

Національний університет «Полтавська політехніка імені Юрія Кондратюка»

Навчально-науковий інститут фінансів, економіки, управління та права

Кафедра економіки, підприємництва та маркетингу

## **Кваліфікаційна робота бакалавра**

**на тему: «Формування цін на продукцію (товари, роботи) на підприємстві (на матеріалах МПП «Протон»)»**

Виконав: здобувач першого рівня  
вищої освіти, групи 401-ЕП

Спеціальності 076  
«Підприємництво, торгівля та  
біржова діяльність»

Вигуз М.М.

Керівник: Чичуліна К.В.

Рецензент:

**Полтава 2024 р.**

Консультанти:

з кафедри економіки, підприємництва та маркетингу (охорона праці)

\_\_\_\_\_.\_\_\_\_\_.2024 р. Чичуліна Ксенія Вікторівна

Здобувач \_\_\_\_\_2024 р. Вигуз Михайло Миколайович

Керівник роботи \_\_\_\_\_2024 р. Чичуліна Ксенія Вікторівна

Нормоконтроль \_\_\_\_\_2024 р. Чичуліна Ксенія Вікторівна

Допустити до захисту

Завідувачка кафедри \_\_\_\_\_2024 р. \_\_\_\_\_ М. Б. Чижевська





## РЕФЕРАТ

Вигуз М.М. «Формування цін на продукцію (товари, роботи) на підприємстві (на матеріалах МПП «Протон»)» Машинопис.

Кваліфікаційна робота бакалавра на здобуття першого рівня вищої освіти зі спеціальності 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність». – Полтава: Національний університет «Полтавська політехніка імені Юрія Кондратюка», 2024 р.

Робота містить 114 сторінок, 11 таблиць, 13 рисунків, 81 найменування використаних джерел, 5 додатків.

Об'єктом дослідження є господарська діяльність МПП «Протон».

Мета роботи: аналіз поточного фінансово-економічного стану підприємства - оцінка показників ліквідності, рентабельності, оборотності активів, структури капіталу тощо. Це допоможе виявити сильні та слабкі сторони діяльності. Першочергово, це потрібно для оптимізації витрат та підвищення ефективності використання ресурсів - пошук шляхів зниження собівартості будівельних робіт, більш раціонального використання матеріалів, робочої сили, устаткування. Для цього слід проаналізувати ринок будівельних послуг – дослідити попит, пропозицію, цінову політику конкурентів, виявити незайняті ніші та можливості для розширення. Це допоможе нам вдосконалити організаційну структуру та систему управління, знайти оптимальні шляхи організації виробничих процесів, логістики, реструктуризація в разі потреби. В кінці буде розроблена стратегія розвитку, а саме: визначення перспективних напрямків зростання, диверсифікації, завоювання досі не освоєних частин ринку. Запровадження сучасних технологій, матеріалів, контролю якості сприятиме підвищенню якості будівельних робіт та конкурентоспроможності, а також мінімізації ризиків та забезпеченню стабільності діяльності в мінливих ринкових умовах.

Ключові слова: розвиток, планування, стратегічне управління, економічні показники, конкурентоспроможність.

## ABSTRACT

Vyhuz M.M. 'Formation of prices for products (goods, works) at the enterprise (based on the materials of SE "Proton")' Typescript.

Bachelor's thesis for the first level of higher education in the speciality 076 'Entrepreneurship, Trade and Exchange Activities.' - Poltava: National University 'Yuri Kondratyuk Poltava Polytechnic', 2024.

The paper contains 114 pages, 11 tables, 13 figures, 81 references, and 5 appendices.

The object of research is the economic activity of Proton SE.

Purpose of the study: to analyse the current financial and economic state of the enterprise - to assess liquidity, profitability, asset turnover, capital structure, etc. This will help to identify the strengths and weaknesses of the company. We will also be interested in optimising costs and increasing the efficiency of resource use - finding ways to reduce the cost of construction work, more efficient use of materials, labour and equipment. To do this, we will analyse the construction services market - studying demand, supply, competitors' pricing policies, identifying untapped niches and opportunities for expansion. This will help us improve our organisational structure and management system, find the best ways to organise production processes and logistics, and restructure if necessary. Finally, we will develop a development strategy, including identifying promising areas of growth, diversification, and conquest of new market segments. The introduction of the latest technologies, materials, and quality control will help improve the quality of construction work and competitiveness, as well as minimise risks and ensure stability in a changing market environment.

Keywords: development, planning, strategic management, economic indicators, competitiveness.

# ЗМІСТ

Вступ

Розділ 1. Теоретичні основи формування цін на продукцію (товари, роботи) на підприємстві

- 1.1. Економічна сутність ціноутворення на підприємстві
- 1.2. Фактори, що впливають на формування цін на продукцію (товари, роботи) підприємства
- 1.3. Цінові стратегії та практичні кейси їх застосування
- 1.4. Методичні підходи до ціноутворення на підприємстві

Розділ 2. Організаційно-економічна характеристика діяльності підприємства

- 2.1. Стан та перспективи розвитку будівельної галузі в Україні
- 2.2. Організаційно-правові засади функціонування підприємства
- 2.3. Основні економічні та фінансові показники діяльності підприємства
- 2.4 Стан охорони праці на підприємстві

Розділ 3. Аналіз та оцінка ефективності системи ціноутворення на малому підприємстві «Протон»

- 3.1. Діагностика системи ціноутворення на МПП «Протон»
- 3.2. Упровадження ефективних цінових стратегій на підприємстві
- 3.3. Розробка рекомендацій щодо оптимізації процесів ціноутворення на підприємстві «Протон»

Висновки та пропозиції

Глосарій

Список використаних джерел

Додаток А. Фінансово-економічні показники діяльності підприємства за 2019-2021 рр.

Додаток Б. Бухгалтерська та статистична звітність за 2019 рік

Додаток В. Бухгалтерська та статистична звітність за 2020 рік

Додаток Г. Бухгалтерська та статистична звітність за 2021 рік

Додаток І. Ілюстративний матеріал

## ВСТУП

У сучасних умовах глобальної економіки, де конкуренція на будівельному ринку надзвичайно велика, формування цін на роботи для будівельних підприємств є критично важливим аспектом стратегічного управління. У цьому контексті, дана робота присвячена обґрунтуванню стратегічних орієнтирів розвитку малого підприємства «Протон» та формуванню його стратегічного плану, спрямованого на підвищення конкурентоспроможності та досягнення високих економічних показників. У роботі проведено детальний аналіз основних економіко-фінансових показників підприємства «Протон», що дозволило оцінити його економічний стан та потенціал для розвитку. На основі проведеного аналізу визначено ключову роль стратегічного планування у забезпеченні розвитку підприємства «Протон». У роботі розглянуті показники та індикатори, що характеризують розвиток підприємства, сформовані стратегічні та тактичні орієнтири розвитку, а також розроблена стратегічна програма вдосконалення розвитку підприємства.

Мале підприємство «Протон» в місті Полтава виконує різноманітні будівельні роботи та надає послуги з оренди будівельної техніки. Основні види діяльності компанії включають:

- Оренда будівельної техніки – підприємство надає в оренду різноманітну власну будівельну техніку для клієнтів, включаючи як приватних осіб, так і будівельні компанії в Полтаві та області;
- Монтаж та демонтаж залізобетонних та металевих конструкцій – компанія виконує роботи з монтажу та демонтажу залізобетонних та металевих конструкцій будь-якої складності;
- Перевезення вантажів – «Протон» забезпечує якісний та гарантований перевіз будівельних вантажів на власній техніці;
- Виконання будівельно-монтажних, ремонтних, проектно-пошукових, та пусконаладжувальних робіт;

- Відкриття фірмових профільних універсальних та комісійних магазинів.

«Протон» відзначається своїм багаторічним досвідом роботи та великою кількістю успішно завершених об'єктів. Компанія пишається своїм досвідом роботи, надійністю, наявністю власної техніки, розумними цінами та гарантіями якості. Відмінність компанії полягає в тому, що вона намагається виконувати більшість робіт власними силами та за допомогою власної техніки, що гарантує якість виконаних робіт. Їх підхід сприяє постійному підвищенню професіоналізму співробітників та впровадженню нових, сучасних технологій та методик. Загалом, МПП «Протон» у Полтаві представляється як досвідчена і надійна компанія, яка здатна забезпечити якісне виконання широкого спектру будівельних послуг.

Розбудова та відновлення інфраструктури є одним з ключових пріоритетів для України в умовах повномасштабної війни з російським агресором. Щоденні обстріли завдають значних руйнувань виробничим потужностям, житловому фонду та об'єктам цивільної інфраструктури, що вимагає їх невідкладного відновлення. У цьому контексті будівельна галузь відіграє надзвичайно важливу роль, забезпечуючи реалізацію проектів із відбудови та розвитку країни. Для ефективного функціонування будівельних підприємств, особливо малих, вкрай важливим є раціональне ціноутворення, яке дозволяє знайти баланс між забезпеченням прибутковості та конкурентоспроможністю на ринку.

Саме тому тема «Формування цін на продукцію (товари, роботи) на підприємстві» є надзвичайно актуальною в нинішніх умовах. Від ефективності ціноутворення залежить не лише фінансовий стан окремих будівельних компаній, а й темпи та масштаби відновлювальних робіт в усій країні.

Предметом дослідження є процес ціноутворення на малому будівельному підприємстві «Протон». Метою роботи є вивчення існуючої

практики ціноутворення на підприємстві та надання рекомендацій щодо підвищення її ефективності.

Задля досягнення зазначеної мети необхідно виконати такі завдання:

- вивчити теоретичні основи та методичні підходи до ціноутворення в будівництві;
- проаналізувати діяльність підприємства «протон» та його цінову політику;
- оцінити ефективність існуючої системи ціноутворення на підприємстві;
- визначити шляхи удосконалення ціноутворення для підвищення ефективності діяльності підприємства;
- розрахувати економічну доцільність впровадження запропонованих пропозицій.

Об'єктом дослідження є процес ціноутворення на малому будівельному підприємстві. У роботі використовуються методи: синтезу, аналізу та порівняння, економіко-статистичного аналізу, експертних оцінок тощо.

Наукова новизна отриманих результатів полягає в адаптації існуючих підходів до ціноутворення до специфіки функціонування малих будівельних підприємств в умовах війни. Практична цінність роботи полягає у можливості впровадження її основних положень та рекомендацій на підприємстві «Протон» та інших малих будівельних компаніях для підвищення ефективності їх діяльності.

Під час написання дипломної роботи на тему «Формування цін на продукцію (товари, роботи) на підприємстві» будуть використовуватися такі основні методи дослідження: аналітичні методи (розрахунково-конструктивні, економіко-статистичні, та методи моделювання).

Використання комплексу різних методів дозволить всебічно дослідити процеси ціноутворення на будівельному підприємстві та обґрунтувати ефективні шляхи їх удосконалення.

Робота складається з вступу, трьох розділів, висновків та пропозицій, глосарію, списку використаних джерел та додатків.

## РОЗДІЛ 1

### ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ ЦІН НА ПРОДУКЦІЮ (ТОВАРИ, РОБОТИ) НА ПІДПРИЄМСТВІ

#### 1.1. Економічна сутність ціноутворення на підприємстві

Ціна - це грошове вираження вартості товару або послуги, сума грошей, яку споживачі повинні заплатити для придбання одиниці товару або послуги. Ціна є однією з ключових економічних категорій і відіграє важливу роль у функціонуванні ринкової економіки. [1, с. 309]

Функції ціни:

- обліково-вимірвальна функція: ціна дозволяє кількісно виразити вартість товарів та послуг, що робить можливим їх порівняння та облік.
- розподільча функція: ціна впливає на розподіл доходів між виробниками та споживачами, а також між різними галузями економіки.
- стимулююча функція: ціна може стимулювати або стримувати виробництво та споживання товарів і послуг залежно від її рівня та динаміки.
- регулююча функція: ціна є інструментом ринкового регулювання, впливаючи на попит та пропозицію товарів і послуг.
- інформаційна функція: ціна несе в собі інформацію про стан ринку, співвідношення попиту та пропозиції, якість товарів тощо. [2, с.56]



Рисунок 1.1 - Функції ціни

Роль ціни в економічній діяльності підприємства: ціна безпосередньо впливає на дохід та прибуток підприємства. Чим вища ціна, тим більший дохід отримує підприємство від реалізації своєї продукції, і навпаки. Вона є важливим фактором конкурентоспроможності підприємства. Встановлюючи оптимальну ціну, підприємство може залучити більше споживачів і збільшити свою ринкову частку. Також, ціна впливає на попит на продукцію підприємства. Зміна ціни може призвести до зміни обсягів продажів: зниження ціни зазвичай стимулює попит, а підвищення - стримує. Ціна є одним з елементів маркетингового комплексу (поряд з товаром, збутом та просуванням) і повинна узгоджуватися з іншими елементами для досягнення маркетингових цілей підприємства. Ціна впливає на фінансову стійкість та платоспроможність підприємства. Встановлення надто низьких цін може призвести до зниження прибутковості та фінансових проблем, тоді як завищені ціни можуть негативно вплинути на конкурентоспроможність. [3, с. 1]

Ціни в ринковій економіці формують складну систему, яка покликана регулювати різноманітні аспекти товарно-грошових відносин. Вони відіграють ключову роль у забезпеченні рентабельності підприємств, стимулюванні виробництва якісної продукції, регулюванні обсягів і структури виробництва відповідно до потреб суспільства, а також створенні умов для вирішення соціальних проблем.

Система цін поділяється на ціни внутрішнього і світового ринків, які мають суттєві відмінності. Внутрішні ціни базуються на національній вартості товарів, яка залежить від продуктивності праці, структури виробництва та рівня інфляції в країні. Світові ж ціни спираються на інтернаціональну вартість.

Внутрішні ціни класифікуються за рівнем свободи (фіксовані, регульовані, вільні), сферою обігу (оптові, закупівельні, ціни на будівництво, транспортні тарифи, роздрібні), стадіями товаропросування (ціна підприємства, трансфертна, ціна реалізації), територіальним поширенням

(загальнодержавні, місцеві, зональні), характером використання (сезонні, заставні, лімітні, стартові, фактичних угод, довідкові, тощо).

Фіксовані ціни встановлюються державою на окремі важливі товари та послуги. Регульовані ж ціни передбачають встановлення державою меж їх змін або використання методів для стримування надмірного зростання.

Оптові ціни використовуються при обігу продукції між підприємствами, закупівельні - при реалізації сільгосппродукції для подальшої переробки, ціни на будівництво виражаються у кошторисній вартості об'єктів, тарифи застосовуються на транспорті та у сфері послуг, а роздрібні ціни - при реалізації споживчих товарів населенню.

Ціна підприємства визначає вартісні результати його роботи, тоді як ціна реалізації, крім витрат і прибутку, включає податки та надбавки. Трансфертні ціни діють всередині підприємства при операціях між підрозділами.

Загальнодержавні ціни є єдиними на всій території країни, місцеві встановлюються органами влади в регіонах, а зональні застосовуються на певній території з урахуванням усереднених транспортних витрат.

Між усіма видами цін в економіці існує тісний взаємозв'язок - зміна одних веде до коригування інших. На практиці використовується понад трьохсот різновидів цін, котрі відрізняються за змістом і метою застосування. Цей взаємозв'язок ґрунтується на доктрині "сполучених посудин", відповідно до якої зміна того чи іншого виду цін призведе до змін у формуванні цінової стратегії загалом. [12, с. 6, 7]

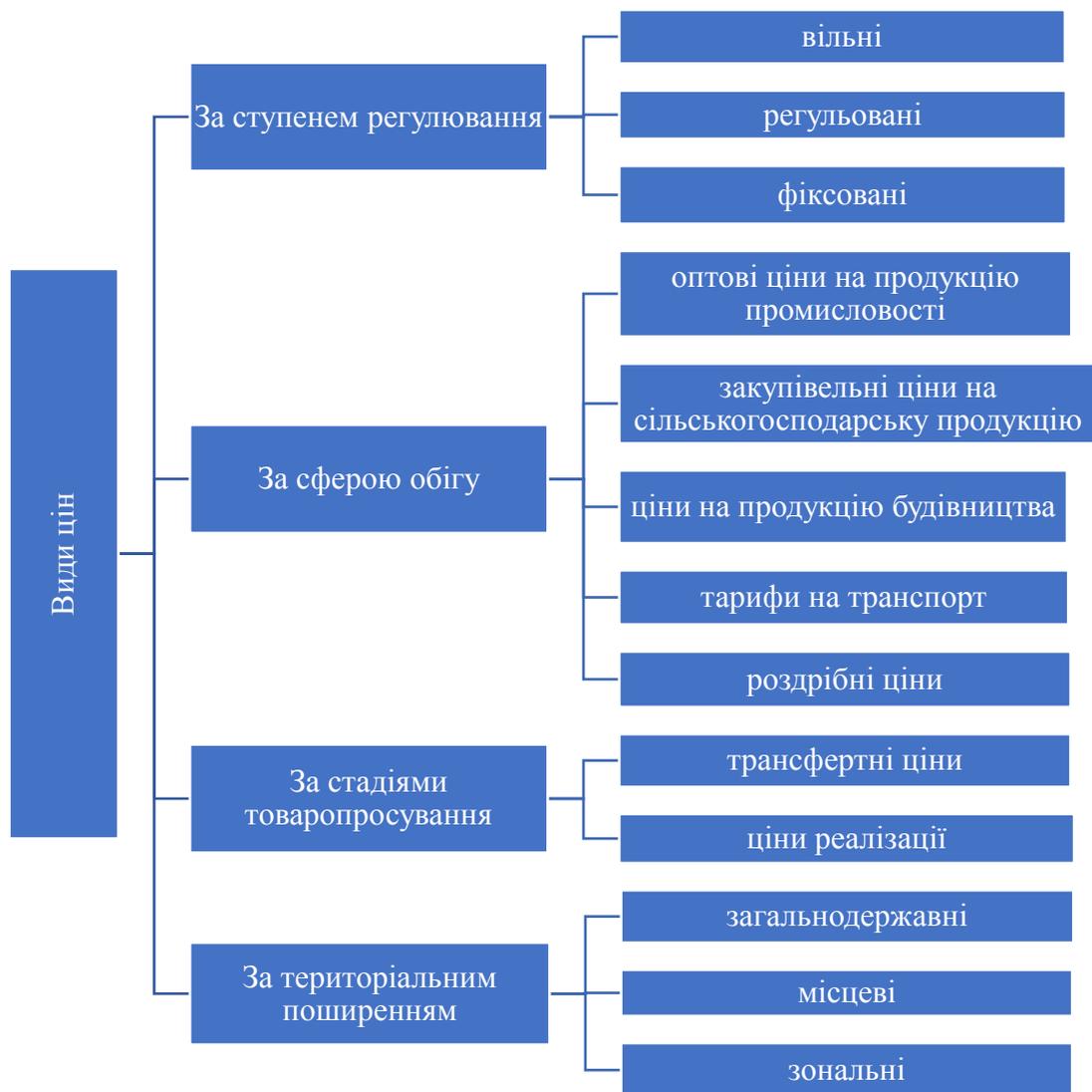


Рисунок 1.2 – Види цін

## 1.2. Фактори, що впливають на формування цін на продукцію (товари, роботи) підприємства

Структура собівартості в будівництві включає в себе прямі та непрямі витрати, пов'язані з виконанням будівельних робіт. До прямих витрат належать витрати на заробітну плату будівельників, матеріальні витрати (вартість будівельних матеріалів, конструкцій, деталей), відрахування на соціальні потреби, витрати на експлуатацію будівельних машин і механізмів. Непрямі витрати включають загальновиробничі витрати (витрати на управління та обслуговування будівельного виробництва), адміністративно-

господарські витрати, витрати на обслуговування працівників, та інші операційні витрати. Залежно від особливостей будівельного проекту та облікової політики підприємства, структура собівартості може варіюватися, але зазвичай найбільшу питому вагу мають прямі матеріальні та трудові витрати. [5, 107]



Рисунок 1.3 – Складові накладних (непрямих) витрат

Основним методом розрахунку собівартості в будівництві є позамовний метод, за якого витрати акумулюються та калькуються за кожним окремим будівельним проектом (об'єктом, замовленням). [6, с. 19] Цей метод дозволяє врахувати специфіку кожного будівельного проекту, його індивідуальні особливості та вимоги замовника. При цьому прямі витрати відносяться безпосередньо на собівартість конкретного проекту, а непрямі витрати розподіляються між проектами пропорційно до обраної бази (наприклад, прямих витрат, трудомісткості робіт, машино-годин роботи будівельної

техніки тощо). У деяких випадках, особливо при типовому серійному будівництві, може застосовуватися попроцесний метод калькулювання собівартості, коли витрати враховуються за окремими процесами або стадіями будівельного циклу. Для контролю за рівнем витрат та оперативного управління ними може використовуватися нормативний метод обліку витрат, що передбачає встановлення норм витрат ресурсів на одиницю будівельної продукції та облік відхилень від цих норм. [7, с. 120]

Слід акцентувати увагу на чотирьох шляхах підвищення ефективності у розділі зниження витрат, котрі можна застосовувати як окремо, так і поєднуючи:

1) Логістичний (удосконалення упорядкування матеріально-технічного забезпечення будівельного процесу). Удосконалення логістики матеріально-технічного забезпечення будівництва може вирішити проблему необґрунтованих простоїв та затримок, спричинених недосконалою організацією процесу. Хоча створення власного складського господарства знизить простої, воно значно збільшить операційні витрати. Використання сучасних логістичних каналів доставки дозволяє уникнути цих проблем, але потребує відповідальних постачальників та високої ліквідності будівельної організації.

2) Організаційний підхід (забезпечення своєчасного виконання будівельних робіт, удосконалення планування). Цей метод оптимізації витрат включає покращення планування будівельно-монтажних робіт і суворе дотримання всіх етапів плану. Це важливо, оскільки затягування будівництва підвищує ризики зростання цін на матеріали, збільшення вартості робочої сили, порушення економічних зв'язків і знецінення грошових коштів, що може призвести до необхідності додаткового фінансування для завершення проектів.

3) Інноваційний (застосування новітніх технологій, матеріалів та методів робіт). Цей шлях оптимізації витрат передбачає застосування новітніх технологій, матеріалів та методів для підвищення якості та зниження

трудомісткості будівельно-монтажних робіт. Однак, це вимагає високої кваліфікації персоналу та може збільшити витрати на оплату праці. Тому необхідно зважити очікуваний ефект та витрати. Висока якість робіт, забезпечена інноваціями, стимулює попит і сприяє зниженню постійних витрат при збільшенні обсягів виробництва та реалізації.

4) **Управлінський** (впровадження аутсорсингу, використання процесного підходу до управління організацією, тощо). Цей шлях спрямований на удосконалення системи управління підприємством, зменшення кількості та покращення ефективності співпраці управлінських ланок. Процесне управління, орієнтоване на загальний результат, є найбільш прийнятним для будівельних організацій в нестабільному ринковому середовищі. Його переваги включають вищу операційну ефективність за рахунок керування витратами кожного бізнес-процесу окремо та високу адаптивність, обумовлену орієнтацією на споживача.



Рисунок 1.4 – Заходи зниження витрат

Виокремлення бізнес-процесів сприяє розвитку аутсорсингу, дозволяючи структурним підрозділам працювати ефективніше як самостійні управлінські системи. Аутсорсинг функцій професійної підтримки на основі

довгострокових контрактів є взаємовигідним для виробничої та аутсорсингової компаній. [8, с. 154-155].

### **1.3. Цінові стратегії та практичні кейси їх застосування**

Маркетингова стратегія ціноутворення - це довгостроковий план встановлення початкової ціни та її подальшого коригування з урахуванням впливу різних маркетингових факторів. Основною метою такої стратегії є визначення оптимальної ціни, яка забезпечить максимізацію прибутку в довгостроковій перспективі.

Існує декілька ознак, за якими можна класифікувати цінові стратегії:

1. ступінь взаємного доповнення товарів;
2. співвідношення «ціна-якість»;
3. рівень конкуренції;
4. ступінь гнучкості цін;
5. характеристики покупців;
6. рівень цін.

1) Серед цінових стратегій в залежності від рівня цін виділяють:

- Стратегію низьких цін (проникнення на ринок) для максимізації довгострокового прибутку за умови високої цінової еластичності споживчого попиту та неможливості конкурентів знизити ціни.

- Стратегію середніх цін на рівні ринкових для одержання прибутку в довгостроковій перспективі. Стратегія може використовуватися на всіх стадіях життєвого циклу номенклатурної одиниці, окрім стадії завершення.

- Стратегію високих цін, яка включає стратегію престижних цін для ексклюзивних товарів, стратегію "зняття вершків" для нових унікальних товарів та стратегію східчастих премій зі зниженням ціни по мірі насичення ринку.

2) Залежно від характеристик покупців виділяють кілька стратегій ціноутворення:

- стратегія диференційованих цін обумовлює встановлення усіляких надбавок і знижок до базової ціни для різних категорій покупців, враховуючи їх місцезнаходження, час покупки та варіанти товарів. основні варіанти цієї стратегії:

- стратегія пільгових цін передбачає зниження цін, іноді навіть нижче собівартості (демпінгові ціни), для окремих категорій покупців або як тимчасовий засіб стимулювання продажів.

- стратегія дискримінаційних цін полягає у встановленні високих цін для покупців, які виявляють надзвичайний інтерес до продукту, при цьому собівартість товару залишається незмінною. ця стратегія реалізується у наступних формах:

- диференціація за групами покупців — однаковий товар пропонується різним групам споживачів за різноманітними цінами.

- диференціація за варіантами товару — різні модифікації одного товару продаються за різноманітними цінами.

- диференціація за територією — в різних регіонах товар продається за різноманітними цінами.

- диференціація за часом — ціни варіюються в залежності від сезону, місяця, дня тижня або часу доби.

3) В залежності від ступеня гнучкості цін:

- Стратегія єдиних цін: встановлення однакової ціни для всіх покупців.

- Стратегія гнучких (еластичних) цін: ціна змінюється в залежності від ринкової кон'юнктури.

- Стратегія стабільних цін: встановлення постійної ціни на тривалий період.

4) В залежності від рівня конкуренції:

- Стратегія «психологічних» цін: встановлення цін, трохи нижчих від круглих сум (наприклад, 99 грн або 19,99 грн), щоб створити враження нижчої ціни.

- Стратегія цінового лідерства (слідування за лідером): встановлення ціни на рівні галузевого лідера, з можливістю невеликих відхилень в залежності від якості товару.

- Стратегія конкурентних цін: встановлення цін нижчих за ціни конкурентів для збільшення ринкової частки або досягнення монопольного становища, що часто призводить до «цінових війн».

#### 5) В залежності від співвідношення «ціна-якість»:

- Стратегія преміальних націнок: високоякісні товари за високими цінами.

- Стратегія глибокого проникнення: високоякісні товари за середніми цінами.

- Стратегія підвищеної ціннісної значимості: високоякісні товари за низькими цінами.

- Стратегія завищеної ціни: товари середньої якості за високими цінами.

- Стратегія середнього рівня цін: товари середньої якості за середніми цінами.

- Стратегія доброякісності: товари середньої якості за низькими цінами.

- Стратегія пограбування: товари низької якості за високими цінами.

- Стратегія показного блиску: товари низької якості за середніми цінами.

- Стратегія низької ціннісної значимості: товари низької якості за низькими цінами.

Таблиця 1.1 - Матриця цінових стратегій згідно співвідношенню «ціна-якість»

Якість товару	Ціна товару		
	висока	середня	низька
низька	стратегія преміальних націнок	стратегія глибокого проникнення	стратегія підвищеної ціннісної значимості
середня	стратегія завищеної ціни	стратегія середнього рівня цін	стратегія доброякісності
низька	стратегія пограбування	стратегія показного блиску	стратегія низької ціннісної значимості

б) В залежності від ступеня взаємного доповнення товарів:

- Стратегія цін на супутні товари: встановлення вищих цін на додаткові комплектуючі до головного товару.

- Стратегія цін для взаємодоповнюючих товарів: зниження ціни на головний товар і підвищення цін на обов'язкові додаткові товари, що часто потребують повторних закупок (наприклад, принтери і картриджі, комп'ютери і програмне забезпечення).

- Стратегія пакетного ціноутворення: встановлення цін на набори товарів:

- Чисте пакетне ціноутворення: ціна на набір товарів, при цьому окремо товари не продаються.

- Спеціальне пакетне ціноутворення: ціна на набір товарів нижча, ніж сума цін окремих товарів, які можна купити окремо. [10, с. 73-77]

#### **1.4. Методичні підходи до ціноутворення на підприємстві**

Методи ціноутворення поділяються на три категорії: 1) витратні; 2) ринкові; 3) нормативно-параметричні.

1. Витратні методи формування цін:

- Метод повних витрат ("витрати плюс"). Ціна визначається шляхом додавання до собівартості продукції певної величини прибутку.

Переваги: простота розрахунку, забезпечення покриття всіх витрат. Недоліки: не враховує ринковий попит та ціни конкурентів.

- Метод прямих витрат. Ціна розраховується на основі лише прямих (змінних) витрат, а постійні витрати відносяться на фінансовий результат. Переваги: дозволяє встановлювати більш гнучкі ціни. Недоліки: складність розподілу витрат на змінні та постійні.

- Метод беззбитковості (метод цільового прибутку). Ціна встановлюється за принципом, котрий забезпечує отримання цільового прибутку при заданому обсязі продажів. Переваги: орієнтація на досягнення запланованих фінансових результатів. Недоліки: необхідність точного прогнозування обсягів реалізації.

## 2. Ринкові методи ціноутворення:

- Метод орієнтації на ринкові ціни. Ціна встановлюється орієнтовно на ціни конкурентів або середньоринкові ціни. Переваги: врахування ринкової ситуації, зниження ризику цінової конкуренції. Недоліки: ігнорування власних витрат та унікальних характеристик продукції.

- Метод слідування за лідером. Ціна встановлюється на рівні цін провідних компаній на ринку. Переваги: мінімізація ризиків, пов'язаних з ціновою конкуренцією. Недоліки: пасивна цінова політика, залежність від дій лідерів ринку.

- Метод престижних цін. Ціна встановлюється на високому рівні для підкреслення унікальності та престижності продукції. Переваги: створення іміджу високої якості та ексклюзивності. Недоліки: обмеження кола потенційних споживачів.

## 3. Нормативно-параметричні методи ціноутворення:

- Метод питомих показників. Ціна визначається на основі питомої ціни ключового параметра продукції (наприклад, ціна за 1 м<sup>2</sup> житлової площі). Переваги: простота розрахунку, зрозумілість для споживачів. Недоліки: не враховує інші важливі характеристики продукції.

- Агрегатний метод. Ціна розраховується як сума цін окремих конструктивних елементів або комплектуючих виробів. Переваги: врахування

вартості всіх складових частин продукції. Недоліки: трудомісткість розрахунків, необхідність детальної інформації про ціни елементів.

- Баловий метод. Ціна встановлюється на основі експертних оцінок значущості окремих параметрів продукції в балах. Переваги: врахування множини різноманітних характеристик продукції. Недоліки: суб'єктивність експертних оцінок. [10, с. 41-49]

У практиці будівельних підприємств найчастіше використовуються витратні методи ціноутворення, зокрема метод повних витрат та метод беззбитковості. Разом з тим, для встановлення конкурентоспроможних цін застосовуються також ринкові методи, такі як метод орієнтації на ринкові ціни та метод слідування за лідером. Нормативно-параметричні методи, зокрема метод питомих показників, можуть використовуватися для порівняння цін на однотипні будівельні об'єкти або для обґрунтування цін на унікальні проекти з особливими характеристиками.

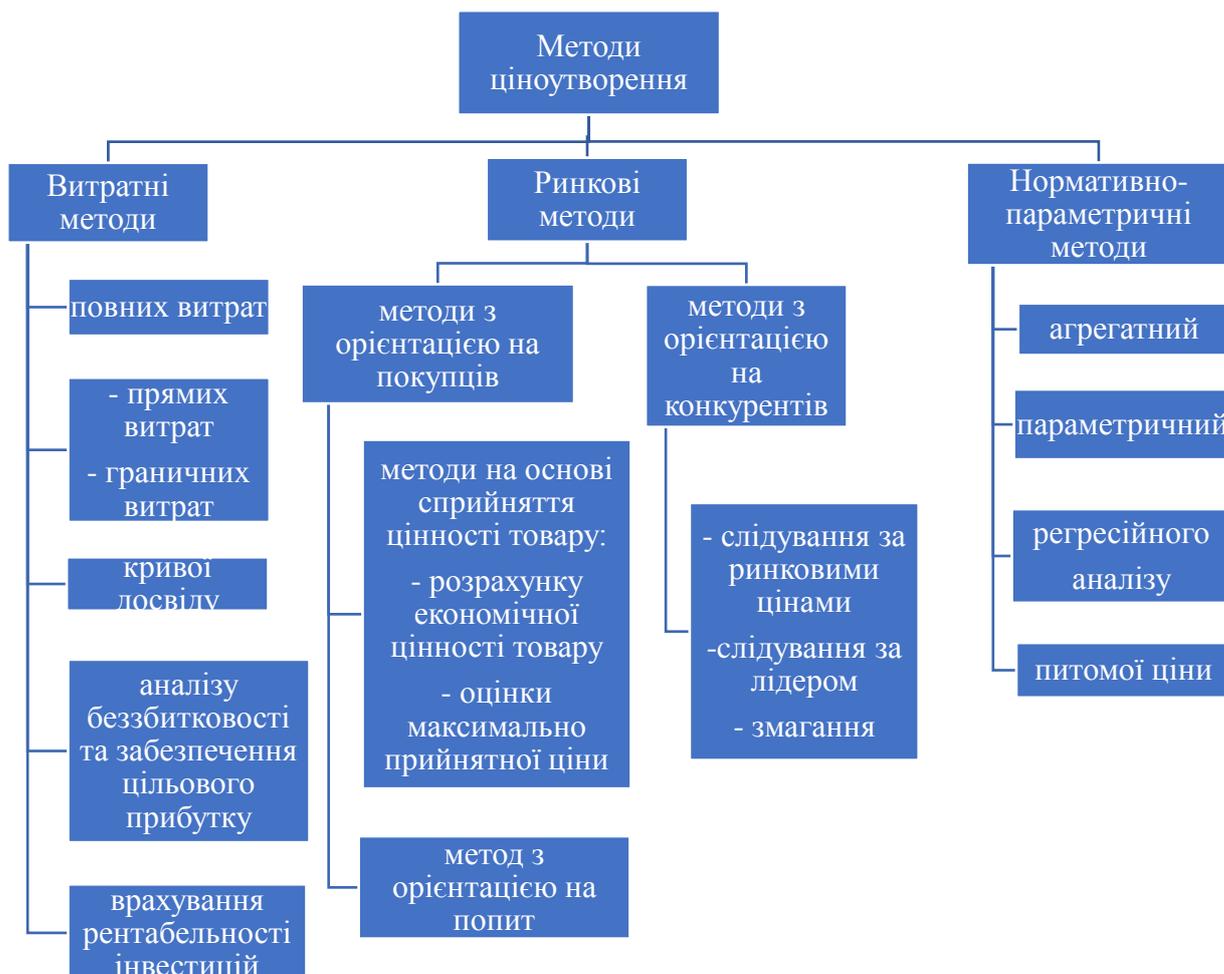


Рисунок 1.5 - Методи ціноутворення

При розрахунку собівартості будівельних робіт МПП "Протон" використовує "Кошторисні норми України (КНУ) Ресурсні елементні кошторисні норми на будівельні роботи". Ці норми містять інформацію про витрати матеріалів, праці, машин та механізмів на одиницю будівельних робіт і є основою для визначення прямих витрат у вартості будівництва.

КНУ складаються з окремих збірників, кожен з яких охоплює певний вид будівельних робіт. Усього існує близько 50 збірників КНУ, серед яких: земляні роботи, фундаменти, бетонні та залізобетонні конструкції, кам'яні конструкції, монтаж металевих конструкцій, покрівельні роботи, опоряджувальні роботи, внутрішні санітарно-технічні роботи, електромонтажні роботи, пусконаладжувальні роботи та ін.

Кожен збірник містить норми витрат трудових і матеріально-технічних ресурсів на різні види робіт. Наприклад:

1. Витрати праці робітників (люд.-год.) - час, необхідний для виконання одиниці роботи (1 м<sup>3</sup> бетонування, 1 т монтажу металоконструкцій тощо).
2. Витрати машинного часу (маш.-год.) - час використання будівельних машин та механізмів для виконання одиниці роботи.
3. Витрати матеріалів - кількість та види матеріалів (бетон, цегла, метал, пісок тощо), необхідних для виконання одиниці роботи.

Ці норми диференційовані залежно від умов виконання робіт, типу конструкцій, матеріалів та інших факторів.

Наприклад, у збірнику "Монтаж металевих конструкцій" можуть бути наступні норми:

- Витрати праці на монтаж 1 т металевих колон - 20 люд.-год.
- Витрати машинного часу крана на монтаж 1 т металевих колон - 5 маш.-год.
- Витрати металопрокату на виготовлення 1 т металевих колон - 1,05 т.
- А у збірнику "Бетонні та залізобетонні конструкції":

- Витрати праці на укладання 1 м3 бетону - 1,5 люд.-год.
- Витрати машинного часу віброущільнювача на укладання 1 м3 бетону - 0,5 маш.-год.
- Витрати бетону класу С20/25 на 1 м3 конструкції - 1,02 м3.

Використовуючи ці норми та поточну вартість матеріалів, оренди обладнання та оплати праці, МПП "Протон" може точно розрахувати прямі витрати на виконання будівельних робіт і сформувану обґрунтовану ціну для замовника.

Варто зазначити, що КНУ не враховують непрямі витрати підприємства (на управління, обслуговування, оренду офісу тощо), які МПП "Протон" має визначати самостійно при формуванні повної собівартості та ціни будівельних послуг.

Наприклад, при складанні кошторису на зведення цегляної стіни, МПП "Протон" використовує норми витрат цегли, розчину, арматури, а також норми часу на виконання робіт з КНУ. Це дозволяє точно визначити прямі матеріальні витрати та витрати на оплату праці для цього виду робіт.

Інший приклад - при розрахунку вартості монтажу металевих конструкцій МПП "Протон" спирається на норми витрат металопрокату, зварювальних матеріалів, а також норми часу на виконання зварювальних та монтажних робіт з відповідного збірника КНУ.

Використання КНУ забезпечує єдиний підхід до ціноутворення на будівельні послуги МПП "Протон" та дозволяє ефективно контролювати витрати на матеріали та оплату праці. Водночас, непрямі витрати (такі як загальновиробничі, адміністративні витрати тощо) визначаються підприємством власноруч з урахуванням особливостей його діяльності та організаційної структури.

## РОЗДІЛ 2

# ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНА ХАРАКТЕРИСТИКА ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

### 2.1. Стан та перспективи розвитку будівельної галузі в Україні

Війна в Україні суттєво вплинула на будівельний ринок країни. Це призвело до зменшення кількості нових будівельних проектів і сповільнення активності на ринку. Будівельні компанії зіштовхуються з проблемами у постачанні матеріалів та зростанням вартості будівництва. Також спостерігається дефіцит робочої сили, зокрема, брак професійних працівників на будівельних майданчиках.

Полтавська область є одним з важливих регіонів України з точки зору будівельної активності. Поточний попит на будівельні послуги в регіоні формується під впливом ряду факторів, таких як загальний стан економіки, інвестиційна активність, динаміка доходів населення, розвиток інфраструктурних проектів тощо.

На сьогоднішній день в Полтавській області спостерігається стабільний попит на будівництво житлової нерухомості, особливо в обласному центрі та великих містах регіону. Цьому сприяє зростання доходів населення, розвиток іпотечного кредитування, а також реалізація місцевих та державних програм з підтримки будівництва житла. Значний попит також існує на будівництво комерційної нерухомості - офісних, торгових та складських приміщень, що пов'язано з розвитком бізнесу в регіоні.

Потенційний попит на будівельні послуги в Полтавській області є досить високим, враховуючи наявність значного незадоволеного попиту на житло, а також перспективи розвитку регіону. Полтавщина має потужний промисловий та аграрний потенціал, що створює передумови для реалізації

масштабних інвестиційних проектів, які потребуватимуть будівельних послуг. Крім того, регіон має вигідне географічне розташування та розвинену транспортну інфраструктуру, що робить його привабливим для інвесторів.

Водночас, попит на будівельні послуги в регіоні має виражений сезонний характер. Найбільший обсяг будівельних робіт припадає на весняно-літній період, коли погодні умови є найбільш сприятливими для проведення будівництва. Натомість, у зимовий період будівельна активність дещо знижується, що пов'язано з технологічними особливостями виконання робіт.

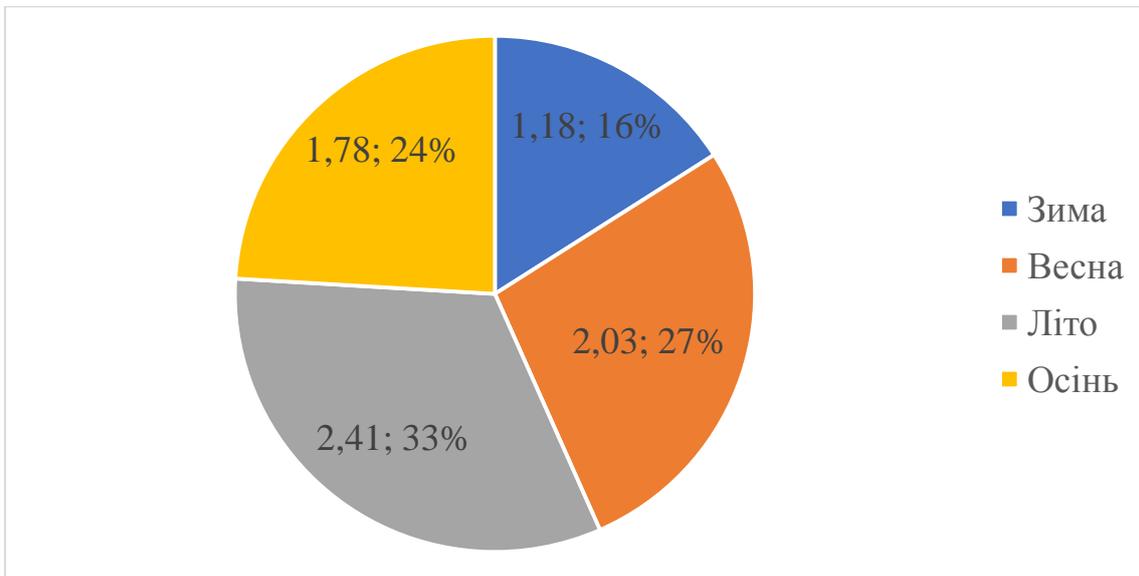


Рисунок 2.1 - Обсяг виконаних будівельних робіт у Полтавській області за 2023 рік, млрд. грн.

Будівельна галузь дуже чутлива до сезонних коливань, які можуть мати значний вплив на роботу та прибутковість будівельних підприємств. Від екстремальних погодних умов до змін споживчого попиту, розуміння та ефективного управління сезонністю є вирішальним для успіху в цій галузі.

Одним із найбільш очевидних впливів сезонності на будівельний бізнес є вплив погодних умов. Неприятливі погодні умови, такі як сильний дощ, снігові бурі або сильна спека, можуть призвести до затримок проектів, збільшення витрат і проблем з безпекою. Будівельні майданчики можуть стати недоступними або небезпечними, що унеможливить виконання певних

завдань. Ці затримки можуть порушити графік виконання проекту, що призведе до фінансових втрат і напружених відносин із клієнтами.

Коливання споживчого попиту. Сезонність також впливає на споживчий попит на будівельні послуги. Наприклад, у зимові місяці власники будинків можуть бути менш схильні до ремонту чи будівництва через сезон відпусток або погану погоду. Подібним чином комерційні будівельні проекти можуть сповільнитися в певні періоди року, оскільки підприємства віддають перевагу фінансовим показникам на кінець року або бюджетним обмеженням.

Стратегії пом'якшення сезонного впливу:

- Диверсифікація послуг: будівельні підприємства можуть зменшити вплив сезонності шляхом диверсифікації своїх послуг. Наприклад, компанія, яка в основному зосереджена на проектах зовнішнього будівництва, може розширити свої пропозиції, включивши в неї ремонт приміщень або послуги з технічного обслуговування протягом повільніших сезонів. Ця диверсифікація дозволяє підприємствам підтримувати стабільний робочий процес протягом року.

- Географічне розширення: Іншим варіантом є розширення операцій на різні географічні регіони з різними сезонними моделями. Працюючи в районах з різними піковими сезонами, будівельні підприємства можуть збалансувати своє робоче навантаження та мінімізувати вплив сезонності. Наприклад, компанія, розташована в регіоні з суворими зимами, може створити філію в теплішому кліматі, щоб забезпечити постійний потік проектів.

- Стратегічне планування проекту: Ретельне планування проекту має важливе значення для успішного керування сезонністю. Будівельні підприємства можуть визначати пріоритетність проектів, які менше залежать від сезонних коливань або мають коротші терміни завершення. Стратегічно обираючи проекти, підприємства можуть оптимізувати свої ресурси та мінімізувати вплив сезонності на загальну діяльність.

- Побудова міцних стосунків. Розвиток міцних стосунків із клієнтами та субпідрядниками може бути недооціненим через безпосередній вплив сезонності. Підтримка відкритих комунікацій і зміцнення довіри може допомогти будівельним підприємствам узгодити графіки проектів, забезпечити контракти в повільніші сезони та забезпечити стабільний потік робіт.

Хоча кожна згадана вище стратегія має свої переваги, найефективнішим підходом до пом'якшення впливу сезонності є поєднання цих стратегій. Диверсифікуючи послуги, географічно розширюючи, стратегічно плануючи проекти та будуючи міцні відносини, будівельні підприємства можуть створити надійну та стабільну роботу, яка мінімізує негативний вплив сезонності.

Не можна не помітити вплив сезонності на будівельний бізнес. Затримки, пов'язані з погодними умовами, коливання споживчого попиту та інші сезонні фактори можуть порушити роботу та вплинути на прибутковість. Однак, впроваджуючи цілісний підхід, який поєднує різні стратегії, будівельні підприємства можуть успішно керувати сезонністю та досягати довгострокового успіху в цій динамічній галузі. [9]

До початку війни на Полтавщині промисловість будівельних матеріалів розвивалася стабільно, завдяки потужній мінеральній сировинній базі в регіоні. Це визначило основні тенденції розвитку галузі промисловості.

Згідно даних Державного комітету статистики України, до 2021 року будівельний ринок показував позитивні результати, але у 2022 році ситуація суттєво змінилася. Обсяги будівельної продукції, рентабельність операцій та кількість найманих працівників у будівництві зменшилися. Також збільшилася кількість збиткових будівельних підприємств у 2023 році.

Загальна площа житлових будівель, які були введені в експлуатацію в області, також зменшилася в порівнянні з попереднім роком, але у 2023 році цей показник трохи покращився. Крім того, спостерігається скорочення інвестицій у житлове будівництво.

Загалом, будівельна галузь перебуває у складній ситуації через економічні труднощі. Потрібно шукати шляхи виходу з цієї кризової ситуації для покращення стану галузі.

На жаль, всі економічні, фінансові, трудові та технологічні чинники призвели до того, що вітчизняні будівельні підприємства знаходяться на межі занепаду, працюючи на межі своїх можливостей. Тому наразі актуальним є завдання пошуку шляхів виходу будівельної галузі з кризової ситуації.

Серед факторів, що впливають на розвиток будівельної галузі та визначають її напрямок та темпи росту, можна виділити:

- стан економіки країни, який має значний вплив на попит на будівельні послуги та матеріали.
- доступність кредитів та інвестицій, що визначає активність нових будівельних проектів.
- стан інфраструктури, яка сприяє розвитку будівництва.
- демографічні тенденції, які впливають на попит на житло та комерційну нерухомість.
- технологічний прогрес, що може покращити ефективність та якість будівельних робіт.
- політична стабільність, яка є важливою для розвитку галузі.
- екологічні аспекти, які зростають у важливості та можуть впливати на вибір матеріалів та технологій у будівництві.

Європейський досвід підтверджує, що ключовими пріоритетами у структурній реорганізації галузі будівництва є розвиток шляхом розширення, реконструкції, перепрофілювання та технічного оновлення існуючих промислових об'єктів. Стратегічне спрямування на якісну структурну перебудову галузі в умовах ринкової конкуренції має велике значення для визначення пріоритетів розвитку. Це включає такі аспекти:

- підвищення якості продукції: замість збільшення обсягів виробництва, важливо зосередитися на підвищенні якості продукції через

удосконалення традиційних видів та впровадження нових виробів на основі синтетичних матеріалів.

- використання ресурсозберігаючих технологій: перехід на технології, що зберігають ресурси, включаючи енергію, працю та матеріали.

- забезпечення екологічної чистоти та безпеки виробництва: удосконалення процесів для забезпечення екологічно чистого та безпечного виробництва, а також розвиток естетичної продукції.

Ці стратегії допоможуть підприємствам галузі будівельних матеріалів піднятися на новий рівень якості, ефективності та конкурентоспроможності на ринку. Тому вирішення проблем економічного зростання та розвитку будівельної галузі надзвичайно актуальне, адже це можливо лише з ефективною нормативно-правовою базою. [11, с. 28, 29]

Будівництво є важливою складовою економіки Полтавської області. За даними Головного управління статистики, протягом останніх років галузь будівництва має позитивну динаміку розвитку.

Обсяги виконаних будівельних робіт в області зростають з року в рік. Так, у 2021 р. будівельними підприємствами було виконано робіт на суму 4,7 млрд. грн, що, приблизно, на 4% більше порівняно з 2020 роком. Індекс будівельної продукції за підсумками 2021 року склав 102,4%, тобто галузь продовжує нарощувати темпи після кризового 2020 року.

У структурі виконаних робіт переважає будівництво інженерних споруд - 61,6% від загального обсягу. На будівлі припадає 38,4%, з яких 18,6% є житловими, а 19,8% — нежитловими будівлями. Значні обсяги робіт у сегменті інженерних споруд пов'язані з активною реалізацією інфраструктурних проєктів в області - ремонтом та будівництвом доріг, мостів тощо.

Попри складну економічну ситуацію, в Полтавській області продовжує зростати житлове будівництво. У 2021 році прийнято в експлуатацію 168 тис. м<sup>2</sup> загальної житлової площі, що, приблизно, на 4% більше, ніж роком

раніше. Переважна більшість житла (74%) була збудована в міських поселеннях.

Капітальні інвестиції в житлове будівництво області за 2021 рік склали 890 млн грн, що становить 8,6% від загальнообласного обсягу капітальних інвестицій. Це свідчить про те, що житлове будівництво залишається одним із пріоритетів для інвесторів навіть в умовах нестабільності.

Таблиця 2.1 – Загальна площа житлових будівель, прийнятих в експлуатацію

	Загальна площа, м <sup>2</sup>	Серед яких у будівлях	
		одноквартирних	з 2 та більше квартирами
2018	202547	98318	104229
2019	216972	131361	85611
2020	197212	88265	108947
2021	159541	89314	136543
2022	235907	59133	176774
2023	141859	75102	66757

Водночас існує ряд проблем, які стримують розвиток галузі в регіоні. Серед них - недостатня платоспроможність населення, високі кредитні ставки, зростання цін на будматеріали та роботи. Як наслідок, у 2021 році не було розпочато будівництво жодного багатоквартирного житлового будинку, що є тривожним сигналом.

У нежитловому сегменті також спостерігається зниження ділової активності замовників. Площа прийнятих в експлуатацію нежитлових будівель у 2021 році зменшилася майже наполовину порівняно з 2020 роком. Це може свідчити про згортання інвестиційних планів бізнесом в умовах невизначеності.

Таблиця 2.2 – Загальна площа нежитлових будівель, прийнятих в експлуатацію

Рік	Загальна площа, м <sup>2</sup>	Серед яких						
		Готелі, ресторани	Офісні будівлі	Торговельні будівлі	Будівлі зв'язку та транспорту	Склади та промислові будівлі	Заклади медичного, освітнього та оздоровчого призначення	Інші нежитлові будівлі
2018	61666	1607	522	3136	6787	8964	4689	35961
2019	130159	2214	6501	12927	1408	22051	6477	86158
2020	118605	3652	6670	8609	8331	25956	8080	66547
2021	178888	4114	3653	27365	17012	48105	18848	59791
2022	140943	4981	1188	32760	10216	18243	20149	74749
2023	103905	4016	2549	31432	3080	40783	26342	24097

Проте, в цілому будівельні підприємства Полтавщини зберігають достатній виробничий та кадровий потенціал. За підсумками 2021 року в галузі працювало понад 4 тис. осіб, середньомісячна заробітна плата штатних працівників становила 13,3 тис. грн - один з найвищих показників серед усіх видів діяльності в регіоні. Це робить галузь привабливою для працевлаштування.

Таблиця 2.3 - Обсяг виробленої будівельної продукції за видами, тис. грн.

Рік	Будівництво, усього	Будівлі	У тому числі		Інженерні споруди
			житлові	нежитлові	
2019	7584485	2539913	465350	2074563	5044572
2020	8146408	3110007	730419	2379588	5036401
2021	9425368	3317977	630397	2687580	6107391
2022	431538	127339	42670	84669	304199
2023	6740550	1955634	401379	1647413	2736124

Перспективи розвитку будівельної галузі Полтавської області значною мірою залежать від загальної економічної ситуації в країні. Важливу роль також відіграватиме продовження реформи децентралізації, розподілення коштів місцевих бюджетів для розбудови інфраструктури громад. Необхідним є впровадження на місцевому рівні ефективних механізмів підтримки індивідуального житлового будівництва. А стабілізація цін на ринку будматеріалів та відновлення кредитування могли б стимулювати ділову

активність забудовників у найближчі роки. Підсумовуючи, можна констатувати, що будівельна галузь України переживає непростий період трансформації. З одного боку, вона стикається з наслідками кризи, зумовленої пандемією, з іншого - намагається впроваджувати прогресивні підходи та технології. Від того, наскільки ефективною буде державна політика підтримки галузі, та як швидко відновиться платоспроможний попит населення, залежать перспективи розвитку будівельної сфери у середньостроковій перспективі.

## 2.2. Організаційно-правові основи функціонування підприємства

Мале приватне підприємство „Протон” далі “Підприємство” створено (та функціонує на підставі Статуту) згідно з рішенням засновників від 06 травня 2005, керується та функціонує на базі Законів України, постанов та нормативних актів. Підприємство є єдиним правонаступником приватного науково-виробничого підприємства „Протон”. Внаслідок трансформації до підприємства згідно передавального акту перейшли усі основні засоби, права та обов’язки ПНВП „Протон”. Згідно установчих документів підприємство розташоване за адресою: 36000, м. Полтава, вул. Серьогіна 8.

Таблиця 2.4 – Загальна інформація про МПП «Протон»

Повне найменування юридичної особи	Мале Приватне Підприємство "Протон"
Власність	Приватна
Скорочене найменування юридичної особи	МПП "Протон"
Код ЄДРПОУ	21053839
Місцезнаходження	Україна, Полтавська обл., Полтавський р-н, село Черноглазівка, Вул. Миру, будинок 31
Керівник	Головатий Марко Олександрович
Основний вид економічної діяльності (КВЕД)	41.20 Будівництво житлових і нежитлових будівель
Інші види економічної діяльності (КВЕД)	43.99 Інші спеціалізовані будівельні роботи, н.в.і.у. 46.90 Неспеціалізована оптова торгівля 49.41 Вантажний автомобільний транспорт 42.21 Будівництво трубопроводів 42.22 Будівництво споруд електропостачання та телекомунікацій

Підприємство отримало права юридичної особи з моменту його державної реєстрації, має дозвіл від свого імені укладати договори, має свій логотип, має власний баланс, розрахунковий та інші рахунки в фінансових установах, круглу печатку з власною назвою, кутові штампи, бланки, емблему, товарний знак та реквізити. Підприємство здійснює свою діяльність на основі статуту, котрий затверджено загальними зборами власників основних фондів МПП „Протон”, протоколом №1 від 14 листопада 2002 року (нова редакція). Підприємство володіє майном, переданим йому засновником у власність; продукцією, виробленою внаслідок господарської діяльності; одержаних доходів, а також іншим майном, отриманим на засадах, дозволених чинним законодавством.

Майно МПП «Протон» включає в себе основні засоби, оборотні кошти, а також цінності, вартість яких знаходиться в балансі. Підприємство веде бухгалтерський та оперативний облік результатів своєї діяльності, а також статистичну звітність згідно чинного законодавства.

МПП „Протон” є платником ПДВ, податку на прибуток, інших податків і зборів та обов’язкових платежів до бюджету згідно з чинним законодавством України.

Фінансовий рік підприємства співпадає з календарним роком. Перший фінансовий рік закінчується 31 грудня, року початку господарської діяльності.

Фінансові результати діяльності підприємства розраховуються згідно квартальних та річних бухгалтерських звітів, та підписуються директором. Підприємство здійснює оперативний, статистичний та бухгалтерський облік, і надає необхідну звітність згідно чинного законодавства України.

Трудові та соціальні права працівників МПП «Протон» гарантуються чинним законодавством України. Працівники МПП «Протон» підлягають соціальному забезпеченню згідно умов, передбачених чинним законодавством. МПП „Протон” здійснює відрахування на соціальні потреби згідно діючого законодавства.

Управління господарською діяльністю МПП „Протон” здійснюється виконавчою особою – директором Підприємства. Директор підприємства несе відповідальність за результати фінансово-господарської діяльності, та зобов’язаний контролювати господарську та фінансову діяльність підприємства.

Припинення діяльності Підприємства може бути започатковано рішенням засновника про ліквідацію або реорганізацію, злиття, приєднання, поділу, виділення та перетворення підприємства, згідно діючого законодавства.

У випадках припинення діяльності ліквідація підприємства здійснюється рішенням господарського суду, або ліквідаційною комісією, котра призначається господарським судом. Якщо МПП „Протон” припинить свою господарську діяльність, звільненим працівникам гарантується захист їх інтересів та прав згідно чинного законодавства України.

При створенні підприємства керівництво МПП „Протон” формує для себе мету своєї діяльності, котра в майбутньому трансформується в різні варіанти стратегії, як розвитку, так і зміни положення на ринку та поліпшення результатів діяльності.

### **2.3. Основні економічні та фінансові показники діяльності підприємства**

Організаційна структура управління та виробництва МПП "Протон", спеціалізованого на будівництві житлових і нежитлових будівель, забезпечує ефективну координацію усіх процесів від проектування до введення об'єкта в експлуатацію. Структура оптимізована для забезпечення гнучкості у виконанні проектів різної складності, інтегруючи відділи проектування, логістики, будівництва та контролю якості. Обсяги реалізації асортиментної продукції МПП «Протон» за 2019-2021 рр. за КВЕД наведено у табл. 2.5.

Таблиця 2.5 – Обсяги реалізації МПП «Протон» за КВЕД

Види діяльності за КВЕД	2019 р.		2020 р.		2021 р.		Абсолютне відхилення 2021 р. від:		Відносне відхилення 2021 р. від:	
	Тис. грн.	%	Тис. грн.	%	Тис. грн.	%	2019 р.	2020 р.	2019 р.	2020 р.
41.20 Будівництво житлових і нежитлових будівель	47197,80	50	52009,70	50	43298,60	50	-3899,20	-8711,10	-8,26	-16,75
42.99 Будівництво інших інженерних споруд, н.в.і.у.	28318,48	30	31209,42	30	26038,88	30	-2279,60	-5170,54	-8,05	-16,57
43.99 Інші спеціалізовані будівельні роботи, н.в.і.у.	18879,32	20	20800,28	20	17259,72	20	-1619,60	-3540,56	-8,58	-17,02
Разом	94395,6	100	104019,4	100	86597,20	100	-7798,40	-17422,20	-8,26	-16,75

Аналізуючи надану таблицю за видами діяльності Приватного підприємства "Протон" за період 2019-2021 роки, можна зробити висновок, що підприємство зазнало зниження обсягів реалізації у всіх сферах своєї діяльності. Загальне зниження обсягів реалізації продукції склало 8,26% від 2019 до 2021 року та 16,75% від 2020 до 2021 року, що свідчить про значне падіння продуктивності та ефективності виробничих процесів підприємства у даному періоді.

Специфічно, найбільше зниження було відмічено у сфері "Будівництво житлових і нежитлових будівель" та "Інші спеціалізовані будівельні роботи, н.в.і.у.", де відносне відхилення від 2020 до 2021 року становить -16,75% та -17,02% відповідно. Це може вказувати на зменшення попиту на будівельні послуги, збільшення витрат на матеріали або на робочу силу, або на вплив зовнішніх економічних факторів. Зменшення фондівддачі та збільшення матеріаломісткості також є ключовими чинниками, що негативно вплинули на фінансові результати підприємства. Підприємству необхідно провести глибокий аналіз причин зниження продуктивності та розробити стратегію

щодо оптимізації виробничих процесів, зниження витрат та пошуку нових ринків збуту для підвищення обсягів реалізації продукції в майбутньому.

Економічний аналіз відіграє вирішальну роль у підвищенні ефективності виробництва та є ключовим аспектом стратегії управління економікою.

Аналіз господарської діяльності – це науково обґрунтована система методів і прийомів, яка використовується для вивчення економічного стану підприємства, виявлення резервів виробництва на основі облікових і звітних даних, а також для розробки шляхів їх ефективного використання.

Предметом економічного аналізу є господарські процеси підприємства, соціально-економічна ефективність і кінцеві фінансові результати діяльності, які формуються під впливом об'єктивних і суб'єктивних факторів, відображених у системі економічної інформації. Економіка підприємства вивчається як у динаміці, так і в статичі.

Зміст економічного аналізу полягає у всебічному дослідженні виробничо-економічної діяльності компанії з метою об'єктивної та неупередженої оцінки її результатів, та розробки стратегій для підвищення ефективності управління.

Для оцінки економічної ситуації на МПП «ПРОТОН» використаємо фінансову звітність (форми 1 та 2) за 2019-2021 роки.

Головні фінансово-економічні показники діяльності підприємства за 2019-2021 рр. наведені у додатку А1.

Аналіз фінансових показників за 2019-2021 роки виявив зростання сукупного капіталу з 12313,75 тис. грн. до 14022,4 тис. грн., що свідчить про позитивну динаміку розширення виробничих можливостей підприємства з абсолютним зростанням на 1708,65 тис. грн. або до 114%, але паралельно показує зниження власного капіталу з 10907,25 тис. грн. до 8972,4 тис. грн., що вказує на зменшення фінансової стабільності та автономії на 1934,85 тис. грн. або до 82%. Таке зниження фінансової незалежності може свідчити про зростання залучення зовнішнього фінансування або витрат, що негативно

позначається на чистому прибутку та здатності підприємства самостійно покривати свої потреби. На рисунку 2.2 графічно проілюстрована динаміка цих показників.

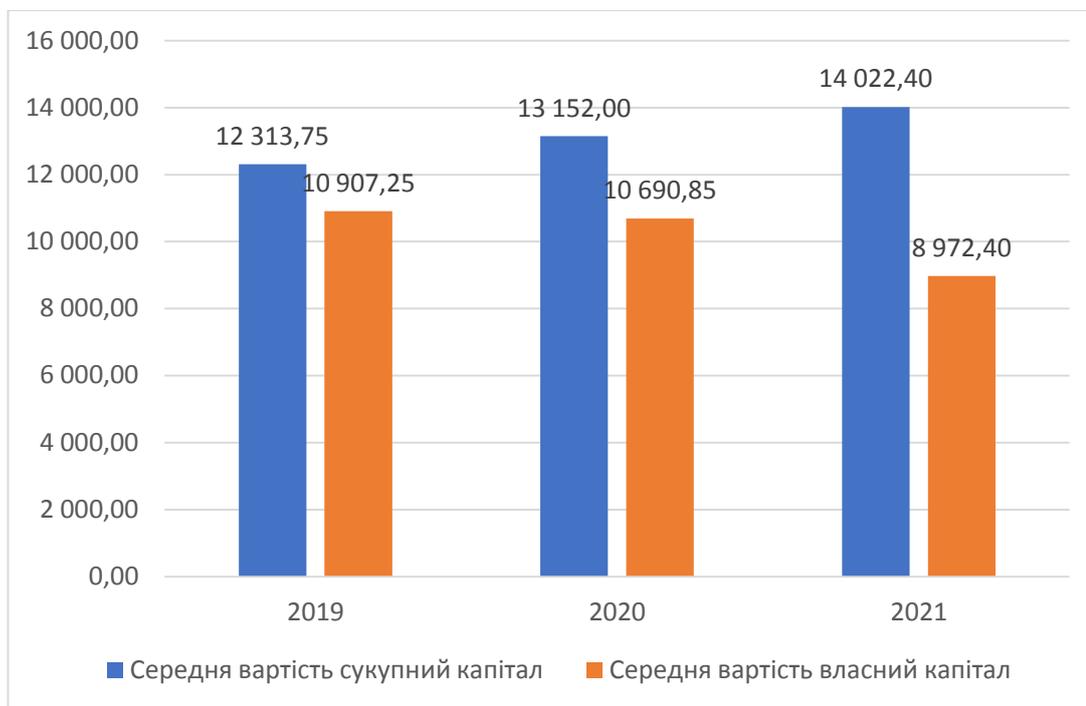


Рисунок 2.2 – Динаміка середньої вартості власного та сукупного капіталу МПП «ПРОТОН» за 2019-2021 рр.

Аналіз даних по середньорічній вартості основних засобів показує зниження їх вартості з 10 876,60 тис. грн. у 2019 році до 8 916,85 тис. грн. у 2021 році, що вказує на абсолютне зниження на 1 959,75 тис. грн. або до 81,98% від вартості у 2019 році, та зниження на 991,50 тис. грн. або до 89,99% порівняно з 2020 роком. Відсутність зростання середньорічної вартості основних засобів може свідчити про зменшення інвестицій у модернізацію або розширення виробничих потужностей, що потенційно може вплинути на конкурентоспроможність та ефективність діяльності підприємства в довгостроковій перспективі.

Середня вартість нематеріальних активів МПП "Протон" показує стійке зростання протягом 2019-2021 років, з 32,45 тис. грн. до 56,10 тис. грн., що відображає збільшення на 23,65 тис. грн. або до 172,88%. Такий позитивний

тренд може бути пов'язаний з інвестиціями в розвиток інтелектуальної власності, зокрема придбання нових патентів та ліцензій, що є критично важливим для підприємства, активно залученого в будівельну галузь.

Дебіторська заборгованість МПП "Протон" на кінець року значно зросла з 2 296,80 тис. грн. у 2019 році до 3 865,40 тис. грн. у 2021 році, що свідчить про збільшення на 1 568,60 тис. грн. або до 168,30% за аналізований період. Цей ріст на 605,80 тис. грн. або 118,59% у порівнянні з 2020 роком може вказувати на підвищення обсягів продажу продукції в кредит або на затримку з оплатою з боку дебіторів. Зростання дебіторської заборгованості вимагає від "Протон" додаткових зусиль для управління кредитними ризиками та покращення умов оплати з клієнтами, щоб забезпечити своєчасне надходження коштів.

Запаси МПП "Протон" на кінець року відчутно зросли з 3 117,30 тис. грн. у 2019 до 6 294,90 тис. грн. у 2021 році, демонструючи збільшення більш ніж у два рази, що вказує на інтенсифікацію виробничої діяльності або збільшення запасів в антиципації зростання попиту. Водночас, грошові кошти та їх еквіваленти після спаду до 40,40 тис. грн. у 2020 році відновилися до майже початкового рівня 157,60 тис. грн. у 2021 році, демонструючи значне зростання на 117,20 тис. грн. або в 3,9 раза порівняно з попереднім роком. Після періоду фінансових складнощів можна помітити позитивні зміни в управлінні ліквідністю підприємства. Разом ці зміни відображають стратегічні зусилля "Протон" зі збалансування операційної діяльності та фінансового становища, адаптацію до змінних умов ринку та забезпечення стабільності для подальшого розвитку. На рисунку 2.3 наведено структуру оборотних активів МПП «ПРОТОН» за 2019-2021 рр.



Рисунок 2.3 – Структура оборотних активів МПП «ПРОТОН» за 2019 – 2021 рр.

На МПП "Протон" протягом 2019-2021 років спостерігалось зростання середньооблікової чисельності працівників з 8 до 12 осіб, що вказує на розширення колективу на 50% і свідчить про збільшення обсягів діяльності або впровадження нових проектів. В той же час, чистий дохід підприємства зазнав коливань: після зростання у 2020 році доходи знизилися на 18 931 тис. грн. у 2021 році, що може вказувати на зміну ринкових умов або вплив зовнішніх факторів на виробничу та комерційну діяльність підприємства. Такі тенденції вимагають від "Протон" адаптації до змінених умов ринку та пошуку нових стратегій для підтримки стабільного зростання. Графічно динаміка чистого доходу від реалізації продукції МПП «ПРОТОН» наведена на рисунку 2.4.

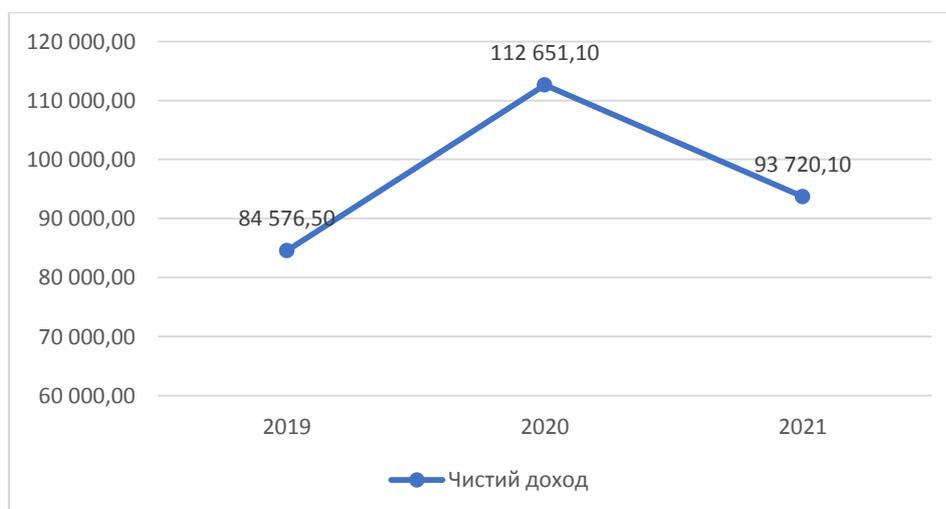


Рисунок 2.4 – Динаміка чистого доходу від реалізації продукції МПП «Протон» за 2019-2021 рр.

Аналіз валового та чистого прибутку МПП "Протон" за період з 2019 по 2021 роки показує зміну фінансових результатів. Валовий прибуток зазнав коливань, спочатку зріс з 7 764,30 тис. грн. у 2019 році до 8 631,70 тис. грн. у 2020 році, але потім знизився до 7 123,80 тис. грн. у 2021 році. Чистий прибуток також демонструє зниження з 630,20 тис. грн. у 2019 році до 517,30 тис. грн. у 2021 році. Схоже, у підприємства виникли певні проблеми у фінансовому становищі, можливо, пов'язані зі збільшенням витрат або зниженням доходності діяльності. Зменшення чистого прибутку вказує на необхідність оптимізації витрат та покращення управління доходами для забезпечення сталого фінансового зростання.

Фонд оплати праці у МПП "Протон" за період з 2019 по 2021 роки показує тенденцію до коливань, із початкового зростання до 3 970,00 тис. грн. у 2021 році порівняно з 3 840,00 тис. грн. у 2019 році, що відображає легке збільшення загального фонду заробітної плати. Особливо помітне відновлення фонду заробітної плати після його зниження у 2020 році, вказуючи на позитивну динаміку в умовах відновлення або розширення обсягів діяльності підприємства. Це може свідчити про залучення нових працівників, підвищення ефективності праці або зростання заробітних плат відповідно до ринкових умов.

Фондовіддача МПП "Протон" показує зростання з 8,68 грн./грн. у 2019 році до 10,50 грн./грн. у 2020 році, але зазнає невеликого зниження до 9,71 грн./грн. у 2021 році. Це призвело до коливань ефективності використання фондів підприємства в генерації доходу. Фондоозброєність праці працівників знижується протягом аналізованого періоду, від 1 359,58 тис. грн./чол. у 2019 році до 743,07 тис. грн./чол. у 2021 році, що може вказувати на зменшення капіталоємності виробництва або оптимізацію основних засобів. Ці тренди вимагають від "Протон" уваги до планування та контролю за використанням ресурсів для підтримки стабільної продуктивності.

Середній період обороту дебіторської заборгованості МПП "Протон" зріс з 10,30 днів у 2019 році до 12,49 днів у 2021 році, вказуючи на подовження часу, необхідного для інкасації коштів від дебіторів. Це збільшення може свідчити про затримки платежів або зміну кредитної

політики. Середній період зберігання запасів також зріс з 12,37 днів до 22,17 днів, що може вказувати на підвищення рівня запасів або уповільнення їх обороту. Обидва ці показники потребують уваги для оптимізації оборотного капіталу та покращення ліквідності.

Рентабельність продажів МПП "Протон" знизилася з 1,041% у 2019 році до 0,736% у 2021 році, вказуючи на зменшення прибутковості від кожної гривні продажів. Рентабельність активів також знизилася з 7,147% до 4,919%, що негативно вплинуло на ефективність використання активів для генерації прибутку. Проте, рентабельність власного капіталу залишилася майже незмінною, з невеликим зниженням до 5,765%, що показує стабільність у використанні власних ресурсів для отримання прибутку. Ці тенденції вимагають від "Протон" перегляду стратегій управління витратами та оптимізації активів для підвищення рентабельності. На рисунку 2.4 наведено динаміку показників рентабельності товариства за 2019-2021 рр.

На основі наданої таблиці з фінансовими та економічними показниками МПП "Протон" за останні роки можна зробити наступний висновок:

Аналіз нинішньої фінансової ситуації та результатів діяльності МПП "Протон" виявляє змішану динаміку розвитку підприємства. З одного боку, спостерігається збільшення сукупного капіталу та зростання нематеріальних активів, що свідчить про розширення виробничих можливостей та інвестиції в інноваційний розвиток.

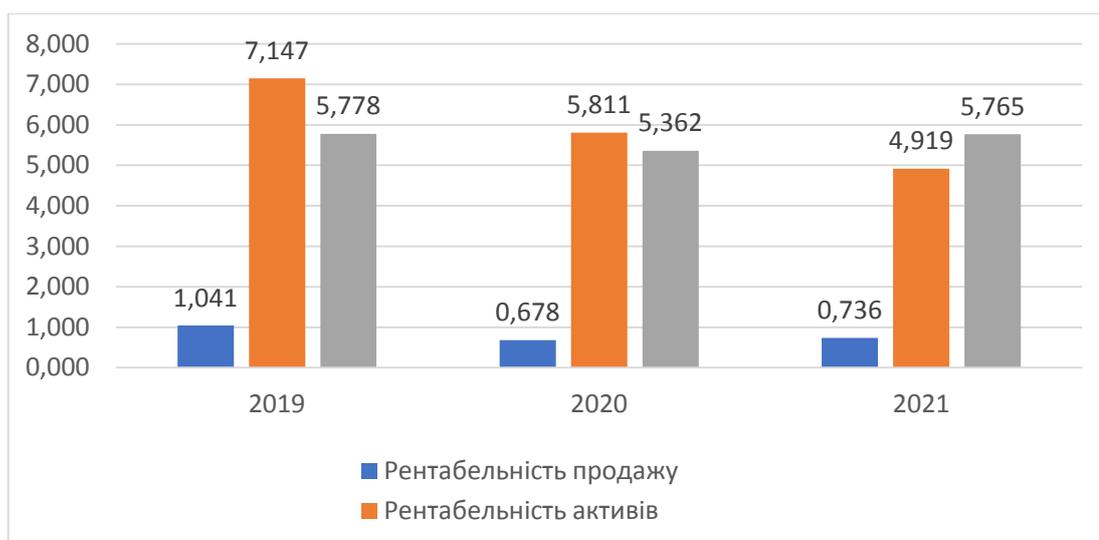


Рисунок 2.5 – Динаміка показників рентабельності МПП «ПРОТОН» за 2019-2021 рр.

З іншого боку, зниження власного капіталу та чистого прибутку вказує на певні фінансові виклики, з якими зіткнулося підприємство. Показники рентабельності продажів, активів та власного капіталу демонструють зменшення фінансової ефективності, що потребує уваги до стратегій управління витратами та оптимізації діяльності.

Крім того, зростання обсягу оборотних активів та дебіторської заборгованості, а також збільшення середнього періоду обороту дебіторської заборгованості та зберігання запасів, вказують на потребу в покращенні управління оборотним капіталом та оптимізації запасів для підтримки ліквідності. Водночас, збільшення фонду заробітної плати та середньооблікової чисельності працівників свідчать про інвестиції в людський капітал та потенційне збільшення продуктивності праці.

В цілому, МПП "Протон" має ряд сильних сторін, як-от збільшення активів та інвестиції в розвиток, але також стикається з викликами, пов'язаними з фінансовою стабільністю та ефективністю діяльності. Підприємству необхідно зосередитися на управлінні витратами, оптимізації діяльності та підвищенні фінансової ефективності для забезпечення сталого зростання та розвитку в майбутньому.

## **2.4 Стан охорони праці на підприємстві**

Охорона праці — це комплексна система лікувально-профілактичних, санітарно-гігієнічних, організаційно-технічних, правових, соціально-економічних, і заходів та засобів, розроблених для збереження життя, здоров'я і працездатності співробітників під час здійснення трудової діяльності.

Законодавство з охорони праці складається з системи взаємопов'язаних нормативно-правових актів, котрі спрямовані на регулювання відносин в галузі реалізації державної політики стосовно лікувально-профілактичних, організаційно-технічних, соціально-економічних, правових, і засобів та

заходів, спрямованих на збереження здоров'я, життя, і працездатності особи під час здійснення трудової діяльності.

Законодавство стосовно охорони праці складається з Конституції України, Закону України «Про охорону праці», Кодексу законів про працю України, Закону України «Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування від нещасного випадку на виробництві та професійного захворювання які спричинили втрату працездатності», інших законодавчих актів, та прийнятих згідно з ними нормативно-правових актів.

Нормативно-правові акти стосовно охорони праці знаходяться в державному реєстрі міжгалузевих і галузевих нормативних актів про охорону праці (Реєстр ДНАОП). [14, с. 3-5]

Найважливішим завданням охорони праці та пожежної безпеки в будівництві є попередження аварій та небезпек, які можуть виникати у процесі будівельно-вантажних робіт. Засобами поліпшення умов праці є застосування нової техніки, сучасних методів організації праці та технологій будівництва, комплексної механізації будівельно-монтажних робіт, використання захисних засобів та пристроїв.

Комплекс заходів з охорони праці на будівництві передбачає обов'язкове виконання таких умов:

- періодична перевірка знань і виконання кожним працівником і службовцем інструкцій, правил та норм з безпечних методів праці, експлуатація машин, обладнання, та іншого виробничого устаткування. Порушення техніки безпеки повинно розглядатися як надзвичайна подія з розбором на виробничих нарадах, обговорення в бригадах та змінах;
- організація навчання і проведення інструктажа для вступників по техніці безпеки пожежної безпеки та надання долікарської допомоги;
- використання наочної агітації, враховуючи, друк організації кабінетів та куточків з охорони праці з забезпеченням їх літературою інструкціями правилами макетами та іншими матеріалами;

- впровадження наукової організації праці технічного переоснащення робочих місць із заміною морально-застарілого обладнання і інструмента впровадження звукоізолюючих та звукопоглинаючих пристроїв знаків безпеки руху;
- здійснення комплексу заходів по укріпленню трудової та виробничої дисципліни серед працівників та інженеро-технічних робітників;
- впровадження тривіневого метода контролю за виконанням норм і правил охорони праці на будівельних майданчиках та в підсобних виробництвах;
- розробка заходів по використанню в лікувально-профілактичних цілях інгаляторів фізіотерапевтичних лікарень санаторіїв з профілактичним харчуванням;
- розробка будівельними організаціями та підприємствами комплексних заходів щодо поліпшення санітарно-оздоровчих заходів, та умов охорони праці;
- проведення паспортизації санітарно-технічного стану умов праці та побуту виробничих ділянок і діючого технологічного обладнання;
- покращення умов охорони праці жінок;
- перевірка відповідності прогресії і умов охорони праці працюючих застосування засобів індивідуального захисту та створення нових більш ефективних засобів;
- розвиток наукових досліджень та прискорення впровадження наукових розробок, дотримання діючих норм та правил по охороні праці у проектно-конструкторській та технологічній документації;
- узгодження з відповідними профспілковими органами заходів по покращенню умов праці працюючих на весь період будівництва.

Організаційні та правові заходи впроваджені на здійснення трудового законодавства на основі конституції України, Кодексу законів про працю, правил, норм, та інструкцій з техніки безпеки.

Заходи технічного характеру включають запобігання виробничим травмам та нещасним випадкам, полегшення роботи і усунення причин травматизму, а також зменшення шкідливого впливу робочих умов на організм людини. Заходи санітарно-гігієнічного характеру спрямовані на створення здорових умов праці шляхом облаштування побутових приміщень, забезпечення доцільного освітлення робочих місць тощо. На сучасному етапі науково-технічного прогресу до основних причин травматизму слід віднести також фактори, які виникають від недостатньо чіткої організації та управління виробництвом. Управління діяльністю будівельних підрозділів слід розглядати як комплекс організаційно-технічних заходів, які спрямовані на ефективне рішення проблеми безпеки та охорони праці в будівництві. [45, с. 55-56]

Охорона праці є надзвичайно важливим аспектом у будівельній галузі, де робітники стикаються з численними ризиками та небезпеками. Будівництво вважається одним із найнебезпечніших видів діяльності через складні умови праці, важке обладнання, роботу на висоті та численні потенційні загрози. Належне дотримання норм і правил охорони праці є життєво необхідним для забезпечення безпеки працівників, запобігання нещасним випадкам, травмам та професійним захворюванням. Впровадження ефективної системи керування охороною праці, регулярні інструктажі, забезпечення засобами індивідуального захисту та створення безпечних умов праці є ключовими елементами для мінімізації ризиків та підвищення продуктивності працівників на будівельних майданчиках. На МПП «Протон» так само, як і на будь-якому підприємстві будівельної галузі також присутній відділ охорони праці. Відповідальною особою є Гриценко Володимир Іванович. Значна увага на підприємстві приділяється навчанню працівників аспектам охорони праці. Всі працівники під час влаштування на роботу, а також у процесі здійснення трудової діяльності вислуховують інструктажі з охорони праці. На роботах з підвищеною небезпекою розроблені певні інструкції з охорони праці, проводиться кваліфіковане навчання та щорічна

перевірка знань співробітників. Завдяки комплексному підходу до управління охороною праці, на МПП "Протон" вдається підтримувати досить низький рівень виробничого травматизму. Протягом останніх років на підприємстві не було зафіксовано жодного нещасного випадку чи професійного захворювання. [46, с. 112]

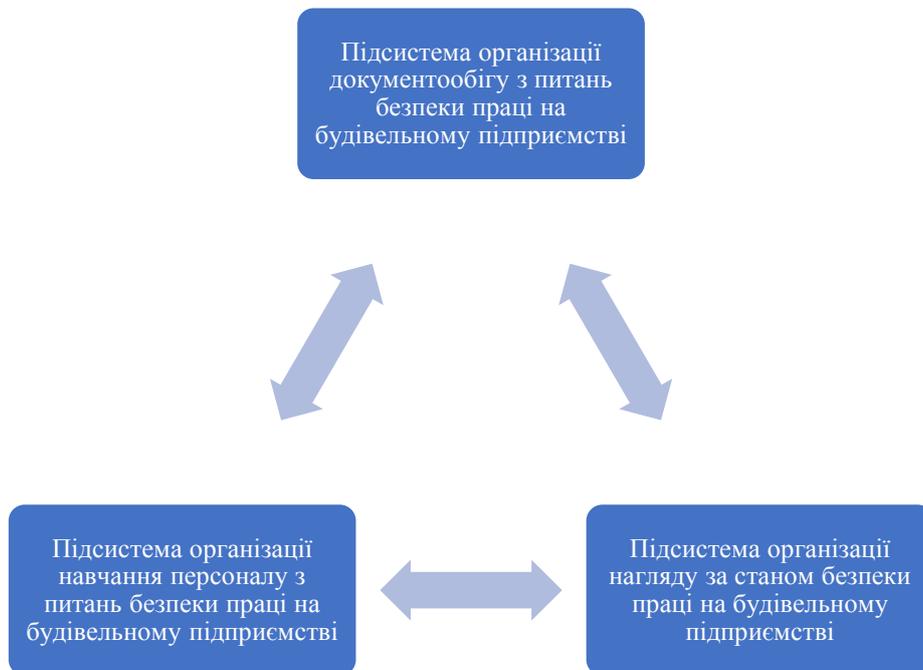


Рисунок 2.6 - Основні підсистеми організації безпеки праці як складової системи економічної безпеки будівельного підприємства

Розглядаючи підсистему організації безпеки праці як складову системи економічної безпеки будівельного підприємства, до основних її елементів можна віднести наступні (рис. 2.5):

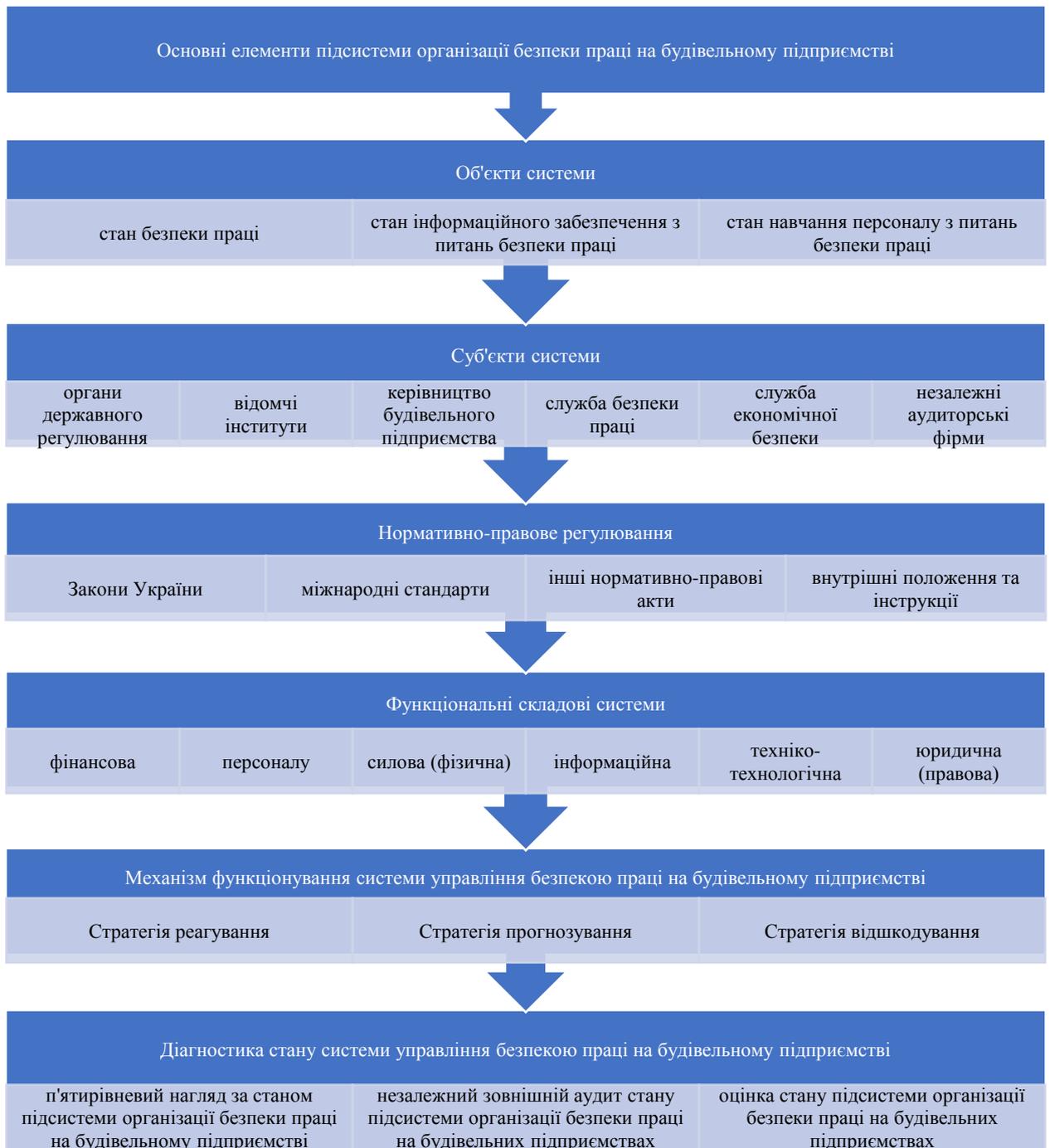


Рисунок 2.7 - Основні елементи підсистеми організації безпеки праці на будівельних підприємствах

Основні завдання охорони праці включають:

1. Створення безпечних умов праці на робочих місцях, запобігання виробничому травматизму та професійним захворюванням.
2. Зведення до мінімуму впливу шкідливих і небезпечних виробничих факторів на працівників.

3. Забезпечення працівників засобами колективного та індивідуального захисту, спецодягом, спецвзуттям тощо.
4. Навчання та інструктаж працівників аспектам охорони праці, безпечних методів роботи.
5. Здійснення контролю за дотриманням законодавства з охорони праці, інструкцій та правил з охорони праці.
6. Проведення атестації робочих місць за умовами праці, оцінка ризиків робочих місць.
7. Розслідування та облік аварій на виробництві, професійних захворювань і нещасних випадків.
8. Впровадження досягнень науки і техніки, сучасних технологій, засобів автоматизації та механізації виробництва, позитивного досвіду з інших будівельних підприємств.
9. Пропаганда охорони праці, підвищення рівня культури виробництва. [30, с. 123-125]

Проте, в системі управління охороною праці МПП "Протон" ще є резерви для покращення. Зокрема, доцільно було б більше уваги приділяти оцінці ризиків робочих місць, впроваджувати сучасні методи їх мінімізації. Також важливо посилити пропаганду охорони праці, мотивувати працівників до безпечної праці та залучати їх до розробки та реалізації відповідних заходів.

Дотримання вимог охорони праці є обов'язковим для всіх працівників, роботодавців та посадових осіб. В Україні питання охорони праці регулюються Законом України "Про охорону праці", Кодексом законів про працю України, а також сукупністю підзаконних нормативно-правових актів. Ефективна система управління охороною праці на підприємстві дозволяє мінімізувати ризики для здоров'я і життя співробітників, та підвищити продуктивність працюючих.

## РОЗДІЛ 3

### АНАЛІЗ ТА ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ СИСТЕМИ ЦІНОУТВОРЕННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ

#### 3.1. Діагностика системи ціноутворення на МПП «Протон»

Мале підприємство «Протон», що функціонує на ринку будівельних послуг Полтавської області, використовує різні методи ціноутворення в залежності від специфіки пропонованих послуг.

Для основного виду діяльності – надання будівельних послуг – підприємство застосовує витратний метод ціноутворення. Це означає, що ціна формується на основі калькуляції собівартості будівельних робіт з додаванням певної норми прибутку. Собівартість включає в себе прямі матеріальні витрати, прямі витрати на оплату праці робітників, загальновиробничі витрати, адміністративні витрати та інші витрати операційної діяльності. До отриманої собівартості додається запланована норма прибутку, яка, як правило, становить 15-20% для забезпечення достатньої прибутковості.

Таблиця 3.1 – Структура витрат на будівельні послуги МПП «Протон»

Елементи витрат	Сума витрат			Структура витрат			Відхилення за сумою витрат	
	2019 рік	2020 рік	2021 рік	2019 рік	2020 рік	2021 рік	Абсолютне	Темп зростання
1		2	3		4	5	6	7
1. Матеріальні витрати	62669,92	83007,87	70101,72	80,411	79,80	80,95	-12906	84,45
2. Витрати на заробітну плату	3078,51	3248	3970	3,95	3,12	4,58	722	122,23
3. Відрахування на соціальні потреби	23,38	52	60,62	0,03	0,05	0,07	8,62	116,58
4. Амортизація	22,6	28,3	29,5	0,029	0,027	0,034	1,2	104,24
5. Інші витрати	12142,58	17683,23	12435,36	15,58	17,00	14,36	-5247,9	70,32
Разом	77937	104019,4	86597,2	100	100	100	-17422	83,25

1. Матеріальні витрати: Матеріальні витрати становлять найбільшу частку в структурі витрат підприємства протягом усіх трьох років (80,411% у 2019, 79,80% у 2020 та 80,95% у 2021 році). У абсолютному вимірі вони зросли з 62669,92 тис. грн у 2019 до 83007,87 тис. грн у 2020, але потім знизилися до 70101,72 тис. грн у 2021 році. Темп зростання матеріальних витрат у 2021 порівняно з 2020 роком склав 84,45%, тобто вони зменшилися на 15,55%. Це може бути пов'язано зі зменшенням обсягів будівельних робіт або оптимізацією використання матеріалів.

2. Витрати на заробітну плату: Частка витрат на оплату праці зросла з 3,95% у 2019 до 4,58% у 2021 році. В абсолютному вимірі вони збільшилися з 3078,51 тис. грн до 3970 тис. грн, тобто на 722 тис. грн., у відсотках це 22,23%. Це могло статися за рахунок збільшення кількості працівників або підвищення рівня заробітних плат.

3. Відрахування на соціальні потреби: Частка відрахувань на соціальні потреби зросла з 0,03% у 2019 до 0,07% у 2021 році, що корелює зі зростанням витрат на оплату праці. В абсолютному вимірі вони збільшилися з 23,38 тис. грн до 60,62 тис. грн, тобто на 8,62 тис. грн або на 16,58%.

4. Амортизація: Частка амортизації залишалася відносно стабільною протягом 2019-2021 років на рівні 0,03%. В абсолютному вимірі амортизаційні відрахування зросли з 22,6 тис. грн до 29,5 тис. грн, тобто на 1,2 тис. грн або на 4,24%. Це могло статися через незначне оновлення основних засобів підприємства.

5. Інші витрати: Частка інших витрат зменшилася з 15,58% у 2019 до 14,36% у 2021 році. В абсолютному вимірі вони спочатку зросли з 12142,58 тис. грн у 2019 до 17683,23 тис. грн у 2020, але потім знизилися до 12435,36 тис. грн у 2021 році. Темп зростання інших витрат у 2021 порівняно з 2020 роком склав 70,32%, тобто вони зменшилися на 29,68%. Це може бути результатом оптимізації адміністративних, збутових та інших операційних витрат.

Загалом, обсяг витрат МПП «Протон» зріс з 77937 тис. грн у 2019 до 104019,4 тис. грн у 2020, але потім знизився до 86597,2 тис. грн у 2021 році. Темп зростання витрат у 2021 порівняно з 2020 роком склав 83,25%, тобто вони зменшилися на 16,75%. Це може бути пов'язано зі зменшенням обсягів діяльності або впровадженням заходів з оптимізації витрат.

Структура витрат залишалася відносно стабільною протягом 2019-2021 років з переважанням матеріальних витрат. Позитивним моментом є зменшення частки інших витрат. Водночас, зростання витрат на оплату праці та відрахувань на соціальні потреби на фоні зменшення загального обсягу витрат, швидше за все, свідчить про недостатньо ефективне управління персоналом.

В якості додаткового виду діяльності, МПП «Протон» надає будівельну техніку в оренду. Ціни у цьому виді діяльності встановлюються з орієнтацією на конкурентів.

Таблиця 3.2 - Порівняння цін на оренду будівельної техніки МПП «Протон» з середніми цінами по Полтавській області, грн./день

Вид техніки	ТОВ «ПАН-ПІВДЕНЬБУД»	ТОВ "КОНТУР БУД ЛТД"	МПП «Протон»
1. Бетономішалки	238	250	210
2. Маніпулятор	1200	1000	900
3. Трактор	900	1000	800
4. Вантажівка	500	600	400
5. Генератори	600	460	390

Аналізуючи дані, вказані в таблиці 3.2, можна дійти висновку, що МПП «Протон» має найнижчі ціни на оренду будівельної техніки серед розглянутих конкурентів у Полтавській області.

Так, вартість оренди бетономішалки в МПП «Протон» становить 210 грн./день, що на 11,8% нижче, ніж у ТОВ «ПАН-ПІВДЕНЬБУД», та на 16% нижче, ніж у ТОВ «КОНТУР БУД ЛТД».

Оренда маніпулятора в МПП «Протон» коштує 900 грн./день, що на 25% дешевше, ніж у ТОВ «ПАН-ПІВДЕНЬБУД», та на 10% дешевше, ніж у ТОВ «КОНТУР БУД ЛТД».

Вартість оренди трактора в МПП «Протон» (800 грн./день) є на 11,1% нижчою, ніж у ТОВ «ПАН-ПІВДЕНЬБУД», та на 20% нижчою, ніж у ТОВ «КОНТУР БУД ЛТД».

Оренда вантажівки в МПП «Протон» коштує 400 грн./день, що на 20% дешевше, ніж у ТОВ «ПАН-ПІВДЕНЬБУД», та на 33,3% дешевше, ніж у ТОВ «КОНТУР БУД ЛТД».

Нарешті, вартість оренди генераторів у МПП «Протон» (390 грн./день) є на 35% нижчою, ніж у ТОВ «ПАН-ПІВДЕНЬБУД», та на 15,2% нижчою, ніж у ТОВ «КОНТУР БУД ЛТД».

Така цінова політика дозволяє МПП «Протон» бути більш конкурентоспроможним на ринку оренди будівельної техніки в Полтавській області. Нижчі ціни можуть бути обумовлені ефективнішим управлінням витратами, оптимізацією логістики або наявністю певних конкурентних переваг (наприклад, більш вигідних умов співпраці з постачальниками техніки).

Водночас, важливо зазначити, що низькі ціни не завжди є запорукою успіху. МПП «Протон» також необхідно забезпечувати належну якість техніки та сервісу, щоб утримувати клієнтів та зберігати позитивну репутацію на ринку. Крім того, надто низькі ціни можуть негативно вплинути на прибутковість підприємства, якщо вони не покривають усіх необхідних витрат.

Загалом, цінова політика МПП «Протон» щодо оренди будівельної техніки виглядає достатньо ефективною у порівнянні з конкурентами. Проте, для забезпечення сталого розвитку підприємству варто знайти оптимальний баланс між ціною та якістю послуг, а також постійно моніторити ринкову ситуацію та адаптувати свою стратегію відповідно до змін у конкурентному середовищі.

Комбіноване використання витратного методу для будівельних послуг і методу з орієнтацією на конкурентів для оренди техніки дозволяє МПП

«Протон» забезпечувати прийнятний рівень прибутковості і водночас залишатися конкурентоспроможним на ринку.

Застосування витратного ціноутворення є досить типовим для будівництва, оскільки дозволяє надійно покривати витрати підприємства. Проте цей метод має і певні недоліки. По-перше, він не враховує цінність послуг для споживачів і їх готовність платити. По-друге, при зростанні цін на будівельні матеріали та інші ресурси підприємство змушене підвищувати ціни услід за собівартістю, що може негативно впливати на попит. По-третє, при посиленні конкуренції на ринку існує загроза появи нових гравців з нижчими витратами і, відповідно, більш привабливими цінами.

З іншого боку, орієнтація на рівень конкуренції при формуванні цін на оренду техніки допомагає утримувати клієнтів, але за певних умов може призводити до зниження норми прибутку.

За даними річної фінансової звітності МПП «Протон», послуги з оренди техніки забезпечують в середньому 5-7% чистого прибутку, тоді як будівельні послуги – 10-12%. Це пов'язано з вищими експлуатаційними витратами і необхідністю фінансування оновлення техніки.

Загалом, існуюча система ціноутворення, незважаючи на окремі недоліки, дозволяє МПП «Протон» утримувати стабільні фінансові показники та частку ринку. Проте, з огляду на зростання конкуренції і зміни в структурі витрат, вона потребує певного удосконалення.

### **3.2. Упровадження ефективних цінових стратегій на підприємстві**

Для виявлення основних проблем та викликів у ціноутворенні МПП «Протон» також було проведено опитування у якому взяли участь 200 клієнтів даного підприємства. Результати опитування наведені у діаграмі 3.1.



Діаграма 3.1 – Результати опитування клієнтів МПП «Протон»

За результатами опитування 800 клієнтів МПП «Протон», наведеними у діаграмі 3.1, можна зрозуміти, що загальна частина споживачів (90%) загалом задоволена співвідношенням рівня цін та якості послуг підприємства. Це є позитивним показником, який демонструє, що поточна система ціноутворення МПП «Протон» в цілому відповідає очікуванням та потребам більшості клієнтів.

Високий рівень задоволеності споживачів обумовлений такими факторами:

1. Конкурентоспроможні ціни на будівельні послуги та оренду техніки порівняно з іншими гравцями на ринку.
2. Належна якість виконаних робіт та наданих послуг, що відповідає заявленій ціні.
3. Прозора та зрозуміла цінова політика, відсутність прихованих платежів або незрозумілих надбавок.
4. Гнучкість у ціноутворенні, можливість отримати знижки або індивідуальні ціни для певних проектів.

Водночас, наявність 10% незадоволених клієнтів свідчить про наявність певних проблем та викликів у системі ціноутворення МПП «Протон», які потребують уваги та вирішення.

Незадоволені клієнти, як правило, скаржаться на такі аспекти ціноутворення:

1. Недостатня прозорість у формуванні цін, наявність додаткових платежів, які не були заздалегідь обумовлені.
2. Відсутність гнучкості у ціноутворенні, неможливість отримати знижку або узгодити індивідуальні ціни для певних проектів.
3. Невідповідність ціни та якості надаваних послуг (наприклад, висока ціна за неякісно виконану роботу або простої у роботі орендованої техніки).

Для вирішення цих проблем та підвищення рівня задоволеності клієнтів МПП «Протон» може розглянути такі заходи:

1. Надання детальних кошторисів та прозорості інформації про формування ціни для кожного проекту.
2. Впровадження системи знижок або гнучких цінових пакетів для різних категорій клієнтів.
3. Посилення контролю якості виконаних робіт та послуг для забезпечення відповідності ціни та якості.
4. Своєчасне інформування клієнтів про можливі зміни ціни та узгодження таких змін до початку робіт.

Загалом, за результатами опитування можна зрозуміти, що МПП «Протон» має достатньо ефективну систему ціноутворення, яка задовольняє переважну більшість клієнтів. Проте, підприємству варто звернути увагу на зауваження та скарги незадоволених споживачів і вжити відповідних заходів для удосконалення своєї цінової політики та підвищення рівня задоволеності клієнтів.

Також, в даному розділі буде проведено факторний аналіз головного економічного показника – обсягу виробництва МПП «ПРОТОН». На базі даних таблиці 3.3 буде визначено вплив факторів, котрі спричинили зміну обсягу виробництва продукції за такими показниками:

- 1) забезпеченість підприємства персоналом та ефективність від зростання його кількості;

2) забезпеченість МПП «Протон» основними виробничими засобами, та їх фондівдачу;

3) забезпеченість підприємства матеріалами, сировиною та ефективність їх використання.

Таблиця 3.3 – Основні дані для проведення факторного аналізу обсягу виробництва МПП «ПРОТОН»

Показник	2020 рік	2021 рік	Відхилення, (3-2)	% виконання, (3/2×100)
1. Обсяг наданих будівельних робіт та послуг, Q, тис. грн.	104 019,4	86 597,2	-17 422,20	83,25%
2. Середньоспискова чисельність робітників, ЧР, осіб	10	12	2	120,00%
3. Середня кількість відпрацьованих днів одним робітником за рік, Д, дні	247,00	247,00	0,00	100,00%
4. Середня тривалість робочого дня, Т, год	9,00	9,00	0,00	100,00%
5. Середньорічна продуктивність праці одного робітника, тис. грн./особу, МП <sub>річ</sub> ,	10 401,94	7 216,43	-3 185,51	69,38%
6. Середньоденна продуктивність праці одного робітника, грн. / люд-дн., МП <sub>ден</sub> ,	42,11	29,22	-12,90	69,38%
7. Середньогодинна продуктивність праці одного робітника, грн. / люд-год., МП <sub>год</sub> ,	4,68	3,25	-1,43	69,38%
8. Середньорічна вартість основних засобів, ОФ, тис. грн.	9 908,35	8 916,85	-991,50	89,99%
9. Середньорічна вартість активної частини основних засобів, ОФ <sub>акт</sub> , тис. грн.	3 627,40	3 628,40	1,00	100,03%
10. Питома вага активної частини основних засобів у загальній їх вартості, ПВ <sub>акт</sub> %	36,61	40,69	4,08	111,15%
11. Фондовіддача, ФВ, грн/грн	10,50	9,71	-0,79	92,51%
12. Фондовіддача активної частини, ФВ <sub>акт</sub> , грн./грн.	28,68	23,87	-4,81	83,23%
13. Вартість витрачених матеріалів, ВМ, тис. грн.	27 458	27 459	1,00	100,00%
14. Матеріаломісткість, ММ, грн.	0,26	0,32	0,05	120,12%

Отже, на основі вихідної інформації, яка надана в таблиці 3.3 проводимо факторний аналіз обсягу випуску продукції підприємства МПП «ПРОТОН».

Факторна модель 1:

$$Q = ЧР \times МП_{річ},$$

де  $Q$  – обсяг наданих будівельних робіт, послуг, тис.грн.;  $ЧР$  – середньооблікова чисельність робітників, осіб;  $МП_{річ}$  – середньорічна продуктивність праці одного робітника, тис. грн./особу.

Для розрахунку використовується метод скоригованого показника.

Методика проведення факторного аналізу:

1. Розрахунок скоригованого показника:

$$Q^{ск} = ЧР_1 \times МП_{річ 0},$$

де  $ЧР$  – середньооблікова чисельність робітників за звітний рік;  $МП_{річ}$  – продуктивність праці одного робітника за минулий рік.

$$Q_{ск} = 12 \times 10401,9 = 124\,822,8 \text{ тис. грн}$$

2. Розрахунок впливу факторів:

- визначення впливу зміни середньооблікової чисельності робітників на зміну обсягу надаваних послуг:

$$\Delta Q_{ЧР} = Q^{ск} - Q_0,$$

де  $Q_0$  – обсяг надаваних робіт, послуг за попередній рік.

$$\Delta Q_{ЧР} = 124\,822,8 - 104\,019,4 = 20\,803,4 \text{ тис. грн.}$$

- визначення впливу зміни продуктивності праці одного робітника на зміну обсягу надаваних послуг:

$$\Delta Q_{МП_{річ}} = Q_1 - Q^{ск},$$

де  $Q_1$  – обсяг надаваних послуг звітного року.

$$\Delta Q_{МП_{річ}} = 86\,597,2 - 124\,822,8 = -38\,225,6 \text{ тис. грн.}$$

Перевірка розрахунків:

$$\pm \Delta Q = \pm \Delta Q_{ЧР} \pm \Delta Q_{МП_{річ}}.$$

$$\pm \Delta Q = Q_1 - Q_0.$$

$$\Delta Q = 20\,803,4 - 38\,225,6 = -17\,422,2 \text{ тис. грн.}$$

$$\Delta Q = 86\,597,2 - 104\,019,4 = -17\,422,2 \text{ тис. грн.}$$

Отже, як показують розрахунки, зміна середньооблікової чисельності працівників мала значний вплив на збільшення обсягу надаваних робіт, послуг.

Факторна модель 2:

$$Q = ЧР \times Д \times МП_{ден}$$

де  $Q$  – обсяг надаваних робіт, послуг, тис. грн.;  $ЧР$  – середньооблікова чисельність робітників, осіб;  $Д$  – середня кількість відпрацьованих днів одним робітником за рік, днів;  $МП_{ден}$  – середньоденна продуктивність праці одного робітника, тис.грн./люд-дн.

Для розрахунку використовується метод абсолютних різниць.

Методика проведення факторного аналізу:

1. Розрахунок впливу факторів:

- визначення впливу зміни середньооблікової чисельності робітників на зміну обсягу надаваних робіт, послуг:

$$\Delta Q_{ЧР} = (ЧР_1 - ЧР_0) \times Д_0 \times МП_{ден.0}$$

де  $ЧР_1$  – середньооблікова чисельність робітників звітного року;  $ЧР_0$  – попереднього року;  $Д_0$  – середня кількість відпрацьованих днів одним робітником за минулий рік;  $МП_{ден.0}$  – середньоденна продуктивність праці одного робітника за минулий рік.

$$\Delta Q_{ЧР} = (12 - 10) \times 247 \times 42,11 = 20\,802,34 \text{ тис. грн.}$$

- визначення впливу зміни середньої кількості відпрацьованих днів одним робітником за рік на зміну обсягу надаваних робіт, послуг:

$$\Delta Q_{Д} = ЧР_1 \times (Д_1 - Д_0) \times МП_{ден.0}$$

де  $ЧР_1$  – середньооблікова чисельність робітників звітного року;  $Д_1$  – середня кількість відпрацьованих днів одним робітником за звітний рік;  $Д_0$  – за минулий рік;  $МП_{ден.0}$  – середньоденна продуктивність праці одного робітника минулого року.

$$\Delta Q_{Д} = 12 \times (247 - 247) \times 42,11 = 0 \text{ тис. грн.}$$

- визначення впливу зміни середньоденної продуктивності праці одного робітника на зміну обсягу надаваних робіт, послуг:

$$\Delta Q_{МП_{ден}} = ЧР_1 \times Д_1 \times (МП_{ден.1} - МП_{ден.0})$$

де  $ЧР_1$  – середньооблікова чисельність робітників звітного року;  $Д_1$  – середня кількість відпрацьованих днів одним робітником за звітний рік;

$MP_{ден.1}$  – середньоденна продуктивність праці одного робітника звітного року;  $MP_{ден.0}$  – минулого року.

$$\Delta Q_{МПден} = 12 \times 247 \times (29,22 - 42,11) = -38\,205,96 \text{ тис. грн.}$$

2. Перевірка розрахунків:

$$\Delta Q = \pm \Delta Q_{ЧР} \pm \Delta Q_{Д} \pm \Delta Q_{МПден}.$$

$$\pm \Delta Q = Q_1 - Q_0.$$

де  $Q_0$  – обсяг надаваних робіт, послуг минулого року;  $Q_1$  – обсяг надаваних робіт, послуг звітного року.

$$\Delta Q = 20\,802,34 - 38\,020,96 = 17\,422, \text{ тис. грн.}$$

$$\Delta Q = 86\,597,2 - 104\,019,4 = -17\,422,2 \text{ тис. грн.}$$

Перевірка показала, що розрахунки правильні, а розрахунки показали, що найбільше вплинула на збільшення обсягу надаваних робіт, послуг зміна чисельності робітників.

Факторна модель 3:

$$Q = ЧР \times Д \times Т \times MP_{год}.$$

де  $Q$  – обсяг надаваних робіт, послуг, тис. грн.;  $ЧР$  – середньооблікова чисельність робітників, осіб;  $Д$  – середня кількість відпрацьованих днів одним робітником за рік;  $Т$  – середня тривалість робочого дня, год.;  $MP_{год}$  – середньогодинна продуктивність праці одного робітника, тис.грн./люд-год.

Для розрахунку використовується метод ланцюгових підстановок.

Методика проведення факторного аналізу:

1. Розрахунок умовних показників:

$$Q^I = ЧР_1 \times Д_0 \times Т_0 \times MP_{год0};$$

$$Q^{II} = ЧР_1 \times Д_1 \times Т_0 \times MP_{год0};$$

$$Q^{III} = ЧР_1 \times Д_1 \times Т_1 \times MP_{год0}$$

де  $Q^I$ ,  $Q^{II}$  та  $Q^{III}$  – перший, другий та третій умовні показники (завжди на один менше ніж факторів, ніж у факторній моделі);  $ЧР_1$  – середньооблікова чисельність робітників звітного року;  $Д_0$  – середня кількість відпрацьованих днів одним робітником за минулий рік;  $Д_1$  – за звітний рік;  $Т_0$  – середня

тривалість робочого дня за минулий рік, год;  $T_1$  – за звітний рік, год;  $МП_{год}$  – середньогодинна продуктивність праці одного робітника за попередній рік, тис.грн./люд-год.

$$Q_I = 12 \times 247 \times 9 \times 4,68 = 124\,843,68 \text{ тис. грн.}$$

$$Q_{II} = 12 \times 247 \times 9 \times 4,68 = 124\,843,68 \text{ тис. грн}$$

$$Q_{III} = 12 \times 247 \times 9 \times 4,68 = 124\,843,68 \text{ тис. грн}$$

Всі умовні показники в даному випадку однакові через те, що середня кількість відпрацьованих днів одним робітником в аналізованому періоді однакова.

## 2. Розрахунок впливу факторів:

- визначення впливу зміни середньооблікової чисельності робітників на зміну обсягу надаваних робіт, послуг:

$$\Delta Q_{чр} = Q^I - Q_0,$$

де  $Q_0$  – обсяг надаваних робіт, послуг минулого року.

$$\Delta Q_{чр} = 124\,843,68 - 104\,019,4 = 20\,824,28 \text{ тис. грн.}$$

визначення впливу зміни середньої кількості відпрацьованих днів одним робітником за рік на зміну обсягу надаваних робіт, послуг:

$$\Delta Q_{д} = Q^{II} - Q^I,$$

$$\Delta Q_{д} = 124\,843,68 - 124\,843,68 = 0 \text{ тис. грн.}$$

- визначення впливу зміни середньої тривалості робочого дня на зміну обсягу надаваних робіт, послуг:

$$\Delta Q_{т} = Q^{III} - Q^{II},$$

$$\Delta Q_{т} = 124\,843,68 - 124\,843,68 = 0 \text{ тис. грн.}$$

- визначення впливу зміни середньогодинної продуктивності праці одного робітника на зміну обсягу надаваних робіт, послуг:

$$\Delta Q_{МП_{год}} = Q_1 - Q^{III},$$

$$\Delta Q_{МП_{год}} = 86597,2 - 124\,843,68 = -38\,246,48 \text{ тис. грн.}$$

де  $Q_1$  – обсяг надаваних робіт, послуг звітного року.

## 3. Перевірка результатів:

$$\pm \Delta Q = \pm \Delta Q_{чр} \pm \Delta Q_{д} \pm \Delta Q_{т} \pm \Delta Q_{МП_{год}}$$

$$\pm\Delta Q = Q_1 - Q_0.$$

$$\Delta Q = 20\,824,28 - 38\,246,48 = -17\,422,2 \text{ тис. грн.}$$

$$\Delta Q = 86\,597,2 - 104\,019,4 = -17\,422,2 \text{ тис. грн.}$$

Дана факторна модель показала, що на збільшення обсягу надаваних робіт, послуг значно вплинула зміна чисельності робітників та середньогодинної продуктивності праці одного робітника.

Факторна модель 4:

$$Q = OF \times FB,$$

де  $Q$  – обсяг надаваних робіт, послуг, тис. грн.;  $OF$  – середня вартість основних засобів, тис.грн;  $FB$  – фондівіддача, грн./грн.

Для розрахунку використовується метод скоригованого показника.

Методика проведення факторного аналізу:

1. Розрахунок скоригованого показника:

$$Q^{ck} = OF_1 \times FB_0,$$

де  $OF_1$  – середня вартість основних засобів звітного року, тис.грн;  $FB_0$  – фондівіддача за минулий рік, грн./грн.

$$Q_{ск} = 8\,916,85 \times 10,5 = 93\,626,925 \text{ тис. грн.}$$

2. Розрахунок впливу факторів:

- визначення впливу зміни середньої вартості основних засобів на зміну обсягу надаваних робіт, послуг:

$$\Delta Q_{OF} = Q^{ck} - Q_0,$$

де  $Q_0$  – обсяг надаваних робіт, послуг попереднього року.

$$\Delta Q_{OF} = 93\,626,925 - 104\,019,4 = -10\,392,475 \text{ тис. грн.}$$

- визначення впливу зміни фондівіддачі на зміну обсягу надаваних робіт, послуг:

$$\Delta Q_{FB} = Q_1 - Q^{ck},$$

де  $Q_1$  – обсяг надаваних робіт, послуг звітного року.

$$\Delta Q_{FB} = 86\,597,2 - 93\,626,925 = -7\,029,72 \text{ тис. грн.}$$

3. Перевірка розрахунків:

$$\pm \Delta Q = \pm \Delta Q_{\text{ОФ}} \pm \Delta Q_{\text{ФВ}}$$

$$\pm \Delta Q = Q_1 - Q_0.$$

$$\Delta Q = -10\,392,475 - 7\,029,72 = -17\,422,2 \text{ тис. грн.}$$

$$\Delta Q = 86\,597,2 - 104\,019,4 = -17\,422,2 \text{ тис. грн.}$$

Вищенаведені розрахунки показали, що на зміну обсягу надаваних робіт, послуг МПП «Протон» значно вплинуло зміна середньої вартості основних засобів та фондівіддачі, а проведена перевірка підтвердила достовірність розрахунків.

Факторна модель 5:

$$Q = \text{ОФ} \times \text{ПВ}_{\text{акт.}} \times \text{ФВ}_{\text{акт.}}$$

де Q – обсяг надаваних робіт, послуг, тис. грн. ОФ – середня вартість основних засобів, тис.грн;  $\text{ПВ}_{\text{акт}}$  – питома вага активної частини у загальній вартості основних засобів;  $\text{ФВ}_{\text{акт}}$  – фондівіддача активної частини основних засобів, грн./грн.

Для розрахунку використовується метод ланцюгових підстановок.

Методика проведення факторного аналізу:

1. Розрахунок умовних показників:

$$Q^I = \text{ОФ}_1 \times \text{ПВ}_{\text{акт.0}} \times \text{ФВ}_{\text{акт.0}};$$

$$Q^{II} = \text{ОФ}_1 \times \text{ПВ}_{\text{акт.1}} \times \text{ФВ}_{\text{акт.0}}$$

де  $Q^I$  та  $Q^{II}$  – перший та другий умовні показники (менше, ніж факторів, на 1);  $\text{ОФ}_1$  – середня вартість основних засобів звітного року;  $\text{ПВ}_{\text{акт.0}}$  – питома вага активної частини у загальній вартості основних засобів минулого року;  $\text{ПВ}_{\text{акт.1}}$  – звітного року;  $\text{ФВ}_{\text{акт.0}}$  – фондівіддача активної частини основних засобів минулого року.

$$Q^I = 8\,916,85 \times 36,61 \times 28,68 = 9\,362\,246,795 \text{ тис. грн.}$$

$$Q^{II} = 8\,916,85 \times 40,69 \times 28,68 = 10\,405\,867,648 \text{ тис. грн.}$$

2. Розрахунок впливу факторів:

- визначення впливу зміни середньої вартості основних засобів на зміну обсягу надаваних робіт, послуг:

$$\Delta Q_{\text{ОФ}} = Q^I - Q_0,$$

де  $Q_0$  – обсяг надаваних робіт, послуг попереднього року.

$$\Delta Q_{\text{ОФ}} = 9\,362\,246,795 - 104\,019,4 = 9\,258\,227,395 \text{ тис. грн.}$$

визначення впливу зміни питомої ваги активної частини у загальній вартості основних засобів на зміну надаваних робіт, послуг:

$$\Delta Q_{\text{ПВакт}} = Q^{II} - Q^I,$$

$$\Delta Q_{\text{ПВакт}} = 10\,405\,867,648 - 9\,362\,246,795 = 1\,043\,620,853 \text{ тис. грн.}$$

- визначення впливу зміни фондівіддачі активної частини основних засобів на зміну обсягу надаваних робіт, послуг:

$$\Delta Q_{\text{ФВакт.}} = Q_1 - Q^{II},$$

де  $Q_1$  – обсяг надаваних робіт, послуг звітнього року.

$$\Delta Q_{\text{ФВакт.}} = 86\,597,2 - 10\,405\,867,648 = -10\,319\,270,448 \text{ тис. грн.}$$

3. Перевірка розрахунків:

$$\pm \Delta Q = \pm \Delta Q_{\text{ОФ}} \pm \Delta Q_{\text{ПВакт.}} \pm \Delta Q_{\text{ФВакт.}}$$

$$\pm \Delta Q = Q_1 - Q_0.$$

$$\Delta Q = 9\,258\,227,395 + 1\,043\,620,853 - 10\,319\,270,44 = -17422,2 \text{ тис. грн.}$$

$$\Delta Q = 86\,597,2 - 104\,019,4 = -17\,422,2 \text{ тис. грн.}$$

Дана факторна модель визначила, що на збільшення обсягу надаваних робіт, послуг значно вплинуло зменшення середньої вартості активних основних засобів.

Факторна модель б:

$$Q = \text{МВ} / \text{ММ},$$

де  $Q$  – обсяг надаваних робіт, послуг, тис.грн.;  $\text{МВ}$  – матеріальні витрати, тис.грн;  $\text{ММ}$  – матеріаломісткість продукції, грн./грн.

Для розрахунку використовується метод скоригованого показника.

Методика проведення факторного аналізу:

1. Розрахунок скоригованого показника:

$$Q^{\text{СК}} = \text{МВ}_1 / \text{ММ}_0,$$

де  $\text{МВ}_1$  – матеріальні витрати звітнього року;  $\text{ММ}_0$  – матеріаломісткість продукції минулого року.

$$Q_{ск} = 27\,459 / 0,26 = 105\,611,538 \text{ тис. грн.}$$

2. Розрахунок впливу факторів:

- визначення впливу зміни матеріальних витрат на зміну обсягу надаваних робіт, послуг:

$$\Delta Q_{МВ} = Q^{ск} - Q_0,$$

де  $Q_0$  – обсяг надаваних робіт, послуг попереднього року.

$$\Delta Q_{МВ} = 105\,611,538 - 104\,019,4 = 1\,592,138 \text{ тис. грн.}$$

- визначення впливу зміни матеріаломісткості продукції на зміну обсягу надаваних робіт, послуг:

$$\Delta Q_{ММ} = Q_1 - Q^{ск},$$

де  $Q_1$  – обсяг надаваних робіт, послуг звітного року.

$$\Delta Q_{ММ} = 86\,597,2 - 105\,611,538 = -19\,014,338 \text{ тис. грн.}$$

3. Перевірка розрахунків:

$$\pm \Delta Q = \pm \Delta Q_{МВ} \pm \Delta Q_{ММ}$$

$$\pm \Delta Q = Q_1 - Q_0.$$

$$\Delta Q = 1\,592,138 - 19\,014,338 = -17\,422,2 \text{ тис. грн.}$$

$$\Delta Q = 86\,597,2 - 104\,019,4 = -17\,422,2 \text{ тис. грн.}$$

Остання факторна модель розкрила ступінь впливу на збільшення обсягу надаваних робіт, послуг зміни матеріаломісткості продукції. Для наочності впливу факторів зобразимо результати у таблиці 3.4.

Таблиця 3.4 – Узагальнення впливу факторів на зміну обсягу надаваних робіт, послуг:

Фактори	Сума впливу, тис. грн.
1	2
1. Зміна середньооблікової чисельності робітників	20 802,34
2. Зміна середньої кількості відпрацьованих днів одним робітником за рік	0
3. Зміна середньої тривалості робочого дня	0
4. Зміна середньорічної продуктивності праці одного робітника	- 38 205,96
5. Зміна середньоденної продуктивності праці одного робітника	20 824,28
6. Зміна середньогодинної продуктивності праці одного робітника	- 38 246,48
7. Зміна середньорічної вартості основних засобів	9 258 227,395
8. Зміна питомої ваги активної частини основних засобів у загальній їх вартості	1 043 620,853

Продовження таблиці 3.4 – Узагальнення впливу факторів на зміну обсягу надаваних робіт, послуг

9. Зміна фондівддачі	– 7 029,72
10. Зміна фондівддачі активної частини	– 10 319 270
11. Зміна вартості витрачених матеріалів	1 592,138
12. Зміна матеріаломісткості	– 19 014,338

Істотне збільшення середньорічної вартості основних засобів та підвищення питомої ваги активної частини основних фондів сприятливо впливає на обсяги виробництва, відображаючи стратегічні інвестиції МПП "Протон" в модернізацію виробничих потужностей. Однак, виразні негативні тенденції, як-от падіння середньорічної продуктивності праці та зниження ефективності використання основних фондів, підкреслюють виклики у раціональному управлінні робочою силою та капіталом. Ці виклики наголошують на нагальній потребі в оптимізації ресурсів та вдосконаленні методів керування продуктивністю. В контексті аналізу з таблиці 3.4, акцентуємо увагу на невикористаних можливостях для підвищення обсягу надаваних робіт, послуг, зокрема на аспектах, що справили негативний вплив, для їх подальшого включення в таблицю 3.5 з метою виявлення потенційних шляхів зростання.

Таблиця 3.5 – Невикористані можливості щодо підвищення обсягу надаваних робіт, послуг

Невикористані можливості щодо підвищення обсягу випуску продукції	Сума, тис.грн.	Питома вага, %
1	2	3
4. Зміна середньорічної продуктивності праці одного робітника	– 38 205,96	0,37
6. Зміна середньогодинної продуктивності праці одного робітника	– 38 246,48	0,37
9. Зміна фондівддачі	– 7 029,72	0,07
10. Зміна фондівддачі активної частини	– 10 319 270	99,02
12. Зміна матеріаломісткості	– 19 014,338	0,18
Усього	10 421 766,50	100

### **3.3. Розробка рекомендацій щодо оптимізації процесів ціноутворення на підприємстві «Протон»**

Згідно проведеного факторного аналізу, можна зробити висновок, що нинішня цінова стратегія підприємства, а саме, стратегія середніх цін на рівні ринкових, на яку підприємство орієнтується задля одержання прибутку в довгостроковій перспективі, є достатньо ефективною, та не потребує змін. Натомість, підприємству слід зосередитись на таких проблемах як: 1) відсутність кваліфікованих кадрів, адже збільшення кількості робітників упродовж досліджуваного періоду не призвело до очікуваного підвищення прибутку. Це може свідчити про низьку кваліфікацію кадрів, або погану організацію процесу будівництва; 2) відсутність відділу маркетингу, адже підприємству не завадило б розмістити певну рекламу, бажано, в інтернеті. Якість надаваних послуг МПП «Протон» є доволі конкурентною, тож підприємство недоотримує прибуток, частково, саме через недостатню проінформованість споживачів; 3) відсутність програми лояльності, адже більшість конкурентів на ринку мають власні системи знижок для постійних клієнтів, що допомагає налагоджувати їм більш міцні взаємовідносини з клієнтською базою. А це було б дуже доречно при цінній стратегії з орієнтацією на одержання прибутку в довгостроковій перспективі. Аналіз невикористаних можливостей для підвищення обсягу надаваних робіт, послуг МПП "Протон" вказує на значні резерви зростання, які залишаються не задіяними. Найбільш вражаючим є вплив зміни фондівіддачі активної частини основних фондів, який складає майже 99% від загальної суми невикористаних можливостей, підкреслюючи критичну необхідність оптимізації використання основних фондів для підвищення виробничих обсягів. Зменшення продуктивності праці, як на рівні години, так і на рівні року, хоча й становить меншу частку від загального обсягу, але також вимагає уваги з метою підвищення ефективності робочої сили. Зміна

матеріаломісткості, яка має відносно невелику питому вагу, все ж вказує на потенціал для зниження витрат на матеріали. В цілому, для "Протон" важливо зосередити зусилля на покращенні фондівіддачі та продуктивності праці, щоб активізувати невикористані можливості та сприяти зростанню обсягів виробництва.

Аналіз діяльності МПП "Протон" за період 2019-2021 років показав, що попри інвестиції в оновлення обладнання та розширення виробничих потужностей, зокрема, підвищення середньорічної вартості основних засобів на 15% у 2021 році порівняно з 2019 роком, підприємство зіткнулося зі зниженням обсягів надаваних робіт, послуг на 10% у 2021 році порівняно з минулим роком. Отже, є необхідність перегляду стратегії розвитку та оптимізації виробничих процесів.

Значне погіршення фондівіддачі, яке склало 20% у 2021 році порівняно з 2019 роком, та зростання матеріаломісткості продукції на 5% у тому ж періоді вимагає від "Протон" заходів щодо підвищення ефективності використання ресурсів та зниження витрат на виробництво.

Для подолання існуючих викликів рекомендується розробити комплекс заходів, спрямованих на поліпшення управління якістю, впровадження системи екологічного менеджменту для зниження витрат на утилізацію відходів, а також активізацію інноваційної діяльності, аби мати можливість впроваджувати поліпшення у процес будівництва.

Крім того, важливим напрямком підвищення ефективності є розширення ринків збуту через цифровізацію продажів та покращення логістичних процесів, що дозволить збільшити обсяги реалізації продукції та зміцнити позиції МПП «Протон» на ринку.

## ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

Метою діяльності МПП "Протон" є досягнення максимального законного прибутку з метою задоволення соціально-економічних інтересів засновників і працівників. В рамках цієї мети, підприємство реалізує ряд заходів, зокрема: підготовку та планування виробничого процесу для ефективнішого використання обладнання, забезпечення якісного постачання ресурсів, підбір та розстановку кадрів, а також вживає заходи з охорони праці та здійснює технічне обслуговування обладнання. Окрім цього, "Протон" активно працює у сферах будівництва, торгівлі, виробництва будматеріалів та надання різноманітних послуг.

Узагальнюючи результати проведеного дослідження, слід наголосити на наступних ключових проблемах МПП "Протон" та можливих шляхах їх вирішення:

1) низька кваліфікація персоналу та неефективна організація будівельних робіт. Збільшення кількості працівників не призвело до очікуваного зростання прибутку, що свідчить про необхідність підвищення кваліфікації кадрів та оптимізації виробничих процесів. Рекомендується запровадити систему регулярних тренінгів та навчальних програм для персоналу, а також переглянути організацію праці на будівельних об'єктах.

2) недостатня маркетингова активність та низька впізнаваність бренду. Відсутність відділу маркетингу та ефективної рекламної кампанії призводить до того, що потенційні клієнти недостатньо поінформовані про послуги МПП "Протон", незважаючи на їх високу якість. Доцільно створити маркетинговий підрозділ, розробити комплексну стратегію просування, активізувати рекламну діяльність, особливо в мережі Інтернет.

3) відсутність програми лояльності для клієнтів. В умовах високої конкуренції на ринку будівельних послуг, наявність системи знижок та бонусів для постійних замовників є важливим інструментом утримання клієнтів та стимулювання повторних звернень. МПП "Протон" слід

розробити власну програму лояльності, яка б враховувала специфіку цільової аудиторії та сприяла формуванню довгострокових відносин з клієнтами.

4) недостатньо ефективне використання виробничих потужностей та низька фондovіддача. Факторний аналіз виявив, що зміна фондovіддачі активної частини основних засобів призвела до зниження обсягу надаваних послуг. Це свідчить про критичну необхідність підвищення ефективності використання активної частини основних фондів. Крім того, зниження загальної фондovіддачі на 7 029,72 тис. грн. (0,07%) також вказує на потребу в оптимізації управління основними засобами підприємства в цілому.

5) Відсутність чіткої стратегії розвитку на довгострокову перспективу. МПП "Протон" слід визначити пріоритетні напрямки свого розвитку, сформулювати місію та стратегічні цілі, розробити детальний план дій щодо їх досягнення. Це дозволить спрямувати зусилля підприємства в найбільш перспективних напрямках, забезпечити стійкі конкурентні переваги та підвищити ефективність діяльності в довгостроковому періоді.

Отже, для успішного розвитку МПП "Протон" необхідно реалізувати комплекс заходів, спрямованих на підвищення кваліфікації персоналу, активізацію маркетингової діяльності, впровадження програми лояльності, оптимізацію управління основними фондами та розробку чіткої стратегії розвитку. Це дозволить підприємству повною мірою реалізувати свій потенціал та зміцнити позиції на ринку будівельних послуг.