

СУЧАСНИЙ ІНСТРУМЕНТАРІЙ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОВІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

Юлія Гайбура

Подільський державний аграрно-технічний університет, Кам'янець-Подільський
hayburay@gmail.com

<https://doi.org/10.37406/sXXIcp.2021.v1.59>

Вступ

Результати господарської діяльності підприємства характеризуються багатьма економічними показниками, серед яких одним із головних є прибуток. Адже завдяки йому забезпечується фінансова стійкість та платоспроможність підприємства, а також фінансується його розвиток. Прибуток виступає рушійною силою економіки, спонукає підприємців до фінансової діяльності, тим самим забезпечуючи прогрес соціально-економічної системи. Для стабільного розвитку підприємства у довгостроковому періоді необхідна оптимізація його доходів і витрат, джерел фінансування. Тому необхідно створити дієвий механізм управління прибутком на підприємстві, що також забезпечить розвиток економіки країни в цілому.

Проблема управління прибутковістю є достатньо актуальною за будь-яких умов господарювання та на будь-якому рівні економічного розвитку держави. Це пояснюється тим, що прибуток є найголовнішим показником оцінки діяльності підприємства та основним джерелом фінансування розширеного відтворення ресурсів. Він є первинним стимулюючим важелем розвитку економіки держави в цілому та окремого підприємства.

Розділ 1. Основні аспекти управління прибутковістю підприємства

Прибутковість та дохідність підприємства є одним з найголовніших показників, що відображають фінансовий стан підприємства. Вони визначають мету підприємницької діяльності. Все це вимагає уточнення сутності та змісту категорії «прибуток», яка є досить спірною і складною в сучасній економічній науці. Не дивлячись на важливість даної категорії, до цього часу відсутній єдиний підхід до визначення економічної сутності прибутку. Основною причиною різних трактувань є розбіжність поглядів на питання про природу виникнення та особливості формування прибутку. Спробу розкрити сутність прибутку робили такі класики політекономії, як Д. Мілль, Д. Рікардо, Н. Сеніор, С. Сісмонді, А. Сміт, Ж.-Б. Сей, І. Фішер та ін. Також даній проблемі присвячена значна кількість наукових праць сучасних вчених, а саме: Білика В., Бланка І., Буряковського В., Філімоненка О. та ін. Проте сучасні дослідники також не дають єдиного визначення категорії прибутку. Дане питання і до сьогодні залишається актуальним та потребує поглибленого дослідження.

Прибуток – головний показник, який відображає фінансові результати діяльності підприємства, мету його діяльності. Він є основним фінансовим джерелом розвитку підприємства. Саме тому одним із головних питань економіки та фінансів є визначення фінансового результату діяльності підприємства. Прибуток виступає головною рушійною силою економічних процесів та основною метою діяльності підприємства. Він є джерелом забезпечення не лише внутрішньогосподарських потреб підприємства, а й джерелом формування бюджетних ресурсів держави.

Провівши аналіз існуючих підходів вчених до визначення поняття прибутку в економічній літературі, було виявлено, що на даний час у науковій літературі не існує

єдиної точки зору щодо визначення зазначеної економічної категорії.

Тому задля успішного управління прибутком підприємства, перш за все, необхідно чітко визначити сутність поняття «прибуток», а також його складові елементи та чинники, що на нього впливають.

Загалом фактори впливу поділяються на макроекономічні (політична ситуація, правове регулювання, економічний стан, рівень конкуренції, сфера та галузь діяльності підприємства, очікування населення; екологічний стан, науково-технічний рівень розвитку) та мікроекономічні (стан об'єктів нерухомості підприємства, ступені забезпечення підприємства необхідною матеріально-технічною базою, рівні компетенції та кваліфікації персоналу, вибір режиму роботи, наявність стратегії підприємства, собівартість продукції, маркетингова політика) [7, с. 266].

Звідси, підвищення прибутковості підприємства можна досягти швидше за рахунок збільшення обсягів реалізації, а не виробництва продукції, оскільки не завжди реалізуються всі вироблені товари. Крім того, скорочення витрат забезпечить підвищення прибутковості підприємства лише за умов, коли обсяги реалізованої ним продукції (у вартісному вираженні) залишаться незмінними, зростуть або ж скоротяться на суму, меншу за суму скорочення витрат [6, с. 115].

Отже, можемо стверджувати, що основними чинниками підвищення прибутковості господарюючого суб'єкта є збільшення обсягів реалізації продукції (у вартісному вираженні) за умови одночасного скорочення витрат або ж його зростання на суму, меншу, ніж зростання обсягів реалізації; зниження загальної суми витрат за умови незмінності обсягів доходів, їх зростання або ж зменшення на суму, меншу, ніж показник зниження витрат. Саме ці фактори, на нашу думку, впливають на зміни обсягів прибутку підприємства. Надзвичайна важливість прибутку для розвитку підприємства вимагає формування дієвого механізму управління ним.

Механізм управління формуванням операційного прибутку базується на врахуванні тісного взаємозв'язку цього показника з обсягом реалізації продукції, доходами та витратами. Цей взаємозв'язок в фінансовому менеджменті має назву «Взаємозв'язок витрат, обсягу реалізації та прибутку» (Cost – Volume – Profit – relationships «CVP») і дозволяє визначити вплив факторів на формування прибутку та забезпечити ефективне управління цими процесами.

Ця концепція настільки поширена в управлінських розрахунках, що торкає фактично всіх сфер діяльності менеджера. Завдяки широким можливостям використання аналізу витрат – обсяг – прибуток являє собою кращий інструмент, яким тільки користується менеджер, для виявлення схованого потенціалу прибутковості, існування якого можливо в будь-якій організації.

В умовах розвитку міжнародної співпраці між організаціями, складно переоцінити важливість проведення аналізу фінансових результатів по закордонних методиках. Без нього неможливо обґрунтувати фінансові управлінські рішення і вибудувати ефективний бізнес з іноземними партнерами на підставі наявності порівнянних даних аналізу. Більш того, такий аналіз потрібно вітчизняним підприємствам при складанні звітності за Міжнародними стандартами фінансової звітності (МСФЗ), без якої сьогодні практично неможливо залучити іноземний капітал.

Практика зарубіжних підприємств володіє багатьма методиками аналізу фінансових результатів. Дана тенденція обумовлена, по-перше, відсутністю загальноприйнятого підходу до економічної суті поняття «фінансові результати»; по-друге,

різноманітністю поставлених компаніями цілей, а також цілим рядом факторів, пов'язаних з інформацією, часом і технічною стороною забезпечення діяльності підприємства.

Однак, окремі компанії можуть використовувати для аналізу різні фінансові показники. Поширеним серед зарубіжних підприємств є аналіз фінансових результатів за допомогою розрахунку та інтерпретації показників прибутку (табл. 1). Сам же прибуток віднесено до частини власного капіталу, відображаючи його приріст протягом певного часу.

Таблиця 1

Система показників прибутку, відображена у звітах про прибутки і збитки окремих зарубіжних країн та фінансову звітність за МСФЗ

Найменування документа	Перелік показників прибутку
Звіт про прибутки і збитки Німеччини	Валовий показник діяльності, інші прибутки від господарської діяльності, прибуток від господарської діяльності, прибуток від фінансової діяльності, прибуток від звичайних операцій, прибуток від надзвичайних операцій, прибуток за рік
Звіт про прибутки і збитки Франції	Валова додана вартість; валовий експлуатаційний прибуток; експлуатаційний прибуток; поточний прибуток; чистий прибуток
Звіт про прибутки і збитки Чехії	Валовий прибуток; прибуток від реалізації; прибуток від виробничої діяльності; валовий прибуток від економічної діяльності; непередбачені прибутки; чистий прибуток
Звітність за МСФЗ	Валовий прибуток, прибуток від операційної діяльності, прибуток до оподаткування, прибуток за рік, базова і розбавлений прибуток на акцію

Джерело: сформовано автором [3, с.40, 97]

В умовах конкуренції, проблема ефективного управління підприємствами та організаціями набула особливої важливості, що обумовлено необхідністю досягнення головної мети діяльності – прибутку [5]. Прибуток як важливий критерій ефективності управління підприємствами та організаціями протягом усього ХХ століття зумовив появу цілої низки концепцій, які дозволяють не тільки забезпечити рентабельність, ефективність і високу економічну активність, а й сформувані довгострокові конкурентні переваги не тільки на національному ринку, а й на світовому.

За умов швидкого розвитку науки і технологій, автоматизації та контролю процесу, поширення Internet технологій в житті сучасного суспільства сформувалась значна кількість інструментів, які на різних етапах розвитку світової економіки дозволяють отримувати прибуток навіть за несприятливих зовнішніх умов (рис. 1).

Таким чином, можна організувати всі інструменти процесу управління прибутком в кілька функціональних груп.

Перша група є системою управління витратами, які недавно поширилися і широко використовуються в управлінських обліку: «таргет-кост», «стандарт-кост», «ABC-кост», які не тільки дозволяють збільшити ефективність управління ними, але забезпечують раціональність їх використання і дозволяють виділяти резерви економії.

Наступна група системи управління запасами: система управління запасами з фіксованим розміром замовлення; система управління запасами з фіксованим інтервалом; система зі встановленою періодичністю поповнення до певного рівня; система «максимум-мінімум». Ці системи в ході своєї еволюції дозволяють

компаніям і організаціям більш ефективно управляти коштами і ефективно розпоряджатися ними для створення запасів, що внаслідок призведе до підвищення прибутковості.

В умовах поширення кризи набуває актуальності інструментарій процесу перебудови організації шляхом реінжиніринг, реорганізації, реструктуризації, і т.д. Це означає зміни в зовнішніх і внутрішніх параметрах організації, яке веде не тільки до підвищення ефективності, але і зростанню прибутку, як у випадку з реінжиніринг.

Інструментарій процесу управління прибутком, заснований на впровадженні:	
Системи управління витратами: «тангет-кост», «стандарт-кост», «ABC-кост»	
Системи управління запасами: система управління запасами з фіксованим розміром замовлення; система управління запасами з фіксованим інтервалом; система зі встановленою періодичністю поповнення до певного рівня; система «максимум-мінімум»	
Система процесу перебудови організації: реінжинірингу, реорганізації, реструктуризації	
Система управління сучасним виробництвом: «бережливого виробництва»	
Інтегровані (комбіновані) системи управління: система збалансованих показників, система менеджменту якості, система управління вартістю підприємства, концепція постійних цін, антикризовий менеджмент, бенчмаркенг, стратегічне управління, бюджетування	

Рис. 1. Сучасний інструментарій процесу управління прибутком підприємств і організацій

Джерело: сформовано автором [5]

Наступна група систем управління сучасним виробництвом, серед яких такі системи як: «бережливого виробництва», «кайдзен» і багато інших. Ці засоби керування дозволяють компанії отримати величезну кількість переваг.

Серед яких і звільнення ресурсів, створення виробничих потоків, інтерес співробітників, безперебійна робота обладнання та багато іншого. Таким чином, стає очевидним, що здійснення принципів дбайливого виробництва на українських підприємствах є дуже важливим для їх функціонування і підтримки конкурентоспроможності.

До останньої групи належать інтегровані (комбіновані) системи управління: система збалансованих показників, система менеджменту якості, система управління вартістю підприємства, концепція постійних змін, антикризовий менеджмент, бенчмаркінг, стратегічне управління, бюджетування. Ці системи управління, при їх впровадженні припускають досягнення зростання прибутку за рахунок поліпшення не однієї функціональної завдання, а всіх процесів, які ефективно функціонують в умовах жорсткої конкуренції.

Таким чином, ми можемо зробити висновок, що сучасні системи управління, які набули розповсюдження в управлінні, спрямовані на підвищення не тільки ефективності, але і прибутковості.

Отже, наведений сучасний інструментарій ґрунтується не тільки на витратах, запасах, продуктивності праці і системі управління, а й на раціональному використанні всіх ресурсів підприємства.

1. Правильна інтерпретація аналітичних показників, розрахованих на основі фінансової звітності, дозволяє управлінському персоналу та зовнішнім користувачам діагностувати проблеми, що наявні в діяльності підприємства, виявляти напрями діяльності, які вимагають додаткового фінансування для розвитку, ідентифікувати проблемні питання розподілу прибутку, як внутрішнього джерела фінансування розвитку підприємства. Відповідно, результати аналізу фінансових результатів, зокрема, операцій з формування та розподілу прибутку є основним інформаційним джерелом для розробки та прийняття управлінських рішень.

2. Про ефективність діяльності того чи іншого підприємства можна судити дивлячись на кінцевий результат його діяльності, він знаходить своє відображення в отриманому підприємством фінансовому результаті – прибутку або збитку. Будь-який суб'єкт господарювання, що діє у межах ринку, ставить собі за мету отримання прибутку, бо той у свою чергу створює визначені гарантії для подальшого існування підприємства. Для підприємства прибуток є показником, що створює стимул для інвестування в ті сфери, де можна домогтися найбільшого приросту вартості. Фінансові результати – прояв ефективності роботи суб'єкта підприємницької діяльності. У фінансовому результаті знаходить своє відображення прибуток або збиток від реалізації продукції, робіт, послуг, а також інших доходів і витрат. Прибуток синтезує в собі всі сторони діяльності підприємства, характеризує ефективність його господарської діяльності в цілому; це результат фінансово-господарської діяльності підприємства, та частина вартості продукту, що реалізується суб'єктом господарювання, яка залишається після покриття виробничих та інших, пов'язаних з виробництвом витрат.

Ефективність функціонування будь-якого підприємства багато в чому визначається його здатністю приносити необхідний прибуток. Для оцінки цієї здатності застосовуються методи аналізу фінансових результатів діяльності, що дозволяють визначити, наскільки стабільні одержувані доходи і вироблені витрати; які елементи звіту про прибутки і збитки можуть бути використані для прогнозування фінансових результатів; яка ефективність використання вкладеного капіталу; наскільки продуктивні здійснювані витрати; наскільки ефективно управління підприємством в цілому.

Ефективність управління фінансовими результатами значною мірою залежить від організації управлінської роботи. Характер дій з організації управління визначає особливості організаційного механізму підприємства, що являє собою систему методів, способів і прийомів формування та регулювання відносин об'єкта з зовнішнім та внутрішнім середовищем.

Управлінська ідея тим ефективніша, чим глибше вона базується на вивченні реальних факторів, що впливають на об'єкт, який досліджується. Так, на рівень фінансових результатів впливають фактори, що пов'язані з умовами виникнення прибутку, тобто фактори впливу на виробництво, реалізацію (збут) виробленого продукту та попит. Це підтверджується теоріями походження прибутку, які досліджувались вченими Дж. Кейнсом, Р. Харродом, П. Самуельсоном, Д. Робінзоном, і представлені як: результат впливу факторів виробництва, винагорода за технічну досконалість, премія за ризик, наслідок монополії.

Методика управління фінансовими результатами сільськогосподарських підприємств, складається з трьох етапів:

1. Визначення фінансового результату та оцінка поточного стану підприємства і його можливих змін порівняно з попереднім звітним періодом.
2. Визначення причин, що зумовили зміни фінансового становища підприємства.
3. Розробка програми дій на майбутнє.

Завданням першого етапу є визначення динаміки показників і припустимого рівня зниження фінансових коефіцієнтів. У деяких випадках усвідомлено допускається тимчасове зниження показників. Так, переоснащення виробництва потребує інвестиційних вкладень, що в більшості випадків перевищують фінансові можливості підприємств. На фінансування капітальних витрат крім прибутку і довгострокових кредитів (якщо є можливість їх залучення) можуть бути використані короткострокові кредити, кредиторська заборгованість, що, як правило, призводить до зниження показників ліквідності й фінансової стійкості. Такі дії виправдані при запобіганні втрати сегменту ринку, необхідності збереження сформованої ринкової ситуації чи її поліпшення за допомогою виробництва продукції підвищеного ринкового попиту.

Прийняття виваженого управлінського рішення щодо розподілу і використання прибутку вимагає, в першу чергу, проведення комплексної оцінки фінансового стану підприємства. Пропонуються два підходи до оцінки діяльності підприємства. При першому підході оцінка діяльності підприємства здійснюється на основі одного синтетичного показника, максимізація або мінімізація якого забезпечує прийняття оптимального рішення. Такими показниками можуть бути обсяги продажу, прибуток, собівартість продукції та інші. Однак використання цих показників має низку недоліків, зумовлених впливом на них чинників ринково-кон'юнктурного характеру. Другий підхід до оцінки результатів роботи підприємства ґрунтується на системі показників, що всебічно відображають стан і розвиток діяльності суб'єкта господарювання.

На другому етапі методики управління фінансовими результатами необхідно встановити не тільки причини проблем, а й склад успіхів. Важливо визначити, в якій галузі лежать ці причини, які тактичні дії підприємства або зміни зовнішнього середовища призвели до них (непродумане планування обсягів виробництва, прорахунок в маркетинговій діяльності та неможливість збуту продукції, підвищення цін постачальниками тощо).

І, нарешті, на третьому етапі приймають оптимальне (найкраще) рішення щодо подальшого розвитку підприємства. Залежно від ситуації, комбінації тактичних управлінських рішень можуть змінюватись. У періоди зниження прибутковості (через сезонний спад попиту тощо) важливого значення набуває посилення контролю управління оборотним капіталом (виробничих запасів, своєчасність постачань комплектуючих запасних частин тощо) і визначення припустимої величини капітальних вкладень. Скорочення оборотних активів (з дотриманням необхідних для виробництва обсягів) вимагає створення додаткового резерву засобів для технологічного забезпечення виробничої діяльності, фінансування капітальних вкладень чи прискорення постачання від дебіторів-продавців.

Отже, управління фінансовими результатами – це система способів, прийомів розробки та реалізації управлінських рішень, що пов'язані з процесами формування, розподілу і використання прибутку для досягнення стійкого фінансового стану та ефективної безперебійної діяльності сільськогосподарських підприємств.

Вищенаведена методика управління фінансовими результатами може бути використана сільськогосподарськими підприємствами з метою формування високоприбуткового виробництва.

На прикладі одного із аграрного підприємств Хмельниччини проаналізуємо основні показники фінансових результатів господарювання (табл. 2).

Таблиця 2

Рівень і динаміка фінансових результатів, тис. грн

Показники	2017 р.	2018 р.	2019 р.	Відхилення 2019р. від 2017р.	
				±	%
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	75599	84195	84873	9274	112,3
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	64310	67939	78042	19732	121,4
Валовий прибуток (збиток)	11289	16256	6831	-4458	60,5
Інші операційні доходи	12487	10840	1830	-10657	14,6
Адміністративні витрати	3975	4279	3441	-534	86,6
Витрати на збут	1769	2710	1238	-531	70,0
Інші операційні витрати	10926	14087	2548	-8378	23,3
Фінансовий результат від операційної діяльності	7106	6020	1434	-5672	20,2
Інші доходи	3462	-	-	-	-
Фінансові витрати	-	-	-377	-	-
Інші витрати	71	-	-	-	-
Чистий прибуток (збиток)	10497	6020	1057	-9440	10,1

Джерело: розраховано за матеріалами звітів підприємства

Дані таблиці 2 показують, що протягом досліджуваного періоду спостерігається тенденція щодо зменшення показників фінансових результатів. Хоча чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) збільшився майже на 12 відсотків, валовий прибуток зменшився майже на 40 відсотків, і як результат чистий прибуток у досліджуваному підприємстві протягом аналізованого періоду також зменшився майже вдесятеро.

Для об'єктивної оцінки ефективності роботи підприємства недостатньо знати лише абсолютну величину отриманого прибутку. Необхідно володіти інформацією щодо його прибутковості (дохідність, рентабельність), тобто вивчати відносні показники ефективності діяльності. Для цього слід отримані прибутки порівняти із вкладеним капіталом, ресурсами, понесеними витратами. Тому доцільно проводити на підприємстві оцінку рентабельності його роботи.

Як і кожний абсолютний показник розмір прибутку не завжди характеризує ефективність діяльності підприємства. Тому, щоб оцінити ефективність роботи підприємства, одержаний прибуток необхідно співвідносити зі здійсненими витратами — поточними (собівартість продукції) і авансованими (активи або частини їх).

Дослідженню рентабельності підприємства присвячені праці таких вітчизняних науковців, як Агапова М.В., Амельченко Т.В., Гущина І.І., Марцин В.С. та інших. Серед російських досліджень з даної проблеми варто відзначити роботи Васильєва В.В., Кодацького В.П. та інших. Вагомий внесок у розвиток теорії та практики аналізу рентабельності зробили такі вчені, як: Алексєєв І.В., Бланк І.А., Гриньова О.М., Кірейцев Г.Г., Мороз А.С., Пархомець М.К., Поддєрьогін А.М., Покропивний

С.Ф., Савицька Г.В. Проте слід зазначити, що, незважаючи на численні публікації, єдина точка зору щодо методичних підходів до аналізу рентабельності підприємства в сучасних умовах є відсутня, що, у свою чергу, свідчить про необхідність продовження наукових досліджень у цьому напрямку.

Рентабельність характеризує рівень прибутковості і більш ніж прибуток характеризує кінцеві результати діяльності підприємства. Рентабельність дозволяє зіставити ефективність роботи різних підприємств, прибутковість різних видів продукції тощо.

Рентабельність підприємства формується під впливом великої кількості взаємопов'язаних факторів, які впливають на результати діяльності підприємства. Для розрахунку рентабельності можуть використовуватися різні види прибутку підприємства: валовий прибуток; прибуток від реалізації продукції, тобто від операційної діяльності; прибуток від інших видів діяльності; чистий прибуток. При цьому прибуток зіставляється з авансованою вартістю, яку можна брати в різних варіантах.

Показники рентабельності є важливими характеристиками факторного середовища формування прибутку підприємств. З цієї причини вони є обов'язковими елементами порівняльного аналізу та оцінки фінансового стану підприємства. При розрахунку рентабельності можуть бути використані різні показники прибутку. Це дозволяє виявити не тільки загальну економічну ефективність роботи підприємств галузі, але й оцінити інші сторони його діяльності. У сучасній практиці виокремлюють такі основні групи показників рентабельності: рентабельність підприємства, рентабельність продукції, рентабельність активів (капіталу) підприємства [1, с. 274].

Різноманітність варіантів рішень, що приймаються при визначенні прибутку, поточних витрат, авансованої вартості для розрахунку рентабельності обумовлюють наявність значної кількості її показників. Роль і значення показника рентабельності полягатимуть у наступному:

- цей показник є одним з основних критеріїв оцінки ефективності роботи підприємства;
- підвищення рентабельності характеризує мету підприємства будь-якої галузі у ринковій економіці;
- рентабельність – результативний, якісний показник діяльності підприємства; – зростання рентабельності сприяє підвищенню фінансової стійкості підприємства;
- збільшення рентабельності забезпечує перемогу підприємства у конкурентній боротьбі і сприяє виживанню підприємства в ринковій економіці;
- рентабельність має важливе значення для власників (акціонерів і засновників), оскільки при її збільшенні зростає інтерес до даного підприємства, росте ціна акції;
- кредиторів і позичальників грошових коштів рівень рентабельності цікавить з погляду реальності отримання відсотків за зобов'язаннями, зниження ризику неповернення позикових засобів, платоспроможності підприємства;
- динаміка рентабельності підприємства вивчається податковими службами, фондовими біржами, міністерствами;
- для підприємців показник рентабельності характеризує привабливість бізнесу в даній сфері.

У практиці українських підприємств найбільш поширеним є показник рівня рентабельності, що обчислюється як відношення прибутку до повної собівартості

реалізованої продукції. Цей показник показує, скільки на кожну витрачену у господарстві гривню або іншу грошову одиницю отримано прибутку. За твердженнями відомих вчених, розрахунок відносних показників рентабельності підприємств здійснюється лише за позитивних фінансових результатів, однак такий результат є поспішний. Адже при виявленні збитків від здійснення господарських операцій важливим також для підприємства є визначення рівня збитковості, тобто скільки збитків припадає на кожну вкладену у виробництво грошову одиницю. Рівень рентабельності або збитковості можна визначати за окремими видами продукції, по галузях та по господарству в цілому. Важливе значення відносно показника рівня рентабельності полягає у тому, що завдяки його використанню можна не лише виявити прибутковість чи збитковість, а й визначити ефективність використання коштів. У даний час в Україні в умовах кризи спостерігається тенденція до значного зниження рівня рентабельності виробництва, що означає збитковість багатьох господарств. Тому, коли підприємство досягає точки нульового прибутку (точки беззбитковості), йому слід переглянути свою стратегію в напрямку появи можливості отримання прибутку і досягнення рентабельності підприємства (табл. 3).

Таблиця 3

Аналіз показників рентабельності

Показники	2017 р.	2018 р.	2019 р.	Відхилення 2019р. від 2017р. (±)
Показники рентабельності по відношенню до реалізації				
Рентабельність за валовим прибутком (маржинальним доходом) (<i>РВП</i>)	17,6	19,3	8,1	-9,5
Рентабельність за операційним прибутком (<i>РПО</i>)	9,4	7,2	1,7	-7,7
Рентабельність за чистим прибутком (<i>РЧП</i>)	13,9	7,2	1,3	-12,6
Рентабельність по відношенню до активів				
Рентабельність активів (<i>РА</i>)	8,6	4,6	0,8	-7,8
Термін окупності активів (<i>ТОА</i>), років	11,6	21,7	125,0	113,4
Рентабельність необоротних активів (<i>РНА</i>)	25,8	13,6	2,0	-23,8
Термін окупності необоротних активів (<i>ТОНА</i>), років	3,8	7,4	50,0	46,1
Рентабельність оборотних активів (<i>РОА</i>)	14,2	7,7	1,3	12,9
Термін окупності оборотних активів (<i>ТООА</i>), років	25,8	13,0	77,0	51,2
Рентабельність по відношенню до власного капіталу та зобов'язань				
Рентабельність власного капіталу (<i>РВК</i>)	8,9	4,8	0,8	-8,1
Термін окупності власного капіталу (<i>ТОВК</i>), років	11,2	20,8	125,0	116,8
Рентабельність діяльності підприємства	8,2	4,5	0,8	-7,4
Витратні показники рентабельності				
Рентабельність операційних витрат (<i>РОВ</i>)	11,1	8,9	1,8	-9,3
Рентабельність витрат діяльності (<i>РВЗД</i>)	16,3	8,9	1,4	-14,9
Коефіцієнт адміністративних витрат (<i>КАВ</i>)	0,062	0,063	0,044	-0,018
Коефіцієнт витрат на збут (<i>КВЗ</i>)	0,028	0,04	0,016	-0,01

Джерело: розраховано за матеріалами звітів підприємства

Відповідно до розрахунків таблиці 3 можна сказати, що за аналізований період підприємство в цілому було рентабельним. Однак, порівнюючи дані звітного року з

базисним, видно, що всі показники рентабельності значно зменшилися.

Одним із основних завдань, яке вирішують у процесі аналізу рентабельності продукції, є дослідження впливу відповідних факторів на зміну цього показника. Факторами першого рівня при цьому є фактори зміни чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) та собівартості реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг), факторами другого та наступних рівнів – зміна ціни та собівартості одиниці продукції, якості продукції, кон'юнктури ринку, структури реалізованої продукції, рівня прямих матеріальних витрат і витрат на оплату праці тощо. Вплив факторів першого рівня визначають способом ланцюгових підстановок або способом абсолютних різниць.

Вихідними даними для аналізу впливу факторів першого рівня на зміну показників рентабельності продукції є факторні моделі, що відображають залежність відповідного результативного показника (показника рентабельності продукції) від відповідних факторів. Модель, що відображає взаємозв'язок першого з розглянутих вище показників рентабельності продукції (валової рентабельності продукції) та факторних показників першого рівня – чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) (ЧД) і собівартості реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) (Ср), матиме вигляд :

$$\mathfrak{R}_{pe} = \frac{ЧД - C_p}{ЧД}. \quad (1)$$

Використовуючи дані таблиці 3, розглянемо приклад застосування цієї моделі для аналізу впливу факторів першого рівня на зміну показника валової рентабельності продукції.

Розрахунок зміни валової рентабельності продукції внаслідок зміни чистого доходу від реалізації продукції й собівартості реалізованої продукції виконаємо способом ланцюгових підстановок.

Результативні показники:

$$\mathfrak{R}_{pe(0)} = \frac{75599 - 64310}{75599} \times 100 = 14,9\%;$$

$$\mathfrak{R}_{pe(ум)} = \frac{84873 - 64310}{84873} \times 100 = 24,2\%;$$

$$\mathfrak{R}_{pe(1)} = \frac{84873 - 78042}{84873} \times 100 = 8,1\%.$$

Вплив факторів на зміну валової рентабельності продукції:

- вплив зміни чистого доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг):

$$\Delta \mathfrak{R}_{pe(ЧД)} = 24,2 - 14,9 = 9,3\% ;$$

- вплив зміни собівартості реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг):

$$\Delta \mathfrak{R}_{pe(C_p)} = 8,1 - 24,2 = -16,1\%$$

Сума факторних змін (загальний вплив обох факторів):

$$\Delta \mathfrak{R}_{pe} = 9,3 + (-16,1) = -6,8\%.$$

Як видно із таблиці 4, валова рентабельність продукції у звітному році зменшилась майже на 7 відсотків. Такі зміни відбулися за рахунок підвищення собівартості реалізованої продукції (на $-16,1\%$), хоча й за рахунок збільшення чистого доходу вона підвищилась на 9,3 відсотка.

Отже, для аналізу фінансово-господарської діяльності підприємства, у фінансовому плануванні, прийнятті управлінських рішень, а також ухваленні рішень потенційними кредиторами та інвесторами використовують показники рентабельності діяльності підприємства. У найширшому, найзагальнішому понятті рентабельність означає прибутковість або дохідність виробництва і реалізації всієї продукції чи окремих її видів; дохідність підприємства тощо. Визначення поняття рентабельності підприємства зумовлює необхідність її кількісного вираження у відносних показниках прибутковості.

Таблиця 4

Аналіз рентабельності продукції за валовим прибутком

Показник	2017р.	2018р.	2019р.	Відхилення	
				абсолютне +;-	відносне %
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн	75599	84195	84873	9274	112,3
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн	64310	67939	78042	13732	121,4
Валовий прибуток, тис. грн.	11289	16256	6831	-4458	60,5
Валова рентабельність продукції, %	14,9	19,3	8,1	-6,8	-
Відхилення рентабельності – всього, %	-	4,4	4,4	-6,8	-
в тому числі за рахунок змін:					
- чистого доходу від реалізації продукції	-	8,7	-5,9	9,3	-
- собівартості реалізованої продукції	-	-4,3	10,3	-16,1	-

Джерело: розраховано за матеріалами звітів підприємства

Розділ 2. Оптимізація механізму управління прибутковістю підприємства.

В ринкових умовах господарювання в Україні та намагання вийти з фінансової кризи зростає роль суб'єктів господарювання як первинної ланки економіки. Ефективне функціонування підприємств значно впливає як на добробут власників, споживачів, так і на економічну ситуацію в країні шляхом поповнення державного бюджету сплатою податків, зборів та обов'язкових платежів. Тому, управління підприємством потребує раціонального і економічно обґрунтованого підходу до планування своєї діяльності, визначення фінансової і виробничої політики, аналізу й оцінки їх прибутковості, а також, запровадження ефективної виробничої, маркетингової та фінансової діяльності. Величина отриманого прибутку підприємством має дуже важливе значення в його діяльності, оскільки вона впливає на формування фінансових ресурсів, збільшення ринкової вартості підприємства, ефективність виробничої діяльності та на економічний розвиток держави. Саме можливість отримання прибутку націлює підприємство на здійснення нововведень, що стимулює надходження інвестицій, збільшує загальний випуск продукції і зайнятість. При цьому нововведення сприяють економічному зростанню, і саме націленість на отримання прибутку лежить в основі більшості нововведень. Отже, прибуток відіграє значну роль у розвитку підприємства та забезпечення інтересів його власників та персоналу, а також держави, що зумовлює необхідність дослідження питань ефективного управління розподілом та використанням прибутку підприємств. Світова фінансова криза та тяжкі реалії сьогоденної української

економічної ситуації впливають на формування деструктивних змін в багатьох галузях національного господарства та зниження прибутковості діяльності суб'єктів господарювання. Система управління значною частиною вітчизняними підприємств налічує багато недоліків, таких як: управління, яке базувалося лише на поточних цілях та досягнення максимальних кінцевих результатів в короткотерміновому періоді, відсутність елементів стратегічного управління, зокрема при розподілі та використанні прибутку, відсутність планування та системи прогнозування, а також нехтування недопустимо низькими показниками платоспроможності та високими фінансовими ризиками діяльності, призвели до збитковості.

Виходячи з цього, вдосконалення наразі існуючих інструментів управління прибутком підприємства до тих, які б відповідали сучасним економічним умовам діяльності українських підприємств та які б враховували тактичні та стратегічні аспекти управління є актуальним. Загалом під управлінням прибутком підприємства розуміють побудову системи управління, що враховує тактичні та стратегічні аспекти управління, спрямована на підвищення кінцевих результатів діяльності суб'єкта господарювання, яку розглядають як сутність взаємопов'язаних елементів, кожний з яких виконує певну роботу, спільна дія котрих забезпечує досягнення механізму отримання прибутку заданої величини. Таким чином, система управління прибутком повинна бути логічно пов'язана із загальною системою управління підприємством, тому що прийняття управлінських рішень у всіх сферах діяльності підприємства прямо або опосередковано буде впливати на рівень прибутку, який надає нові можливості і джерела фінансування для розвитку підприємства, що дозволить збільшити не тільки доходи підприємства а і доходи його власників і працівників.

Виходячи з цього, вдосконалення наразі існуючих інструментів управління прибутком підприємства до тих, які б відповідали сучасним економічним умовам діяльності українських підприємств та які б враховували тактичні та стратегічні аспекти управління є актуальним. Загалом під управлінням прибутком підприємства розуміють побудову системи управління, що враховує тактичні та стратегічні аспекти управління, спрямована на підвищення кінцевих результатів діяльності суб'єкта господарювання, яку розглядають як сутність взаємопов'язаних елементів, кожний з яких виконує певну роботу, спільна дія котрих забезпечує досягнення механізму отримання прибутку заданої величини. Таким чином система управління прибутком повинна бути логічно пов'язана із загальною системою управління підприємством, тому що прийняття управлінських рішень у всіх сферах діяльності підприємства прямо або опосередковано буде впливати на рівень прибутку, який надає нові можливості і джерела фінансування для розвитку підприємства, що дозволить збільшити не тільки доходи підприємства а і доходи його власників і працівників. Тому, щоби забезпечити чітку дію механізму управління прибутком підприємства слід уважно проаналізувати усі чинники, що впливають на рівень прибутку підприємства. Відомо, що прибуток формується під впливом великої кількості взаємозалежних чинників. Ці чинники впливають на результати діяльності підприємства в різних напрямках: одні – позитивно, інші – негативно. До зовнішніх чинників, що впливають на результати діяльності підприємства можна виділити наступні: економічні умови господарювання, умови ринку, платоспроможний попит споживачів, державне регулювання діяльності підприємств, та інше. Важливу увагу слід приділити рівню, динаміці і коливанням платоспроможного попиту, бо він визначає стабільність одержання прибутку. Також варто звернути увагу на такі

важливі макроекономічні показники як податкова і кредитна політика держави та політична стабільність у державі. Зовнішні чинники тісно пов'язані з внутрішніми чинниками, які також суттєво впливають на результати діяльності підприємства. Ці чинники залежать від організації роботи самого підприємства і можуть впливати на формування прибутку підприємства як безпосередньо, так і опосередковано. До них слід віднести такі чинники як: обсяг продукції, яка випускається підприємством; собівартість продукції; ціна продукції; асортимент продукції; стан та ефективність використання ресурсів підприємства та інші. Крім зовнішніх та внутрішніх чинників, що впливають на прибуток, варто зосередити увагу на системі управління прибутком, структурі механізму управління прибутком підприємства, факторами розподілу та використання прибутку. Управління прибутком підприємства включає дві важливі системи: оперативну, яка повинна реагувати на поточні проблеми управління та забезпечувати прибуткову діяльність у короткотерміновому періоді та стратегічну, яка спрямована на формування стратегічних змін, що необхідні для зміни діючої стратегії управління прибутком підприємства з урахуванням відповідності його внутрішніх можливостей умовам зовнішнього середовища. Структура механізму управління прибутком підприємства охоплює ринковий механізм регулювання, формування й використання прибутку, державне нормативно-правове регулювання із питань формування й розподілу прибутку, внутрішній механізм регулювання окремих аспектів формування, розподілу й використання прибутку, систему конкретних методів і прийомів здійснення управління прибутком. Система організаційного забезпечення управління прибутком є взаємозалежною сукупністю внутрішніх структурних служб і підрозділів підприємства, які забезпечують розроблення й прийняття управлінських рішень щодо окремих аспектів формування та використання прибутку та несуть відповідальність за результати цих рішень.

При формуванні прибутку підприємства політика управління ним має бути спрямована на отримання максимального розміру позитивного фінансового результату. Це досягається через виконання комплексу завдань по зростанню обсягів діяльності підприємства, ефективного управління витратами підприємства, підвищенням ефективності використання його матеріально-технічної бази. Не менший вплив здійснюють і оптимізація складів підприємства, структура його обігових коштів та підвищення продуктивності праці його працівників. Об'єктом розподілу є загальна сума прибутку, отриманого підприємством у звітному періоді від звичайної і надзвичайної діяльності.

При розподілі прибутку, управлінцям необхідно вміти оптимально розподілити кошти відповідно до стратегії розвитку підприємства, не забуваючи інші фактори, такі як: реалізація дивідендної політики для покращення добробуту власників компанії, підвищення інвестиційної привабливості та забезпечення приросту ринкової вартості суб'єкта господарювання у короткостроковій та довгостроковій перспективах, ефективний вплив на трудову активність робітників, соціальний розвиток підприємства, поповнення фінансових ресурсів та підвищення платоспроможності підприємства, зменшення ризиків діяльності внаслідок формування та поповнення резервного фонду та ін.. Управління розподілом та використанням прибутку підприємства доцільно здійснювати в наступній послідовності: 1. Сформувати інформаційну базу для аналізу ефективності функціонування підприємства. 2. Провести аналіз попереднього досвіду використання прибутку підприємства. 3. Дослідити як внутрішні так зовнішні

чинники, що впливають на ефективність використання прибутку підприємства. 4. Визначити напрями розподілу прибутку підприємства як у поточному період, так і з урахуванням стратегічних та тактичних цілей його розвитку. 5. Розробити систему управлінських рішень щодо забезпечення ефективного використання прибутку. 6. Забезпечити контроль за виконанням прийнятих управлінських рішень щодо розподілу та використання прибутку підприємства. 7. Здійснити корегування ряду управлінських рішень щодо розподілу та використання прибутку за результатами здійсненого контролю та з урахуванням стратегії розвитку підприємства. Крім того для покращення цільової структури використання прибутку підприємства, необхідно: визначити пріоритетні напрями використання прибутку підприємства, що спричиняють подальший розвиток підприємства та покращення фінансових результатів його діяльності; провести оптимізацію коштів, що спрямовані на фонд споживання, зокрема тих, що спрямовані на матеріальне заохочення працівників та які сприяють підвищенню продуктивності їх праці, а також соціальному розвитку підприємства; виконати розрахунок оптимальної величини резервного фонду та скерувати кошти на забезпечення його збільшення; провести оптимізацію коштів, які спрямовуються в інші цільові фонди; створити такі умови діяльності підприємства, за яких прибуток не буде використовуватися для сплати підприємством штрафних санкцій; скласти детальний план використання та розподілу прибутку підприємства з визначеними датами та конкретним кошторисом; забезпечити чіткий контроль за виконанням поставлених завдань щодо— використання та розподілу прибутку; виконати аналіз отриманих прибутків у базовому періоді та виявити резерви, що будуть сприяти максимізації прибутку, а також плануванню формуванню, розподілу та використанню прибутку у наступних.

Таким чином, механізм управління формування прибутку підприємства має бути інтегрованим в загальну систему управління прибутком, оскільки прийняття управлінських рішень у будь-якій сфері діяльності підприємства прямо або опосередковано впливає на величину одержуваного прибутку. При цьому механізм управління формуванням прибутку підприємства є окремим об'єктом управління, якому притаманні специфічні особливості, пов'язані зі значним впливом факторів зовнішнього середовища на ймовірну величину одержуваного підприємством прибутку [4, с. 460].

Одними із найважливіших завдань будь-якого підприємства є отримання науково обґрунтованого висновку щодо забезпечення стійкого фінансового розвитку, термінів досягнення поставлених фінансових завдань, реалізації конкурентних переваг та розширення своїх позицій на ринку, зменшення впливу наслідків негативної економічної ситуації на фінансовий механізм підприємства як у короткостроковій, так і в довгостроковій перспективі. Вдала реалізація перелічених завдань досягається шляхом створення та застосування ретельно розробленої стратегії дій та обрання правильного стратегічного напрямку розвитку. Якісна стратегічна програма неможлива без повної та достовірної інформаційної основи, що забезпечується за допомогою застосування прогнозного інструментарію. З огляду на нестабільність економічної ситуації в Україні прогнозування фінансових результатів підприємства не лише відіграє роль додаткового інструментарію, а й є неодмінною умовою існування підприємства у сучасному мінливому середовищі [2, с. 100].

У системі управління підприємствами, зокрема прибутковістю, прогнозування займає особливе місце, оскільки дає можливість отримання науково обґрунтованого

висновку про їхній можливий фінансовий стан, термін досягнення бажаного стану, альтернативні шляхи розвитку фінансово-економічної діяльності. Однак через нестабільність економічної ситуації в Україні прогнозування діяльності підприємства та його фінансових результатів з погляду їхніх майбутніх змін стає не просто додатковим інструментом планування, а необхідною умовою виживання у сучасному мінливому середовищі [2]. У сучасних умовах найважливішими проблемами будь-якого підприємства є забезпечення безупинного розвитку, завоювання ринкових позицій, оволодіння конкурентними перевагами у довготерміновій перспективі. Ефективна реалізація перелічених завдань можлива за рахунок правильно вибраного стратегічного напрямку, грамотно розроблених стратегій, створення стратегічних заходів, тобто використання стратегічного управління, що потребує якісного інформаційного підґрунтя, яке забезпечується завдяки застосуванню прогнозного інструментарію.

Оскільки ринкову ситуацію на короткий період спрогнозувати важко, а використання трендового моделювання в короткостроковому періоді не дасть бажаного ефекту, вважаємо, що у цьому разі доцільно використовувати адаптивні ситуаційні методи. Основною властивістю таких методів є зміна коефіцієнтів побудованої моделі під час надходження нової інформації, тобто адаптація моделей до нових даних. Саме таким принципам відповідають методи, засновані на експоненційному згладжуванні. Залежні змінні (чистий дохід, валовий прибуток, чистий прибуток) представляються як функція часу у вигляді багаточлена (форм. 2):

$$Y_t = a_0 + a_1 t + a_2 t^2 + \dots + a_\lambda t^\lambda, \tag{2}$$

де $a_0, a_1, a_2, \dots, a_\lambda$ – параметри;

t – період;

λ – ступінь полінома.

Оцінки параметрів $a_0, a_1, a_2, \dots, a_\lambda$ можна одержати за допомогою методу найменших квадратів. Розгорнутий запис системи нормальних рівнянь має вигляд:

$$\begin{aligned} \sum_{t=1}^n y_t &= a_0 n + a_1 \sum t + a_2 \sum t^2 + \dots + a_\lambda \sum t^\lambda \\ \sum_{t=1}^n y_t t &= a_0 \sum t + a_1 \sum t^2 + a_2 \sum t^3 + \dots + a_\lambda \sum t^{\lambda+1} \\ \sum_{t=1}^n y_t t^2 &= a_0 \sum t^2 + a_1 \sum t^3 + a_2 \sum t^4 + \dots + a_\lambda \sum t^{\lambda+2}, \end{aligned}$$

де n – число членів у динамічному ряді. Підрахунок тут відбувається від $t = 1$ до $t = n$.

Використовуючи матричні позначення, систему нормальних рівнянь можна записати у вигляді:

$$T'_j = T' \cdot T_a, \text{ де } j = (y_t); a = (a_j); T = \begin{bmatrix} 1t \dots t^\lambda \\ 1t \dots t^\lambda \\ \dots \dots \dots \\ 1t \dots t^\lambda \end{bmatrix}$$

Для прогнозування основних показників фінансових результатів у досліджуваному нами господарстві використано статистичний пакет аналізу даних в Excel. В якості аргументів статистичної функції РОСТ, яка обчислює експоненційну апроксиманту даних кривих, використано числові значення чистого доходу від

реалізації продукції, чистого прибутку, рентабельності власного капіталу, активів та повної собівартості продукції за 2012-2019 рр.



Рис. 2. Фактичні і прогнозні рівні чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)

Джерело: розроблено автором

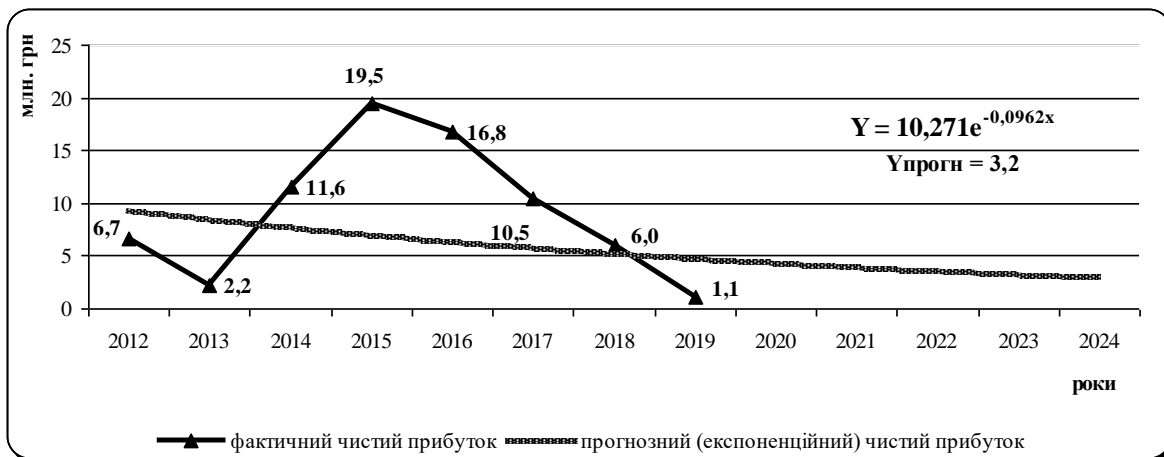


Рис. 3. Фактичні і прогнозні рівні чистого прибутку

Джерело: розроблено автором

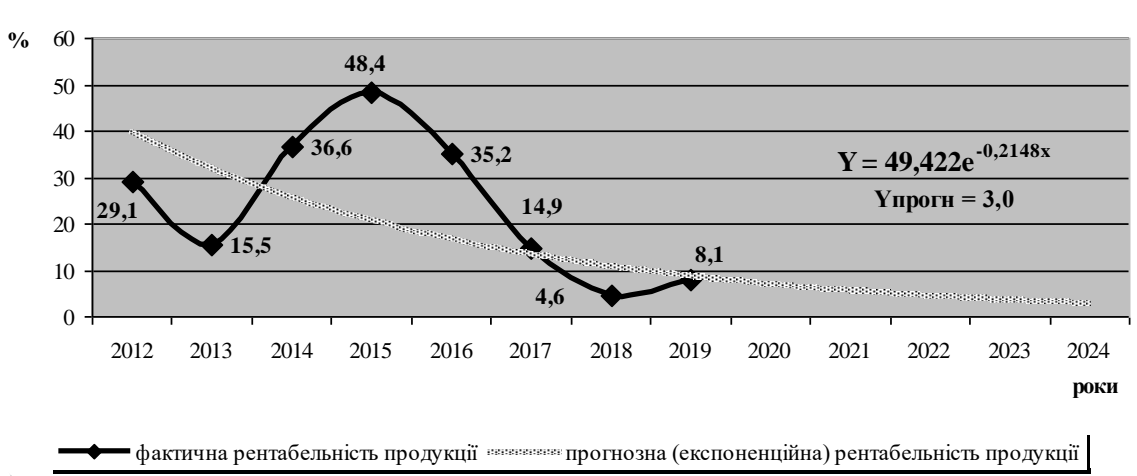


Рис. 4. Фактичні і прогнозні рівні рентабельності продукції

Джерело: розроблено автором

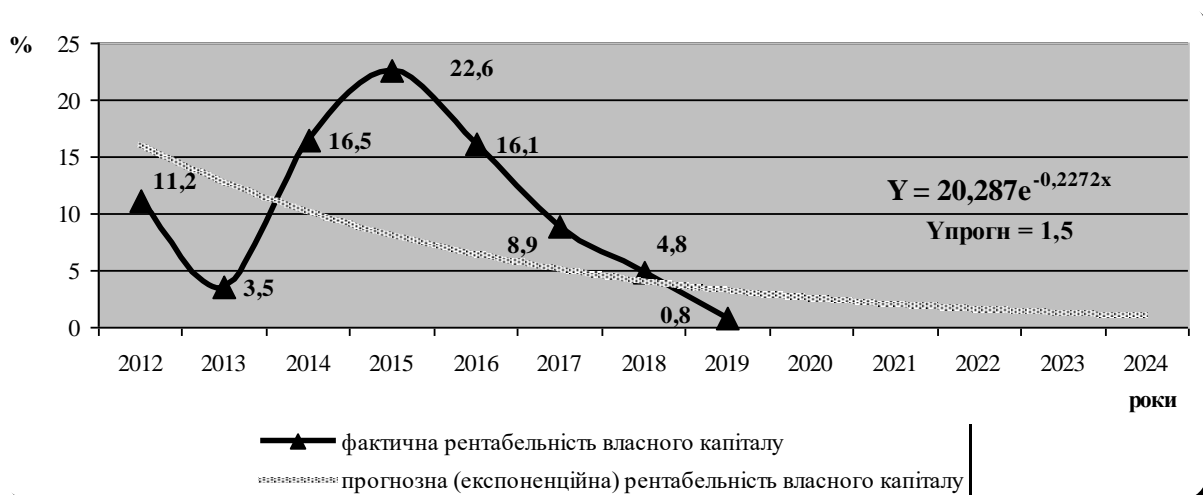


Рис. 5. Фактичні і прогнозні рівні рентабельності власного капіталу
 Джерело: розроблено автором



Рис. 6. Фактичні і прогнозні рівні рентабельності активів
 Джерело: розроблено автором

З розрахунків, проведених за допомогою статистичного пакету аналізу даних в Excel бачимо, що у 2024 році показники прибутковості будуть дещо нижчими рівня 2012 року. А саме: рівень рентабельності продукції зменшиться на 33,6 відсотки, власного капіталу – на 15 %, рентабельність активів – на 14,5 пункти відповідно. Однак, порівнюючи ці показники з рівнем 2019 року, бачимо, що вони будуть дещо вищими.

Таким чином, отримання інформації про майбутнє, особливий вид передбачення можливих або бажаних змін фінансового стану сучасних підприємств є необхідним елементом формування їх ринкової стратегії. Прогнозування виступає основою розробки довго- та середньотермінових прогнозів щодо економіки підприємства в цілому та його окремих структурних підрозділів. У системі управління підприємствами прогнозування посідає особливе місце, оскільки надає можливість отримання науково-обґрунтованого висновку про їх можливий фінансовий стан, термін досягнення бажаного стану, альтернативні шляхи розвитку фінансово-економічної діяльності.

Висновки

Прибутковість підприємств є ключовим показником, який одночасно відображає результати фінансово-господарської діяльності та забезпечує ідентифікацію напрямів і резервів її підвищення. Розроблення політики управління прибутковістю підприємства є багаторівневим, складним процесом, потребує як уваги з боку керівництва, так і певного фінансування. Однак, результатом цього процесу є стабільний розвиток підприємства, ефективність його діяльності, зміцнення конкурентних позицій на ринку тощо. Саме тому завданням кожного підприємства є правильно сформована цінова стратегія та вибір оптимального обсягу виробництва.

Список використаних джерел

- [1] Бердар М. М. Фінанси підприємств : навч. посіб. Київ : Центр учбової літератури, 2010. 352 с.
- [2] Гайбура Ю. А. Прибутковість підприємств: поняття, фактори, резерви. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія "Економіка і менеджмент"*. 2017. № 24. С. 99-105.
- [3] Жарикова Л. А., Наумова Н.В. Бухгалтерский учёт зарубежных странах : учеб. пособие. Тамбов : Тамб. гос. техн. ун-т, 2008. 160 с.
- [4] Мельничук Г. С., Нестерук Г.С. Теоретичні засади розробки механізму управління формування прибутку підприємства. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2016. Випуск 14. С. 458-462.
- [5] Мілька А. І. Сучасний інструментарій управління прибутковістю підприємств і організацій в ринкових умовах господарювання. *Сучасні проблеми економіки і менеджменту* : тези доповідей міжнародної науково-практичної конференції, Львів, 10–12 листопада 2017 року / Національний університет "Львівська політехніка", Інститут економіки і менеджменту, Інститут післядипломної освіти. Львів : Видавництво Львівської політехніки, 2017. С. 552-553.
- [6] Оксенюк Т. М. Фактори підвищення прибутковості підприємства: еволюційний аспект. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. Випуск 13. Частина 3. 2015. С. 115-118.
- [7] Підлісна О. А. Управління прибутковістю підприємства. *Сучасні проблеми економіки і підприємництва*. 2018. Випуск 22. С. 266-272.
- [8] Статистичний щорічник Хмельницької області за 2019 рік / за ред. Л.О. Хамської. Хмельницький : Головне управління статистики Хмельницької області, 2019. 472 с.