та його потенціалу при підвищенні коефіцієнта рентабельності власного капіталу (Return on Equity, ROE). Базова (трифакторна) модель дозволяє розкласти коефіцієнт ROE на три основні компоненти:

- рентабельність продажів,
- оберненість капіталів;
- фінансовий важіль.

У практиці аналізу найбільш поширеною є саме трифакторна модель Дюпона, яка виглядає так:

$$ROE = NPM \times OBA \times \Phi_B, \quad (1.9)$$

де: ROE – Рентабельність власного капіталу;

NPM – Рентабельність продажів;

OBA – Оборненість активів;

Φ_B - Фінансовий важіль.

В розгорнутому вигляді це виглядає так:

$$ROE = \frac{ЧП}{B_p} \times \frac{B_p}{A} \times \frac{A}{BK}, \quad (1.10)$$

де: ЧП – чистий прибуток;

B_p – Вручка від реалізації продукції;

A – Активи підприємства;

BK - Власний капітал.

У деяких джерелах фінансовий важіль (англ. Financial Leverage) розглядають як множник власного капіталу (англ. Equity Multiplier).

Трифакторна модель Дюпона розподіляє коефіцієнт ROE на три складові, що дозволяє оцінити вплив кожної з них:

1. Рентабельність продажів — цей коефіцієнт демонструє, скільки прибутку підприємство генерує з кожної гривні виручки.

2. Оборненість активів — коефіцієнт показує ефективність використання активів компанії для генерації доходу.

3. Фінансовий важіль або мультиплікатор власного капіталу — цей показник свідчить про те, наскільки активно підприємство використовує боргове фінансування, і виступає як міра ризику: чим вищий показник, тим більший ризик і невизначеність щодо очуваної рентабельності власного капіталу.

Отже, основною метою цього аналізу є не стільки розрахунок коефіцієнта рентабельності власного капіталу, скільки оцінка впливу різних факторів на його значення. Це дозволить виявити причини проблем і запропонувати рекомендації для підвищення ROE.

Модель Дюпона має низку переваг для використання. Основна перевага цього методу полягає у можливості аналізу фінансової звітності для виявлення сильних та слабких сторін компанії. Завдяки відносній простоті обчислень і доступності вихідних даних можна виділити слабкі фінансові коефіцієнти, які підлягають глибшій деталізації. Це дозволяє точніше визначити причини слабкості, а після виявлення джерел проблем менеджмент може розробити заходи для підвищення рентабельності власного капіталу.

Однак, як і будь-який інший інструмент, модель Дюпона має певні недоліки. Одним із основних є те, що аналіз ґрунтується на даних фінансової звітності, які можуть бути викривлені для приховування деяких вразливостей бізнесу. Точні результати можливі лише за умови достовірності звітності. Крім того, модель не може використовуватися як єдиний інструмент для повного аналізу рентабельності, оскільки фокусується лише на рентабельності власного капіталу та вона ефективна здебільшого при порівнянні підприємств подібного розміру та з однієї галузі.

Існує безліч різновидів рентабельності, кожен з яких дає унікальну інформацію про фінансовий стан підприємства. Вибір конкретного показника залежить від того, який саме аспект діяльності ми хочемо оцінити. Формули розрахунку рентабельності можуть відрізнятися залежно від того, який саме вид прибутку та витрат ми беремо до уваги.

Оцінка ефективності бізнесу за допомогою показників рентабельності є поширеною практикою. Порівнюючи свої результати з даними конкурентів та результатами попередніх періодів, підприємства можуть виявити сильні та слабкі сторони своєї діяльності, а також визначити напрямки для подальшого розвитку.

Аналіз рентабельності дозволяє не тільки оцінити кінцеві результати, але й виявити проблеми на ранніх стадіях виробничого циклу. Це дозволяє своєчасно вжити необхідних заходів для усунення виявлених відхилень від планових показників та оптимізації бізнес-процесів.

Висновки до розділу 1

У першому розділі докладно розглядається ключовий показник дослідження — рентабельність, яка відображає співвідношення прибутку до витрат. Цей показник дозволяє оцінити ефективність роботи підприємства у відносних значеннях. Оскільки метою кожного бізнесу є підвищення прибутковості та зниження витрат, стає зрозумілим, що зростання рентабельності є свідченням успішної та ефективної діяльності підприємства, а також підвищує його привабливість на ринку.

Цим показником зазвичай цікавляться всі ринкові учасники. Власники прагнуть збільшити прибуток та закріпити свої позиції, конкуренти — аналізують для порівняння та підвищення власної ефективності, а інвестори — для пошуку компаній із високим потенціалом прибутковості.

Для підвищення рентабельності власники бізнесу застосовують різні стратегії, докладно описані у наступній частині розділу. Серед основних підходів: зменшення виробничих витрат, впровадження новітніх технологій, нарощування обсягів продажів, поліпшення якості продукції, розробка ефективної стратегії зовнішніх зв'язків, оптимізація співпраці з партнерами та постачальниками, а також активне використання маркетингових інструментів, вихід на нові ринки та підвищення конкурентоспроможності.

Рентабельність можна оцінити трьома основними методами: багаторівневим аналізом стійкості рентабельності, комплексним аналізом та факторним методом.

Основні показники рентабельності, що використовуються у вітчизняній практиці, включають рентабельність капіталу, власного капіталу, продажів, операційної діяльності, валового прибутку та основної діяльності.

Третя частина розділу присвячена порівнянню методів оцінки рентабельності, які застосовуються у світі. Однією з найбільш популярних є модель Дюпора, яка показує свою ефективність завдяки розкладанню факторів рентабельності на основні компоненти. Цей метод використовують інвестори для швидкого аналізу компаній та вибору перспективних для інвестування, а управліці — для виявлення слабких місць підприємства, що дозволяє усунювати проблеми та знижувати ризики для підвищення ефективності бізнесу.

РОЗДІЛ 2. ДОСЛІДЖЕННЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

2.1 Аналіз машинобудівної галузі в Україні

Оскільки діяльність підприємства відноситься до машинобудівної та металообробної промисловості України. Пропонуємо проаналізувати розвиток галузі машинобудування як основної галузі, яка використовує продукцію **** «*** * ****».

З початку 1990-х років розвиток українського машинобудування відбувався на фоні поступової глобалізації національної економіки. За індексом економічної глобалізації, з 1996 року ***** випереджає Польщу за рівнем відкритості економіки, а з 2008 року — навіть Німеччину. Цей показник відображає ступінь відкритості економіки для імпорту та прямих інвестицій. У 2018 році Україна зайняла 25 місце серед 200 країн за цим індексом, обійшовши Німеччину, Велику Британію, Францію, Польщу та Італію.

Паралельно з процесами економічної глобалізації в українському машинобудуванні відбувалися значні зміни. На початку 1990-х галузь майже не залежала від імпорту проміжних товарів, однак потребувала значних капіталовкладень для модернізації. У 1998-2008 роках державна підтримка, включаючи протекціоністські заходи, допомогла зберегти потенціал основних підприємств і значно збільшити обсяги виробництва, особливо в автомобілебудуванні. Виробництво легкових автомобілів зросло у 13 разів, досягнувши 402 тис. одиниць, що вивело Україну в десятку найбільших виробників авто в Європі.

Втім, до 2007 року галузь потребувала подальшої модернізації, аби стати конкурентоспроможною на світовому ринку. Вступ України до СОТ у 2008 році, без врахування національних інтересів, призвів до відкриття ринку для зовнішньої

конкуренції. Це, а також скасування преференцій для автомобільної промисловості і світова економічна криза спричинили значне падіння виробництва. За 2009-2010 роки випуск легкових автомобілів скоротився більше ніж у 6 разів.

Українська політика лібералізації торгівлі мала позитивні аспекти, зокрема притік іноземних інвестицій та зростання зайнятості у сфері машинобудування. Проте вони здебільшого концентрувалися на давальницьких операціях, які мають обмежений мультиплікаційний ефект для економіки. І хоча обсяг експорту зростає, велика його частка складається з продукції, виготовленої із сировини на умовах давальницької схеми [7].

На фоні зовнішніх викликів українське машинобудування пережило серйозний спад: до 2020 року обсяги продажу промислової продукції знизилися на 60%, інноваційної продукції — на 85%, а інвестиції — на 37%. Частка інновацій у загальній структурі реалізованої продукції впала з 16,8% у 2008 році до 4,6%.

У промисловому машинобудуванні в Україні домінує розгалужена мережа машинобудівних підприємств, які займаються виробництвом гірничошахтного обладнання, залізничного рухомого складу, сільськогосподарського обладнання, турбогвинтів, газових турбін, верстатів, авіаційних двигунів, приладів для легкої та харчової промисловості (рис.2.1).



Рис. 2.1. Галузі машинобудування в Україні у 2021 році, млн. грн

Примітка: побудовано на основі джерела [18]

Протягом періоду (2015–2023 рр.) кількість підприємств у галузі машинобудування зменшилася (рис. 2.2), і на кінець 2022 року вона склала 6084 одиниці, що на 11,4% менше. Зокрема, кількість підприємств, що функціонують як ФОП, знизилася до 2063 одиниць (на 13,4%). Частка ФОП на кінець 2022 року становила 33,9%, що на 0,7% нижче, ніж у 2015 році.



Рис. 2.2. Чисельність активних суб'єктів господарювання у сфері машинобудування за 2015–2022 роки, од.

Примітка: побудовано на основі джерела [19]

Зменшення кількості машинобудівних підприємств супроводжувалося також скороченням кількості працівників (рис. 2.3). У 2022 році на підприємствах галузі

працювало майже 248 тисяч осіб, що на 33,8% менше у порівнянні з 2015 роком. При цьому частка зайнятих у ФОПах була незначною і становила 1,3%.

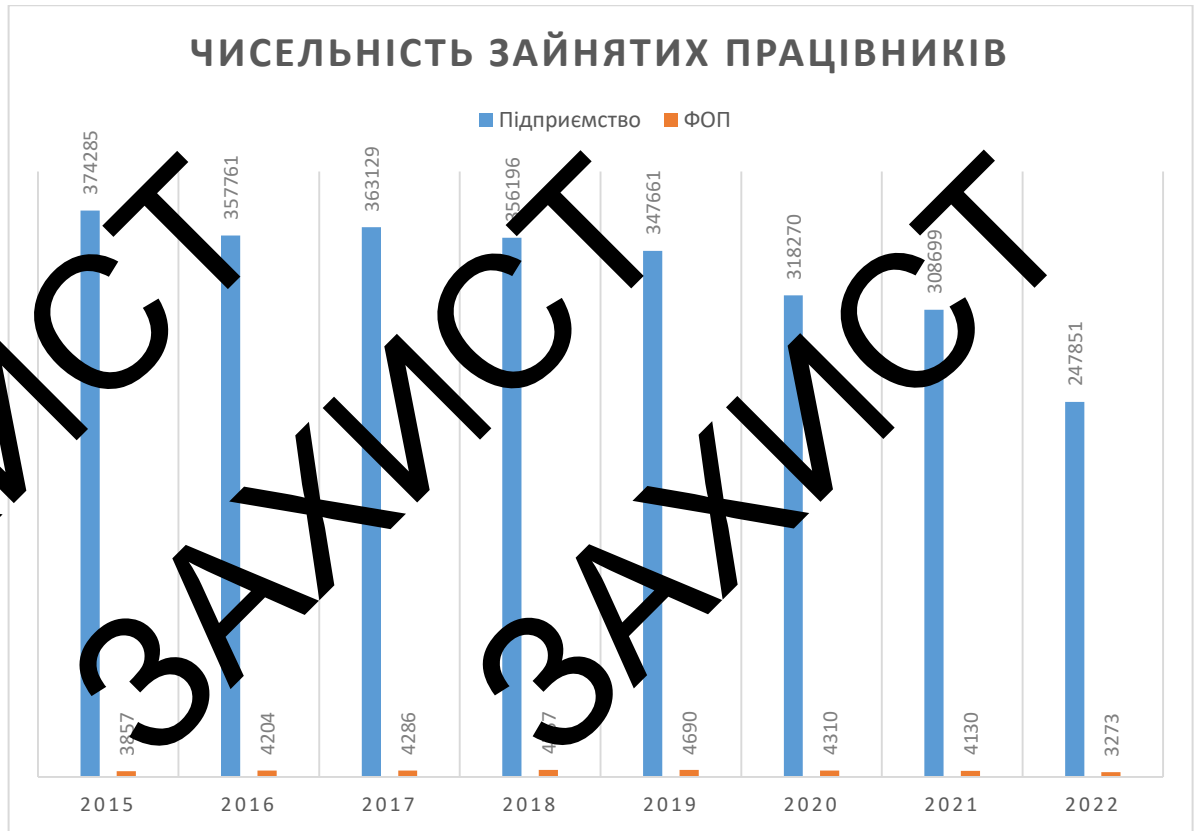


Рис. 2.3. Чисельність зайнятих працівників на підприємствах машинобудування у 2015–2022 роках, осіб

Примітка: побудовано на основі джерела [20]

Відповідно до класифікації КВЕД-2010, основні групи продукції машинобудування охоплюють виробництво комп'ютерів, електронної та оптичної техніки, електричного обладнання, машин і устаткування, які не віднесені до інших категорій, а також автотранспортних засобів, причепів, напівпричепів і іншого транспорту[21]

За період 2015–2022 рр. частка машинобудування у загальному обсязі промислової продукції знизилася з 6,5% до 5,2%. Максимальний рівень виробництва спостерігався у 2019 році (7,2%), а найбільший обсяг доходу — у

2021 році, коли він досяг 243473,3 млн грн (рис. 2.4). Це зниження частки пояснюється тим, що інші галузі промисловості зростали швидше.



Рис. 2.4. Обсяг продукції, реалізованої машинобудівними підприємствами у 2015–2022 роках, млн грн.

Примітка: побудовано на основі джерела [22]

Незважаючи на скорочення частки, загальні обсяги виробництва в машинобудуванні зросли на 73,4% за час дослідження. Зокрема, реалізація комп'ютерів, електронної та оптичної продукції зросла в 2,2 рази, електричного устаткування — на 42%, машин і устаткування не віднесених до інших групвань — на 33,7%, а автотранспортних засобів, причепів та інших транспортних засобів — у 2,3 рази (рис. 2.5).

ОБСЯГ РЕАЛІЗОВАНОЇ ПРОДУКЦІЇ ЗА ГРУПАМИ ТОВАРІВ

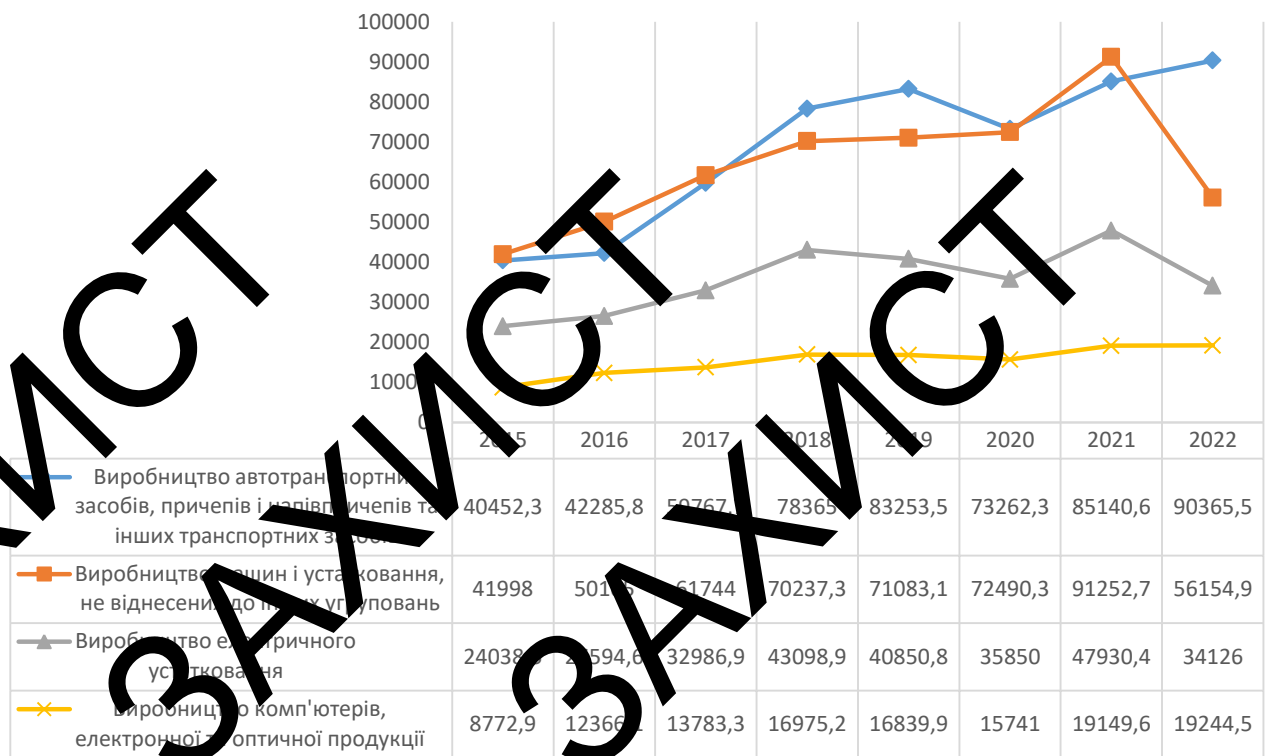


Рис. 2.5. Обсяг продукції за групами товарів, реалізованої машинобудівними підприємствами у 2015–2022 роках, млн грн.

Примітка: побудовано на основі джерела [22]

Однак через військову агресію РФ потенціал галузі знизився на 30% через втрати виробничих потужностей, пошкодження інфраструктури та обмеження в енергопостачанні. Основні виклики, з якими стикається українське машинобудування у період воєнного стану, наведенні у табл. 2.1

Таблиця 2.1

Ключові проблеми українського машинобудування в умовах воєнного стану

Проблема	Опис
1	2

Продовження таблиці 2.1

1	2
Руйнування виробничих об'єктів через військові дії	Відсутність можливості забезпечити безпеку працівників і виконувати виробничі завдання. Вимагається релокація підприємств у більш безпечні регіони, організація умов для швидкої евакуації до бомбосховищ, надання медичної допомоги, або забезпечення можливості працівникам швидко повернутися додому.
Руйнування енергетичної та телекомунікаційної інфраструктури	Перебої з електроенергією та зв'язком через бойові дії й ракетні обстріли призводять до зупинки виробничих процесів, зриву технологічних циклів і неможливості виконувати поставлені завдання.
Підривання транспортної системи	Блокування транспортних шляхів ускладнює доставку товарів по Україні, викликає зміни у логістичних ланцюгах і збільшує навантаження на прикордонні переходи на заході країни.
Погіршення фінансово-економічного стану	Зростання витрат через підвищення цін на енергоносії та сировину, дефіцит обігових коштів, скорочення замовлень і низька платоспроможність населення призводять до зниження прибутків.
Дефіцит кадрів	Втрата кваліфікованих працівників через внутрішню міграцію, еміграцію за кордон і мобілізацію до лав Збройних сил значно ускладнює забезпечення підприємств необхідними спеціалістами.

Примітка: розроблено автором

На основі поданих даних можна здійснити PEST-аналіз машинобудівної галузі в Україні (табл. 2.2).

Таблиця 2.2

PEST-аналіз машинобудівної галузі в Україні

1	2
Політичний (P)	Економічний (E)
1. Військові дії на території України призводять до руйнування виробничих потужностей і транспортної інфраструктури. 2. Лібералізація торгівлі (вступ до ССТ) створила значну конкуренцію для національних виробників. 3. Недостатня державна підтримка і бюрократизованість процедур для стимулювання галузі.	1. Високий рівень глобалізації економіки, сприятливий залученню іноземних інвестицій. 2. Зменшення кількості підприємств. 3. Скорочення інвестицій у галузь. 4. Дефіцит обігових коштів та високі ціни на енергоносії і сировину.

Продовження таблиці 2.2

1	2
Соціальний(S)	Технологічний(T)
1.Зменшення зайнятості у галузі. 2.Нестача кваліфікованих кадрів через еміграцію, мобілізацію та скорочення працівників. 3.Низька привабливість технічних професій серед молоді.	1.Значне зниження обсягів інноваційної продукції. 2.Потреба у модернізації обладнання для підвищення конкурентоспроможності. 3.Впровадження інновацій і нових технологій залишається на низькому рівні через дефіцит інвестицій.

Примітка: розроблено автором

Українська машинобудівна галузь, попри численні виклики, спричинені повномасштабною війною, зберігає значний потенціал для розвитку. Військові дії привели до розриву логістичних ланцюгів, втрат виробничих потужностей, скорочення персоналу та зниження попиту. Проте, галузь демонструє стійкість і адаптивність, зберігаючи здатність до трансформації навіть у найскладніших умовах.

Основними проблемами галузі залишаються недофінансування державних програм, забюрократизованість процедур підтримки, нестача стратегічних замовлень, а також падіння престижу технічних спеціальностей. Як наслідок, протягом останніх років кількість машинобудівних підприємств суттєво зменшилася, а обсяги виробництва впали. Проте деякі сегменти, такі як виробництво електронної техніки й автотранспорту, продемонстрували незначне зростання.

Водночас, стратегічне значення машинобудування для української економіки залишається беззаперечним. Галузь є ключовою для створення робочих місць із гідною оплатою, стимулювання суміжних секторів та підвищення інвестиційної привабливості країни. Подальший розвиток вимагає інтеграції перевірених механізмів промислової політики, зокрема: створення індустріальних парків, кластерного підходу, стимулювання партнерства з іноземними виробниками та розширення експортної підтримки.

Пріоритетами для відновлення повинні стати впровадження інноваційних технологій, розвиток внутрішнього попиту, модернізація інфраструктури та посилення конкурентоспроможності продукції. Лише комплексний підхід із залученням міжнародних, державних та приватних ресурсів зможе забезпечити стабільність і зростання галузі, зробивши її одним із драйвером відновлення економіки України.

2.2 Загальна характеристика підприємств та оцінка ефективності його діяльності

Завод **** «*** *****» в Луцьку є потужним підприємством, створене в 1994 році, що належить до шведської корпорації ***, світового лідера у виробництві підшипників[23]. Його основна спеціалізація — виготовлення конічних роликових підшипників та їх компонентів, і є єдиним виробником такого виду підшипників в Україні.

Підприємство є важливим постачальником конічних підшипників для провідних виробників автомобільної техніки в Європі, Америці та Азії, а також надійним постачальником компонентів (кілець після токарної обробки та роликів) для заводів корпорації ***[24].

За організаційно правовою формою – акціонерне товариство.

Повна назва підприємства – **** «*** *****».

Основним видом діяльності підприємства згідно з КВЕД є 28.15: виробництво підшипників, зубчастих передач, компонентів механічних передач і приводів[25].

Предметом діяльності підприємства є [26]:

- виробництво роликових конічних підшипників та їх реалізація;

- освоєння нових видів підшипників, їх встановлення та ремонт компонентів;

- постачання компонентів підшипників для підшипникових заводів;

- проектування, будівництво, реконструкція, відновлення, технічне переоснащення, пусконаладжувальні роботи, капітальний ремонт господарських та підрядним способом об'єктів виробничого та соціального призначення;

здійснення експорту виробленої продукції та ін.

Метою діяльності підприємства є одержання прибутку шляхом забезпечення потреб споживачів в підшипниках, насичення ринку товарами та послугами відповідно до предмету діяльності. Одержаний прибуток спрямовується на розвиток товариства, задоволення економічних та соціальних потреб акціонерів та працівників****.

Штат підприємства станом на 21.02.2024 року нараховує 895 працівників[27].

На підприємстві застосовується відрядна, почасова, почасово-преміальна, відрядно-преміальна та інші форми оплати праці. Для окремих висококваліфікованих працівників, в залежності від їх індивідуальної кваліфікації по основній професії, освіти та рівня знань, наявності суміжних професій, встановлюються оклади вище, встановлених галузевою угодою тарифних ставок та окладів із застосуванням індивідуальних трудових договорів та контрактів у відповідності із статутом **** “**** *****” (публічне), як підприємства з іноземними інвестиціями.

На **** “**** *****” діє лінійно-функціональна організаційна структура управління: загальне розпорядництво ресурсами і делегування входить до лінійних керівників, а управління процесами досягнення поставлених цілей у

рамках виділених ресурсів і деяких інших обмежень покладається на керівників функціональних служб (рис. 2.6) [28].

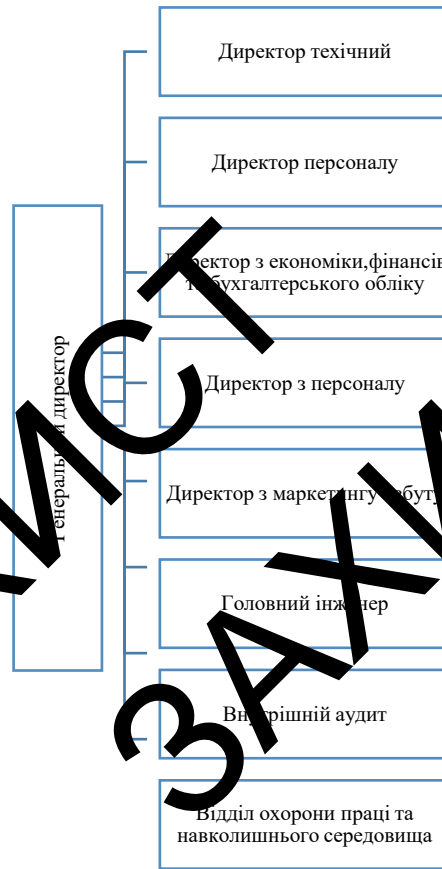


Рисунок 2.6. Організаційна структура **** “**** *****”

Примітка: розроблено автором

Дана структура характеризує форму відносин “керівник-підлеглий”. Вона відображає ступінь поділу управлінської праці, коли накази, розпорядження, вказівки видаються лінійним керівництвом та виконуються безпосередньо його підлеглими. Кожен керівник відповідає за свій підрозділ, а тому кожен елемент структурної ланки зацікавлений працювати ефективно, щоб нормально взаїмуватись перед вищестоящим керівництвом.

Лінійно-функціональна оргструктура застосовується при вирішенні завдань, які постійно повторюються. Вона ефективна для даного підприємства, оскільки на

ньому здійснюється масове виробництво зі стабільним асортиментом продукції і незначними змінами технології виробництва.

Власне **** “**** *****” спеціалізується на виробництві роликів конічних та карданних (голчастих) підшипників та компонентів (ковальських заготовок кілець підшипників та кілець після токарної обробки, роликів, сепараторів для підшипникових заводів ***)

**** “**** *****” відноситься до галузі машинобудування (підшипникової промисловості). Дана сфера національної економіки є однією з найприбутковіших та пріоритетних.

**** “**** *****” досить велике за масштабами та площами підприємство. Це, перш за все, зумовлено тим, що будувалося воно ще при радянському союзі та мало стати одним із лідерів на внутрішніх ринках.

Основною сировиною для виробництва є: для кільця, сепаратора, ролика – відповідно сталі ШХ-15, листи металу, спеціальний дріт (ШХ-15 СГ, ШХ-15).

Основним постачальником сировини є: Німецьке публічне акціонерне товариство «Едельштальверк» (Die Deutsche Edelstahlwerke Aktiengesellschaft (DEW)).

Основними технологічними операціями у виробництві є: кування, гартування, азотування, цементування, шліфування, точіння, складання.

Продукція **** “**** *****” є конкурентоспроможною на ринку аналогічних виробів. На високому рівні підприємство має показники якості:

- захищеність від впливу навколишнього середовища (застосовуються технології, що забезпечують герметичність і стійкість);
- компактність (вироби заводу мають порівняно менші розміри при такій же функціональній призначеннях);
- довговічність (матеріали, які використовуються, забезпечують тривале використання і довговічність);

- заміна компонентів при умові збереження експлуатаційних та монтажних властивостей;
- диференціація виробів (вироби різняться не лише по номенклатурі і асортименту, а й по зовнішньому вигляду, величині.

Також, варто зазначити, на **** «*** *****» впроваджено та діють такі системи менеджменту: управління якістю відповідно до стандартів ISO 9001:2015 та IATF 16949:2016, охорони праці за ISO 45001:2018, екологічного менеджменту за ISO 14001:2015, а також енергетичного менеджменту за стандартом ISO 50001:2018 [29].

Наступним етапом пропонується розглянути аналіз економічної ефективності підприємств, який дозволяє оцінити, як ефективно використовуються наявні ресурси та резерви, а також вивчити стан бізнес-процесів та результативність їх роботи.

Важливо розібрати фінансовий стан підприємства, що дає можливість оцінити його платоспроможність, ліквідність та фінансову стійкість.

Крім того, переходячи до аналізу фінансових показників варто врахувати, що в Україні в 2022 році розпочалось повномасштабне вторгнення та в серпні 2023 року підприємство зазнало ракетного удару[30], що в подальшому призвело до негативних наслідків та суттєво відіб'ється на показниках.

Оцінку діяльності підприємства доцільно розпочати з визначення балансу та фінансової звності, що наведені у таблицях 2.3 та 2.4.

У 2022 році необоротні активи зросли на 47,2 млн грн (+6,5%), що може свідчити про продовження інвестиційної активності або необхідність переобладнання основних засобів для адаптації до нових умов війни. Проте в 2023 році спостерігається їх суттєве скорочення на 73,4 млн грн (-9,7%), що, пов'язано з руйнуваннями, викликаними ракетним ударом.

У 2022 році обсяг оборотних активів зріс на 161,6 млн грн (+20,6%), що може бути пов'язано зі створенням запасів для роботи в умовах воєнного ризику.

Однак у 2023 році оборотні активи скоротилися на 266,3 млн грн (-28,2%), що, ймовірно, свідчить про втрату матеріальних ресурсів внаслідок ракетного удару.

Таблиця 2.3

Аналіз балансу **** «*** ****» (тис.грн)

Показник	Роки			Абсолютне відхилення, +/-		Відносне,%	
	2021	2022	2023	2022 до 2021	2023 до 2022	2022 до 2021	2023 до 2022
Необоротні активи	709 927	757 131	685 751	47204	-73380	6,6	-9,7
Оборотні активи	782 972	944 550	678 289	161587	-266260	20,6	-28,2
Власні капітал	1 121 465	1 187 987	952 764	66522	-235223	5,9	-19,8
Довгострокові зобов'язання і забезпечення	107 521	608 000	36 378	-46435	5692	-43,2	8,7
Поточні зобов'язання і забезпечення	263 913	1 212 617	342 878	1 8704	-109739	71,5	-24,2

Примітка: побудовано на основі додатку А, Б та В

Поглиблена динаміка власного капіталу в 2022 році (+66,5 млн грн, +5,9%) може бути результатом збереження прибуткової діяльності попри війну. Проте в 2023 році спостерігається значне зменшення власного капіталу на 235,2 млн грн (-19,8%), що свідчить про суттєві втрати підприємства та необхідністю покривати збитки.

Значне скорочення довгострокових зобов'язань у 2022 році на 46,4 млн грн (-43,2%) може свідчити про те, що підприємство достроково закривало зобов'язання через невизначеність або відсутність доступу до довгострокового кредитування. У 2023 році їх зростання на 5,3 млн грн (+8,7%) може бути пов'язане із залученням кредитів або інших ресурсів для відновлення діяльності після удару.

У 2022 році поточні зобов'язання значно зросли на 188,7 млн грн (+71,5%), що може вказувати на збільшення короткострокових кредитів і заборгованості для забезпечення операційної діяльності під час війни. У 2023 році відбулося їх

скорочення на 109,7 млн грн (-24,2%), що може свідчити про часткове погашення боргів, проте ймовірно за рахунок значних втрат оборотних активів.

Наступним етапом оцінки економічної діяльності **** «*** ****» є аналіз ключових показників результатів роботи за період 2021-2023 років.

Таблиця 2.4

Основні результати діяльності **** «*** ****» (тис.грн)

Показник	Роки			Абсолютне відхилення -		Відносне,%	
	2021	2022	2023	2022 до 2021	2023 до 2022	2022 до 2021	2023 до 2022
Чистий дохід від реалізації	1 980 540	1 768 310	1 340 754	-212 230	-367 556	-13,7	-21,5
Собівартість реалізованої продукції	1 607 087	1 466 394	1 258 750	-140 693	-207 644	-10,4	-14,2
Валовий прибуток	373 453	241 916	82 004	-131 537	-159 912	-29,6	-66,1
Інші операційні доходи	44 005	58 304	89 819	14 299	42 565	32,5	73,0
Адміністративні витрати	54 244	56 673	57 374	2 429	701	4,5	1,2
Витрати на збут	110 116	85 460	52 165	-24 656	-33 295	-22,4	-39,0
Інші операційні витрати	74 928	84 840	254 978	9 912	170 138	13,2	200,5
Прибуток(збиток) від операційної діяльності	148 170	73 247	-181 644	-74 923	-254 891	-50,6	-348,0
Чистий прибуток/збиток	103 632	18 467	-217 789	-85 165	-236 256	-82,2	-1279,3

Примітка: побудовано на основі додатку Б та В

Чистий дохід від реалізації зменшився на 13,7% у 2022 році порівняно з 2021 роком і на 21,5% у 2023 році порівняно з 2022 роком. Це свідчить про суттєве скорочення обсягів продажу, через порушення логістики та зниження купівельної спроможності. Собівартість реалізованої продукції скорочувалася повільніше: на

10,4% у 2022 році та на 14,2% у 2023 році. Це призвело до звуження маржі та падіння валового прибутку на 29,6% у 2022 році та на 66,1% у 2023 році.

Підприємство спробувало компенсувати втрати за рахунок зростання інших операційних доходів, які збільшилися на 32,5% у 2022 році та на 73% у 2023 році. Однак цей приріст не міг компенсувати збільшення інших операційних витрат, які у 2023 році зросли на 200,5%, через витрати на відновлення після ракетного удару. Витрати на збут скоротилися значно (-22,4% у 2022 році та -39% у 2023 році), що може свідчити про зниження обсягів реалізації, а адміністративні витрати залишилися практично стабільними, із незначним збільшенням у 2023 році.

Показник прибутку від операційної діяльності впаав на 50,6% у 2022 році, а в 2023 році підприємство зазнало операційного збитку, що сягнув -181,6 млн грн. Чистий прибуток, який у 2021 році становив 103,6 млн грн, поступово скоротився: до 18,5 млн грн у 2022 році та -217,8 млн грн у 2023 році. Це свідчить про суттєву втрату фінансової стійкості.

Наступним кроком буде аналіз використання основних засобів підприємства. До основних засобів належать матеріальні ресурси, що знаходяться в експлуатації більше одного року та є необхідними для забезпечення виробничого процесу. Тому оцінку економічної діяльності підприємства доцільно розпочати зі стану та ефективності їх використання, дивитись табл.2.5.

Таблиця 2.5

Показники стану та ефективності використання основних засобів.

Показник	Роки			Абсолютне відхилення, +/-	
	2021	2022	2023	2022 до 2021	2023 до 2022
Фондомісткість	0,27	0,313	0,38	0,043	0,067
Фондовіддача	3,65	3,19	2,63	-0,46	-0,56
Фондоозборність	480,5	477,1	569,2	-3,1	91,8

Примітка: розраховано автором

Фондомісткість демонструє поступове зростання: з 0,27 у 2021 році до 0,313 у 2022 році (+0,043) та до 0,38 у 2023 році (+0,067). Це означає, що на одиницю виробленої продукції витрати основних фондів збільшуються. Зростання фондомісткості може свідчити про зниження ефективності використання основних засобів через збитки від війни і ракетного удару, що призвело до недозавантаження виробничих потужностей.

Фондовіддача, яка відображає кількість продукції, виробленої на одиницю основних фондів, знижується протягом аналізованого періоду: з 3,65 у 2021 році до 2,19 у 2022 році (-0,46) та до 2,63 у 2023 році (-0,56). Це може свідчити про зниження продуктивності основних засобів через руйнування інфраструктури, скорочення виробничих обсягів та труднощі з доступом до ресурсів. Така тенденція вказує на необхідність відновлення і модернізації основних засобів.

Фондовоємність, яка показує задоволеність одного працівника основними фондами, зменшилася у 2022 році до 477,4 (-3,1 порівняно з 2021 роком), але значно зросла у 2023 році до 569,2 (+91,8 порівняно з 2022 роком). Початкове зниження може бути пов'язане з втратою частини основних засобів або зменшенням кількості працівників через війну. Зростання у 2023 році може свідчити про відновлення частини фондів та подальше скорочення персоналу, що вплинуло на співвідношення.

Проаналізуємо, показники фінансового стану **** «**» за 2021-2023 рр. (див. табл. 2.6).

Коефіцієнт оборотності активів знизився з 2,58 у 2021 році до 1,98 у 2022 році (-0,6), а потім до 1,63 у 2023 році (-0,33). Це свідчить про зменшення ефективності використання активів, що, пов'язано зі скороченням обсягів виробництва та продажів через вплив війни і руйнування інфраструктури.

Таблиця 2.6

Показники фінансового стану **** «*** *****» за 2021-2023 рр.

Показники	Роки			Абсолютне відхилення, +/-	
	2021	2022	2023	2022 до 2021	2023 до 2022
	1	2	3	4	5
Коефіцієнт оборотності активів	2,58	1,78	1,65	-0,8	-0,33
Коефіцієнт оборотності запасів	4,14	2,85	2,89	-1,29	0,04
Коефіцієнт платоспроможності (автономії)	0,75	0,698	0,699	-0,053	0,001
Коефіцієнт фінансової стабільності	3,02	2,3	2,33	-0,71	0,02
Коефіцієнт заборгованості	0,33	0,43	0,43	0,1	0
Коефіцієнт швидкої ліквідності	1,2	0,83	1,08	-0,37	0,25
Коефіцієнт поточної ліквідності	2,97	2,08	1,98	-0,89	-0,1
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,25	0,334	0,7	0,084	0,366

Примітка: розраховано автором

Коефіцієнт оборотності запасів значно зменшився у 2022 році до 2,85 (-1,29), що може бути пов'язано з нагромадженням запасів для страхування ризиків. У 2023 році показник дещо зріс до 2,89 (+0,04), через скорочення запасів внаслідок зменшення обсягів діяльності.

Коефіцієнт платоспроможності (автономії) знизився з 0,751 у 2021 році до 0,698 у 2022 році (-0,053), але залишився стабільним у 2023 році (0,699). Це свідчить про деяке збільшення залежності підприємства від зовнішнього

фінансування у 2022 році, але ситуація стабілізувалася у 2023 році, через залучення нових джерел капіталу.

Коефіцієнт фінансової стабільності знизився з 3,02 у 2021 році до 2,31 у 2022 році (-0,71), що відображає зростання залежності від зобов'язань. У 2023 році він зріс до 2,33 (+0,02), що може свідчити про початкові кроки до відновлення стабільності.

Коефіцієнт заборгованості збільшився з 0,33 у 2021 році до 0,43 у 2022 році (+0,1) залишився на цьому рівні у 2023 році. Це вказує на зростання частки боргів у структурі капіталу, що характерно для підприємств, які зазнають кризових умов.

Коефіцієнт швидкої ліквідності знизився з 1,2 у 2021 році до 0,83 у 2022 році (-0,37), що свідчить про скорочення обігових коштів. У 2023 році цей показник зріс до 1,08 (+0,25), що може свідчити про певне відновлення обігових коштів.

Коефіцієнт поточної ліквідності скотився з 2,97 у 2021 році до 2,08 у 2022 році (-0,89), а у 2023 році зменшився ще — до 1,98 (-0,1). Це свідчить про проблеми з покриттям поточних зобов'язань за рахунок оборотних активів, зумовлені війною та її наслідками.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності зріс із 0,25 у 2021 році до 0,334 у 2022 році (+0,084), а у 2023 році значно зріс до 0,7 (+0,366). Це вказує на покращення забезпечення підприємства грошовими коштами для негайного покриття зобов'язань, що може бути результатом цільової допомоги та інших грошових надходжень.

На основі представленої матеріалу можна провести SWOT-аналіз (табл. 2.7) для підприємства «***)**. Цей інструмент є доцільним для виявлення сильних і слабких сторін підприємства з метою їх удосконалення та усунення недоліків.

Особливу увагу слід приділити можливостям, які відкриваються перед підприємством, щоб визначити перспективні напрямки його розвитку. Крім того,

функціонування в умовах воєнного стану та невизначеності створює додаткові виклики, тому важливо врахувати й потенційні загрози.

Таблиця 2.7

Матриця SWOT-аналізу підприємства «*** *****»

Сильні сторони(S)	Слабкі сторони(W)
<p>1. Частина міжнародної корпорації *** – світового лідера в галузі виробництва підшипників.</p> <p>2. Спеціалізація на конічних та карданних підшипниках, конкурентоспроможна продукція на міжнародному ринку.</p> <p>3. Стабільний попит на продукцію серед провідних автомобільних виробників в Європі, Америці та Азії.</p> <p>4. Висока якість продукції: довговічність, компактність, герметичність.</p>	<p>1. Висока залежність від імпоротної сировини (основний постачальник – Німеччина).</p> <p>2. Можливі ризики, пов'язані з експортом через зміни у законодавстві або міжнародних відносинах.</p> <p>3. Мала гнучкість у зміні асортименту продукції через специфіку виробництва.</p>
Можливості(O)	Загрози(T)
<p>1. Освоєння нових видів підшипників та технологій для розширення ринків збуту.</p> <p>2. Збільшення частки на міжнародному ринку через посилення співпраці з дочірніми підприємствами ***.</p> <p>3. Дослідження ринку для покращення сервісу та виявлення нових потреб клієнтів.</p> <p>4. Інвестиції в модернізацію обладнання для підвищення ефективності виробництва.</p> <p>5. Застосування екологічних технологій для покращення іміджу на міжнародному рівні.</p>	<p>1. Економічна та політична нестабільність в Україні, що впливає на виробництво та експорт.</p> <p>2. Конкуренція з іншими міжнародними виробниками підшипників.</p> <p>3. Ризики пов'язані з імпортом сировини (логістичні проблеми, валютні коливання).</p> <p>4. Загроза зниження попиту на внутрішньому ринку через економічну кризу.</p> <p>5. Посилення регулювання підприємств з боку держави.</p>

Примітка: розроблено автором

*** «*** *****» є провідним підприємством у галузі машинобудування та виробництва підшипників, що підкріплюється його належністю до міжнародної корпорації ***. Аналіз діяльності свідчить про раціональне функціонування заводу та високий рівень конкурентоспроможності його продукції на міжнародному ринку завдяки використанню сучасних технологій, залученню

кваліфікованих спеціалістів та сертифікації продукції підприємство зміцнює свої позиції на ринку та підтримує високі стандарти якості.

Попри певні слабкі сторони, як-от залежність від імпортової сировини чи затратність утримання інфраструктури, підприємство ефективно використовує свої сильні сторони, зокрема високий рівень якості продукції, налагоджену систему збуту та наявність пілг із зовнішньоекономічної діяльності.

Підприємство орієнтоване на досягнення своєї місії – забезпечення ринку якісною продукцією та послугами, одночасно дотримуючись ключових корпоративних цінностей. Результати SWOT-аналізу підтверджують, що завод має значний потенціал для подальшого розвитку, особливо в умовах модернізації виробництва, освоєння нових ринків та зміцнення екологічного іміджу.

2.3 Аналіз рентабельності діяльності підприємства

Як було зазначено раніше, рентабельність є важливим критерієм для оцінки діяльності підприємства. Для аналізу рентабельності **** «*** *****» було розраховано кілька показників, методику їхнього розрахунку детально описано в першому розділі.

Дослідження рентабельності не дозволяє зробити однозначні висновки, тому неможливо визначити чіткі нормативні значення цього показника. Існує широке вживання ранжування рентабельності, яке має такий вигляд: менше 5% – низький рівень рентабельності, 5% – 20% – середній рівень рентабельності, 20% – 30% – високий рівень рентабельності, понад 30% – надрентабельність.

Однак слід зазначити, що такий поділ умовним і залежить від різних факторів, таких як стан економіки країни або галузь, в якій функціонує підприємство. Наприклад, рентабельність активів на рівні 5% може бути прийнятною, але це залежить від конкретної галузі. Підприємства, що займаються

виробництвом, зазвичай мають високі витрати на матеріально-технічну базу, тому їх рентабельність активів буде нижчою в порівнянні з підприємствами в сферах торгівлі та послуг. Отже, під час аналізу основних показників рентабельності на підприємстві «** * **» були отримані результати, які наводяться в таблиці 2.8.

Таблиця 2.8

Детальний аналіз рентабельності ** * ** «** * **»

Показник	Роки			Абсолютне відхилення, -		Відносне, %	
	2021	2022	2023	2022 до 2021	2023 до 2022	2022 до 2021	2023 до 2022
Рентабельність активів	7,2	1,2	-14,2	-6	-15,4	-83,3	-1283,3
Рентабельність власного капіталу	9,5	1,6	-20,3	-7,9	-21,9	-83,2	-1368,8
Рентабельність інвестицій	21,0	16,5	6,5	-4,5	-10,0	-21,4	-60,5
Рентабельність діяльності	5,2	1,1	-16,2	-4,2	-17,3	-79,3	-1602,6
Рентабельність за операційним прибутком	7,48	4,29	13,55	-3,2	-17,8	-42,7	-416,0
Рентабельність продажу за ЕВІТ	7,5	4,3	-13,5	-3,2	-17,8	-42,7	-414,0
Рентабельність продажу за ЕВІТДА	11,3	8,8	-7,1	-2,5	-15,9	-22,1	-180,7
Рентабельність витрат	8,2	4,6	-13,4	-3,6	-18,0	-43,9	-391,3
Рентабельність виробництва продукції	21,0	16,5	6,5	-4,5	-10,0	-21,4	-60,5
Рентабельність витрат на персонал	40,3	18,6	-60,8	-21,7	-79,4	-52,8	-426,9
Рентабельність основних засобів	27,3	13,7	-35,7	-13,6	-45,4	-49,8	-360,6
Рентабельність оборотних активів	15,3	8,5	-22,4	-10,8	-30,5	-56,0	-363,5
Валова рентабельність реалізованої продукції	17,3	14,2	6,1	-3,2	-8,0	-18,3	-56,8
Рентабельність продукції	19,1	15,0	6,0	-4,0	-9,0	-21,1	-60,2

Примітка : розраховано автором

Основними показниками рентабельності є рентабельність активів, власного капіталу, діяльності, інвестицій та продукції, тому розглянемо їх більш детально.

Рентабельність активів знизилась з 7,2% у 2021 році до 1,2% у 2022 році і стала негативною в 2023 році (-14,2%). Це свідчить про значне зниження ефективності використання капіталу та активів, спричинене воєнними обставинами.

Рентабельність власного капіталу також впала з 9,4% у 2021 році до 1,6% у 2022 році і показала негативне значення (-20,3%) у 2023 році. Зниження цього показника свідчить про зниження прибутковості власників підприємства.

Рентабельність інвестицій знизилась з 21% у 2021 році до 16,5% у 2022 році та ще більше до 6,5% у 2023 році. Це свідчить про значне зниження ефективності інвестицій, що, зумовлено не тільки зменшенням обсягів виробництва, але й високими витратами через військові наслідки.

Рентабельність діяльності значно знизилась з 5,2% у 2021 році до 1,1% у 2022 році та стала негативною (-16,2%) у 2023 році. Це вказує на погіршення результатів основної діяльності підприємства, яке, ймовірно, знизило свої обсяги або не змогло компенсувати втрати під час війни.

Рентабельність продукції зменшилась з 19,1% у 2021 році до 15% у 2022 році та впала до 6% у 2023 році. Це свідчить про значне погіршення здатності підприємства генерувати прибуток від продажу продукції.

Осьже, очевидним стає те, що повномасштабне вторгнення РФ в 2022 році стало переломним для підприємства, а ракетний удар у серпні 2023 році завдав значної шкоди заводу і відтак всі показники мали найменші значення саме в цьому році.

Оскільки основні типи рентабельності вже було розглянуто, логічним кроком стає пошук способів покращення ситуації на підприємстві. Зміни, безумовно, вимагають значних ресурсів — як матеріальних, так і фізичних. Тому

першочергову увагу варто приділити тим аспектам рентабельності, які демонструють найнижчі або навіть критичні показники.

Для підвищення рівня рентабельності підприємство може реалізувати такі заходи:

- Оптимізація витрати, скорочення непродуктивних витрат на основі проведеного внутрішнього аудиту;
- Запуск нових продуктів, оцінивши можливість виробництва продукції, яка має попит в умовах війни;
- Орієнтація на виробництві продукції, яка найбільш користується попитом;
- Провести аудит чисельності працівників і, за необхідності, оптимізувати штат, зберігаючи основних спеціалістів;
- Пошук дешевшої сировини.

Рентабельність власного капіталу зазвичай розглядається як один із основних показників, оскільки вона дозволяє оцінити ефективність різних аспектів діяльності підприємства. Для глибшого аналізу роботи компанії використаємо модель Дюпона, яка дає змогу вивчати фінансовий стан суб'єкта господарювання через аналіз коефіцієнтів рентабельності. Ці коефіцієнти є важливими індикаторами, що демонструють привабливість і потенціал підприємства.

Існує кілька варіантів моделі DuPont, але ми застосуємо базову трифакторну модель. Декомпозиція коефіцієнта рентабельності власного капіталу за цією моделлю передбачає його розподіл на такі складові:

1. коефіцієнт рентабельності продажів;
2. оборотність активів;
3. фінансовий важіль.

Цей підхід дозволяє розглядати складний показник через розклад його на простіші взаємопов'язані елементи, що значно полегшує процес аналізу.

Трифакторна модель Дюпона має наступну форму:

$$ROE = \frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Виручка від реалізації продукції}} \times \frac{\text{Виручка від реалізації продукції}}{\text{Активи підприємства}} \times \frac{\text{Активи підприємства}}{\text{Власний капітал}}$$

Результати проведених розрахунків наведено в таблиці 2.9.

Таблиця 2.9

Показник	Роки		
	2021	2022	2023
ROE, %	9,66%	1,63%	-19,85%

Розрахунок трифакторної моделі Дюпона на прикладі **** «*** *****».

Примітка: розраховано автором

У 2021 році показник ROE становив 9,66%, що свідчить про позитивну динаміку та забезпечення власникам капіталу значного доходу на вкладені ресурси.

Наступного року ROE знизився до 1,63%, що демонструє суттєве зменшення прибутковості для акціонерів.

У 2023 році ROE впав до -19,85%, що свідчить про значні втрати для власників капіталу. Такий негативний результат спричинений наслідками війни, які зазнало підприємство у серпні цього ж року.

Висновки до 2 розділу

Під час роботи над цим розділом вдалося глибше зрозуміти специфіку діяльності **** «*** *****», ознайомитися з видами послуг, які воно надає, а також визначити його конкурентні переваги на ринку. Серед таких переваг – сертифікована продукція, використання передових технологій, та висока якість продукції.

Економічна діяльність підприємства оцінювалася за кількома напрямками: стан і ефективність використання основних засобів, ділова активність, ліквідність, платоспроможність і рентабельність.

Аналіз демонструє зростання фондомісткості, що свідчить про зниження ефективності використання основних засобів через наслідки війни, руйнування інфраструктури та недозавантаження виробничих потужностей. Одночасно спостерігається зниження фондівіддачі, що вказує на зменшення продуктивності основних засобів і потребу в їх відновленні та модернізації. Динаміка фондосборності свідчить про тимчасове скорочення у 2022 році через втрати основних засобів і працівників, але зростання у 2023 році вказує на відновлення частини фондів і зменшення кількості працівників.

Аналіз показників ліквідності свідчить про скорочення обігових коштів у 2022 році, часткове їх відновлення у 2023 році та поступове зниження здатності покривати поточні зобов'язання через економічні труднощі. Водночас суттєве зростання коефіцієнта абсолютної ліквідності вказує на покращення забезпечення підприємства грошовими коштами, ймовірно, завдяки зовнішнім надходженням.

У 2023 році відбулося значне зниження рентабельності підприємства по всіх основних показниках, що вказує на серйозний вплив воєнних умов на його фінансові результати. Це зниження пов'язане з падінням ефективності використання активів, капіталу та інвестицій, а також зі скороченням обсягів виробництва. Попри всі виклики війни підприємство продовжує функціонувати, виготовляти та експортувати продукцію. Це свідчить про здатність підприємства адаптуватися до кризових умов завдяки ефективному управлінню.

РОЗДІЛ 3. ПРОПОЗИЦІЇ ЩОДО ПІДВИЩЕННЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

3.1 Шляхи підвищення і росту рентабельності підприємства

Головною метою будь-якого підприємства є отримання максимального прибутку. Проте, шлях до цього досягнення потребує комплексного підходу. Варливо ретельно аналізувати всі аспекти діяльності компанії, як кількісні, так і якісні. Ефективне управління, обґрунтовані рішення та суворий контроль за дотриманням стандартів – невід’ємні складові успіху. У випадку виникнення проблем або відхилень від запланованих результатів, необхідно оперативно втручатися та коригувати напрямки роботи.

Економічний і фінансовий аналіз «*** «*** *****» дав змогу отримати реальну картину стану підприємства. Зокрема, результати аналізу за 2021-2023 роки вказують на зниження багатьох показників, серед яких чистий прибуток. У 2022 році цей показник зменшився до 18 467 тис. грн, тоді як у 2023 році перетворився на збиток -217 789 тис. грн.

Зниження чистого прибутку негативно вплинуло на показники рентабельності, особливо у 2023 році, коли він був від’ємним для підприємства, що змушує керівництво вживати невідкладних рішень щодо покращення діяльності.

Основними причинами погіршення показників підприємства стали наслідки повномасштабного вторгнення в Україну: логістичні проблеми, перебої з електроенергією через масові обстріли енергетичної інфраструктури та фізичне пошкодження підприємства через пряме влучання ракет.

Функціонування підприємства в умовах невизначеності супроводжується виникненням ризиків, які негативно впливають на результати його діяльності.

Далі розглянемо основні ризики, характерні для цього підприємства, та запропонуємо способи зменшення їхнього впливу.

Економічні ризики включають коливання валютних курсів, які впливають на закупівлю імпортової сировини та комплектуючих. Залежність від валютного ринку робить фінансові результати компанії вразливими до зовнішніх коливань. Крім того, зростання цін на енергоресурси, що є ключовим компонентом витрат у виробничих процесах, суттєво підвищує собівартість продукції. Особливо критичним є ризик зупинки або скорочення виробництва у разі повторного пошкодження інфраструктури підприємства через ракетні обстріли, що загрожує не лише безперервності роботи, а й довгостроковій спроможності компанії функціонувати.

Транспортні ризики також залишаються значущими, особливо у світлі можливих логістичних труднощів, викликаних геополітичними обмеженнями чи війною. Через це в постачанні сировини або зміна транспортних маршрутів через блокування є ризик обстрілів значно ускладнюють планування виробничих процесів. Водночас це підвищує витрати на логістику, що знижує рентабельність продукції.

Технологічні ризики охоплюють залежність підприємства від імпортних запчастин і обладнання. Якщо постачання цих компонентів буде ускладнене, це може призвести до затримки або повного зупинення модернізаційних проектів. Така ситуація загрожує втраті конкурентної переваги через застарілі технології. Крім того, кібератаки, які є все більш поширеною проблемою у промисловості, можуть паралізувати не лише виробничі процеси, але й порушити управління ресурсами та фінансові операції, створюючи додаткові ризики для стабільності підприємства.

Соціальні ризики пов'язані із мобілізацією та міграцією кваліфікованих працівників. Втрата фахівців через мобілізацію значно ускладнює виконання стратегічних завдань, а міграція населення через воєнні дії призводить до

дефіциту робочої сили. Це може підвищити навантаження на решту персоналу, знижуючи продуктивність та ефективність роботи підприємства.

У сукупності ці ризики створюють складне середовище, яке вимагає гнучкого планування, інноваційного підходу до вирішення проблем та проактивних заходів для захисту бізнесу.

Після визначення основних ризиків, що негативно впливають на результати діяльності підприємства, важливо запропонувати шляхи мінімізації можливих збитків.

Боротьба з ризиками завжди включає кілька етапів: їх виявлення, оцінка та аналіз, контроль і коригування діяльності для впливу на ризики, а також подальше стеження для уникнення подібних ситуацій у майбутньому.

Таким чином, ТОВ «Склоресурс» може здійснити такі заходи, залежно від середовища боротьби з ризиками:

- Зовнішні заходи - поділ ризику та страхування.
- Внутрішні заходи.

Щодо поділу ризику, ТОВ «Склоресурс» має можливість звертатися до місцевих органів влади або партнерів і замовників. Це особливо актуально під час воєнного стану, коли підприємство може зазнати негативного впливу через агресію. Така операція спрямована на отримання гарантій і допомоги, що підвищує захищеність підприємства і зменшує вплив ризиків.

Окрім того, підприємство може використовувати страхування, яке охоплює як майно, щоб захистити від транспортних, технологічних та інших ризиків, так і процесів і діяльність в цілому.

Внутрішні дії підприємства можуть включати:

1. Оптимізація портфеля активів та пасивів для зменшення ризиків коливань вартості.
2. Регулярний моніторинг ринку та впровадження проактивних заходів для управління ризиками.

3. Створення резервів сировини та матеріалів на складі;
4. Формування планів аварійного відновлення інфраструктури, а також створення резервних виробничих потужностей, які можуть бути активовані у разі пошкодження основних;
5. Адаптація обладнання та технологій для швидкої зміни номенклатури продукції у разі змін попиту або умов на ринку.

Таким чином, запропоновані заходи спрямовані на зменшення ризиків, пов'язаних із діяльністю підприємств машинобудівної галузі. У результаті їх впровадження можна очікувати підвищення рівня захищеності та продуктивності виробництва, що позитивно позначиться на динаміці рентабельності.

Водночас, в умовах війни підприємства, які виготовляють інженерну продукцію, займають важливу позицію на українському ринку, привертаючи до себе значну увагу. Така ситуація породжує нові ризики, тому особливу увагу слід приділити дослідженню та ідентифікації цих ризиків з метою їх оперативного усунення.

Окрім ризиків, на рентабельність підприємства впливає низка інших чинників. З огляду на ринкові умови функціонування суб'єкта господарювання, зростання рентабельності може залежати як від зовнішніх обставин, так і від внутрішніх процесів, пов'язаних із його діяльністю.

Зрозуміло, що зовнішні фактори не підконтрольні підприємству, оскільки вони обумовлені діями інших суб'єктів, змінами в законодавстві та державній політиці.

На рентабельність підприємства можуть впливати як зовнішні, так і внутрішні фактори. Зовнішні чинники, що сприятимуть покращенню фінансових показників, включають:

- зниження митних зборів;
- підтримання стабільності валютного курсу;

- ухвалення законодавчих рішень, які позитивно позначаються на діяльності підприємства, а також зміни в нормативних актах та інших правових документах;
- зменшення податкового навантаження, зокрема зниження податкових ставок;
- збільшення інвестицій у відновлення інфраструктури та виробництва;

Однак, рентабельність залежить не лише від зовнішніх умов. Внутрішні фактори, пов'язані з діяльністю самого підприємства, також відіграють важливу роль у формуванні фінансових результатів.

*** «*** *****» може реалізувати наступні заходи:

1. Організаційно-управлінські кроки. Умови невизначеності, спричинені пандемією та військовим станом, вимагають ретельного формування планів і стратегій для забезпечення стабільної роботи.

2. Оцінка продукції та вибір перспективних напрямів. Проведення аналізу виробленої продукції з метою визначення найбільш прибуткових сегментів діяльності.

3. Ефективне використання ресурсів підприємства. Це включає оптимізацію використання наявного обладнання, економне споживання електроенергії, матеріалів та інших ресурсів.

4. Постійний моніторинг фінансових показників. Регулярний аналіз таких параметрів як ліквідність, оборотність активів і платоспроможність, дозволить оперативно виявляти проблеми та швидко реагувати на негативні тенденції.

5. Розвиток співпраці з партнерами. Покращення взаємодії з кредиторами, інвесторами, постачальниками та іншими зацікавленими сторонами для посилення фінансової стабільності та підвищення ефективності роботи.

На основі вищенаведеної інформації одним із головних рішень щодо ризиків буде створення системи економічної безпеки. Система економічної безпеки підприємства має на меті забезпечити надійний захист від негативних впливів,

ідентифікувати поточні та можливі загрози, а також вирішувати їх, щоб захистити інтереси підприємства та досягти його цілей.

Залежно від масштабу підприємства, структура підрозділу служби безпеки може бути сформована відповідно до підрозділів, наведених на рисунку 3.1.



Рисунок 3.1. Структура служби економічної безпеки підприємства

Примітка: рекомендовано автором

Пропонована організаційна структура підрозділу служби безпеки підприємства передбачає активне залучення співробітників до протидії потенційним загрозам та захисту інтересів «**** (****-*****)». Важливо зазначити, що створення такої служби можливе внутрішніми силами підприємства, що практично не потребує додаткових фінансових витрат.

Окрім заходів спрямованих на підвищення рентабельності, не менш значущим є усунення негативних факторів, які можуть впливати на діяльність

підприємства. Невирішені загрози здатні не лише погіршити результати роботи, а й звести нанівець усі зусилля, спрямовані на стимулювання прибутковості та ефективності.

– Серед потенційних ризиків, які можуть негативно позначитися на діяльності «*** *****», можна виокремити такі:

– Продовження військових дій можуть привести до подальших руйнувань інфраструктури;

– Перебої у ланцюгах постачання;

– Зміни в законах або регулюваннях публічної політики, можуть створити додаткове навантаження на підприємства, збільшити витрати та знизити фінансову ефективність.

– Протої виробництва в разі пошкодження інфраструктури підприємства;

– Кібератаки, спрямовані на отримання доступу до конфіденційної інформації, такої як технології, виробничі рецептури чи плани розвитку.

Узагальнюючи, впровадження запропонованих заходів може значно покращити фінансові показники підприємства та сприяти його розвитку. Проте зазначені кроки не вичерпують усіх можливих шляхів підвищення рентабельності. Наступні рекомендації розглядатимуть інші аспекти оптимізації виробництва, яке залишається ключовим фактором успіху підприємства.

3.2 Рекомендації щодо підвищення рентабельності підприємства

Для покращення показників доцільно переорієнтувати напрямки діяльності підприємства в умовах воєнного стану.

Дослідження показників рентабельності показало, що на даний час підприємство переживає один з не найкращих періодів через повномасштабне вторгнення та пряме влучання ракети, що призвело до пошкодження його інфраструктури.

На основі досліду коефіцієнтів рентабельності можна було б виокремити наступні шляхи підвищення прибутковості для «*** *****», див рис. 3.2.



Рис. 3.2. Шляхи підвищення рентабельності підприємства.

Примітка: запропоновано автором

Диверсифікація ринків збуту

Буд диверсифікацією ринків збуту маємо на увазі, переорієнтацію з автомобільного ринку на індустриальний, який передбачає зміну пріоритетів у виробництві та збуті продукції, щоб підвищити його рентабельність. Цей процес включає перехід від виготовлення підшипників, які переважно постачаються виробникам автомобільної техніки, до виробництва продукції, яка може бути використана в інших галузях промисловості, таких як енергетика, металургія або аграрний сектор.

Першим кроком переорієнтації має бути аналіз потреб і тенденцій у цих нових сегментах ринку. Потрібно визначити, які технічні характеристики продукції важливі для індустріальних підприємств і аграріїв, а також якими є вимоги до якості, надійності та вартості. Це дозволить адаптувати існуючі технології і продукцію для задоволення специфічних запитів нових клієнтів.

Наступним етапом стане створення конкурентних переваг у цих нових сегментах. Це може включати в себе вдосконалення продукції, що виготовляється, або розробку нових типів підшипників і компонентів, які будуть більш вигідними для індустріальних і аграрних підприємств з точки зору технічних вимог і економічної доцільності.

Можливість компанії обслуговувати будь-який ринок залежить від її фінансових ресурсів та конкурентних переваг, таких як: низькі витрати (особливо важливо для ринків, чутливих до змін цін); технологічні know-how, які створюють бар'єри для конкурентів; маркетингові можливості, зокрема відповідність іміджу товарів, що вже представлені на ринку, потребам сегмента; а також від кваліфікації управлінського персоналу, яка відповідає вимогам ринку та рівню конкуренції.

Також, одним з ключових елементів переорієнтації підприємства на інший ринок є вибір стратегії маркетингу. У даному випадку правильною буде стратегія недиференційованого маркетингу.

Обравши цю стратегію, підприємство зосереджується на просуванні одного товару (або групи товарів), який відповідає спільним потребам більшості споживачів.

Недиференційований маркетинг передбачає реалізацію обмеженого асортименту продукції, що сприяє зниженню витрат на виробництво та маркетинг (логістику, збут, стимулювання продажів тощо).

Як вказувалось раніше, що можливості підприємства залежать від фінансових ресурсів, оскільки компанія виходить на новий ринок варто проаналізувати інвестиційну діяльність підприємства табл. 3.1

Таблиця 3.1

Капітальні інвестиції підприємства за період 2021-2023 рр.

Рік	Капітальні інвестиції	У тому числі витрати на:	
		придбання та створення нових активів	поліпшення, вдосконалення, реконструкцію, модернізацію
2021	148 592	86 328	62 264
2022	25 688	11 478	44 210
2023	65 203	2 085	63 118

Примітка: розроблено на основі даних підприємства

Протягом 2021–2023 років спостерігається значне скорочення капітальних інвестицій підприємства. У 2021 році інвестиції досягли максимального рівня у 148 592 тис. грн, з яких 58% було спрямовано на придбання та створення нових активів. У 2022 році інвестиції знизились на 62,5% через повномасштабне вторгнення РФ в Україну, а основний акцент було перенесено на модернізацію та реконструкцію наявних активів, які становили 79% від загального обсягу. У 2023 році тренд зберігся, витрати на вдосконалення досягли 97%, тоді як інвестиції у нові активи впали до мінімальних 2 085 тис. грн. Загальна стратегія підприємства демонструє перехід від розширення до оптимізації наявних ресурсів, що може вплинути на довгострокове зростання.

Переорієнтація з автомобільного ринку на індустріальний ринок потребує стратегічного використання капітальних інвестицій.

У 2022-2023 роках частка витрат на придбання та створення нових активів знизилася (особливо у 2023 році). Для переорієнтації необхідно збільшити ці інвестиції для:

– Закупівлі нового обладнання, яке спеціалізується на виготовленні компонентів для промислового обладнання (наприклад, підшипників для металургійного чи енергетичного секторів).

– Модернізації виробничих ліній з урахуванням вимог промислових клієнтів, які потребують більших, міцніших або специфічних підшипників.

У підсумку це дозволить розширити асортимент продукції для індустріальних ринків.

Варто зазначити, що даний захід є доцільним, оскільки автомобільний ринок у Європі та світі переживає кризу через значні перобої у ланцюгах постачання, зростання цін на енергоносії та перехід на електромобілі, які потребують менше механічних підшипників. Зниження попиту в цьому сегменті обмежує можливості підприємства.

У той час підприємство вже виробляє роликові конічні підшипники, які широко використовуються в індустріальному секторі.

Перевагами переорієнтації є менша залежність від сезонних коливань і криз, характерних для автомобільного ринку та вища стабільність і прогнозованість попиту в індустріальних секторах.

До цього ж, автомобільний сектор є дуже конкурентним, особливо на міжнародних ринках, де підприємство зіштовхується із тиском від великих виробників з Азії, а індустріальні підшипники мають ширше застосування.

Реструктуризація та оптимізація робочої сили

Наступним заходом щодо підвищення рентабельності є реструктуризація та оптимізація робочої сили. Оскільки він спрямований на підвищення ефективності використання людських ресурсів і забезпечення фінансової стабільності підприємства. Реструктуризація передбачає аналіз трансформацію кадрової структури підприємства для підвищення ефективності. Спочатку необхідно провести аудит усіх підрозділів, визначивши ключові функції, що мають стратегічне значення, та виявити дублювання або неефективність у розподілі

обов'язків. Це дозволить оптимізувати чисельність персоналу, зосередивши ресурси на пріоритетних напрямках.

Крім того, варто розглянути показники робочої сили за період 2021-2023 роки дивитись табл. 3.2.

Таблиця 3.2

Показники робочої сили за період 2021-2023 роки

Показник	Роки			Абсолютні відхилення, +/-		Відносне, %	
	2021	2022	2023	2022 до 2021	2023 до 2022	2022 до 2021	2023 до 2022
Середня к-ть працівників	1130	1121	895	-9	-226	-0,8	-20,2
Витрати на оплату	303792	326878	234766	23176	-92112	7,6	-28,2
К-ть відпрац. год. працівниками	214998	1868046	1075196	-316952	-792856	-14,5	-42,4
Середньомісячна заробітна плата працівника	22,4	24,3	21,9	1,9	-2,4	8,5	-10,0
Середньомісячна к-ть год відпрац. працівника	161,1	138,9	100,1	-22,3	-38,8	-13,8	-27,9

Примітка: розроблено автором на основі даних підприємства

Аналізуючи табл. 3.2, можна зробити висновок, що середня кількість працівників зменшилася з 1130 осіб у 2021 році до 895 осіб у 2023 році, що свідчить про значне скорочення персоналу. Пов'язане із повномасштабним вторгненням, що підтверджується падінням кількості відпрацьованих годин: із 2,18 млн годин у 2021 році до 1,08 млн у 2023 році. Таке скорочення годин є досить суттєвим і відображає зміну в масштабах діяльності компанії.

Витрати на оплату праці зросли у 2022 році на 23,18 млн грн, але у 2023 році вони знизилися на 92,11 млн грн порівняно з попереднім роком, що, ймовірно, пов'язано зі скороченням персоналу та зменшенням активності підприємства.

Середньомісячна заробітна плата працівника зросла з 22,4 тис. грн у 2021 році до 24,3 тис. грн у 2022 році, однак у 2023 році знизилася до 21,9 тис. грн, що може бути наслідком оптимізації витрат.

Середньомісячна кількість відпрацьованих годин на одного працівника також знизилася: з 161,1 години у 2021 році до 100,1 години у 2023 році. Це свідчить про те, що відбулося призупинення діяльності підприємства. Загалом, таблиця демонструє тенденцію до скорочення діяльності компанії, яка супроводжується зниженням зайнятості, годин роботи та витрат на оплату праці.

Для забезпечення ефективності роботи пропонується скоротити приблизно 10-15% персоналу, або 90-135 працівників.

Одночасно варто переглянути підхід до організації праці, запровадивши системи автоматизації рутинних процесів, що зменшить навантаження на працівників і дасть змогу скоротити витрати на оплату праці.

Додатково потрібно переглянути систему мотивації, акцентуючи увагу на результатах роботи кожного співробітника, а також впровадити гнучкі форми зайнятості, які враховують потреби підприємства та працівників. Оптимізація робочої сили має враховувати збереження ядра досвідчених фахівців, які забезпечують стабільність виробництва, але водночас стимулювати залучення нових кадрів із сучасними знаннями та навичками.

Оптимізація витрат на сировину

Заключним шляхом підвищення рентабельності є оптимізація витрат на сировину. Даний захід пропонуємо застосовувати через пошук нових постачальників сировини з вигіднішими умовами співпраці, які буде дешевшою і без шкоди якості продукції, та, також, використання альтернативних матеріалів, які відповідають вимогам стандартів та знижують собівартість виробництва.

Такий підхід сприяє покращенню фінансових показників, збільшенню маржинальності продукції, а також зміцненню конкурентних позицій на ринку.

Водночас важливо ретельно оцінювати якість нової сировини, адже її погіршення може негативно вплинути на продукцію, що створює ризик втрати споживачів.

Оптимізація витрат на сировину є раціональним кроком, оскільки собівартість реалізованої продукції У 2021 році складала 82,6% від чистого доходу, у 2022 році – 85,9%, а у 2023 році – 93,9%. Збільшення частки собівартості свідчить про те, що витрати на виробництво (зокрема, на сировину) зростають швидше, ніж дохід, що значно знижує валовий прибуток.

Валовий прибуток знизився із 343 453 тис. грн у 2021 році до 82 004 тис. грн у 2023 році, що свідчить про неможливість підприємства компенсувати зростаючі виробничі витрати за рахунок доходів від реалізації.

Чистий прибуток у 2021 році становив 1 3 632 тис. грн, а вже у 2023 році підприємство зазнало збитків у розмірі 217 781 тис. грн. Це вказує на критичну потребу скорочення витрат, зокрема сировинних.

Додатково до цього, доцільним є впровадження сучасних методів управління запасами, таких як система Just-in-Time (JIT), яка мінімізує витрати на зберігання сировини та знижує ризики її знецінення. Це дозволить більш раціонально використовувати оборотні кошти, спрямовуючи їх на інші критично важливі потреби підприємства.

Отже, запропоновані заходи щодо підвищення рентабельності підприємства є доцільними та обґрунтованими, їхнє застосування є невідкладним до застосування.

Диверсифікація ринків збуту, оптимізація витрат на сировину та реструктуризація робочої сили є ключовими заходами, що здатні підвищити рентабельність і забезпечити стійкість підприємства у умовах сучасних викликів. Періорієнтація з автомобільного сектору на індустріальний ринок відкриває нові можливості для зниження залежності від сезонних коливань і криз, а також створює умови для розширення застосування продукції в інших галузях. Оптимізація витрат, зокрема через пошук вигідніших постачальників,

використання альтернативних матеріалів та впровадження сучасних методів управління запасами, сприяє зниженню собівартості та збільшенню маржинальності.

Реструктуризація робочої сили, що включає аудит функцій, автоматизацію рутинних процесів і вдосконалення системи мотивації, дозволить підприємству ефективніше використовувати людські ресурси та зменшити витрати на персонал. Ці заходи є настільки необхідними з огляду на критичне зростання витрат, що призведе до значного зниження валового та чистого прибутку, і сприятимуть покращенню фінансового стану та конкурентних позицій підприємства на ринку.

3.3 Оцінка запропонованих пропозицій щодо підвищення рентабельності підприємства

Аналіз поточної ситуації на *...* «*** *****» дозволив виявити слабкі сторони та розробити ряд пропозицій для покращення показників рентабельності.

Зокрема, було рекомендовано переорієнтуватись з автомобільного ринку на індустріальний, а також розглянуто низку заходів, які можуть сприяти підвищенню показників виробництва.

Найбільш ефективними для цього підприємства є наступні кроки:

- Диверсифікація ринків збуту;
- Реструктуризація та оптимізація робочої сили;
- Оптимізація витрат на сировину.

Оцінка змін та нововведень в діяльності підприємства найефективніше здійснюється через аналіз результатів їх реалізації. Важливо зазначити, що результативність часто отожднюється з рентабельністю, і це має практичне значення в процесі оцінки.

Для визначення ефективності впроваджених заходів можна здійснити глибокий аналіз витрат, пов'язаних з їх реалізацією. Крім того, корисним є використання відносних показників, які демонструють співвідношення між прибутком і витратами, що дає чітке уявлення про фінансову ефективність нововведень.

Переорієнтація з автомобільного ринку на індустріальний ринок може суттєво вплинути на фінансові показники підприємства, враховуючи зміну попиту, циклічність індустріального ринку, та інвестиційні витрати на адаптацію продукції.

Припустимо, що переорієнтація дозволить збільшити обсяги реалізації продукції на 20% протягом 2 років за рахунок нових клієнтів. Це дозволить повернутись до показників 2021 року ($\approx 1\,980\,540$ тис. грн).

Розрахунок:

У 2025 році очікується зростання валового доходу на 10% ($1\,340\,754 \times 1,1 \approx 1\,474\,830$ тис. грн).

У 2026 році на додаткові 10% ($\approx 1\,622\,313$ тис. грн).

Індустріальний ринок може вимагати адаптації продукції, що збільшить короткострокову собівартість через витрати на модернізацію. Однак, через ефект масштабу та зниження залежності від дорогих автомобільних стандартів, собівартість у довгостроковій перспективі знизиться на 5%.

Розрахунок:

У 2025 році собівартість зросте на 5% ($1\,258\,750 \times 1,05 \approx 1\,321\,688$ тис. грн).

У 2026 році зменшиться на 5% від цього рівня ($\approx 1\,255\,604$ тис. грн).

За рахунок збільшення доходів та стабілізації собівартості, очікується поступове відновлення валового прибутку.

Розрахунок:

У 2025 році валовий прибуток $\approx 1\,474\,830 - 1\,321\,688 \approx 153\,142$ тис. грн.

У 2026 році валовий прибуток $\approx 1\,622\,313 - 1\,255\,604 \approx 366\,709$ тис. грн.

За рахунок стабілізації валового прибутку, зменшення витрат, чистий прибуток очікує повернення до позитивного результату у 2026 році.

Надалі варто розглянути як саме даний захід вплине на показники рентабельності, дивитись табл. 3.3.

Таблиця 3.3

Зміна показників рентабельності на основі запропонованих заходів

Показник	Роки		Абсолютне відхилення, +/- 2026 до 2023
	2023	2026	
Рентабельність капіталу/активів	-14,2	5	19,2
Рентабельність власного капіталу	-20,3	7	27,3
Рентабельність діяльності	-6,2	4	20,2
Рентабельність витрат	-13,4	10	23,4

Примітка: розраховано автором

Аналіз таблиці свідчить про значне покращення рентабельності за всіма показниками з 2023 до 2026 року. Рентабельність капіталу/активів зросла з -14,2% до 5%, що означає приріст на 19,2 п.п., і свідчить про підвищення ефективності використання активів. Рентабельність власного капіталу показала ще вагомніше покращення: з -20,3% до 7%, тобто на 27,3 п.п., що вказує на підвищення прибуковості для власників компанії. Рентабельність діяльності зросла на 20,2%, що свідчить про покращення операційної ефективності. Найбільший приріст у 23,4% демонструє рентабельність витрат, яка зросла з -13,4% до 10%, що є ознакою значного підвищення ефективності управління витратами.

Загалом заходи демонструють суттєве покращення фінансової стійкості та ефективності діяльності підприємства.

Оцінка реструктуризації та оптимізації робочої сили на основі запропованої рекомендації в розділі 3.2 буде наступною:

Потенційна економія на витратах на оплату праці:

- Середня річна зарплата працівника (2023 р.): Середньомісячна зарплата $\times 12=21,9\times 12=262,8$ тис. грн
- Сума економії при скороченні 135 працівників: $135\times 262,8=35478$ тис. грн.

Скорочення кількості працівників може призвести до зменшення витрат на забезпечення працівників, що може становити ще 5-10% додаткової економії.

Обіжуваний вплив на підприємство пов'язаний із певними короткостроковими та довгостроковими змінами. У найближчій перспективі можливе тимчасове збільшення витрат, зокрема на виплату вихідної допомоги, що може створити додаткове фінансове навантаження. Також існує ризик зниження морального стану серед тих працівників, які залишаються на підприємстві, через невизначеність чи додаткове навантаження.

У довгостроковій перспективі ці зміни можуть забезпечити значну економію коштів — до 35 мільйонів гривень щорічно, що відкриває можливості для інвестування у модернізацію, вдосконалення виробничих процесів чи розвиток маркетингових стратегій. Це також сприятиме підвищенню продуктивності праці та загальної ефективності управління завдяки оптимізації розподілу обов'язків.

Час на стабілізацію діяльності підприємства на основі запропонованих шляхів для підвищення рентабельності підприємства «***» «***» може зайняти 2-3 роки, включаючи:

2024 – 2025 роки — перехідний період для освоєння нового ринку та налагодження контактів.

2025 - 2026 роки — поступове зростання фінансових показників, закріплення результатів і вихід на новий рівень.

Аналіз поточної діяльності «**» дозволив виявити ключові напрями для покращення фінансових та операційних показників. Запропоновані заходи, такі як переорієнтація з автомобільного на індустріальний ринок, реструктуризація робочої сили, диверсифікація ринків збуту та оптимізація витрат, мають потенціал суттєво підвищити ефективність підприємства.

Очікується, що реалізація цих заходів дозволить досягти таких результатів:

- Значне покращення рентабельності капіталу, власного капіталу, діяльності та витрат до 2026 року.
- Поступове відновлення валового прибутку до позитивного рівня завдяки зростанню доходів та стабілізації собівартості.
- Економія коштів унаслідок оптимізації робочої сили, яка у довгостроковій перспективі може забезпечити щорічну економію до 35 млн грн.

Попри тимчасові ризики, зокрема додаткове фінансове навантаження на початкових етапах впровадження та можливе зниження морального стану працівників, довгострокові вигоди, включаючи зниження витрат, зростання продуктивності та покращення фінансової стійкості, переважають.

Висновки до розділу 3

Ретельний аналіз шляхів підвищення рентабельності підприємства дозволив виявити значну кількість можливостей для покращення цього показника. Однак, для досягнення ефективного результату важливо реалізувати запропоновані заходи комплексно, оскільки лише їх синергія може забезпечити бажаний ефект.

У першій частині розділу було проведено аналіз зовнішніх і внутрішніх чинників, які сприяють зростанню рентабельності. Також встановлено, що існуючі та потенційні ризики суттєво впливають на діяльність підприємства. З метою їх

мінімізації *** «*** *****» варто застосовувати зовнішні заходи, зокрема страхування та розподіл ризиків.

Окрім цього, було визначено низку факторів, які негативно впливають на рентабельність підприємства. Їхнє усунення є пріоритетним завданням, оскільки ці проблеми знижують загальний результат діяльності компанії та зводять нанівець ефект від впроваджених заходів.

Основні рекомендації щодо підвищення ефективності діяльності підприємства включають такі кроки:

- Диверсифікація каналів збуту;
- Реструктуризація та оптимізація робочої сили;
- Оптимізація витрат на сировину.

Від реалізації заходів, очікується суттєве зростання рентабельності за всіма показниками до кінця 2026 року: рентабельність капіталу зросте на 19,2%, рентабельність власного капіталу — на 27,3%, а рентабельність витрат збільшиться на 23,4%. Це свідчить про покращення ефективності використання ресурсів та операційної діяльності. Збільшення доходів, стабілізація собівартості та зниження витрат дозволять поступово відновити валовий прибуток. В цілому, ці зміни сприятимуть підвищенню фінансової стійкості та ефективності підприємства в довгостроковій перспективі.

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

Дослідження було спрямоване на глибоке вивчення рентабельності підприємства. На основі дослідження поняття «рентабельність» пропонується визначати його як показник, що відображає ефективність використання ресурсів підприємства для отримання прибутку. Він характеризує співвідношення прибутку до витрат і є важливим індикатором фінансової стійкості та управлінських рішень в умовах ринкової конкуренції.

Використання показників рентабельності актуальне не лише для оцінки окремих підприємств, але й для порівняння з конкурентами, оцінки ефективності заходів, планування стратегій і прийняття управлінських рішень.

Основною метою роботи було виявлення шляхів підвищення ефективності діяльності підприємства. Було визначено, що на рентабельність впливають внутрішні та зовнішні фактори. Серед внутрішніх — структура продукції, обсяги реалізації продукції, собівартість, якість, ціни. Зовнішні фактори включають кон'юктуру ринку, ціни на виробничі ресурси, конкуренцію на ринку товарів, інфляцію, транспортні умови та інші.

У даному дослідженні було проведено аналіз машинобудівної галузі.

Машинобудівна галузь України, попри значні виклики, залишається стратегічно важливою для економіки країни. Вона демонструє адаптивність навіть у складних умовах, зокрема під час повномасштабної війни. Однак загальний стан галузі свідчить про суттєве скорочення кількості підприємств, зайнятості та виробництва. Військові дії, руйнування інфраструктури, дефіцит кадрів і зниження інноваційного потенціалу є основними проблемами, що стримують розвиток галузі.

Сучасні виклики, такі як зниження фінансування, складнощі з логістикою та руйнування виробничих потужностей через війну, значно погіршили стан галузі. Падіння попиту, зростання витрат і скорочення замовлень ще більше послабили її позиції. Незважаючи на це, деякі сегменти, зокрема виробництво електронної техніки та автотранспорту, демонструють ознаки зростання, що свідчить про наявність потенціалу для відновлення.

Галузь залишається ключовою для створення робочих місць, розвитку суміжних секторів і залучення інвестицій. Для її відновлення необхідно впроваджувати інноваційні технології, модернізувати інфраструктуру, стимулювати внутрішній попит і підвищувати конкурентоспроможність продукції. Інтеграція механізмів промислової політики, створення індустріальних парків, кластерів та розширення експортної підтримки можуть забезпечити стабільність і зростання галузі зробивши її рушієм економічного відновлення України.

Аналіз фінансового стану «**Х**» свідчить про суттєвий вплив військових дій, особливо ракетного удару в серпні 2023 року, на показники підприємства. У 2022 році спостерігалось зростання необоротних та оборотних активів, що можна пояснити інвестиційною активністю та створенням запасів для роботи в умовах війни. Проте у 2023 році відбулося суттєве скорочення цих активів через руйнування та втрату матеріальних ресурсів. Зменшення власного капіталу свідчить про покриття збитків, що виникли внаслідок війни.

Скорочення чистого доходу від реалізації продукції та зростання собівартості призвели до зниження валового прибутку, який упав на 29,6% у 2022 році та на 60,1% у 2023 році. Хоча підприємство збільшило інші операційні доходи, це не компенсувало значного зростання операційних витрат. Як результат, підприємство зазнало операційних збитків і втратило фінансову стійкість, що підтверджується зростанням показників збитковості.

Ефективність використання основних засобів також знизилася. Зростання фондоемісії та зменшення фондовіддачі свідчать про зниження продуктивності

через пошкодження інфраструктури та недозавантаження потужностей. Водночас збільшення фондоозброєності у 2023 році, ймовірно, пов'язане зі скороченням персоналу, що вплинуло на співвідношення показника.

Фінансові показники підприємства демонструють тенденцію до зниження ліквідності та платоспроможності. Хоча у 2023 році спостерігалось покращення коефіцієнтів швидкої та абсолютної ліквідності, це могло бути результатом залучення грошових коштів для відношення. Зменшення коефіцієнтів поточної ліквідності, автономії та фінансової стабільності свідчить про посилення залежності підприємства від зовнішніх джерел фінансування.

Аналіз рентабельності «*** *****» демонструє різке погіршення фінансових показників протягом 2021–2023 років, що зумовлено наслідками повномасштабного вторгнення Росії та ракетного удару по підприємству у серпні 2023 року. Усі основні показники рентабельності – активів, власного капіталу, діяльності, інвестицій та продукції – зазнали значного падіння, досягнувши у 2023 році критичних або навіть негативних значень.

На основі аналізу показників рентабельності було визначено, що для покращення ситуації необхідно зосередитися на зниженні витрат, оптимізації використання ресурсів, запровадженні нових продуктів та орієнтації на продукцію з високим попитом. Важливо також провести аудит витрат і штатного розпису для скорочення непродуктивних витрат, одночасно зберігаючи ключових спеціалістів.

Загалом фінансовий стан «*** *****» вказує на суттєві виклики, пов'язані з війною, які негативно вплинули на його платоспроможність, ліквідність та стабільність. Відтак підприємству невідкладно потрібно вживати заходів щодо покращення діяльності в цілому.

Для покращення рентабельності підприємства було запропоновано три заходи.

Першим є переорієнтація з автомобільного на індустріальний ринок, який дозволить підприємству зменшити залежність від сезонних коливань і криз,

характерних для автомобільного сектора. Це забезпечить стабільніший попит і відкриє можливості для розширення асортименту продукції. Збільшення капітальних інвестицій у модернізацію обладнання та адаптацію виробництва дозволить швидше інтегруватися в нові сегменти.

У результаті від цього заходу очікується зростання виручки та рентабельності через 12-18 місяців після початку реалізації заходу.

Наступним йде реструктуризація та оптимізація роботи сили. Проведення аудиту функцій, скорочення 10-15% персоналу, автоматизація процесів. Від даного заходу очікується скорочення витрат і підвищення продуктивності вже через 6-9 місяців після впровадження заходу.

Заключним заходом пропонується оптимізація витрат на сировину. Пошук нових постачальників, використання альтернативних матеріалів та впровадження системи Just-in-Time дозволять знизити собівартість продукції. Це також зменшить фінансове навантаження на підприємство та підвищить маржинальність. Цей захід має на меті забезпечити знизити собівартість та в подальшому покращити фінансові показники.

Завдяки запропонованим заходам підприємство зможе досягти підвищення рентабельності активів, власного капіталу, діяльності та витрат. Очікується зменшення збитків і поступове повернення до прибутковості. У загальному, перші відчутні позитивні зміни в фінансових показниках можуть з'явитися через 1-2 роки після початку реалізації заходів. Повне покращення, яке дозволить досягти цільових значень рентабельності, може бути досягнуте протягом 3 років.

Таким чином, запропоновані заходи є ефективними і можуть значно покращити показники діяльності **** «*** *****».

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Чигріна К.О. Рентабельність підприємства та шляхи її підвищення. Науковий огляд : міжнародний науковий жур-нал. 2015. No 12. URL: <https://naukajournal.org/index.php/naukajournal/article/view/421> (дата звернення: 10.09.2024)
2. Бовк О.М., Ковальчук А.М., Комісаренко Я.М., Джулай А.В. Прибуток та рентабельність як детермінанти розвитку підприємства. Modern Economics. 2020. No 21(2020). С. 37–44. DOI: [https://doi.org/10.31521/modecon.V21\(2020\)-06](https://doi.org/10.31521/modecon.V21(2020)-06)(дата звернення: 10.09.2024)
3. Кисіль Л., Кисіль, М., Тимченко, З. Рентабельність як основний показник ефективності управління активами підприємства. Молодий вчений, (9 (121)), 2023, 18-21. URL: <https://molodyivchenyi.ua/index.php/journal/article/view/5923/5794>(дата звернення: 10.09.2024)
4. Дронова А. Ю. Рентабельність як складова оцінки ефективності діяльності торговельних підприємств на ринку нафтопродуктів України. Економіка промисловості. 2011. №53. С.140-146. с. 140.
5. Чир Ольшевський Л.Б., Товган А.В. Рентабельність як показник ефективності функціонування підприємства. Подільський науковий вісник. 2017. № 1. С. 13.
6. Гаврилова, І. В., Пєберєжна, Н. М. (2015). Заходи щодо підвищення рентабельності на підприємстві. Дослідження та оптимізація економічних процесів" "Оптимум–2015", 7-9. URL: <http://kpi.kharkov.ua/archive/conferences/pdf/>(дата звернення: 10.09.2024)

7. Лищенко М. О. Аналітичний інструментарій визначення основних показників рентабельності. Економічна аналітика: сучасні тенденції та прогностичні можливості. 2019. С. 181-183.

8. Рязанцева, В. В., Зінченко, Е. А., Коробов, М. Я., Попович, П. Я., Зятковський, І. В., & Бланк, І. Аналіз рентабельності та оптимізації прибутку підприємств. Вісник студентського наукового товариства «ВАТРА» Вінницького торговельно-економічного інституту КНТЕУ: Видавничо-редакційний, С.178. URL: <http://www.vtei.edu.ua/doc/2018/konf18/3.pdf#page=178>(дата звернення: 10.09.2024)

9. Фещенко С. П. Розрахунок показників фінансового стану господарських товариств з урахуванням нових форм фінансової звітності [Електронний ресурс] / О. П. Фещенко // Бізнес-Інформ. 2015. № 2. Режим доступу: http://www.business-inform.net/pdf/2015/2_0/229_236.pdf(дата звернення: 24.09.2024)

10. Лебедева А. М. Методичні аспекти аналізу рентабельності діяльності підприємства / А. М. Лебедева // Вісник ОНУ ім. І. І. Мечникова.

11. Свірідова С.С., Пожар О.О. Оцінка факторів впливу на рентабельність підприємства. Молодий вчений. 2014. №11 (4). С. 93-96.

12. Данкевич А.Є., Міліневська В.Д. Фактори та резерви підвищення рівня рентабельності на підприємстві. Міжнародний науковий журнал «Інтернаук». 2020. №18(2). С. 8-12.

13. Міщенко К. Г. Прибутковість підприємства та шляхи її підвищення. Міжнародний науковий журнал «Інтернаук». Економічні науки. 2017. № 2(24). Т. 2. С. 105–107.

14. Кучерява А. С. Прибутковість підприємства та шляхи її підвищення / А.С. Кучерява // Проблеми підвищення ефективності інфраструктури.

15. Ковчун Г. В., Столяров Г.С. Загальна теорія статистики: Курс лекцій, 1996. 135 с.

16. Компанія «DuPont». URL: <https://uk.wikipedia.org/wiki/DuPont>(дата звернення: 24.09.2024)

17. Розвиток машинобудування в Україні: проблеми та шляхи їх вирішення: монографія; ДУ “Інститут регіональних досліджень імені М.І. Долишнього НАН України”; наук. редактор д.е.н., проф. С. О. Іщук. 2022. URL: <https://ird.gov.ua/irdp/p20220002.pdf> (дата звернення: 23.09.2024)

18. Державна служба статистики України. URL: <http://ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 11.10.2024)

19. Державна служба статистики України. Кількість суб’єктів господарювання за видами економічної діяльності. URL: https://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2012/fin/osp/ksg/ksg_u/arch_ksg_u.htm. (дата звернення: 11.10.2024)

20. Державна служба статистики України. Кількість зайнятих працівників на підприємствах за їх розмірами за видами економічної діяльності. URL: https://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2012/fin/osp/kzp/kzp_u/arch_kzp_u.htm. (дата звернення: 11.10.2024)

21. Національний класифікатор України ДК 009 : 2010 «Класифікація видів економічної діяльності». URL: <http://kved.ukrstat.gov.ua>. (дата звернення: 11.10.2024)

22. Державна служба статистики України. Обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг) підприємств за видами економічної діяльності промисловості у 2010-2022 роках. URL: https://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2013/pr/orp/rik/arch_orp_rik_u.html(дата звернення: 11.10.2024)

23. Історія заводу «**» «**» [Електронний ресурс] – URL: https://www.**.com/ua/support/**-in-ukraine/prac-**-lutsk/about-site/history(дата звернення: 30.10.2024)

24. Про підприємство «**» [Електронний ресурс] – URL: https://www.**.com/ua/support/**-in-ukraine/prat**-lutsk/about-site (дата звернення: 30.10.2024)

25. YouControl/**»/Види діяльності URL: https://youcontrol.com.ua/catalog/company_details/05745160/ (дата звернення: 30.10.2024)

26. Домашня сторінка/Підтримка/** в Україні/Завод «**» URL: https://www.**.com/ua/support/**-in-ukraine/prat**-lutsk (дата звернення: 30.10.2024)

27. Clarity Project/Компанії/ «**»/Кількість працівників URL: https://clarity-project.info/edr/05745160/yearly-finances?current_year=2023#google_vignette (дата звернення: 30.10.2024)

28. Аналіз господарської діяльності «**» [Електронний ресурс] – URL: <https://studfiles.net/review/5285492/>. (дата звернення: 30.10.2024)

29. Домашня сторінка/Підтримка/** в Україні/Завод «**»/Сертифікати URL: https://www.**.com/ua/support/**-in-ukraine/prat**-lutsk/certificate (дата звернення: 30.10.2024)

30. Ракетний удар по Луцьку: стало відомо, який завод атакувала Росія URL: <https://tsn.ua/ato/raketniy-udar-po-lucku-stalo-vidomo-u-yakiy-zavod-vluchila-rosiyska-raketa-2391097.html> (дата звернення: 30.10.2024)

ЗА

ЗА

ЗА

ЗАХИСТ

ЗАХИСТ

ЗАХИСТ

ЗАХИСТ

ЗАХИСТ

ЗАХИСТ