

ПОЛТАВСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ АГРАРНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
Факультет обліку та фінансів
Кафедра фінансів, банківської справи та страхування

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на здобуття ступеня вищої освіти
магістр

на тему: «Фінансові аспекти управління прибутком сільськогосподарського підприємства»

Виконав: здобувач вищої освіти
за освітньою програмою
Фінанси, банківська справа,
страхування та фондовий ринок
спеціальності 072 Фінанси, банківська
справа, страхування та фондовий ринок
ступеня вищої освіти магістр
групи 1
Черевко І. І.
Керівник: Дорогань-Писаренко Л. О.

Полтава 2024 року

ЗМІСТ

стор.

ВСТУП	6
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ НА ПІДПРИЄМСТВІ	11
1.1. Економічна сутність та класифікація прибутку підприємства.....	11
1.2. Методичні підходи до управління прибутком підприємства	16
РОЗДІЛ 2. ОЦІНКА ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТА ГОСПОДАРЮВАННЯ ТА УПРАВЛІННЯ НИМИ	27
2.1. Аналіз формування фінансових результатів підприємства	27
2.2. Управління формуванням прибутку підприємства на основі факторного аналізу.....	Ошибка! Закладка не определена.
2.3. Управління розподілом прибутку на підприємстві	46
РОЗДІЛ 3. НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ НА ПІДПРИЄМСТВІ.....	57
3.1. Напрями удосконалення управління формуванням прибутку суб'єкта господарювання.....	57
3.2. Напрями підвищення рентабельності виробництва	64
ВИСНОВКИ.....	72
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	ОШИБКА! ЗАКЛАДКА НЕ ОПРЕДЕЛЕНА.
ДОДАТКИ.....	ОШИБКА! ЗАКЛАДКА НЕ ОПРЕДЕЛЕНА.

ВСТУП

Актуальність теми. Однією з ключових проблем сучасної української економіки є подолання спаду виробництва та відновлення відтворювальних процесів у всіх галузях, з урахуванням впливу політичних та економічних криз. Важливим кроком у цьому напрямку є підвищення прибутковості підприємств, адже саме прибуток виступає ключовим драйвером ринкової економіки, головним мотиватором підприємницької діяльності в умовах економічної циклічності.

Стабільна прибутковість підприємств є основою їхнього стійкого розвитку. Прибуток – це не лише головна мета підприємницької діяльності, але й показник її ефективності та інструмент захисту від ризиків банкрутства. В умовах посиленої конкуренції ефективне управління прибутком стає стратегічно важливим для досягнення підприємством поставлених цілей. Формування дієвої системи управління прибутком дозволяє розкрити всі переваги цього процесу та забезпечити ефективне функціонування підприємства. Тому впровадження ефективних підходів до управління прибутком залишається актуальним завданням для української економіки.

Наукові дослідження та практика господарської діяльності свідчать, що багато аспектів, пов'язаних із методологією аналізу фінансових результатів, потребують вдосконалення. Питання управління прибутком вивчають як вітчизняні, так і зарубіжні економісти. Зазначеній проблематиці присвятили свої роботи: І. Балабанов, І. Бланк, М. Білик, Є. Брігхем, Дж. Ван Хорн, В. Геєць, В. Гуменюк, Дж. Джуран, Л. Денисенко, А. Дайле, С. Дорогунцов, П. Друкер, П. Єгоров, І. Кац, А. Ковальова, Г. Крамаренко, Л. Костирко, М. Коробова, Ю. Лисенко, Л. Лігоненко, С. Підкропивний, В. Стасюк та ін. Проте, зважаючи на нові виклики, пов'язані зі зростанням ризиків у кризових умовах, залишається необхідність пошуку інноваційних методів та підходів до управління прибутком.

Зв'язок роботи з науковими програмами, планами, темами. Кваліфікаційна робота виконана в межах програми науково-дослідних робіт кафедри фінансів, банківської справи та страхування за темою «Удосконалення механізму фінансової діяльності підприємств, організацій і установ».

Мета і завдання дослідження. Мета кваліфікаційної роботи полягає у вивченні теоретичних і практичних аспектів формування, розподілу та використання прибутку підприємства, а також розробленні шляхів підвищення ефективності управління цим процесом в умовах сучасної української економіки. Для досягнення цієї мети було сформульовано такі завдання:

- проаналізувати сутність, специфіку та класифікацію фінансово-економічних результатів діяльності підприємств.
- вивчити теоретичні й методичні підходи до управління формуванням і розподілом прибутку суб'єктів господарювання.
- розглянути управління фінансово-економічними результатами підприємств як системний і цілісний процес менеджменту.
- провести оцінку фінансово-економічного стану досліджуваного підприємства.
- проаналізувати фінансові аспекти формування доходів, витрат і прибутку, а також їхню динаміку.
- дослідити фактори, що впливають на фінансові результати діяльності підприємства.
- оцінити напрями використання прибутку на підприємстві.
- визначити показники, що відображають ефективність діяльності підприємства.
- на основі аналізу виявити резерви для збільшення прибутку та рентабельності, а також розробити рекомендації для їх реалізації.
- запропонувати шляхи та заходи для покращення результативності діяльності підприємства на основі використання виявлених резервів.

Ці завдання спрямовані на розроблення комплексного підходу до підвищення ефективності управління прибутком як ключового показника

фінансової діяльності підприємства.

Предмет і об'єкт дослідження. Об'єктом дослідження є процес управління формуванням та розподілом прибутку підприємства «XXX».

Предметом дослідження є вивчення методології аналізу фінансових результатів, визначення чинників які впливають на розмір доходу та методів, що застосовуються для його оптимізації.

Методи дослідження. Теоретичні та методологічні основи досліджень у кваліфікаційній роботі базуються на положеннях економічної та фінансової теорії, а також на використанні методів наукового пізнання, фінансового аналізу, напрацювань науково-дослідних установ, а також праць вітчизняних і зарубіжних вчених, присвячених аналізу формування й використання фінансових результатів підприємств у ринкових умовах.

Для досягнення поставлених завдань застосовано низку методів наукового дослідження: методи абстракції та формальної логіки (використовувались для визначення, уточнення економічної сутності понятійного апарату та узагальнення результатів дослідження); абстрактно-логічний метод (для аналізу економічної природи прибутку, його сутності та особливостей формування); методи порівняльних характеристик, аналізу та синтезу (при дослідженні фінансових результатів і формування прибутку підприємства); методи індукції, дедукції, системного аналізу (для розкриття змісту категорії «фінансові результати» та розробки методики аналізу їх формування); методи коефіцієнтів, горизонтального та вертикального аналізу, порівняння (застосовувались для оцінки абсолютних і відносних показників фінансових результатів діяльності); статистичний метод і метод факторного аналізу (для кількісного вимірювання впливу різних факторів на формування фінансових результатів підприємства); економіко-математичний метод (використовувався для аналізу беззбитковості та формування прибутку суб'єкта господарювання); методи економічного моделювання і прогнозування (для розрахунку оптимальної норми реінвестування прибутку в аграрних підприємствах). Таке поєднання методів дозволяє всебічно дослідити фінансово-економічні результати діяльності підприємства та запропонувати оптимальні

шляхи покращення управління прибутком.

Інформаційна база. Теоретична основа кваліфікаційної роботи ґрунтується на використанні комплексу загальнонаукових і спеціальних методів та підходів дослідження. Інформаційно-нормативну базу становлять чинні законодавчі та нормативно-правові акти, що регулюють питання організації та державного регулювання фінансово-економічних результатів діяльності підприємств. Інформаційною базою дослідження вступили: наукові та економічні видання, присвячені теоретичним механізмам і практичним аспектам аналізу фінансових результатів діяльності підприємств; праці провідних вітчизняних і зарубіжних науковців та економістів, які спеціалізуються на управлінні процесами формування й використання фінансових результатів; монографії, спеціалізована та періодична література; матеріали наукових і науково-практичних конференцій; профільні фахові видання. Це забезпечило комплексний підхід до аналізу фінансових результатів і дозволило розробити практичні рекомендації для підвищення ефективності діяльності підприємств.

Базою для виконання кваліфікаційної роботи було обрано підприємство «XXX», зокрема матеріали, що включають фінансову звітність підприємства за 2021 – 2023 роки, статистичну звітність, податкову звітність, внутрішньогосподарську звітність та облікові дані.

З метою полегшення розрахунків та отримання якісних розрахункових даних використані сучасні інформаційні технології.

Наукова новизна та практичне значення одержаних результатів. Аналіз теоретичних і практичних аспектів формування фінансових результатів підприємства дозволив отримати такі результати, які містять елементи наукової новизни. Так, систематизовано показники оцінки фінансових результатів, поєднавши абсолютні та відносні величини, що дозволяє всебічно оцінювати результати діяльності підприємства. Обґрунтовано напрями підвищення ефективності діяльності підприємств через використання ефекту операційного та фінансового важелів.

У кваліфікаційній роботі одержано ряд висновків теоретичного та практичного характеру. Практичне значення одержаних результатів полягає у розробці ефективної системи управління формуванням фінансових результатів, що сприяє підвищенню рівня ефективності господарської діяльності. Запропоновані результати можуть підвищити аналітичну цінність облікової інформації та покращити розуміння процесів формування фінансових результатів серед управлінців. Рекомендації можуть бути впроваджені в діяльність Підприємства «XXX», що сприятиме покращенню фінансових показників і конкурентоспроможності. Ці висновки мають як теоретичне, так і практичне значення, забезпечуючи інструменти для підвищення ефективності господарської діяльності в умовах сучасної економіки.

Особистий внесок здобувача. Кваліфікаційна робота є самостійно виконаним науковим дослідженням. Усі розробки та пропозиції, що містяться в роботі, належать особисто автору.

Апробація результатів дослідження. Основні результати дослідження були оприлюднені на XLVII International scientific and practical conference «The Future of Scientific Discoveries: New Trends and Technologies» (Marseille, France, November 13-15, 2024) та на XI Всеукраїнської науково-практичної конференції «Наукове забезпечення розвитку національної економіки: досягнення теорії та проблеми практики» (м. Полтава, 21 листопада 2024 року).

Публікації. За результатами досліджень опубліковано 2 наукові праці, загальним обсягом 0,4 др. арк.

Структура та обсяг кваліфікаційної роботи. Кваліфікаційна робота складається з вступу, трьох розділів, висновків, додатків, списку використаних джерел, що нараховує 80 найменувань, містить 18 таблиць, 15 рисунків, 3 додатки. Основний зміст кваліфікаційної роботи викладено на 74 сторінках друкованого тексту.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ НА ПІДПРИЄМСТВІ

1.1. Економічна сутність та класифікація прибутку підприємства

У ринкових умовах прибуток є основним джерелом фінансових ресурсів підприємства. Його розмір відображає ефективність господарської діяльності та характеризує фінансовий стан підприємства. Як ключовий вартісний інструмент ринкової економіки, прибуток відіграє важливу роль у забезпеченні фінансової стабільності й незалежності підприємства [4].

Еволюція ринкових відносин в Україні зумовлює необхідність перегляду традиційних підходів до ролі прибутку у процесі розширеного відтворення виробництва. У зв'язку з цим визначення поняття «прибуток» також зазнає змін. Сьогодні серед вітчизняних і зарубіжних дослідників існують різні підходи до розуміння цієї категорії, що відображає багатогранність її сутності в сучасній економіці.

У сучасній західній економічній науці прибуток визначається як дохід від застосування факторів виробництва, зокрема як винагорода за ризик і невизначеність у результатах підприємницької діяльності.

Згідно з І. А. Бланком, прибуток – це грошова форма чистого доходу, отриманого підприємцем на вкладений капітал. Він розглядається як винагорода за ризик ведення бізнесу та визначається як різниця між загальними доходами і витратами підприємства. Якщо активи підприємства збільшуються внаслідок його діяльності, то зростає і капітал, що за аналізом балансу є проявом приросту прибутку [3].

З. М. Мочаліна трактує прибуток двояко: як головну мету капіталістичного підприємства, що виникає завдяки виробництву і реалізації продукції із залученням найманої праці, або як похідну форму додаткової вартості, що відображає різницю між ціною продажу і витратами на виробництво товару. У цьому аспекті прибуток є результатом взаємодії

капіталу, праці та землі [50].

А. М. Поддерьогін визначає прибуток як частину новоствореної вартості, яка вироблена, реалізована та готова до розподілу. Таким чином, він наголошує на ролі реалізації продукції у створенні прибутку [77].

Т. М. Оксенюк вважає прибуток частиною виручки, що залишається після покриття витрат на виробничу і комерційну діяльність підприємства. Хоча це визначення зосереджене на кількісному аспекті, воно не розкриває глибокої економічної сутності прибутку [54].

Отже, прибуток розглядається не лише як фінансовий показник, а й як складна економічна категорія, що охоплює різні аспекти підприємницької діяльності, управління ресурсами та ризиками.

Розглянемо основні функції прибутку підприємства.

1. Оцінка економічної ефективності діяльності. Прибуток виступає як ключовий показник кінцевих фінансових результатів підприємства. Він характеризує економічний ефект, досягнутий від звичайної та надзвичайної діяльності, та є індикатором успішності бізнесу. У ринковій економіці прибуток вважається основною метою підприємницької діяльності, оскільки його збільшення свідчить про підвищення ефективності підприємства. На вітчизняних підприємствах прибуток або збиток є узагальнюючим показником результативності господарської діяльності. Збитки виникають, коли витрати перевищують доходи [46].

2. Джерело формування бюджетних надходжень. Прибуток є базою для сплати податків, таких як податок на прибуток чи земельний податок, що забезпечує надходження до бюджетів різних рівнів. На рівні підприємства прибуток визначається як різниця між доходами від реалізації продукції та витратами на її виробництво і збут, враховуючи залишкову вартість активів [55].

3. Розподіл ресурсів. Прибуток сприяє перерозподілу капіталу між галузями та підприємствами. Високий рівень прибутковості певної галузі сигналізує підприємцям про перспективи її розширення, що стимулює інвестиції в цю сферу. Водночас зниження прибутків є сигналом для зменшення обсягів виробництва у менш затребуваних галузях [67].

4. Стимулююча функція. Прибуток мотивує підприємства впроваджувати інновації, знижувати витрати, покращувати якість продукції та послуг. Він є джерелом фінансування для розширення виробництва, науково-технічного прогресу, матеріального стимулювання працівників, виплати дивідендів, формування резервів тощо. Стимулююча функція забезпечує підприємству можливість зростання та розвитку [41].

5. Захисна функція. Прибуток слугує основним захистом підприємства від ризику банкрутства, забезпечуючи фінансову стабільність навіть у разі несприятливих економічних умов [70].

Таким чином, прибуток є комплексною економічною категорією, яка виконує ключові функції, пов'язані з оцінкою ефективності діяльності, формуванням фінансових ресурсів, регулюванням ресурсів у економіці, стимулюванням інновацій і захистом підприємства. Це дозволяє повною мірою розкрити його сутність як основи розвитку бізнесу.

Українське законодавство, яке регулює господарську діяльність суб'єктів підприємництва, організацію бухгалтерського обліку та звітності, а також систему оподаткування прибутку, розглядає «прибуток» як два окремі економічні явища.

У класичному розумінні прибуток є різницею між ціною реалізації товару та його собівартістю. Згідно НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [52] «прибуток – сума, на яку доходи перевищують пов'язані з ними витрати». Таке трактування використовується у всіх нормативно-правових актах України, що регламентують фінансову звітність. Даний показник дає об'єктивне уявлення про ефективність діяльності підприємства та його здатність сплачувати податки до бюджету.

Якщо витрати підприємства перевищують його доходи, утворюється збиток, який визначається як різниця між витратами та отриманими доходами в рамках здійснення певної діяльності.

Аналізуючи суть фінансових результатів, доцільно виділити ключові характеристики прибутку, які впливають на розвиток економічних процесів в діяльності підприємств. Вплив прибутку на економічні процеси представлено

на рис. 1.1.

	Головна мета підприємницької діяльності		
Захисний механізм від загрози банкрутства	Прибуток підприємства		База економічного розвитку підприємства, держави
Головне джерело задоволення соціальних потреб суспільства	Головне джерело зростання ринкової вартості підприємства	Основне внутрішнє джерело формування фінансових ресурсів	Критерій ефективності конкретної виробничої діяльності

Рис. 1.1. Вплив прибутку на розвиток економічних процесів

Прибуток утвориться в тих випадках, коли отримані доходи перевищують витрати, здійснені підприємством, виходячи з цього положення, формула прибутку має вид:

Прибуток (збиток) – кінцевий фінансовий результат операційної, фінансової та інвестиційної діяльності підприємства.

НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» визначає склад і форму звіту про фінансові результати та загальні вимоги до розкриття статей у ньому [52]. Процес визначення фінансових результатів складається з кількох етапів:

1. Визнання доходів звітного періоду згідно П(С)БО 15 [60];
2. Класифікація доходів за групами:
 - доход від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг);
 - інші операційні доходи;
 - фінансові доходи;
 - інші доходи;
 - інвестиційні доходи;
3. Визнання витрат, які пов'язані з одержанням визнаних доходів, визначається відповідно до П(С)БО 16 «Витрати» [61].
4. Визначення прибутку (збитку) від господарської діяльності і податків на прибуток.

Залежно від формування та розподілу розрізняють декілька видів прибутку:

- 1) валовий;
- 2) від операційної діяльності;
- 3) від фінансової діяльності;
- 4) від інвестиційної діяльності;
- 5) від господарської діяльності;
- 6) чистий.

Валовий прибуток (або збиток) обчислюється як різниця між чистим доходом від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) та собівартістю реалізованої продукції [14]. Фінансовий результат від операційної діяльності (прибуток або збиток) формується шляхом алгебраїчного підсумовування валового прибутку (збитку) та адміністративних витрат, витрат на збут, інших операційних витрат [18]. Фінансовий результат до оподаткування формується шляхом алгебраїчного підсумовування прибутку (збитку) від операційної діяльності, фінансових і інших доходів та витрат. Кінцевий фінансовий результат від звичайної діяльності визначається як різниця між прибутком до оподаткування та сумою податку на прибуток. Чистий прибуток (або збиток), який є остаточним фінансовим результатом діяльності підприємства, визначається як різниця між усіма видами доходів і витрат за звітний період. Значна частка чистого прибутку, зазвичай, формується в результаті основної діяльності підприємства [57].

Прибуток виступає однією з ключових категорій ринкової економіки. Це частина доданої вартості, яка створюється у процесі виробництва, реалізується і стає доступною для розподілу. Його наявність пов'язана з первинним розподілом додаткового продукту, який є економічною основою прибутку [66].

Прибуток відіграє важливу роль як показник ефективності діяльності підприємства і джерело фінансових ресурсів. Частина прибутку спрямовується до державного бюджету у вигляді податків і платежів, а решта використовується підприємством для забезпечення господарської діяльності та розвитку [53].

Отже, прибуток є важливим економічним показником, що формується під

впливом об'єктивних процесів у суспільстві, сфері виробництва та розподілу валового внутрішнього продукту. Його формування залежить від сфери діяльності підприємства, галузі, форми власності та розвитку ринкових відносин.

На завершення можна підсумувати, що прибуток як економічна категорія є відображенням остаточної грошової оцінки виробничої та фінансової діяльності підприємства, а також ключовим індикатором його фінансових результатів та стану. Він вказує на необхідність оптимізації витрат, збільшення обсягів виробництва і продажів, розширення асортименту продукції, а також обґрунтування змін у ціновій стратегії. Прибуток слугує основним критерієм оцінки ефективності діяльності підприємства та формує основу для прийняття стратегічних і тактичних управлінських рішень.

1.2. Методичні підходи до управління прибутком підприємства

Проблема ефективного управління прибутком підприємства залишається однією з найактуальніших у сучасних умовах господарювання сільсько-господарських підприємств. Н. С. Бондаренко підкреслює, що управління прибутком передбачає створення системи, яка враховує як тактичні, так і стратегічні аспекти, спрямовані на досягнення запланованих фінансових результатів. Ця система включає взаємодію елементів, які спільно забезпечують отримання прибутку потрібного рівня [16].

Школьник І. О. визначає управління прибутком як комплекс організаційних заходів, методів і рішень, які сприяють формуванню, розподілу та використанню фінансових ресурсів для досягнення цілей підприємства [79]. Подібно до цього, В. Л. Вороніна та І. А. Маркіна розглядають управління прибутком як процес прийняття рішень щодо всіх аспектів його формування і використання [42].

Дослідник С. Є. Николишин зазначає, що система управління

прибутком – це сукупність функціональних елементів, що забезпечують отримання заданого рівня прибутку [53].

Отже, управління прибутком – це процес розробки та реалізації економічно ефективних рішень, спрямованих на формування, розподіл і використання прибутку для забезпечення фінансової стабільності й стійкого розвитку підприємства. У ринковій економіці прибуток виступає основним стимулом до розвитку виробництва та підприємництва, а також базою для задоволення соціальних і матеріальних потреб працівників [13].

У системі управління підприємством управління прибутком займає ключове місце, оскільки воно зосереджується на пошуку найбільш ефективних шляхів підвищення рентабельності, оптимального розподілу прибутку та забезпечення сталого зростання ринкової вартості підприємства.

Основні завдання управління прибутком наведено на рис. 1.2.

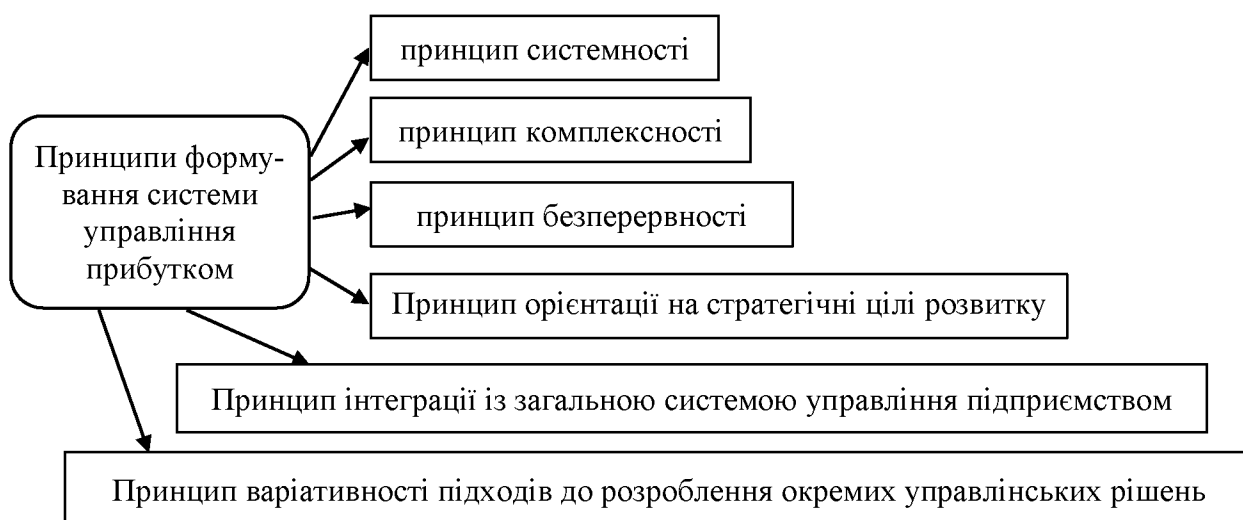


Побудовано автором на основі [79]

Рис. 1.2. Завдання управління прибутком

Ефективне управління прибутковістю є ключовим фактором для забезпечення зростання добробуту власників підприємства як у короткостроковій перспективі, так і в майбутньому. При цьому важливо досягти гармонії між інтересами власників, держави та персоналу компанії. Система управління прибутком повинна бути органічно інтегрована в загальну систему управління підприємством, оскільки управлінські рішення у будь-якій сфері діяльності підприємства безпосередньо чи опосередковано впливають на рівень прибутку. Це, у свою чергу, відкриває нові можливості для фінансування та розвитку компанії, забезпечуючи зростання доходів як підприємства, так і його власників і працівників [31].

Для досягнення ефективного управління прибутком на основі проведених досліджень виділено основні принципи формування системи управління прибутком (рис. 1.3).



Побудовано автором на основі [26]

Рис. 1.3. Принципи формування системи управління прибутком

Принципи управління прибутком підприємства [5; 15; 23; 29; 30; 62; 68; 72] охоплюють низку важливих аспектів:

Принцип інтеграції – забезпечення узгодженості між цілями управління

прибутком і стратегічними завданнями розвитку підприємства. Управління прибутком охоплює всі аспекти діяльності компанії, відображаючи результати фінансово-господарської діяльності.

Принцип безперервності – потреба постійного функціонування системи управління прибутком, зважаючи на безперервний характер діяльності підприємства.

Принцип системності – орієнтація на досягнення максимального економічного ефекту з урахуванням обмежених ресурсів.

Принцип комплексності – забезпечення ефективності в усіх етапах формування і використання прибутку.

Принцип динамічності – швидке реагування на зміни зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства.

Принцип варіативності – розроблення альтернативних сценаріїв розвитку для прийняття оптимальних управлінських рішень.

Нижче наведено основні стратегії орієнтації на прибуток:

1. Максимізація прибутку. Передбачає отримання найвищого можливого доходу, використовуючи як внутрішні резерви підприємства, так і залучення ресурсів споживачів. Багато вітчизняних підприємств обирають саме цю стратегію. Проте її застосування у короткостроковій перспективі не завжди сприяє сталому економічному розвитку у довгостроковому періоді. Є ризик того, що значна частина прибутку буде витрачена на поточні потреби, що призводить до втрати можливостей для фінансування розширеного відтворення. Це, у свою чергу, збільшує ризик банкрутства через підвищений рівень операційних і фінансових ризиків [80].

2. Отримання задовільного прибутку. Базується на досягненні такого рівня доходу, який дозволяє покрити витрати і забезпечити стійкий розвиток [69].

3. Мінімаксимізація прибутку. Фокусується на максимізації мінімального доходу та мінімізації потенційних збитків, зважаючи на конкурентну ситуацію [62].

Отже, обраний підхід до управління прибутком визначає ключові цілі підприємства, напрями його діяльності та формує систему управління фінансовими результатами. Ефективне управління прибутком є запорукою сталого розвитку підприємства та зростання його ринкової вартості.

Таким чином, основною метою управління прибутком є визначення найбільш ефективних шляхів його формування та оптимального розподілу, що сприяють розвитку підприємства та підвищенню його ринкової вартості. Ефективність управління прибутком можлива лише за умови наявності чітко організованої та правильно структурованої системи управління.

Система управління прибутком підприємства являє собою комплекс взаємопов'язаних елементів, кожен із яких виконує свою функцію, а їх узгоджена дія забезпечує досягнення запланованого рівня прибутку. На основі наукових підходів можна виокремити ключові елементи системи управління прибутком підприємства, які наведені на рис. 1.4.



Рис. 1.4. Складові елементи системи управління прибутком підприємства

Процес управління прибутком підприємства має здійснюватися в певній послідовності, забезпечуючи реалізацію основної мети та ключових завдань цього управління. Він повинен бути невід'ємною складовою загальної системи

управління прибутком підприємства (рис. 1.5).

На рис. 1.5 представлено процес управління прибутком як складову організаційно-методичної системи управління. Цей процес має базуватися на певному механізмі, що є частиною загальної системи управління підприємством [6; 29, 36, 37, 38; 76].

При розробці механізму управління прибутком важливо визначити тип стратегічної орієнтації, адже короткострокове планування та використання прибутку значною мірою залежить від обраної стратегії.

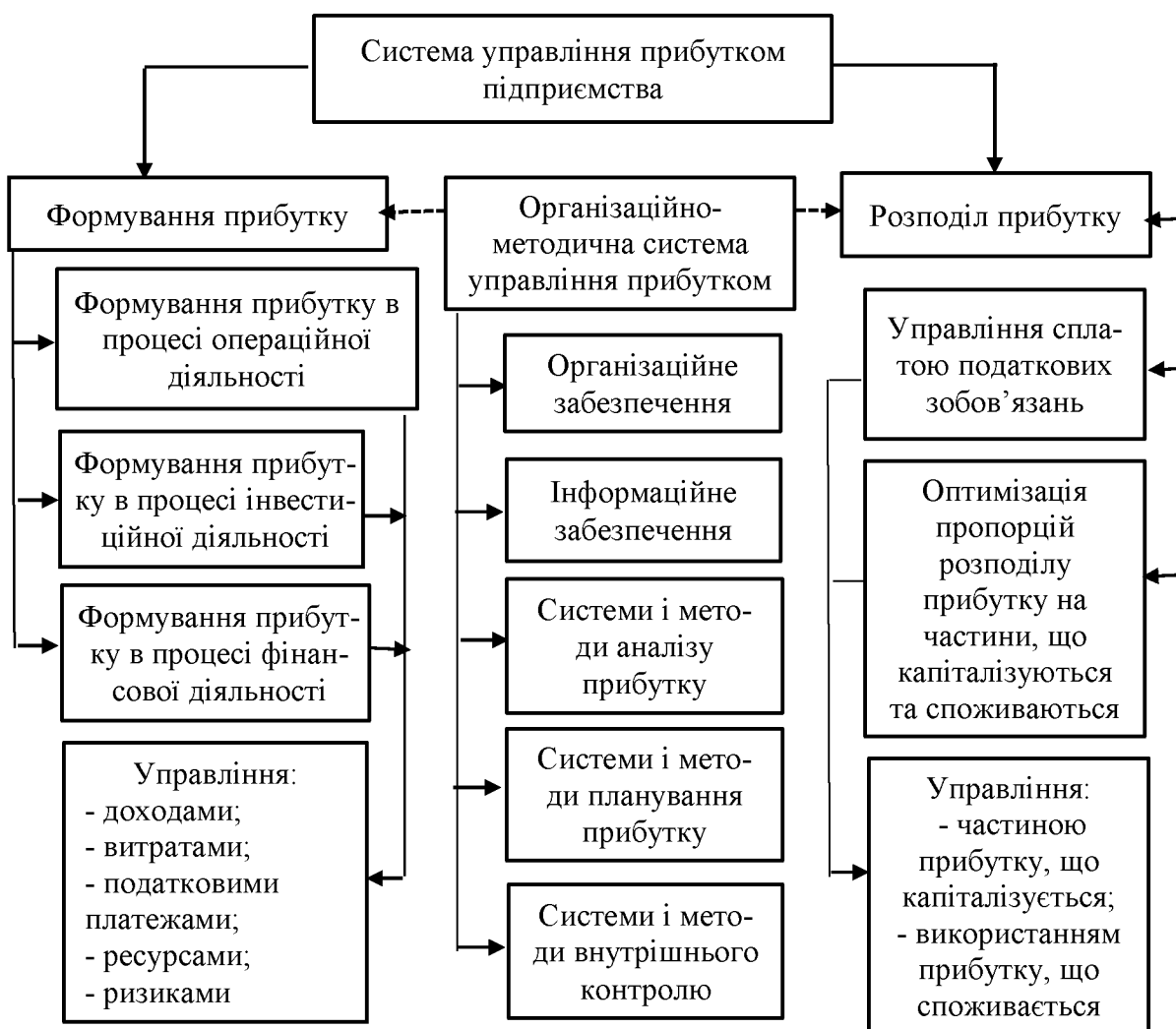


Рис. 1.5. Структурно-логічна схема управління прибутком підприємств

До основних стратегічних типів орієнтації підприємств на прибуток належать:

1. Стратегія отримання задовільного прибутку: спрямована на досягнення рівня прибутку, достатнього для покриття витрат і забезпечення

розвитку підприємства в довгостроковій перспективі. Вона враховує ризики при плануванні та сприяє закріпленню конкурентних позицій на ринку, інноваційному розвитку та мотивації персоналу [66].

2. Стратегія стабільного прибутку: передбачає максимізацію мінімальних доходів та мінімізацію можливих збитків, зважаючи на конкурентне середовище. Вона забезпечує рентабельну діяльність і розвиток підприємства, не вимагаючи максимізації прибутку [3].

3. Стратегія максимізації прибутку: орієнтована на отримання найвищого можливого прибутку за рахунок внутрішніх резервів і споживачів. Проте, у короткостроковій перспективі така стратегія може не забезпечувати стабільного зростання через ризики використання прибутку на поточні потреби, що загрожує втратою джерел для розширеного відтворення та банкрутством через високий ризик [2].

Ефективне управління прибутком передбачає дотримання низки вимог: інтегрованість із загальною системою управління, системність у формуванні рішень, гнучкість до змін, варіативність рішень та орієнтацію на стратегічні цілі підприємства [26].

Для забезпечення ефективного управління прибутком підприємства необхідно дотримуватись низки важливих вимог:

- інтеграція із загальною системою управління: узгодженість управління прибутком із загальними стратегічними цілями підприємства.

- комплексний підхід: ухвалення рішень з управління прибутком має враховувати всі аспекти діяльності підприємства та вплив на його загальний фінансовий стан.

- динамічність: здатність оперативно реагувати на зміни у внутрішньому та зовнішньому середовищах.

- варіативність рішень: розробка альтернативних сценаріїв і вибір найбільш ефективних управлінських рішень.

- орієнтація на стратегічні цілі: управлінські дії повинні бути спрямовані на досягнення довгострокових результатів і стабільного розвитку підприємства

[43].

Серед ключових особливостей управління прибутком у ринкових умовах виділяють:

- оптимізацію планування та розподілу фінансових ресурсів;
- посилення вимог до управління матеріальними ресурсами;
- регулювання кредитної політики;
- ефективний контроль за фінансовими результатами діяльності підприємства [45].

Таким чином, основною метою діяльності будь-якого підприємства є максимізація прибутку. У процесі стратегічного планування важливо враховувати всі фактори та аспекти майбутнього розвитку, щоб обґрунтовано визначити необхідний рівень прибутку та забезпечити його досягнення. При цьому особливу увагу слід приділяти фінансовим аспектам, які забезпечують сталий розвиток підприємства.

В умовах нестабільної економіки для підприємств важливо формувати ефективну систему стратегічного планування та управління прибутком на основі фундаментальних принципів. Значущими індикаторами ефективності діяльності виступають маржинальний дохід і поріг рентабельності. Якщо фінансова діяльність приносить збитки, але зберігається маржинальний дохід, доцільно впровадити заходи з оптимізації витрат і розширення ринків збуту [3].

Одним із ключових інструментів управління прибутком є операційний важіль, який дозволяє прогнозувати зміну прибутку залежно від обсягу продажів. Цей інструмент базується на аналізі співвідношення постійних і змінних витрат і допомагає визначити точку беззбитковості [22].

Ефект операційного важеля проявляється у тому, що будь-яка зміна виручки від реалізації викликає значно більші зміни прибутку, що пояснюється різною динамікою постійних і змінних витрат. Вищий рівень постійних витрат посилює вплив операційного важеля, що дозволяє підприємству більш ефективно планувати фінансові результати [21].

Аналіз фінансових результатів підприємства має ґрунтуватися не лише на

показниках рентабельності (збитковості), які порівнюють прибуток або збитки з елементами витрат, а й на співставленні фінансових результатів із загальною вартістю майна, що використовується підприємством. Такий підхід дозволяє оцінити доцільність і ефективність використання ресурсів у певній сфері діяльності [39].

До основних показників рентабельності належать:

- рентабельність витрат, включаючи виробничі, операційні, адміністративні витрати та витрати на збут.
- рентабельність реалізованої продукції, зокрема рентабельність продажу та операційної діяльності.
- показники ефективності використання капіталу, такі як рентабельність сукупного та власного капіталу, виробничих фондів, фондівіддача, матеріаловіддача та періоди окупності капіталу [78].

Аналізуючи фінансові результати, підприємства можуть використовувати широкий спектр методів, прийомів і моделей. Вибір конкретного інструментарію залежить від поставлених цілей, завдань аналізу та доступності інформаційних, технічних і кадрових ресурсів.

Правильний підхід до аналізу фінансових результатів сприяє:

- отриманню об'єктивних показників;
- раціональному використанню фінансових ресурсів;
- дотриманню кредитної дисципліни;
- досягненню фінансової стабільності підприємства [40].

Водночас надлишок даних із бухгалтерської звітності та численні параметри можуть ускладнювати оперативне ухвалення рішень. Тому варто зосередитися на найбільш значущих і взаємопов'язаних показниках, які допоможуть швидко виявити резерви для підвищення ефективності діяльності.

У процесі аналізу фінансових результатів підприємства можуть використовуватися різноманітні підходи, методи й моделі, вибір яких залежить від поставлених цілей та завдань аналізу в конкретному контексті. Глибина і широта такого аналізу визначаються наявними інформаційними, технічними,

програмними й кадровими ресурсами [44].

Правильна методика аналізу фінансових показників стає основою для формування достовірних висновків. Це дозволяє:

- забезпечити ефективне використання фінансових ресурсів;
- підтримувати фінансову дисципліну в розрахунках і кредитуванні;
- досягти оптимального співвідношення між власними і залученими коштами;
- гарантувати фінансову стабільність і стале функціонування підприємства [49].

Водночас, значна кількість даних із періодичної звітності та багатопараметричність аналізу можуть ускладнювати оперативне ухвалення рішень у реальних умовах. Тому важливо визначити основні, найбільш релевантні й несуперечливі показники, які дозволять своєчасно виявити резерви для підвищення ефективності діяльності підприємства.

Таким чином, аналіз фінансових результатів підприємства має адаптуватися до конкретних умов і завдань. Він може охоплювати різні ступені деталізації залежно від доступної інформації, інструментів і цілей, що забезпечує всебічне й точне оцінювання діяльності підприємства.

Зміст та завдання управління формуванням прибутку подано в табл. 1.1.

Таблиця 1.1

Управління формуванням прибутку підприємства

Зміст управління	Завдання управління
Аналіз складу та структуру прибутку	Збільшення розміру отриманого прибутку в цілому і по окремих видах діяльності
Аналіз тенденцій зміни обсягу і структури прибутку	Зниження втрат прибутку в процесі його формування
Розрахунок прибутку на основі факторного аналізу (абсолютні і якісні показники прибутковості)	Збільшення розмірів прибутку, отримання якого пов'язане з основною діяльністю
Прогнозування отримання прибутку і визначення резервів його росту	Стабільне отримання прибутку
Здійснення оперативного контролю за формуванням прибутку	Прискорення отримання прибутку в часі

Управління прибутком підприємства охоплює дві основні підсистеми:

1. Управління формуванням прибутку.
2. Управління розподілом прибутку [3].

Прибуток, який залишається у розпорядженні підприємства, спрямовується на:

- матеріальне заохочення працівників;
- соціальний розвиток;
- створення резервного фонду та фондів комерційного ризику;
- виробничий розвиток;
- виплату дивідендів;
- поповнення інших фондів, визначених рішеннями керівництва.

Ефективність аналізу фінансових результатів залежить від:

- обраної методики;
- достовірності даних фінансової звітності;
- професійної компетентності керівника.

Якість аналізу безпосередньо впливає на ухвалення ефективних управлінських рішень, які, у свою чергу, визначають загальну результативність роботи підприємства.

Фінансові результати виступають інтегрованим показником, що відображає кількісні та якісні аспекти діяльності. Управління процесами формування і розподілу прибутку базується на впливі ключових факторів, які визначають фінансовий результат.

Досягнення стійкого фінансового стану підприємства великою мірою залежить від рівня прибутковості його діяльності. Дослідження економістів підтверджують, що економічні та фінансові результати є основними показниками, які найбільш повно характеризують ефективність роботи в ринкових умовах. Вони демонструють динаміку розвитку, якісний та кількісний склад результатів, а також виконання організаційно-управлінських завдань, спрямованих на досягнення стратегічних цілей підприємства.

РОЗДІЛ 2

ОЦІНКА ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТА ГОСПОДАРЮВАННЯ ТА УПРАВЛІННЯ НИМИ

2.1. Аналіз формування фінансових результатів підприємства

Фінансова діяльність Підприємства «ХХХ» має бути спрямована на ефективне використання фінансових ресурсів, забезпечення належної організації бухгалтерського обліку, дотримання кредитної дисципліни та досягнення оптимального співвідношення власного і позикового капіталу. Це необхідно для підтримки стабільності фінансового стану, що є критично важливим для успішного функціонування підприємства. Таким чином, регулярна оцінка фінансового стану компанії є не лише важливим, а й практично значущим інструментом для забезпечення її стійкості.

Підприємства «ХХХ» створене 15 вересня 2006 року та входить до групи МХП. Його земельний банк становить 13,22 тис. га, поділений на чотири відділки:

- Черняхівський відділок (3,47 тис. га, Київська область);
- Шпендівський відділок (4,0 тис. га, Київська область);
- Ставищенський відділок (1,89 тис. га, Київська область);
- Оратівський відділок (3,86 тис. га, Вінницька область).

До активів підприємства належать зерносховища загальною площею понад 9 тис. м³, 4 машино-тракторні парки та 4 тваринницькі комплекси, включаючи 2 молочно-товарні ферми.

Відповідно до статуту, основний вид діяльності компанії – вирощування зернових культур, бобових і насіння олійних культур (код 01.11). Інші напрями діяльності включають:

- вирощування овочів і баштанних культур, коренеплодів і бульбоплодів (код 01.13);
- вирощування інших однорічних і дворічних культур (код 01.19);

- розведення великої рогатої худоби молочних порід (код 01.41).

Для аналізу фінансового стану Підприємства «XXX» необхідно враховувати низку показників, що характеризують його майновий стан, ліквідність, фінансову стійкість, платоспроможність та ефективність господарської діяльності. Це дозволить надати комплексну оцінку результатів діяльності та виявити потенційні напрями підвищення ефективності управління фінансами [75]. Поведемо даний аналіз на основі додатків А, Б, В. В цьому контексті важливим напрямком оцінки фінансового стану досліджуваного підприємства є аналіз його майнового стану (активів) за інформацією Звіту про фінансовий стан. Склад, структура та динаміка майна Підприємства «XXX» за 2021 – 2023 рр. подано в табл. 2.1. За результатами табл. 2.1 варто відмітити, що за період 2020 – 2023 рр. вартість майна Підприємства «XXX» зросла на 59 млн 92 тис. грн, або на 4,5 %, що є позитивним фактором. Це зростання є наслідком збільшення вартості необоротних активів на 48 млн 844 тис. грн (на 24,5 %), частка яких в загальній сумі майна зросла на 2,9 в. п. Також за останні три роки вартість оборотних активів зросла на 10 млн 248 тис. грн (на 0,9 %), проте їх частка в загальній структурі майна у 2023 р. порівняно з 2021 р. зменшилася на 2,9 в. п.

Станом на кінець 2021 р. у структурі майна Підприємства «XXX» необоротні активи становили 15,2 % (199 млн 137 тис. грн), в т. ч. 10,9 % (142 млн 577 тис. грн) – основні засоби; 1,5 % (19 млн 751 тис. грн) – нематеріальні активи; 1,2 % (15 млн 179 тис. грн) – довгострокова дебіторська заборгованість; 1,1 % (14 млн 380 тис. грн) – довгострокові біологічні активи; 0,3 % (3 млн 946 тис. грн) – незавершені капітальні інвестиції; 0,1 % (1 млн 819 тис. грн) – інші необоротні активи та 0,1 % (1 млн 485 тис. грн) – довгострокові фінансові інвестиції. В 2021 р. у структурі майна Підприємства «XXX» оборотні активи становили 84,8 % (1 млрд 108 млн 914 тис. грн), в т. ч. 42,3 % (553 млн 790 тис. грн) – поточна дебіторська заборгованість; 39,7 % (519 млн 71 тис. грн) – запаси (левова частку серед яких займає саме готова продукція і товари); 1,5 % (19 млн 256 тис. грн) – поточні біологічні активи; 1,3 % (16 млн 656 тис. грн) – інші

оборотні активи; 0,01 % (141 тис. грн) – грошові кошти та їх еквіваленти..

Таблиця 2.1

Склад, структура й динаміка активів Підприємства «XXX», за 2021 – 2023 рр. (станом на кінець року)

Елементи майна	2021 р.		2022 р.		2023 р.		Відхилення (+,-) 2023 р. від 2021 р.		
	сума, тис. грн	у % до підсумку	сума, тис. грн	у % до підсумку	сума, тис. грн	у % до підсумку	суми, тис. грн	частки, в.п.	2022 р. у % до 2020 р.
Майно - всього	1308051	100,0	1387118	100,0	1367143	100,0	+59092	х	+4,5
1. Необоротні активи	199137	15,2	217562	15,7	247981	18,1	+48844	+2,9	+24,5
1.1. Нематеріальні активи	19751	1,5	48384	3,5	55425	4,1	+35674	+2,5	+180,6
1.2. Основні засоби	142577	10,9	140094	10,1	162748	11,9	+20171	+1,0	+14,1
1.3. Незавершені капітальні інвестиції	3946	0,3	6046	0,4	7931	0,6	+3985	+0,3	+101,0
1.4. Довгострокові біологічні активи	14380	1,1	7810	0,6	8352	0,6	-6028	-0,5	-41,9
1.5. Довгострокові фінансові інвестиції	1485	0,1	1485	0,1	1485	0,1	0	0,0	0,0
1.6. Довгострокова дебіторська заборгованість	15179	1,2	11838	0,9	10192	0,7	-4987	-0,4	-32,9
1.7. Інші необоротні активи	1819	0,1	1905	0,1	1848	0,1	29	0,0	+1,6
2. Оборотні активи	1108914	84,8	1169556	84,3	1119162	81,9	+10248	-2,9	+0,9
2.1. Запаси	519071	39,7	471738	34,0	250650	18,3	-268421	-21,3	-51,7
2.1.1. Виробничі запаси	41363	3,2	89833	6,5	65874	4,8	+24511	+1,7	+59,3
2.1.2. Незавершене виробництво	49253	3,8	40884	2,9	31633	2,3	-17620	-1,5	-35,8
2.1.3. Готова продукція і товари	428455	32,8	341021	24,6	153143	11,2	-275312	-21,6	-64,3
2.2. Поточні біологічні активи	19256	1,5	16749	1,2	15057	1,1	-4199	-0,4	-21,8
2.3. Поточна дебіторська заборгованість	553790	42,3	675383	48,7	842141	61,6	+288351	+19,3	52,1
2.4. Грошові кошти та їх еквіваленти, поточні фінансові інвестиції	141	0,0	828	0,06	84	0,01	-57	0,0	-40,4
2.5. Інші оборотні активи	16656	1,3	4858	0,4	11230	0,8	-5426	-0,5	-32,6

Станом на кінець 2023 р. у структурі майна Підприємства «ХХХ» необоротні активи становили 18,1 % (247 млн 981 тис. грн), в т. ч. 11,9 % (162 млн 748 тис. грн) – основні засоби; 4,1 % (55 млн 425 тис. грн) – нематеріальні активи; 0,7 % (10 млн 192 тис. грн) – довгострокова дебіторська заборгованість; 0,6 % (8 млн 352 тис. грн) – довгострокові біологічні активи; 0,6 % (7 млн 931 тис. грн) – незавершені капітальні інвестиції; 0,1 % (1 млн 848 тис. грн) – інші необоротні активи та 0,1 % (1 млн 485 тис. грн) – довгострокові фінансові інвестиції. В 2023 р. у структурі майна Підприємства «ХХХ» оборотні активи становили 81,9 % (1 млрд 119 млн 162 тис. грн), в т. ч. 61,6 % (842 млн 141 тис. грн) – поточна дебіторська заборгованість; 18,3 % (250 млн 650 тис. грн) – запаси; 1,1 % (15 млн 57 тис. грн) – поточні біологічні активи; 0,8 % (11 млн 230 тис. грн) – інші оборотні активи та лише 0,01 % (84 тис. грн) – грошові кошти та їх еквіваленти, поточні фінансові інвестиції.

Структуру майна Підприємства «ХХХ» за період 2021 – 2023 рр. наочно ілюструє рис. 2.1.

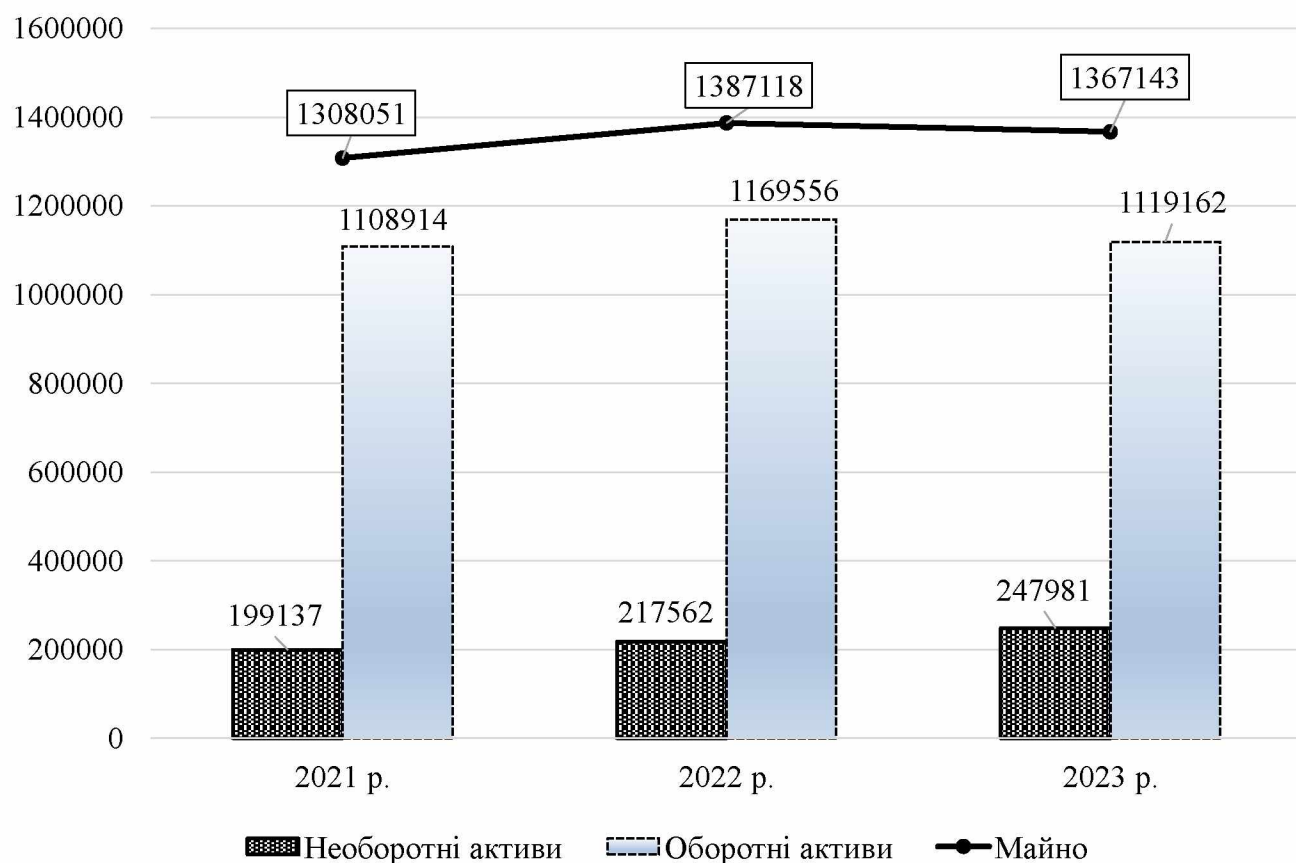


Рис. 2.1. Склад та динаміка майна Підприємства «ХХХ» за 2020 – 2022 рр., тис.

грн

На зростання величини оборотних активів вплинуло збільшення вартості поточної дебіторської заборгованості на 288 млн 351 тис. грн, або на 52,1 %, та збільшення вартості виробничих запасів на 24 млн 511 тис. грн, або на 59,3 %.

Негативною характеристикою структури майна в 2023 р. порівняно з 2021 р. виступає не лише зростання абсолютної величини поточної дебіторської заборгованості, а й збільшення її питомої ваги у структурі майна з 42,3 % до 61,6 % (на 19,3 %). Тобто негативним моментом у структурі майна досліджуваного підприємства є висока частка поточної дебіторської заборгованості у майні. Крім того, ще одним негативним моментом є занадто низька частка високоліквідних активів у майні, та скорочення їх як абсолютної величини (з 141 тис. грн до 84 тис. грн) та їх питомої ваги у майні (з 0,011 % до 0,006 %). Зростання питомої ваги необоротних активів та скорочення питомої ваги оборотних в структурі майна свідчить про зниження рівня забезпеченості необоротних активів оборотними активами.

Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття підприємства «XXX» за весь період дослідження були відсутні.

Проаналізуємо склад, структуру та динаміку пасивів балансу Підприємства «XXX» за 2021 – 2023 рр. у табл. 2.2. Результати горизонтального і вертикального аналізу джерел формування капіталу досліджуваного підприємства (табл. 2.2) свідчать про наявність переважно позитивних ознак і тенденцій у майновому стані аналізованого підприємства за інформацією пасиву Звіту про фінансовий стан.

В 2021 р. у структурі капіталу Підприємства «XXX» 83,9 % (1 млрд 97 млн 113 тис. грн) займав власний капітал, в т. ч. 77,2 % (1 млрд 9 млн 872 тис. грн) – нерозподілений прибуток; 6,6 % (86 млн 359 тис. грн) – додатковий капітал; 0,06 % (767 тис. грн) – зареєстрований капітал та 0,01 % (115 тис. грн) – резервний капітал. Позиковий капітал займав 16,1 % (210 млн 938 тис. грн), в т. ч. 15,8 % (207 млн 74 тис. грн) – поточні зобов'язання і забезпечення та 0,3 % (3 млн 864 тис. грн) – довгострокові. В складі поточних зобов'язань левову

частку займала поточна кредиторська заборгованість.

Таблиця 2.2

Динаміка та структура капіталу Підприємства «XXX», за 2021 – 2023 рр. (станом на кінець року)

Види пасивів (джерел формування капіталу)	2021 р.		2022 р.		2023 р.		Відхилення (+,-) 2023 р. від 2021 р.		
	сума, тис. грн	у % до підсумку	сума, тис. грн	у % до підсумку	сума, тис. грн	у % до підсумку	суми, тис. грн	частки, в.п.	у % до 2021 р.
Джерела формування капіталу - всього	1308051	100,0	1387118	100,0	1367143	100,0	+59092	x	+4,5
1. Власний капітал	1097113	83,9	1135523	81,9	1125412	82,3	+28299	-1,6	+2,6
1.1. Зареєстрований капітал	767	0,1	767	0,1	767	0,1	0	0,0	0,0
1.2. Додатковий капітал	86359	6,6	78452	5,7	95525	7,0	+9166	+0,4	+10,6
1.3 Резервний капітал	115	0,0	115	0,0	115	0,0	0	0,0	0,0
1.4. Нерозподілений прибуток	1009872	77,2	1056189	76,1	1029005	75,3	+19133	-1,9	+1,9
2. Зобов'язання і забезпечення	210938	16,1	251595	18,1	241731	17,7	+30793	+1,6	+14,6
2.1. Довгострокові зобов'язання і забезпечення	3864	0,3	4778	0,3	7368	0,5	+3504	+0,2	+90,7
2.2. Поточні зобов'язання і забезпечення	207074	15,8	246817	17,8	234363	17,1	+27289	+1,3	+13,2
2.2.1. Поточна кредиторська заборгованість	186511	14,3	119135	8,6	168360	12,3	-18151	-1,9	-9,7
2.2.2. Короткострокові кредити банків	-	-	89800	6,5	-	-	-	-	-
2.2.3. Доходи майбутніх періодів	598	0,0	548	0,0	477	0,0	-121	0,0	-20,2
2.2.4. Інші поточні зобов'язання	19965	1,5	37334	2,7	65526	4,8	+45561	+3,3	228,2

В 2023 р. порівняно з 2021 р. вартість капіталу Підприємства «ХХХ» зросла на 59 млн 92 тис. грн, або на 4,5 %. При цьому за період 2021 – 2023 рр. власний капітал збільшився на 28 млн 299 тис. грн, або на 2,6 %, проте його частка у валюті балансу скоротилася. Зростання величини власного капіталу обумовлено збільшенням сум по позитивних статтях балансу, а саме додаткового капіталу на 9 млн 166 тис. грн, що склало 10,6 %, та нерозподіленого прибутку – на 19 млн 133 тис. грн, що склало 1,9 %. Величини зареєстрованого та резервного капіталів лишалися незмінними протягом 3-х років і становили відповідно 767 тис. грн та 115 тис. грн.

За аналогічний період зобов'язання і забезпечення збільшилися на 30 млн 793 тис. грн, або на 14,6 %, а їх частка у валюті балансу зросла з 16,1 % в 2021 р. до 17,7 % в 2023 р., що є наслідком більших темпів зростання позикового капіталу порівняно зі зростанням величини власного капіталу. На зростання величини позикового капіталу в першу чергу вплинуло зростання сум по статті поточні зобов'язання і забезпечення на 27 млн 289 тис. грн, або на 13,2 % та зростання величини довготрокових зобов'язань і забезпечень – на 3 млн 504 тис. грн, або на 90,7 %. В той же час величина поточної кредиторської заборгованості зменшилася на 18 млн 151 тис. грн, або на 9,7 %, а її питома вага у загальній сумі капіталу скоротилася з 14,3 % в 2021 р. до 12,3 % в 2023 р., що є позитивним.

В 2023 р. у структурі капіталу Підприємства «ХХХ» 82,3 % (1 млрд 125 млн 412 тис. грн) займав власний капітал, в т. ч. 75,3 % (1 млрд 29 млн 5 тис. грн) – нерозподілений прибуток; 7 % (95 млн 525 тис. грн) – додатковий капітал; 0,06 % (767 тис. грн) – зареєстрований капітал та 0,01 % (115 тис. грн) – резервний капітал. Позиковий капітал займав 17,7 % (241 млн 731 тис. грн), в т. ч. 17,1 % (234 млн 363 тис. грн) – поточні зобов'язання і забезпечення та 0,5 % (7 млн 368 тис. грн) – довгострокові. В складі поточних зобов'язань левову частку займала поточна кредиторська заборгованість та інші поточні зобов'язання.

Таким чином, збільшення загальної величини джерел формування

капіталу та власних ресурсів Підприємства «XXX», за період 2021 – 2023 рр. є позитивною тенденцією.

Проаналізуємо тип фінансової стійкості Підприємства «XXX» за допомогою табл. 2.3.

Таблиця 2.3

**Визначення типу фінансової стійкості Підприємства «XXX»
за 2021 – 2023 рр. (станом на кінець року), тис. грн**

Показники	2021 р.	2022 р.	2023 р.	Відхилення (+,-) 2023 р. від 2021 р.
Власні оборотні кошти	897976	917961	877431	-20545
Довгострокові зобов'язання	-	-	-	-
Короткострокові кредити і позики	-	89800	-	-
Запаси і поточні біологічні активи	538327	488487	265707	-272620
Наявність власних оборотних коштів і довгострокових зобов'язань для формування запасів	897976	917961	877431	-20545
Загальна величина джерел формування запасів	897976	1007761	877431	-20545
Надлишок власних оборотних коштів для формування запасів	359649	429474	611724	+252075
Надлишок власних оборотних коштів і довгострокових зобов'язань для формування запасів	359649	429474	611724	+252075
Надлишок загальної величини джерел формування запасів	359649	519274	611724	+252075
Тип фінансової стійкості	абсолютна фінансова стійкість			x
Коефіцієнт забезпеченості запасів відповідними джерелами їх покриття	1,668	1,879	3,302	+1,634
Надлишок відповідних джерел формування запасів на 1 грн запасів, грн	0,67	0,88	2,30	+1,63

За результатами проведених розрахунків із визначення типу фінансової стійкості варто відмітити, при зменшенні у 2023 р. порівняно з 2021 р. запасів з 538 млн 327 тис. грн до 265 млн 707 тис. грн, тобто на 272 млн 620 тис. грн, у підприємства зменшилася і сума власних оборотних коштів до 877 млн 431 тис. в 2023 р.

В 2021 р. фінансовий стан Підприємства «XXX» також можна охарактеризувати як абсолютна фінансова стійкість, адже і короткострокові, і довгострокові кредити у підприємства відсутні, а надлишок власних оборотних коштів для формування запасів в 2021 р. склав 359 млн 649 тис. грн, а

надлишок власних оборотних коштів на 1 грн запасів склав 67 коп.

В 2022 р. Підприємства «ХХХ» має абсолютну фінансову стійкість, адже у досліджуваного суб'єкта господарювання повністю достатньо власних оборотних коштів для покриття величини запасів, а довгострокові кредити становили 89 млн 800 тис. грн. У підсумку надлишок власних оборотних коштів для формування запасів в 2022 р. склав 519 млн 274 тис. грн, а надлишок власних оборотних коштів на 1 грн запасів склав 88 коп.

В 2023 р. Підприємства «ХХХ» має абсолютну фінансову стійкість, адже у досліджуваного суб'єкта господарювання повністю достатньо власних оборотних коштів для покриття величини запасів, а довгострокові та короткострокові кредити у підприємства відсутні. У підсумку надлишок власних оборотних коштів в 2023 р. склав 611 млн 724 тис. грн, а надлишок власних оборотних коштів на 1 грн запасів склав 2 грн 30 коп.

Таким чином, у 2021 – 2023 роках підприємство має ознаки абсолютної фінансової стійкості. Отже, фінансово стійким можна вважати таке підприємство, яке спроможне за рахунок власних оборотних коштів забезпечити формування запасів, не допустити невиправданої кредиторської заборгованості, своєчасно розрахуватись за своїми зобов'язаннями.

Важливим елементом оцінки фінансового стану підприємства є розрахунок показників ліквідності та платоспроможності (табл. 2.4).

Таблиця 2.4

**Показники оцінювання ліквідності і платоспроможності
Підприємства «ХХХ» за 2021 – 2023 рр. (станом на кінець року)**

Показник	Роки			Нормативне значення	Відхилення (+,-) 2023 р. від 2021 р.
	2021	2022	2023		
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,001	0,003	0,000	$\geq 0,2$	-0,001
Коефіцієнт швидкої ліквідності	2,755	2,759	3,642	$\geq 0,7$	+0,886
Загальний коефіцієнт ліквідності	5,355	4,739	4,775	$\geq 1,0$	-0,580
Коефіцієнт платоспроможності	0,001	0,003	0,000	$\geq 0,1$	-0,001
Коефіцієнт критичної ліквідності	5,257	4,649	4,630	$\geq 1,0$	-0,627
Коефіцієнт покриття запасів	2,060	2,394	4,212	$\geq 1,0$	+2,152

За даними табл. 2.5 значення коефіцієнта абсолютної ліквідності

зменшилося на 0,001 – з 0,001 до 0,000. Це означає, що рівень покриття поточних зобов'язань високоліквідними оборотними активами у 2021 році становив 0,1 %, а в 2023 році зменшився до 0,0 %. Порівняння ж цього показника з нормативним значенням ($\geq 0,2$, або ≥ 20 %) свідчить про недостатню грошову платоспроможність підприємства, одночасно його динаміка носить негативний характер.

Фактичне значення коефіцієнта швидкої ліквідності збільшилося з 2,755 в 2021 р. до 3,642 в 2023 р. і щзначно перевищує нормативне значення (0,7). Одночасно коефіцієнт загальної ліквідності зменшився з 5,355 в 2021 р. до 4,775 в 2023 р. та перевищує нормативне значення ($\geq 1,0$), що вказує на високий рівень, але негативну динаміку майнової платоспроможності підприємства. Так, станом на кінець 2021 року оборотні активи перевищували поточні зобов'язання у 5,4 рази, а на кінець 2023 року – у 4,8 рази.

Негативна тенденція до зниження основних і допоміжних коефіцієнтів ліквідності свідчить про зниження платіжних можливостей підприємства щодо виконання поточних зобов'язань з урахуванням використання відповідних груп платіжних засобів.

Обчислення рівня прибутку є як підсумковою метою аналізу фінансових результатів, так і одним із ключових напрямів оцінювання ефективності виробничо-фінансової діяльності підприємства. Основні завдання аналізу доходів підприємства включають:

- аналіз рівня та структури доходів за звітний період;
 - порівняння цих показників із відповідними значеннями за попередній (базовий) період;
 - оцінку змін у структурі доходів та виявлення причин таких змін [18].
- Для досягнення цих цілей формується аналітична таблиця, яка містить:
- абсолютні значення доходів підприємства;
 - частку кожного виду доходу у загальній сумі доходів за звітний та базовий періоди;
 - динаміку змін абсолютних значень доходів та їхніх часток у звітному

періоді порівняно з базовим [65].

Такий підхід дозволяє детально оцінити фінансову діяльність підприємства, визначити ключові тенденції у формуванні доходів та розробити стратегії для їх оптимізації.

За даними форми № 2 «Звіт про сукупний дохід» проведемо аналіз формування, структури та динаміки доходів Підприємства «ХХХ» (табл. 2.5).

Таблиця 2.5

Структура та динаміка доходів Підприємства «ХХХ» за період 2021 – 2023 рр.

Види доходів	2021		2022		2023		Відхилення (+,-) 2023 р. від 2021 р.	
	сума, тис. грн	частка, %	сума, тис. грн	частка, %	сума, тис. грн	частка, %	абсолютне, тис. грн	відносне, %
Чистий дохід від основної операційної діяльності	564955	63,2	665866	76,5	696983	85,3	+132028	+23,4
Дохід від іншої операційної діяльності	321105	35,9	150416	17,3	85595	10,5	-235510	-73,3
Дохід від фінансової діяльності	1	0,0	944	0,1	1673	0,2	+1672	в 1673 р. б.
Дохід від інвестиційної діяльності	7274	0,8	53021	6,1	33061	4,0	+25787	в 4,5 р. б.
Разом доходи	893335	100,0	870247	100,0	817312	100,0	-76023	-8,5

За даними табл. 2.5 підприємство формує доходи переважно в процесі основної операційної діяльності та іншої операційної діяльності. Так в 2021 р. 63,2 % (564 млн 955 тис. грн) припадає на чистий дохід від основної операційної діяльності та 35,9 % (321 млн 105 тис. грн) – на іншу операційну діяльність. Ще 0,8 % (7 млн 274 тис. грн) припадало на дохід від інвестиційної діяльності. Дохід від фінансової діяльності становив 1 тис. грн.

В 2022 р. 665 млн 866 тис. грн (76,5 %) припадає на чистий дохід від основної операційної діяльності, 150 млн 416 тис. грн (17,3 %) – на іншу операційну діяльність, 53 млн 21 тис. грн (6,1 %) – на дохід від інвестиційної діяльності та 944 тис. грн (лише 0,1 %) – на дохід від фінансової діяльності.

У 2023 в загальній величині доходів 85,3 % припадає на чистий дохід від основної операційної діяльності (696 млн 983 тис. грн); 10,5 % (85 млн 595 тис. грн) – на доходи від іншої операційної діяльності; 4 % (33 млн 61 тис. грн) – на дохід від інвестиційної діяльності та лише 0,2 % (1 млн 673 тис. грн) становив дохід від фінансової діяльності.

Більш наочно структуру та динаміку доходів Підприємства «XXX» за 2021 – 2023 роки наведена на рис. 2.2.

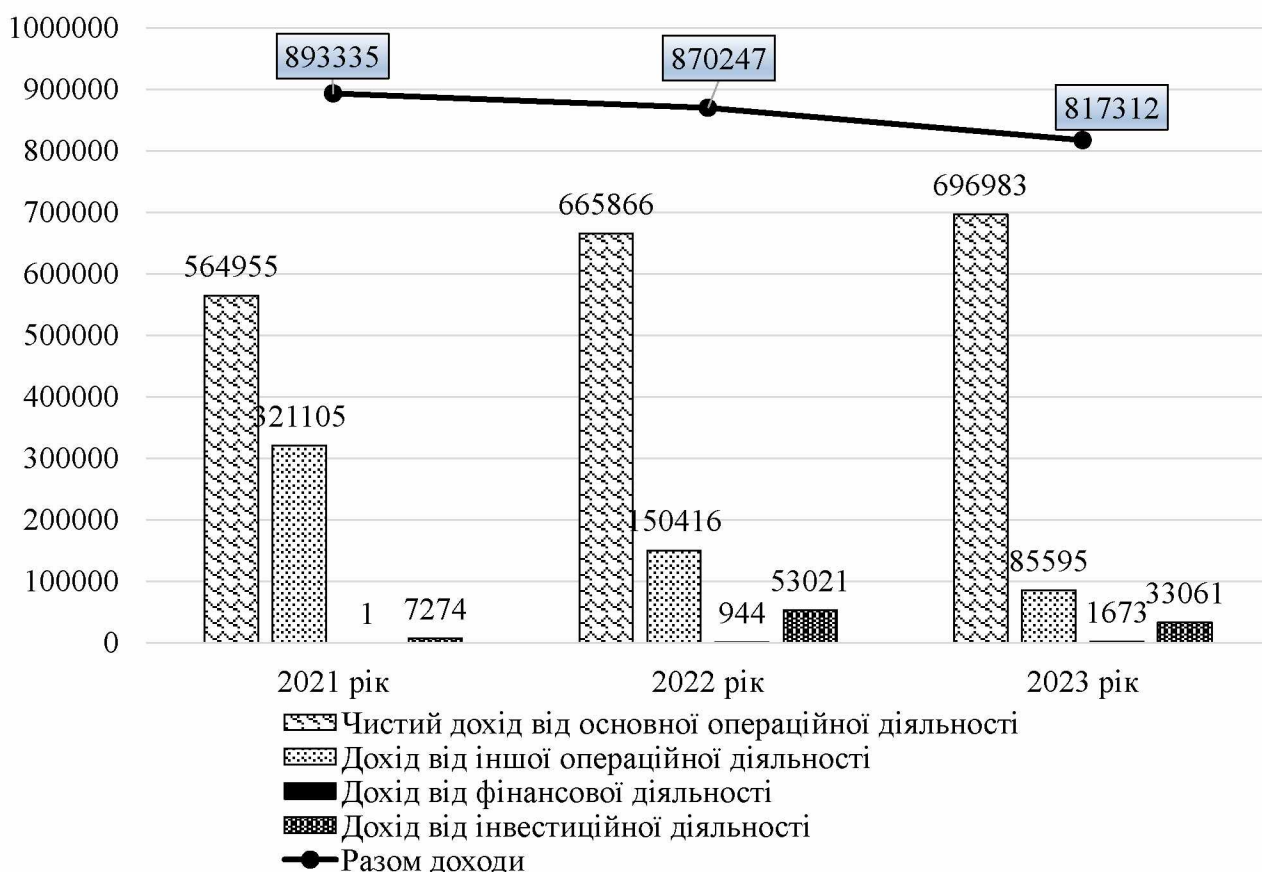


Рис. 2.2. Динаміка та структура доходів Підприємства «XXX» за 2021 – 2023 рр.

У 2023 р. порівняно з 2021 р. чистий дохід від основної операційної діяльності збільшився на 132 млн 28 тис. грн (23,4 %), дохід від інвестиційної діяльності збільшився на 25 млн 787 тис. грн (у 4,5 рази), а дохід від фінансової діяльності – на 1 млн 672 тис. грн (в 1673 рази). В той же час дохід від іншої операційної діяльності зменшився на 235 млн 510 тис. грн (на 73,3 %). Випереджаючі темпи скорочення доходів від іншої операційної діяльності, порівняно з темпами зростання доходів від основної операційної діяльності

обумовило зростання питомої ваги останніх на 12,1 в.п. за період 2021 – 2023 років. У цілому загальна величина доходу підприємства зменшилася на 76 млн 23 тис. грн, що становить 8,5 %.

Основні завдання аналізу витрат аналогічні завданням аналізу доходів:

- дослідження рівня та структури витрат за звітний період;
- порівняння показників витрат за звітний і попередній періоди;
- оцінка змін у структурі витрат та виявлення причин цих змін [44].

За допомогою наступної табл. 2.6 проведемо аналіз формування, структури та динаміки витрат і відрахувань Підприємства «XXX» за 2021 – 2023 рр.

Таблиця 2.6

Структура та динаміка витрат Підприємства «XXX» за період 2021 – 2023 рр.

Види витрат і відрахувань	2021		2022		2023		Відхилення (+,-) 2023 р. від 2021 р.	
	сума, тис. грн	частка, %	сума, тис. грн	частка, %	сума, тис. грн	частка, %	абсолютне, тис. грн	відносне, %
Собівартість реалізованої продукції	398840	74,3	434501	52,2	591669	69,4	+192829	+48,3
Адміністративні витрати	14083	2,6	28312	3,4	31395	3,7	+17312	в 2,2 р. б.
Витрати на збут	16275	3,0	33294	4,0	44638	5,2	+28363	в 2,7 р. б.
Інші операційні витрати	98647	18,4	323779	38,9	144045	16,9	+45398	+46,0
Витрати від фінансової діяльності	-	-	7032	0,8	14735	1,7	+14735	х
Витрати від інвестиційної діяльності	9272	1,7	4919	0,6	25931	3,0	+16659	в 2,8 р. б.
Всього	537117	100,0	831837	100,0	852413	100,0	+315296	+58,7

За даними табл. 2.7, можна зробити висновок, у 2021 р. в структурі витрат і відрахувань переважали собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) – 74,3 % (398 млн 840 тис. грн), інші операційні витрати – 18,4 % (98 млн 647 тис. грн). В свою чергу витрати на збут у загальній сумі витрат

досліджуваного підприємства склали 3 % (16 млн 275 тис. грн), адміністративні витрати – 2,6 % (14 млн 83 тис. грн), витрати від інвестиційної діяльності – 1,7 % (9 млн 272 тис. грн).

У структурі витрат підприємства у 2023 р. переважають собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) – 69,4 % (591 млн 669 тис. грн), інші операційні витрати – 16,9 % (144 млн 45 тис. грн). В свою чергу витрати на збут у загальній сумі витрат досліджуваного підприємства склали 5,2 % (44 млн 638 тис. грн), адміністративні витрати – 3,7 % (31 млн 395 тис. грн), витрати від інвестиційної діяльності – 3 % (25 млн 931 тис. грн), витрати від фінансової діяльності – 1,7 % (14 млн 735 тис. грн).

Структура та динаміка витрат підприємства за 2021 – 2023 рр. наведена на рис. 2.3.

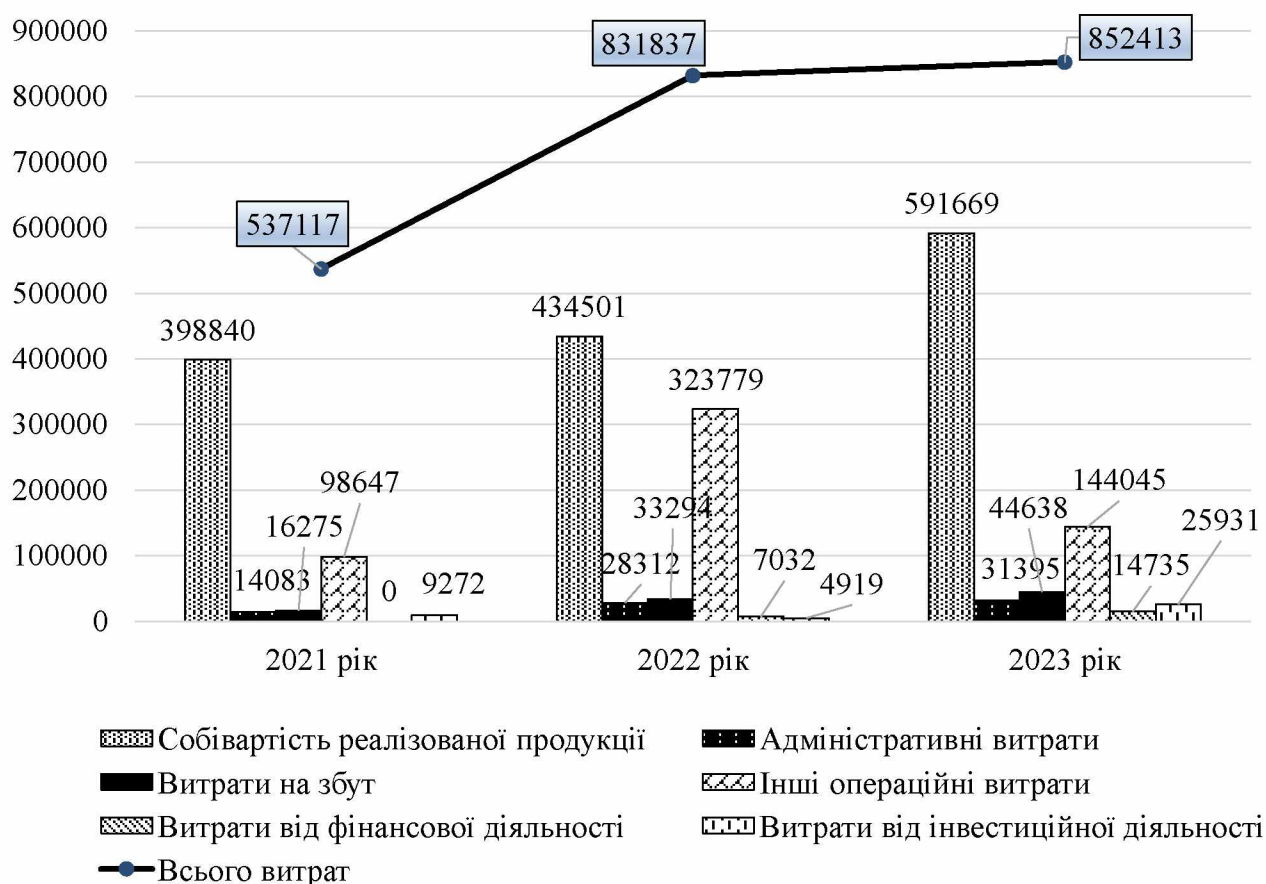


Рис. 2.3. Структура та динаміка витрат Підприємства «XXX» за 2021 – 2023 роки, тис. грн

Порівняно з 2021 р. має місце зростання величини абсолютно усіх видів

витрат. Найбільше зросли: собівартість реалізованої продукції – на 192 млн 829 тис. грн (на 48,3 %), інші операційні витрати – на 45 млн 398 тис. грн (на 46 %), витрати на збут – на 28 млн 363 тис. грн (в 2,7 рази), адміністративні витрати – на 17 млн 312 тис. грн (в 2,2 рази), витрати від інвестиційної діяльності – на 16 млн 659 тис. грн (в 2,8 рази) та витрати від фінансової діяльності – на 14 млн 735 тис. грн. Загалом витрати підприємства за досліджуваний період зросли на 315 млн 296 тис. грн (на 58,7 %).

Ключовим аспектом оцінювання ефективності роботи підприємства за всіма напрямками його діяльності – виробничою, комерційною, фінансовою та інвестиційною – є показники прибутковості. Вони відображають результати виробництва та продажу продукції (робіт, послуг), якість і різноманітність асортименту, рівень ефективного використання ресурсів, а також результати співпраці з партнерами та якість управління виробничо-фінансовими процесами [12].

Види і послідовність формування фінансових результатів Підприємства «XXX» за 2021 – 2023 рр. проаналізовано в табл. 2.7.

Аналізуючи розрахунки табл. 2.7, варто відмітити наступне, за 2021 – 2023 рр. спостерігається тенденція до збільшення сум чистого доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг). В 2023 р. порівняно з 2021 р. чистий дохід від реалізації продукції Підприємства «XXX» збільшився з 564 млн 955 тис. грн до 696 млн 983 тис. грн, або на 23,4 %. Поряд з цим відмічаємо зростання величини операційних витрат підприємства з 527 млн 845 тис. грн до 811 млн 747 тис. грн, або на 53,8 %. При цьому собівартість реалізованої продукції збільшилася на 192 млн 829 тис. грн, або майже в 1,5 рази (з 398 млн 840 тис. грн в 2021 р. до 591 млн 669 тис. грн), а інші операційні витрати – на 45 млн 398 тис. грн, на 46 % (з 98 млн 647 тис. грн до 144 млн 45 тис. грн). Витрати на збут зросли на 28 млн 363 тис. грн, або в 2,7 рази (з 16 млн 275 тис. грн до 44 млн 638 тис. грн), а адміністративні витрати – на 17 млн 312 тис. грн, або в 2,2 рази (з 14 млн 83 тис. грн до 31 млн 395 тис. грн).

Все це призвело до змін в структурі операційних витрат. Так в 2021 р. в

структурі операційних витрат 75,6 % припадало на собівартість реалізованої продукції, 18,7 % – на інші операційні витрати, 3,1 % – витрати на збут та 2,7 % – адміністративні витрати. В 2023 р. в загальній сумі операційних витрат 72,9 % припадало на собівартість реалізованої продукції, 17,7 % – на інші операційні витрати, 5,5 % – витрати на збут та 3,9 % – адміністративні витрати.

Таблиця 2.7

Фінансові результати діяльності Підприємства «XXX» за 2021 – 2023 рр.

Показники	2021 р.		2022 р.		2023 р.		2023 р. у % до 2021 р.
	сума, тис.грн	питома вага, %	сума, тис.грн	питома вага, %	сума, тис.грн	питома вага, %	
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	564955	X	665866	X	696983	X	123,4
Операційні витрати у т.ч.:	527845	100,0	819886	100,0	811747	100,0	153,8
а) собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	398840	75,6	434501	53,0	591669	72,9	148,3
б) адміністративні витрати	14083	2,7	28312	3,5	31395	3,9	222,9
в) витрати на збут	16275	3,1	33294	4,1	44638	5,5	274,3
г) інші операційні витрати	98647	18,7	323779	39,5	144045	17,7	146,0
Валовий прибуток	166115	X	231365	X	105314	X	63,4
У % до чистого доходу (виручки) від реалізації продукції	X	29,4	X	34,7	X	15,1	X
Інші операційні доходи	321105	X	150416	X	85595	X	26,7
Прибуток (збиток) від операційної діяльності	358215	X	-3604	X	-29169	X	-8,1
Фінансові та інвестиційні доходи	7275	X	53965	X	34734	X	477,4
Фінансові та інвестиційні витрати	9272	X	11951	X	40666	X	438,6
Прибуток (збиток) до оподаткування	356218	X	38410	X	-35101	X	-9,9
Витрати (дохід) з податку на прибуток	-	-	-	-	-	-	-
Чистий прибуток (збиток)	356218	X	38410	X	-35101	X	X
У % до чистого доходу від реалізації продукції	X	63,1	X	5,8	X	-5,0	X
У % до валового прибутку	X	214,4	X	16,6	X	-33,3	X

Все це обумовило зменшення величини валового прибутку з 166 млн 115 тис. грн в 2021 р. до 231 млн 365 тис. грн валового прибутку в 2022 р. та до 105

млн 314 тис. грн в 2023 р., тобто на 60 млн 801 тис. грн, або на 36,6 %. Таким чином, в 2021 р. питома вага валового прибутку у загальній сумі чистого доходу склала 29,4 %, в 2022 р. – 34,7 %, а в 2023 р. – 15,1 %.

За останні три роки інші операційні доходи Підприємства «XXX» зменшилися на 235 млн 510 тис. грн, або на 73,3 %. Таким чином, в 2021 р. прибуток від операційної діяльності становив 358 млн 215 тис. грн, а в 2023 р. збиток від операційної діяльності склав 29 млн 169 тис. грн (за рахунок більш стрімких темпів зростання величини операційних витрат та скорочення інших операційних доходів).

Наочно динаміку фінансових результатів досліджуваного підприємства за 2021 – 2023 рр. ілюструє рис. 2.4.

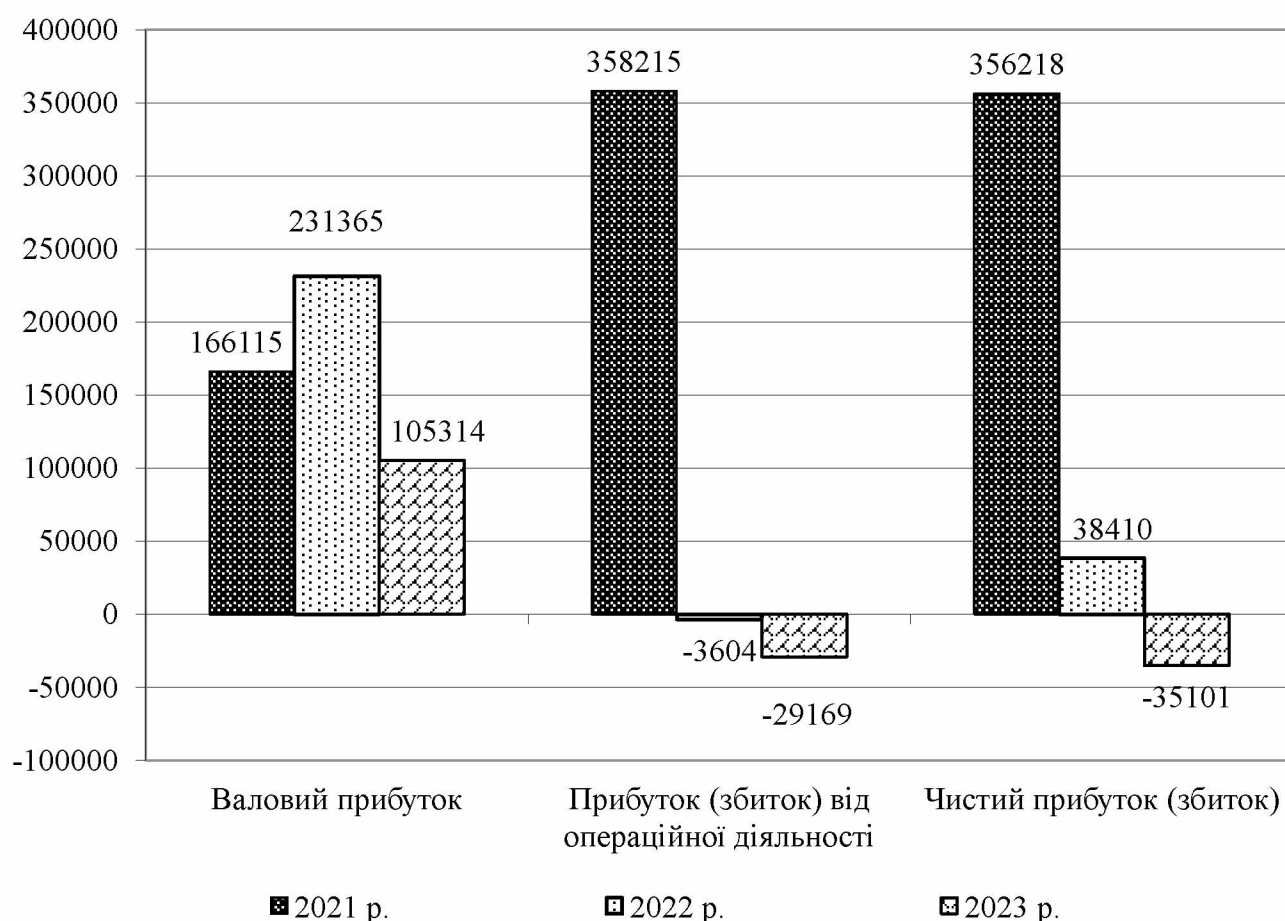


Рис. 2.4. Динаміка фінансових результатів діяльності Підприємства «XXX» за 2021 – 2023 рр., тис. грн

В 2021 р. фінансові та інвестиційні доходи становили 7 млн 275 тис. грн,

а фінансові та інвестиційні витрати – 9 млн 272 тис. грн. Тож прибуток до оподаткування склав 356 млн 218 тис. грн. В 2022 р. фінансові та інвестиційні доходи становили 53 млн 965 тис. грн, а фінансові та інвестиційні витрати – 11 млн 951 тис. грн. Тож прибуток до оподаткування склав 38 млн 410 тис. грн. В 2023 р. фінансові та інвестиційні доходи становили 34 млн 734 тис. грн, а фінансові та інвестиційні витрати – 40 млн 666 тис. грн. Тож збиток до оподаткування склав 35 млн 101 тис. грн.

Отже, в 2021 р. чистий прибуток Підприємства «XXX» становив 356 млн 218 тис. грн, що в 2,14 рази перевищило величину валового прибутку та склало 63,1 % від чистого доходу від реалізації продукції. В 2022 р. чистий прибуток Підприємства «XXX» становив 38 млн 410 тис. грн, що склало 5,8 % від величини чистого доходу від реалізації продукції та 16,6 % від валового прибутку. В 2023 р. чистий збиток Підприємства «XXX» становив 35 млн 101 тис. грн, що становить 5 % від величини чистого доходу від реалізації продукції та 33,3 % від величини валового прибутку.

Таким чином, варто відмітити що за період 2021 – 2023 рр. в цілому спостерігається негативна динаміка фінансових результатів діяльності Підприємства «XXX».

2.2. Управління розподілом прибутку на підприємстві

Аналіз розподілу прибутку має на меті оцінити відповідність між його розподілом та використанням з урахуванням результатів діяльності підприємства. Згідно з чинним законодавством, прибуток підприємства розподіляється наступним чином: насамперед сплачується податок на прибуток, який розраховується з урахуванням зменшення прибутку на суми доходів у вигляді дивідендів, процентів, отриманих за акціями, облігаціями та іншими цінними паперами, а також доходів від пайової участі, відрахувань у резервний фонд та пільг. Однак у разі, якщо підприємство є платником єдиного

податку IV групи, податок на прибуток не сплачується [59].

Підприємство самостійно визначає напрями використання прибутку, зокрема:

- відрахування до резервного капіталу або його створення згідно зі статутом;
- поповнення статутного капіталу;
- витрати на модернізацію виробництва й обладнання;
- створення фондів споживання та накопичення;
- фінансування благодійних і соціальних проєктів.

В акціонерних товариствах розподіл чистого прибутку залежить від дивідендної політики, яка визначає розмір і темпи зростання капіталу підприємства.

При формуванні системи розподілу прибутку важливо забезпечити баланс інтересів підприємства, суспільства та працівників. Основні принципи розподілу прибутку включають:

- пріоритетне виконання фінансових зобов'язань перед державою;
- максимальне спрямування прибутку на забезпечення розширеного відтворення;
- стимулювання працівників через матеріальні заохочення;
- задоволення соціально-культурних потреб [63].

Цей підхід сприяє гармонійному розвитку підприємства та забезпечує його стабільне функціонування.

Розподіл прибутку підприємства стосується всієї суми прибутку, отриманого від звичайної та надзвичайної діяльності за звітний період. Під цим розуміється спрямування частини прибутку до державного бюджету у вигляді податків, а також визначення чистого прибутку, що залишається у розпорядженні підприємства для подальшого використання [9].

Процес розподілу прибутку виконує важливу стимулюючу функцію, спрямовану на заохочення діяльності підприємства. Перед тим як прибуток використовується для фінансування, він розподіляється між сторонами, які

беруть участь у його створенні. Кількість таких сторін залежить від організаційно-правової форми підприємства. Деталі розподілу та використання прибутку зазвичай визначаються статутом підприємства.

В економіці України, особливо в перехідний до ринку період, значний вплив на розподіл і використання прибутку здійснює держава. Це зумовлено тим, що більша частина капіталу залишається у власності держави, яка визначає напрями використання прибутку, одночасно забезпечуючи соціально-економічний розвиток країни. З часом, із розвитком ринкових відносин, державний вплив у цій сфері поступово зменшується [8].

Ефективне управління прибутком потребує побудови системи, яка враховує тактичні та стратегічні аспекти. Система повинна поєднувати взаємопов'язані елементи, кожен із яких виконує специфічну функцію, що в результаті забезпечує досягнення запланованого рівня прибутку.

Оперативна система управління прибутком орієнтована на короткострокові завдання, спрямовані на забезпечення стабільної прибутковості у поточному періоді. Стратегічна система управління формує довгострокові підходи до управління, створюючи передумови для адаптації підприємства до змін у зовнішньому середовищі та ефективного використання його внутрішніх можливостей [25].

Цей комплексний підхід до управління прибутком є запорукою фінансової стійкості та стабільного розвитку підприємства.

Механізм управління прибутком підприємства включає кілька ключових компонентів: ринкове регулювання, державне нормативно-правове забезпечення формування і розподілу прибутку, внутрішню систему управління окремими аспектами прибутковості, а також комплекс методів і прийомів для здійснення цього процесу.

Прибутковість підприємства пов'язана з отриманням прибутку і визначається через взаємозв'язок з показниками капіталу, витрат та доходів, що виступають основними орієнтирами ефективності виробництва [28].

Об'єктом розподілу є загальний прибуток підприємства, отриманий за

звітний період. Розподіл включає спрямування частини прибутку на податкові платежі, визначення чистого прибутку, який залишається у розпорядженні підприємства, та розподіл його між цілями виробничо-технічного і соціального розвитку, формуванням резервів, виплатою дивідендів тощо. Крім того, прибуток може використовуватись для сплати штрафних санкцій, благодійності та погашення інвестиційних кредитів [16].

Чистий прибуток є ключовим джерелом фінансових ресурсів як для підприємства, так і для держави. Держава отримує податок на прибуток, а підприємство використовує залишок для забезпечення своїх потреб. Напрями використання чистого прибутку визначаються самостійно засновниками або керівництвом підприємства.

Оптимальне співвідношення між використанням прибутку на споживання і накопичення сприяє підвищенню матеріальної зацікавленості підприємств у підвищенні ефективності своєї діяльності. Це забезпечує досягнення збалансованого розвитку та стійкості підприємства.

У господарській практиці Підприємства «XXX» чистий прибуток розподіляється за такими основними напрямками:

1. Фонд інвестування підприємства: фінансування витрат на проведення науково-дослідних робіт, створення та впровадження нових видів продукції, оновлення технологій, модернізацію обладнання, придбання нематеріальних активів, а також поповнення оборотних коштів. Це ключовий напрям, який сприяє відтворенню та розвитку підприємства.

2. Фонд соціальних витрат: забезпечення фінансування експлуатації соціально-побутових об'єктів, які належать підприємству, будівництво об'єктів соціального призначення, а також організація оздоровчих та інших соціальних заходів.

3. Фонд виплати дивідендів: забезпечення доходів акціонерів підприємства через розподіл частини прибутку у формі дивідендів.

4. Фонд стимулювання персоналу: спрямований на матеріальне заохочення працівників, виплату премій за виконання виробничих завдань,

впровадження нових технічних рішень, а також надання матеріальної допомоги.

5. Фінансовий резерв: формується для забезпечення фінансової стабільності підприємства, самофінансування та покриття витрат, які можуть виникнути через непередбачувані обставини або зміни ринкової кон'юнктури.

Такий підхід дозволяє ефективно використовувати прибуток для досягнення як стратегічних, так і поточних цілей підприємства.

Доцільно проаналізувати напрями використання коштів Підприємства «XXX», які утворюються в результаті розподілу чистого прибутку в 2021 р. в табл. 2.9.

Таблиця 2.9

Напрями використання коштів Підприємства «XXX» за 2021 рік

Показники	% відрахувань до фонду	Сума, тис. грн
Чистий прибуток	100	356218
Фонд інвестування	40	142487,2
Фонд фінансування соціальних витрат	15	53432,7
Фонд виплати дивідендів	25	89054,5
Фонд стимулювання персоналу	15	53432,7
Фінансовий резерв	5	17810,9

Аналізуючи розрахунки табл. 2.9, варто відмітити, що згідно установчих документів Підприємства «XXX», в 2020 році 40 % чистого прибутку направлялося до фонду інвестування, 15 % – до фонду фінансування соціальних виплат, 25 % – до фонду виплати дивідендів, 15 % – до фонду стимулювання персоналу та 5 % – до фінансового резерву.

Наочно напрями використання коштів Підприємства «XXX» за 2022 рік ілюструє рис. 2.5. Таким чином в 2020 р. 142 млн 487,2 тис. грн було направлено до фонду інвестування, 53 млн 432,7 тис. грн – до фонду фінансування соціальних витрат, 89 млн 54,5 тис. грн – до фонду виплати дивідендів, 53 млн 432,7 тис. грн – до фонду стимулювання персоналу та 17 млн 810,9 тис. грн – до фінансового резервування.

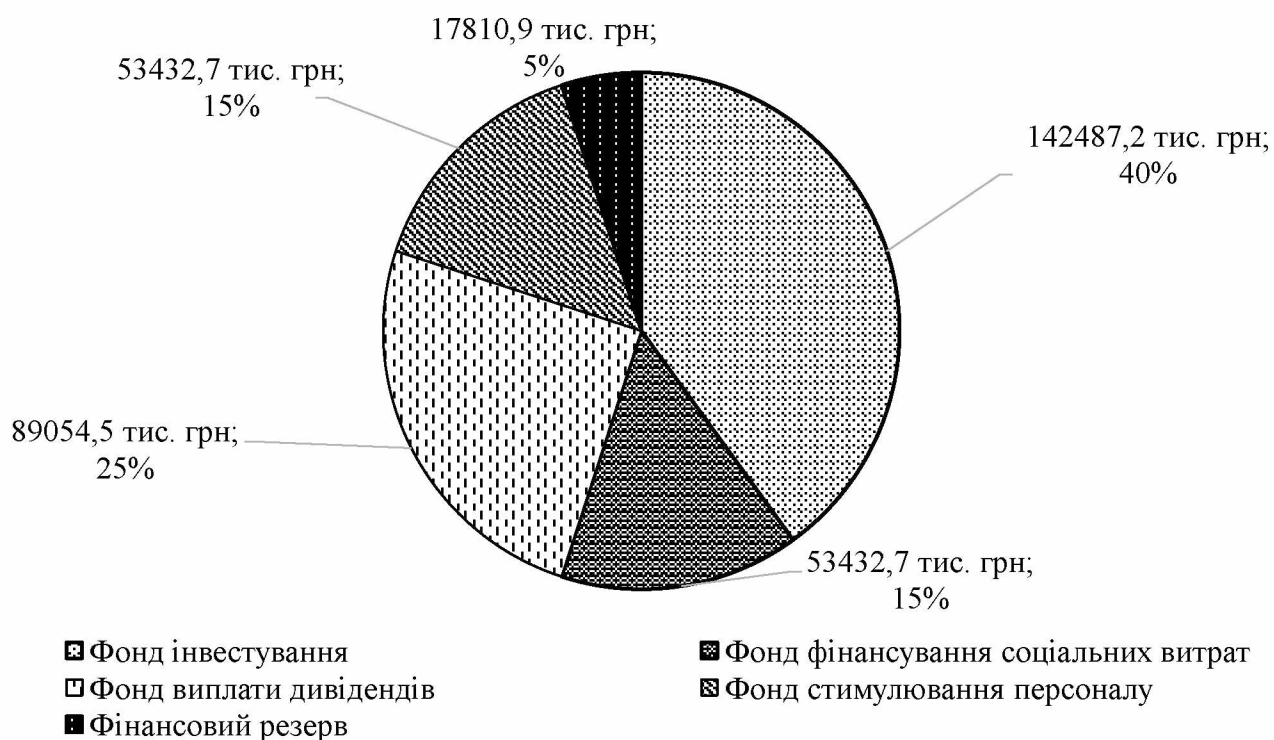


Рис. 2.5. Напрями використання чистого прибутку Підприємства «XXX» за 2022 р.

Доцільно проаналізувати напрями використання коштів Підприємства «XXX», які утворюються в результаті розподілу чистого прибутку в 2022 р. в табл. 2.10.

Таблиця 2.10

Напрями використання коштів Підприємства «XXX» за 2022 рік

Показники	% відрахувань до фонду	Сума, тис. грн
Чистий прибуток	100	38410
Фонд інвестування	40	15364,0
Фонд фінансування соціальних витрат	15	5761,5
Фонд виплати дивідендів	25	9602,5
Фонд стимулювання персоналу	15	5761,5
Фінансовий резерв	5	1920,5

Аналізуючи розрахунки табл. 2.10, варто відмітити, що згідно установчих документів Підприємства «XXX», в 2022 році 40,0 % чистого прибутку направлялося до фонду інвестування, 13,0 % – до фонду фінансування соціальних виплат, 25,0 % – до фонду виплати учасникам, 15,0 % – до фонду стимулювання персоналу та 7,0 % – до фінансового резерву.

Наочно напрями використання коштів Підприємства «XXX» за 2022 рік ілюструє рис. 2.6.

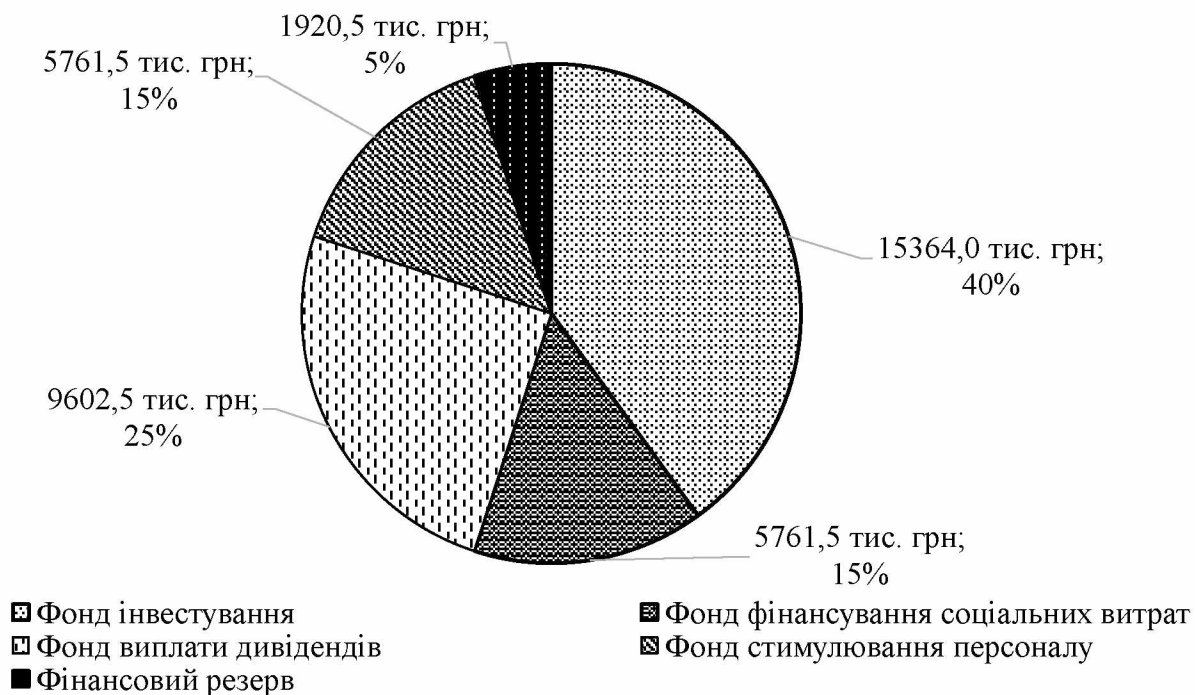


Рис. 2.6. Напрями використання чистого прибутку Підприємства «XXX» за 2022 р.

Таким чином в 2022 р. 15 млн 364 тис. грн було направлено до фонду інвестування, 5 млн 761,5 тис. грн – до фонду фінансування соціальних витрат, 9 млн 602,5 тис. грн – до фонду виплати дивідендів, 5 млн 761,5 тис. грн – до фонду стимулювання персоналу та 1 млн 920,5 тис. грн – до фінансового резервування.

Для оцінки рівня відносної ефективності необхідно порівняти отриманий прибуток із залученими ресурсами або здійсненими витратами.

Відносні показники фінансових результатів, такі як коефіцієнти рентабельності, характеризують відносний рівень прибутковості вкладеного капіталу, структури капіталу, витрат або отриманого доходу. Вони виражаються у відсотках і дають змогу оцінити ефективність використання ресурсів. Розрахунок таких показників залежить від конкретної мети аналізу відносної прибутковості [8, 27].

Далі розрахуємо показники рентабельності витрат Підприємства «XXX»

за 2021 – 2023 рр. в табл. 2.11.

Таблиця 2.11

**Показники рентабельності та окупності витрат Підприємства «ХХХ»
за 2021 – 2023 рр., у %**

Показники	2021 р.	2022 р.	2023 р.	Відхилення (+,-) 2023 р. від 2021 р.
Рентабельність виробничих витрат	41,6	53,2	17,8	-23,9
Рентабельність (збитковість) операційних витрат	67,9	-0,4	-3,6	-71,5
Загальна рентабельність (збитковість) витрат господарської діяльності	66,3	4,6	-4,1	-70,4
Чиста рентабельність (збитковість) витрат господарської діяльності	66,3	4,6	-4,1	-70,4
Коефіцієнт окупності виробничих витрат	1,416	1,532	1,178	-0,239
Коефіцієнт окупності операційних витрат	1,679	0,996	0,964	-0,715
Коефіцієнт окупності адміністративних витрат	40,116	23,519	22,200	-17,916
Коефіцієнт окупності витрат на збут	34,713	20,000	15,614	-19,099

За даними табл. 2.11 підприємство має негативну динаміку абсолютно всіх показників рентабельності витрат. Так, спостерігається зниження показників, які характеризують прибутковість основної, операційної та в цілому господарської діяльності підприємства. Якщо в 2021 році на 1 грн виробничих витрат було одержано 41,6 коп. валового прибутку, в 2022 р. – 53,2 коп. валового прибутку, а в 2023 р. – 17,8 коп. В 2021 році на 1 грн операційних витрат було одержано 67,9 коп. прибутку від операційної діяльності, в 2022 р. – 0,4 коп збитку від операційної діяльності, а в 2023 р. – 3,6 коп. збитку від операційної діяльності. В 2021 році на 1 грн витрат господарської діяльності було одержано 66,3 коп. прибутку до оподаткування, в 2022 р. – 4,6 коп. прибутку до оподаткування, а в 2023 р. – 4,1 коп. збитку до оподаткування.

Негативною є також динаміка показників окупності витрат. Коефіцієнт окупності виробничих витрат зменшився на 0,239 і в 2023 р. становив 1,178; операційних витрат зменшився на 0,715 і в 2023 р. становив 0,964; коефіцієнт окупності адміністративних витрат зменшився на 17,916 і у 2023 році становив 22,200; а витрат на збут зменшився на 19,099 та в 2023 р. становив 15,614.

Більш наочно динаміку показників рентабельності ілюструє рис. 2.7.

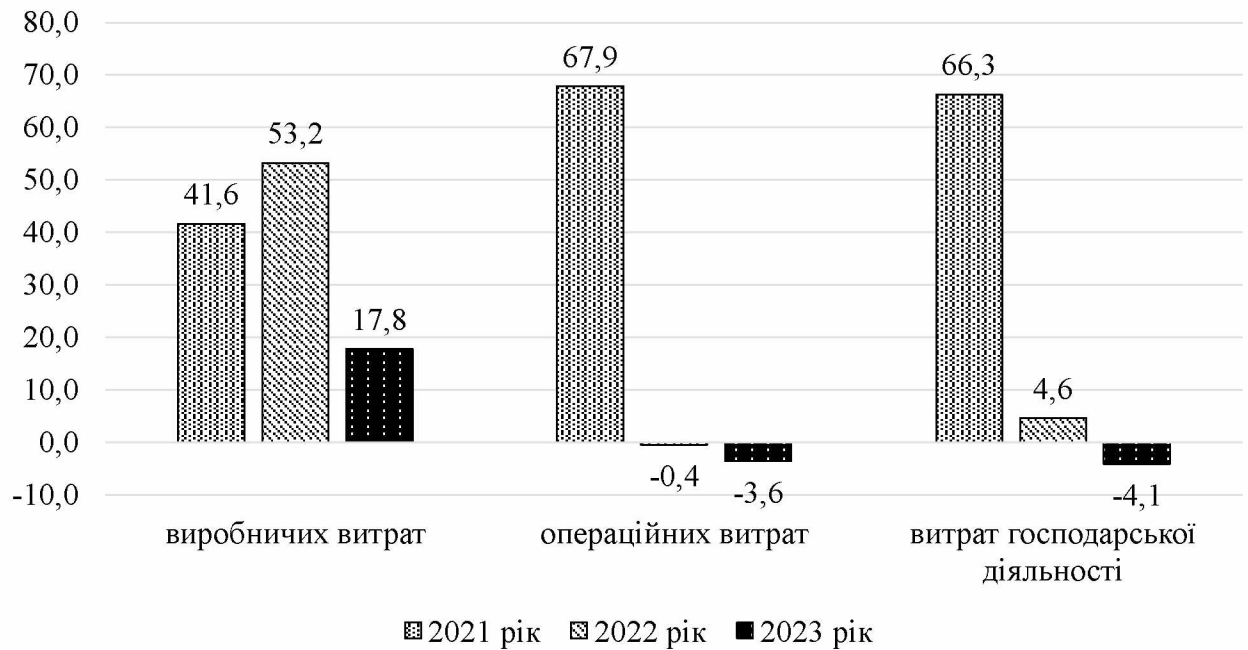


Рис. 2.7. Динаміка показників рентабельності Підприємства «XXX» за 2021 – 2023 рр., %

Далі розрахуємо показники рентабельності реалізованої продукції Підприємства «XXX» за 2021 – 2023 рр. в табл. 2.12.

Таблиця 2.12

**Показники рентабельності (збитковості) реалізованої продукції
Підприємства «XXX» за 2021 – 2023 рр., у %**

Показники	2021 р.	2022 р.	2023 р.	Відхилення (+,-) 2023 р. від 2021 р.
Рентабельність (збитковість) продажу	63,1	5,8	-5,0	-68,1
Рентабельність (збитковість) доходу від операційної діяльності	40,4	-0,4	-3,7	-44,2

За досліджуваний період негативною є динаміка рентабельності продажу. Так в 2021 р. на 1 грн чистого доходу від реалізації продукції було одержано 63,1 коп. чистого прибутку, в 2022 р. – 5,8 коп. чистого прибутку, а в 2023 р. – 5 коп. чистого збитку, що на 68,1 коп менше до показника 2021 року і є негативним. В 2021 р. на 1 грн доходів від операційної діяльності Підприємства «XXX» було одержано 40,4 коп чистого прибутку, в 2022 р. – 0,4 коп. чистого збитку, а в 2023 р. – 3,7 коп. чистого збитку (спостерігається зменшення рівня

прибутковості на 44,2 коп.), що свідчить про негативну динаміку показників ефективності господарської діяльності досліджуваного підприємства.

Графічно динаміку показників рентабельності реалізованої продукції Підприємства «ХХХ» за 2021 – 2023 рр. ілюструє рис. 2.8.

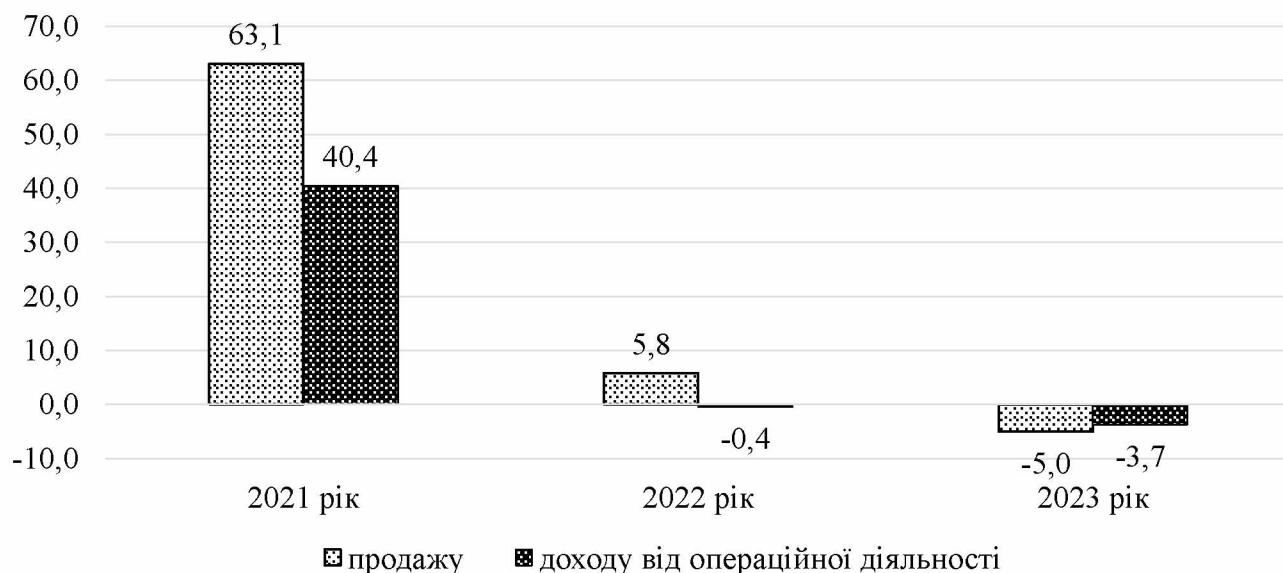


Рис. 2.8. Динаміка показників рентабельності реалізованої продукції Підприємства «ХХХ» за 2021 – 2023 рр., %

Наступним кроком буде доцільно проаналізувати показники рентабельності та окупності капіталу Підприємства «ХХХ» за 2021 – 2023 рр. в табл. 2.13. Звертають на себе увагу фактичні значення та негативна динаміка показників ефективності використання капіталу і виробничих фондів. Так в 2021 р. на 1 грн середньорічної вартості капіталу та 1 грн середньорічної вартості власного капіталу було одержано 32,8 коп. та 39,3 коп. чистого прибутку, в 2022 р. – 2,9 коп. та 3,4 коп. чистого прибутку, а в 2023 р. – 2,5 коп. та 3,1 коп. чистого збитку.

В 2021 р. на 1 грн середньорічної вартості виробничих фондів було отримано 67,1 коп. чистого прибутку, в 2022 р. – 5,9 коп. чистого прибутку, а в 2023 р. – 6,6 коп. чистого збитку, що свідчить про зниження рівня ефективності господарської діяльності досліджуваного підприємства.

**Показники рентабельності (збитковості) капіталу Підприємства «XXX»
за 2021 – 2023 рр., у %**

Показники	2021 р.	2022 р.	2023 р.	Відхилення (+,-) 2023 р. від 2021 р.
Загальна рентабельність (збитковість) сукупного капіталу	32,8	2,9	-2,5	-35,3
Чиста рентабельність (збитковість) сукупного капіталу	32,8	2,9	-2,5	-35,3
Загальна рентабельність (збитковість) власного капіталу	39,3	3,4	-3,1	-42,4
Чиста рентабельність (збитковість) власного капіталу	39,3	3,4	-3,1	-42,4
Загальна рентабельність (збитковість) основних засобів і запасів	67,1	5,9	-6,6	-73,8
Чиста рентабельність (збитковість) виробничих фондів	67,1	5,9	-6,6	-73,8
Коефіцієнт окупності капіталу	0,130	0,124	0,127	-0,003
Коефіцієнт окупності власного капіталу	0,156	0,149	0,154	-0,001
Період окупності капіталу (активів), років	3,0	35,1	x	x
Період окупності власного капіталу, років	2,5	29,1	x	x

Графічно динаміку показників рентабельності капіталу Підприємства «XXX» за 2021 – 2023 рр. ілюструє рис. 2.9.

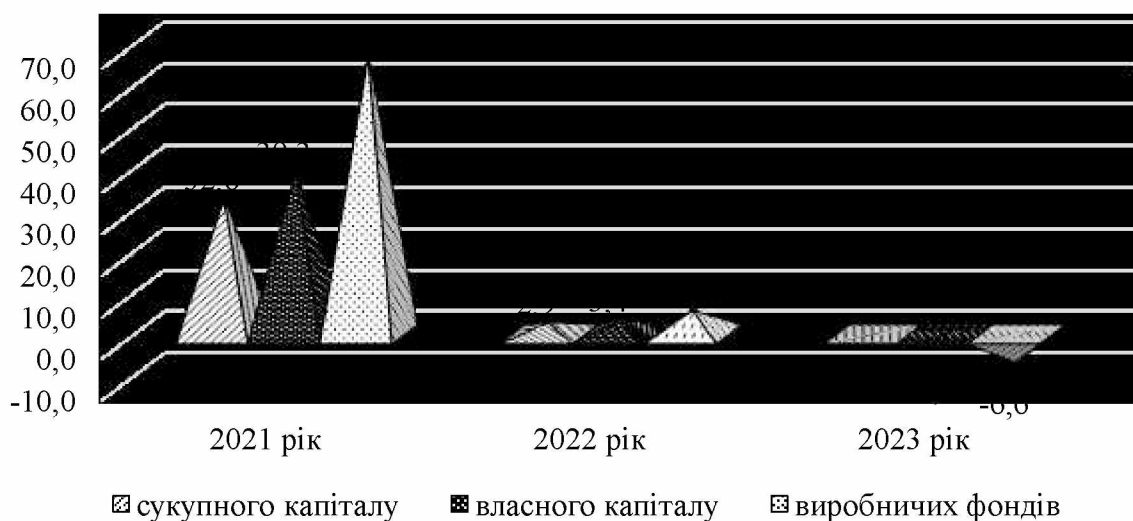


Рис. 2.9. Динаміка показників рентабельності та окупності капіталу
Підприємства «XXX» за 2021 – 2023 рр., %

Отже, операційна та господарська діяльність Підприємства «XXX» за 2021 – 2022 рр. є прибутковою, також спостерігається негативна динаміка показників рентабельності та ефективності діяльності, збитковість діяльності в 2023 р.

РОЗДІЛ 3

НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ НА ПІДПРИЄМСТВІ

3.1. Напрями удосконалення управління формуванням прибутку суб'єкта господарювання

Кожне підприємство, дотримуючись чинного законодавства, економічних принципів та підприємницької логіки, повинно визнати, що повна максимізація отриманого прибутку є ключовою умовою ефективного управління фінансовою політикою.

Політика управління прибутком повинна відповідати загальній стратегії розвитку підприємства, сприяти підвищенню його ринкової вартості, формуванню необхідного обсягу фінансових ресурсів та задоволенню матеріальних інтересів власників і персоналу [33].

У процесі управління формуванням прибутку вирішуються дві основні задачі:

1. Збільшення загального розміру прибутку в процесі його формування.
2. Раціональний розподіл отриманого прибутку за різними напрямками використання [20].

Головним є перше завдання, оскільки саме від його реалізації залежать форми та пропорції розподілу прибутку на будь-якому підприємстві.

Механізм управління формуванням прибутку від реалізації продукції (робіт, послуг) будується на тісному взаємозв'язку між показниками обсягу товарообігу, доходів і витрат. Така система взаємозв'язків дозволяє виявити ключові фактори, які впливають на прибуток, та ефективно керувати процесом його формування.

Стратегія управління підприємством визначається основною метою його діяльності, яка зазвичай полягає у досягненні певного рівня рентабельності вкладеного капіталу та отриманні запланованого обсягу чистого прибутку.

Модель управління прибутком охоплює фінансово-правові та організаційно-технічні механізми прогнозування, планування і контролю доходів і витрат підприємства. Мета моделі – забезпечення прийняттого рівня рентабельності та стійкості підприємства у довгостроковій перспективі.

Важливо розуміти, що прибуток не є прямим об'єктом управління, адже це результуючий показник, який залежить від інших фінансових параметрів діяльності, таких як доходи та витрати. Ефективне управління цими факторами дозволяє формувати оптимальний рівень прибутку, підтримуючи стабільність і розвиток підприємства.

Підприємство досягає прибутковості, якщо обсяг продажу перевищує точку беззбитковості (порог рентабельності). Планування прибутку вимагає визначення цієї точки, яка відповідає такому рівню продажів, за якого доходи від реалізації повністю покривають витрати на виробництво та збут продукції. Якщо обсяги реалізації залишаються нижчими за цей рівень, діяльність підприємства є збитковою. Натомість кожна додаткова одиниця продукції, продана вище порогу беззбитковості, збільшує прибуток [64].

Точка беззбитковості демонструє ситуацію, коли доходи покривають витрати, але прибуток ще не генерується. Вона визначає мінімальний обсяг продажу, необхідний для компенсації витрат. Будь-яке перевищення цього обсягу приносить підприємству чистий прибуток, тоді як його недосягнення означає збитковість [1].

У процесі розрахунку точки беззбитковості підприємство може моделювати різні сценарії, змінюючи ціни, витрати або обсяг продажу, щоб оцінити їхній вплив на фінансовий результат. Це робить аналіз беззбитковості цінним інструментом фінансового планування, який дозволяє приймати обґрунтовані управлінські рішення.

Різниця між чистим доходом і порогом рентабельності утворює зону фінансової стійкості. Вона показує, наскільки підприємство віддалилося від беззбитковості. Чим більший цей запас, тим краще компанія готова до зовнішніх ризиків. У разі негативних змін економічного середовища більший

запас стійкості дозволяє мінімізувати можливі збитки або уникнути їх зовсім.

Для аналізу беззбитковості застосовуються різні методи, зокрема метод маржинального доходу, який використовується для розрахунку порога рентабельності. Це дозволяє не тільки визначити критичний обсяг реалізації, але й оцінити перспективи різних проектів з точки зору їх потенційної прибутковості [19].

Проведемо розрахунок показників порогу рентабельності та запасу фінансової стійкості досліджуваного підприємства у табл. 3.1.

Таблиця 3.1

**Показники порогу рентабельності та фінансової стійкості Підприємства
«XXX» за 2021 – 2023 рр.**

Показники	2021 р.	2022 р.	2023 р.	Відхилення 2023 р. від 2021 р. (+, -)	
				абсолютне	відносне, %
Операційний дохід, тис. грн	886060	816282	782578	-103482	-12,7
Операційні витрати, тис. грн	527845	819886	811747	+283902	+34,6
у тому числі:					
а) змінні витрати	331811	628642	441011	+109200	+17,4
б) постійні витрати	196034	191244	370736	+174702	+91,4
Прибуток (збиток) від операційної діяльності	358215	-3604	-29169	-387384	+10748,7
Маржинальний дохід, тис. грн	554249	187640	341567	-212682	-113,3
Частка маржинального доходу в операційному доході	0,626	0,230	0,436	-0,1891	-82,2
Поріг рентабельності, тис. грн	313393	831960	849408	+536015	+64,4
Частка порогу рентабельності в операційному доході, %	35,4	101,9	108,5	73,1704	x
Зона фінансової стійкості, тис. грн	572 667	x	x	x	x
Запас фінансової стійкості, %	64,6	x	x	x	x

Аналіз показників порогу рентабельності та фінансової стійкості Підприємства «XXX» за 2021 – 2023 роки свідчить про суттєві зміни у фінансово-господарській діяльності підприємства. Операційний дохід за досліджуваний період зменшився на 103 482 тис. грн (або на 12,7%), що може свідчити про зниження обсягів реалізації продукції чи вплив несприятливих ринкових умов. Зменшення доходу є тривожним сигналом для підприємства, оскільки воно напряму впливає на всі інші фінансові показники. При цьому

операційні витрати збільшилися на 283 902 тис. грн (або на 34,6%). Особливо значним є зростання постійних витрат – на 174 702 тис. грн (або на 91,4%), що вказує на збільшення адміністративних чи інших фіксованих витрат, які не залежать від обсягів виробництва. Таке зростання може суттєво погіршити фінансову стійкість підприємства.

Збитковість операційної діяльності. У 2021 році підприємство отримало прибуток у розмірі 358 215 тис. грн, але в 2023 році показник операційного прибутку знизився до -29 169 тис. грн, що означає збитковість. Абсолютне відхилення склало -387 384 тис. грн.

Маржинальний дохід зменшився на 212 682 тис. грн (або на 113,3 %), що є наслідком зростання змінних витрат і падіння доходу. Частка маржинального доходу в операційному доході знизилася на 82,2%, що свідчить про погіршення операційної ефективності підприємства.

Поріг рентабельності суттєво зріс на 536 015 тис. грн (або на 64,4 %), що свідчить про збільшення мінімального рівня доходу, необхідного для беззбитковості. У 2023 році частка порогу рентабельності в операційному доході досягла 108,5%, що означає, що підприємство не може покрити свої витрати навіть за наявного рівня доходу.

У 2021 році запас фінансової стійкості становив 64,6 %, однак у 2023 році цей показник перестав визначатися через відсутність достатніх даних або неспроможність забезпечити стійкість.

Наочно динаміку порогу рентабельності Підприємства «ХХХ» за 2021 – 2023 рр. зображено на рис. 3.1.

Таким чином, Підприємства «ХХХ» необхідно провести заходи з оптимізації постійних витрат, зокрема переглянути адміністративні та управлінські витрати, що значно зросли у 2023 році. Слід звернути увагу на підвищення маржинального доходу шляхом зменшення змінних витрат і впровадження заходів з оптимізації витратного механізму. Доцільно переглянути ціноутворення та маркетингову стратегію з метою збільшення обсягів реалізації продукції. Рекомендується впровадити систему контролю за

фінансовими показниками, щоб оперативно реагувати на негативні тенденції.

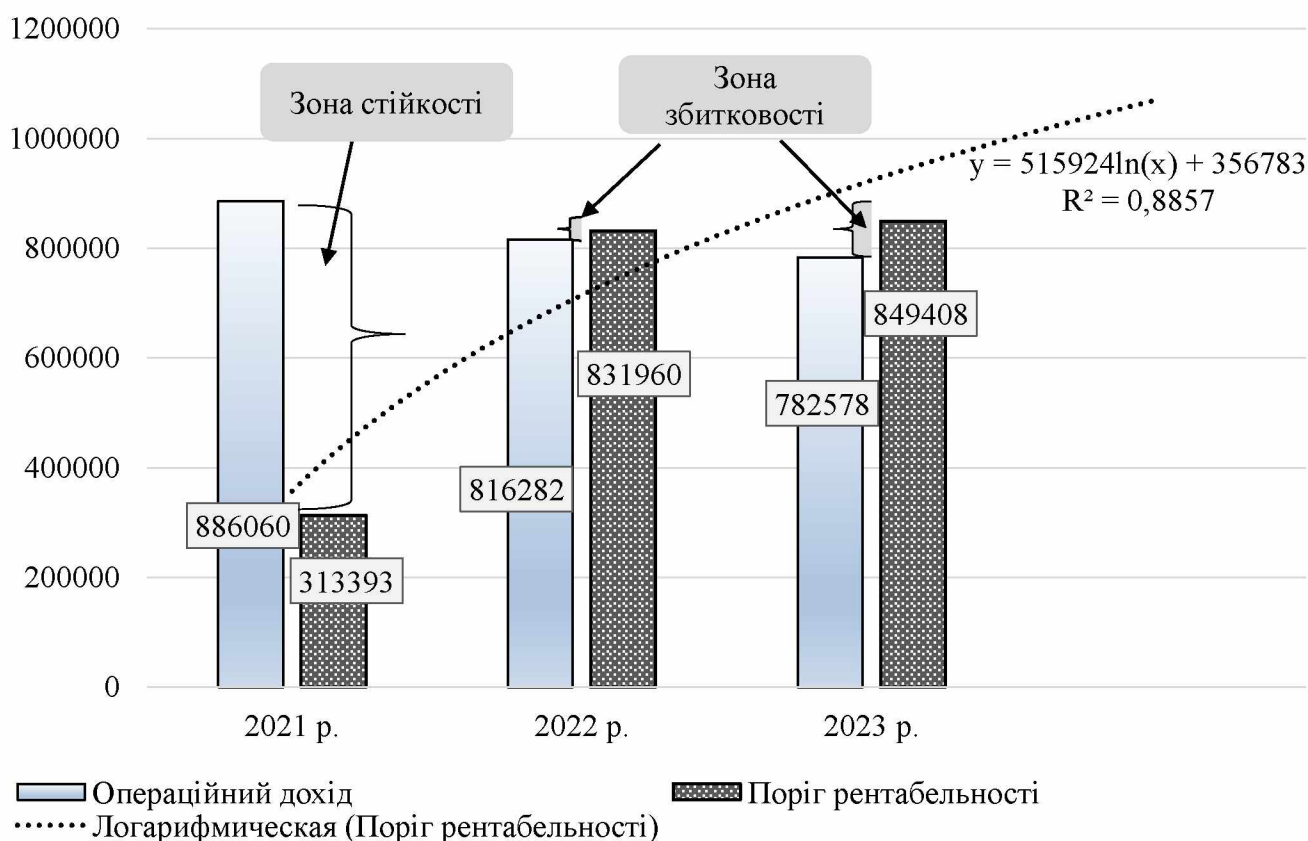


Рис. 3.1. Фактичне значення порогу рентабельності та його співвідношення з операційним доходом Підприємства «XXX» за 2021 – 2023 рр., тис. грн

Підсумовуючи, підприємству слід зосередитися на підвищенні операційної ефективності, оптимізації витрат і стратегічному плануванні для повернення до прибуткової діяльності та покращення фінансової стійкості.

Основною метою управління прибутком є визначення найефективніших способів його формування та оптимального розподілу, що сприяють розвитку підприємства та зростанню його ринкової вартості. Завдання управління прибутком також включає підвищення добробуту власників підприємства як у поточний момент, так і в майбутньому, із врахуванням гармонізації інтересів власників, держави та працівників компанії [14].

Одним із ключових інструментів впливу на прибуток є операційний леверидж. Цей механізм базується на аналізі структури витрат підприємства,

що включає поділ їх на постійні й змінні.

Операційний леверидж — це інструмент, що дозволяє управляти операційним прибутком шляхом оцінки співвідношення постійних і змінних витрат. Завдяки йому можна прогнозувати зміну прибутку в залежності від змін у обсязі продажу, а також визначити точку беззбитковості діяльності підприємства.

Для ефективного використання цього механізму необхідно застосовувати маржинальний метод аналізу витрат, який чітко розділяє витрати на постійні й змінні. Це розмежування є важливим для оцінки ефективності виробництва та прийняття економічно обґрунтованих управлінських рішень.

Ефект операційного важеля полягає в тому, що будь-які зміни виручки від реалізації продукції викликають значні зміни в прибутку. Цей ефект зумовлений різним впливом постійних і змінних витрат на фінансові результати. Чим більша частка постійних витрат у загальній структурі, тим сильніше вплив операційного важеля на зміну прибутку [19].

За результатами операційної діяльності підприємства (за 2021 – 2023 рр.) розрахуємо операційний важіль, який формалізовано можна представити виразом:

$$OB = \frac{\text{Валова маржа}}{\text{Прибуток}} \quad (3.1)$$

Валова маржа, яка є результатом реалізації після покриття змінних витрат, виступає проміжним фінансовим результатом під час оцінки операційного важеля. Таким чином, операційний важіль можна аналізувати через три показники та їх поєднання:

- ціновий;
- натуральний;
- загальний [26, с. 146].

Здійснимо розрахунок левериджу для Підприємства «XXX» досліджуваного підприємства (табл. 3.2).

**Розрахунок ефекту операційного левериджу для Підприємства «XXX»
(за даними I кварталу 2024 р.)**

Показники	I квартал 2024 р.	При збільшенні обсягів реалізації на 15 %	При зменшенні обсягів реалізації на 15 %
Виручка від реалізації, тис. грн.	133210	153192	113229
Змінні витрати, тис. грн.	39874	45855	33893
Маржинальний дохід, тис. грн.	93336	107336	79335
Постійні витрати, тис. грн.	58292	61399	17062
Прибуток від реалізації, тис. грн.	35044	45937	62274
Рентабельність виручки від реалізації, %	26,3	30,0	55,0
Коефіцієнт операційного левериджу	1,462	1,339	0,503
Збільшення (+) чи зменшення рентабельності виручки від реалізації, в. п.	X	3,7	28,7
Ефект операційного левериджу	2,663	2,337	1,274
Темп приросту прибутку	-	0,31	0,78
Темп приросту маржинального доходу	-	0,15	-0,15
Темп приросту виручки від реалізації	-	0,15	-0,15

Так, згідно даних табл. 3.2 за збільшення обсягів реалізації на 15 % призведе до зростання рентабельності виручки на 3,7 в. п. (досягнення значення 30,0 %), що є позитивним, при цьому ефект операційного левериджу скорочується на 0,327, що спричинено зростанням прибутку швидшими темпами (на 31,0 %) ніж маржинального доходу (на 15 %).

При зменшенні обсягів реалізації на 15 % рентабельність зросла на 28,7 в. п., що є позитивним, при цьому ефект операційного левериджу зменшився на 1,389, що спричинено скороченням маржинального доходу на 15 % і прибутку на 78 %. Скорочення виручки від реалізації на 10 % спричиняє скорочення і змінних витрат на 10 %, що впливає на показник маржинального доходу, котрий порівняно із початковим також скорочується на 10 %.

При розробці стратегічного плану прибутку підприємства необхідно не лише орієнтуватися на максимізацію поточного прибутку, а й визначати напрями для вирішення довгострокових завдань, які сприятимуть досягненню стратегічних цілей та подальшому розвитку компанії. Важливим аспектом

такого планування є врахування всіх чинників і аспектів, що впливають на діяльність підприємства, для забезпечення обґрунтованого визначення обсягу прибутку і досягнення певного рівня рентабельності.

Планування рентабельності є ключовою складовою управління прибутком і передбачає використання різноманітних показників рентабельності. Ці відносні показники дозволяють оцінити, скільки одиниць прибутку (чистого, балансового, операційного тощо) отримано на одиницю витрат. Іншими словами, в розрахунках рентабельності прибуток завжди фігурує в чисельнику. Ці показники відображають ефективність виробничої, інвестиційної та фінансової діяльності підприємства, відповідаючи інтересам різних учасників економічного процесу [24].

Для раціонального управління прибутком та його планування в Підприємства «ХХХ» доцільно впровадити систему бюджетування. Ця система сприяє ефективній взаємодії між доходами та витратами, забезпечує узгодження фінансових показників із загальними цілями розвитку підприємства. Запровадження бюджетування дозволить посилювати контроль за формуванням доходів і витрат, своєчасно реагувати на негативні тенденції та посилювати позитивні.

Отже, процес планування прибутку є важливим інструментом для забезпечення стабільної та ефективної діяльності підприємства.

3.2. Напрями підвищення рентабельності виробництва

У сучасних умовах господарювання підприємства мають вживати заходів для підвищення рентабельності своєї діяльності, оскільки цей показник безпосередньо залежить від обсягів отриманого прибутку. Для максимізації прибутку організації повинні ефективно використовувати доступні ресурси.

Рентабельність формується під впливом численних взаємопов'язаних факторів, які можуть як позитивно, так і негативно впливати на результати

діяльності. Основні чинники, що визначають ефективність роботи підприємства, поділяються на зовнішні та внутрішні.

Зовнішні фактори – ці чинники не залежать від діяльності підприємства і формуються під впливом ринкових умов, законодавчого регулювання, економічної та політичної ситуації. Основні зовнішні фактори, що позитивно впливають на рентабельність:

- 1) ринкові умови: підвищення конкурентоспроможності, впровадження ефективних рекламних кампаній для нових товарів і послуг;
- 2) адміністративні умови: вплив законодавства, нормативно-правових актів, податкової політики, державного регулювання цін і тарифів;
- 3) зовнішньоекономічні умови: зміни у вартості товарів і послуг через інфляційні процеси [3].

Внутрішні фактори – ці чинники залежать від дій самого підприємства і можуть безпосередньо змінюватися для поліпшення ефективності:

- 1) матеріально-технічні: модернізація обладнання та інфраструктури.
- 2) організаційно-управлінські: розробка стратегій розвитку, вдосконалення інформаційного забезпечення для ухвалення рішень.
- 3) фінансові: планування та аналіз фінансових потоків, пошук внутрішніх резервів для зростання прибутковості, податкове планування.
- 4) кадрові: підвищення кваліфікації працівників, поліпшення умов праці, організація відпочинку та оздоровлення персоналу.

Таким чином, для забезпечення сталого розвитку підприємства важливо враховувати взаємодію зовнішніх і внутрішніх факторів, а також вживати комплексні заходи для підвищення рентабельності.

Внутрішні фактори, або плановані чинники, залежать від діяльності підприємства і визначаються ефективністю роботи колективу. Вони поділяються на виробничі (безпосередньо пов'язані з основною діяльністю) і позавиробничі (фактори, що не стосуються безпосередньо виробництва).

Зовнішні фактори, або неплановані, формуються у взаємодії підприємства з навколишнім середовищем. Вони також впливають на рівень рентабельності.

Серед таких чинників можна виділити сприятливу ринкову кон'юнктуру, банкрутство конкурентів, підвищення попиту на продукцію тощо.

Рентабельність – це інтегральний показник, який відображає ефективність роботи підприємства, його здатність генерувати прибуток і якість управлінських рішень у фінансовій, операційній і інвестиційній діяльності. Забезпечення високого рівня рентабельності потребує не лише ефективного використання внутрішніх ресурсів, але й адаптації до зовнішніх впливів для досягнення кращих фінансових результатів.

Резерви зростання прибутку базуються на можливостях оптимізації ключових процесів. Вони можуть включати:

- збільшення обсягів виробництва;
- зниження собівартості продукції;
- поліпшення якості товарів і підвищення їх конкурентоспроможності;
- оптимізацію запасів готової продукції;
- ефективне управління розрахунками з покупцями;
- використання інноваційних методів оплати і розрахунків.

Досягнення максимального прибутку і мінімізація збитків є пріоритетним завданням будь-якого підприємства. Основні джерела резервів для підвищення рентабельності включають:

1. Збільшення обсягів реалізації продукції. Для цього слід розрахувати потенційне зростання прибутку, множачи приріст обсягів реалізації на фактичний прибуток від реалізації одиниці продукції. Сума резервів за всіма видами продукції становитиме загальний резерв зростання прибутку, що досягається завдяки збільшенню продажів.

2. Зниження собівартості продукції Одним із ключових напрямів оптимізації є зменшення витрат на виробництво та реалізацію продукції. Це може включати економію ресурсів, скорочення трудових витрат, підвищення ефективності виробництва через впровадження інноваційних технологій. Порівняння фактичних витрат із нормативами дозволяє визначити потенційні резерви скорочення витрат і, відповідно, зростання прибутку.

3. Підвищення цін реалізації через поліпшення якості продукції та освоєння більш вигідних ринків. Аналіз ринків збуту дозволяє виявити незадоволений попит і адаптувати продукцію до потреб споживачів. Це сприяє підвищенню ціни реалізації та ефективності маркетингової діяльності.

Таким чином, використання цих напрямів може сприяти суттєвому збільшенню рентабельності діяльності підприємства та підвищенню його конкурентоспроможності [11].

Для визначення резервів підвищення рентабельності за першим джерелом необхідно помножити резерв зростання обсягу реалізації продукції, визначений раніше, на фактичний прибуток із розрахунку на одиницю відповідного виду продукції. Резерви збільшення прибутку через зниження собівартості обчислюють шляхом множення виявленого резерву зниження собівартості продукції кожного виду на плановий обсяг її продажу з урахуванням резервів його зростання.

Важливим резервом підвищення рентабельності є покращення якості товарної продукції. Цей резерв визначають, аналізуючи зміну частки кожного сорту (або кондиції) продукції, множачи її на відпускну ціну відповідного сорту, а отриману зміну середньої ціни – на плановий обсяг реалізації продукції.

Основні напрями покращення структури використання прибутку включають:

- пріоритетне використання прибутку – інвестування коштів у розвиток підприємства для його подальшого зростання та покращення фінансових результатів;
- оптимізація фонду споживання – підвищення ефективності витрат на матеріальне заохочення персоналу для стимулювання продуктивності праці, що позитивно вплине на майбутній прибуток;
- формування резервного фонду – визначення оптимального розміру фонду та спрямування коштів на його наповнення для забезпечення фінансової стабільності;

- цільове використання коштів – аналіз і оптимізація витрат на формування інших фондів;
- уникнення штрафних санкцій – організація діяльності так, щоб прибуток не використовувався на сплату санкцій;
- планування та контроль – складання детального плану розподілу прибутку із чіткими строками й кошторисами та контроль за його виконанням;
- аналіз і прогнозування – проведення економічного аналізу динаміки прибутків, пошук резервів для їх зростання та планування ефективного розподілу на наступні періоди.

Застосування цих заходів дозволить підприємству підвищити ефективність використання прибутку, зміцнити фінансову стабільність і забезпечити стійкий розвиток.

Отже, прибуток як економічна категорія відображає чистий дохід, отриманий у сфері матеріального виробництва в результаті ефективного поєднання факторів виробництва та продуктивної діяльності.

Максимізація прибутку залишається ключовою метою створення будь-якого підприємства. Для досягнення цієї мети фінансовий менеджмент потребує прийняття оптимальних рішень щодо капітальних вкладень, управління структурою капіталу, доходами та витратами, а також ефективного використання основного та оборотного капіталу. Стабільне зростання прибутку є результатом грамотного управління фінансовими ресурсами підприємства.

Одним із ключових інструментів оцінки ефективності використання капіталу є ефект фінансового левериджу (ЕФЛ). ЕФЛ демонструє, як змінюється прибутковість власного капіталу залежно від рівня використання позикових ресурсів. Цей показник дозволяє оцінити, наскільки раціонально підприємство залучає боргове фінансування для збільшення рентабельності власного капіталу [76].

Доцільним буде провести розрахунок ефекту фінансового левериджу досліджуваного підприємства за період 2021 – 2023 рр. в табл. 3.3.

**Розрахунок ефекту фінансового важеля для Підприємства «XXX»
за 2021 – 2023 рр.**

Показники	2021 р.	2022 р.	2023 р.
Вихідні дані			
Валовий прибуток, тис. грн	166115	231365	105314
Середньорічна вартість капіталу, тис. грн	1086326	1347585	1377131
Середньорічна величина запозиченого капіталу, тис. грн	178829	231267	246663
Середньорічна величина власного капіталу, тис. грн	907497	1116318	1130468
Середньозважена вартість запозиченого капіталу, %	11,7	10,6	10,2
Розрахункові дані			
Валова рентабельність активів, %	15,3	17,2	7,6
Податковий коректор	-	-	-
Диференціал фінансового важеля	3,6	6,6	-2,6
Плече фінансового важеля	0,197	0,207	0,218
Ефект фінансового важеля, %	0,708	1,361	-0,557

Податковий коректор в даних розрахунках відсутній (дорівнює одиниці), адже підприємство не є платником податку на прибуток, а є платником єдиного податку 4-ї групи. Ефект фінансового важеля має позитивне значення, яке в 2021 р. становило 0,708, в 2022 р. – 1,361, а в 2023 р. – мало від’ємне значення (-0,557), тобто спостерігається тенденція до зменшення даного показника. Значення ефекту фінансового важеля в 2023 р. менше 0, пов’язане із тим, що відсотки за користування запозиченим капіталом нижчі за коефіцієнт валової рентабельності активів. Таким чином, можна зробити висновок, що Підприємства «XXX» не доцільно залучати позикові ресурси за такої валової рентабельності активів.

Головною метою оптимізації структури капіталу є створення такої його конфігурації, яка сприятиме розвитку підприємства та забезпечить умови для отримання максимального прибутку.

Для Підприємства «XXX» доцільно здійснювати оптимізацію структури капіталу, орієнтуючись на критерій максимізації фінансової рентабельності. Цей показник найкраще відображає вплив ефективного управління джерелами фінансування на збільшення прибутковості вкладених власниками коштів. Іншими словами, оптимізація структури капіталу спрямована на досягнення

максимальної рентабельності фінансових ресурсів, що демонструє здатність підприємства ефективно управляти власними та залученими коштами (табл. 3.4).

Таблиця 3.4

Вплив ефекту фінансового лівериджу на рівень рентабельності власного капіталу Підприємства «XXX» (за даними I кварталу 2024 р.)

Показники	Варіанти структури капіталу							
	1	2	3	4	5	6	7	8
Сума власного капіталу, тис. грн	1125412	1125412	1125412	1125412	1125412	1125412	1125412	1125412
Можлива сума позикового капіталу, тис. грн	0	100000	300000	500000	700000	1000000	1500000	2000000
Загальна сума капіталу, тис. грн	1125412	1225412	1425412	1625412	1825412	2125412	2625412	3125412
Коефіцієнт фінансового лівериджа	0,000	0,089	0,267	0,444	0,622	0,889	1,333	1,777
Коефіцієнт валової рентабельності активів, %	22,900	22,900	22,900	22,900	22,900	22,900	22,900	22,900
Ставка відсотка за кредит без ризику, %	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00
Премія за ризик, %	0,00	0,50	1,00	1,50	2,00	3,00	4,00	5,00
Ставка відсотків за кредит з урахуванням ризику, %	20,00	20,50	21,00	21,50	22,00	23,00	24,00	25,00
Сума валового прибутку без урахування відсотків за кредит, тис. грн	257719	280619	326419	372219	418019	486719	601219	715719
Сума сплачених процентів за кредит, тис. грн	0	20500	63000	107500	154000	230000	360000	500000
Сума валового прибутку з урахуванням виплати відсотків за кредит, тис. грн	257719	260119	263419	264719	264019	256719	241219	215719
Сума чистого прибутку, що залишилася у підприємства, тис. грн	257719	260119	263419	264719	264019	256719	241219	215719
Коефіцієнт рентабельності власного капіталу, %	22,900	23,113	23,406	23,522	23,460	22,811	21,434	19,168
Питома вага власного капіталу у балансі	100,00	91,84	78,95	69,24	61,65	52,95	42,87	36,01

Проведені восьмиваріантні розрахунки табл. 3.4, дають змогу встановити, що оптимальною є структура капіталу для Підприємства «XXX», за якої частка власного капіталу становить 69 %, а запозиченого – відповідно 31 %. Саме за таких умов досягається найбільше значення коефіцієнта фінансової рентабельності – 23,552 %.

Тож на даному етапі досліджуваному підприємству при рівні валової рентабельності активів 22,9 % доцільно залучати короткострокові банківські кредити за наявною ціною для здійснення господарської діяльності що пояснюється тим, що ставка відсотку за кредит є нижчою за коефіцієнт валової рентабельності активів. При подальшому зростанні суми залучених банківських кредитів валова рентабельність активів має тенденцію до скорочення.

Ключовими факторами, що впливають на результативність господарської діяльності підприємства, є, зокрема, вибір оптимальних режимів оподаткування, які дозволяють збільшити розмір чистого прибутку після сплати податків.

Важливим кроком для мінімізації ризиків у сучасних умовах є страхування майбутнього врожаю від несприятливих кліматичних явищ чи інших форс-мажорних факторів, що допоможе знизити фінансові втрати у випадку настання страхових подій.

Серед основних напрямів підвищення рентабельності сільськогосподарських підприємств можна виділити такі:

- розвиток сучасної ринкової інфраструктури, що сприяє кращій реалізації продукції;
- розширення експорту для збільшення обсягів продажів і доступу до нових ринків;
- модернізація техніко-технологічної бази, яка підвищує ефективність виробничих процесів;
- технічне переоснащення виробництва, яке дозволяє скоротити витрати та збільшити продуктивність.

Для забезпечення успішної діяльності підприємство має проводити регулярний моніторинг. Це дасть змогу отримувати актуальну інформацію про споживачів, попит на продукцію, стан ринку, а також виробничі умови. Завдяки такому підходу можна ефективно аналізувати фактори, що впливають на рентабельність, і коригувати стратегію діяльності. Підвищення рівня рентабельності створює для підприємства можливості для розширення масштабів діяльності, зростання обсягів виробництва, покращення ринкових позицій та зміцнення конкурентних переваг.

ВИСНОВКИ

У кваліфікаційній роботі здійснено теоретичне узагальнення та запропоновано практичні підходи до вирішення важливого науково-практичного завдання – управління формуванням і розподілом прибутку підприємства. Проведені дослідження дозволяють сформулювати наступні основні висновки:

1. Прибуток як економічна категорія є відображенням остаточної грошової оцінки виробничої та фінансової діяльності підприємства, а також ключовим індикатором його фінансових результатів та стану. Він вказує на необхідність оптимізації витрат, збільшення обсягів виробництва і продажів, розширення асортименту продукції, а також обґрунтування змін у ціновій стратегії. Прибуток слугує основним критерієм оцінки ефективності діяльності підприємства та формує основу для прийняття стратегічних і тактичних управлінських рішень.

2. До ключових завдань управління прибутком підприємства належать: формування достатніх фінансових ресурсів для забезпечення довгострокового розвитку підприємства, забезпечення високої якості отриманого прибутку, стале зростання ринкової вартості підприємства, максимізація прибутку в межах можливостей ресурсного потенціалу підприємства та ринкових умов, виплата власникам високого рівня доходу, досягнення балансу між рівнем прибутку та допустимим рівнем ризику. Планування та використання прибутку залежить від обраної стратегії розвитку. Важливо визначитися зі стратегічними пріоритетами, які формують підходи до управління прибутком у коротко- та довгостроковій перспективі. Управління прибутком поділяється на дві ключові підсистеми: управління формуванням прибутку (орієнтоване на створення прибутку через оптимізацію виробництва, продажу, ціноутворення та структури витрат) та управління розподілом прибутку (охоплює розподіл отриманого прибутку між учасниками підприємницької діяльності, інвестиції, розвиток підприємства та соціальні програми).

3. Аналіз доходів Підприємства «XXX» свідчить, що підприємство формує доходи переважно в процесі основної операційної діяльності та іншої

операційної діяльності. У 2023 в загальній величині доходів 85,3 % припадає на чистий дохід від основної операційної діяльності; 10,5 % – на доходи від іншої операційної діяльності; 4 % – на дохід від інвестиційної діяльності та лише 0,2 % становив дохід від фінансової діяльності. У цілому за три останні роки загальна величина доходу підприємства зменшилася на 76 млн 23 тис. грн, що становить 8,5 %. В той же час витрати підприємства за досліджуваний період зросли на 315 млн 296 тис. грн (на 58,7 %). У структурі витрат підприємства у 2023 р. переважають собівартість реалізованої продукції – 69,4 %, інші операційні витрати – 16,9 %. В свою чергу витрати на збут у загальній сумі витрат досліджуваного підприємства склали 5,2 %, адміністративні витрати – 3,7 %, витрати від інвестиційної діяльності – 3 %, від фінансової діяльності – 1,7 %.

За 2021 – 2023 рр. спостерігається тенденція до збільшення сум чистого доходу (виручки) від реалізації продукції на 23,4 %. Поряд з цим відмічаємо зростання величини операційних витрат підприємства на 53,8 %. Все це обумовило зменшення величини валового прибутку на 60 млн 801 тис. грн, або на 36,6 %. в 2021 р. чистий прибуток Підприємства «XXX» становив 356 млн 218 тис. грн, що в 2,14 рази перевищило величину валового прибутку та склало 63,1 % від чистого доходу від реалізації продукції. В 2023 р. чистий збиток Підприємства «XXX» становив 35 млн 101 тис. грн, що становить 5 % від величини чистого доходу від реалізації продукції та 33,3 % від величини валового прибутку. На зменшення прибутку від операційної діяльності (утворення збитку) вплинули, в 2023 році порівняно з 2021 роком, зростання саме інших операційних витрат, витрат на збут та скорочення величини валового прибутку.

4. В 2022 р. 15 млн 364 тис. грн було направлено до фонду інвестування, 5 млн 761,5 тис. грн – до фонду фінансування соціальних витрат, 9 млн 602,5 тис. грн – до фонду виплати дивідендів, 5 млн 761,5 тис. грн – до фонду стимулювання персоналу та 1 млн 920,5 тис. грн – до фінансового резервування.

5. За останні три роки досліджуване підприємство має негативну динаміку абсолютно всіх показників рентабельності витрат, продажу та капіталу.

Спостерігається зниження показників, які характеризують прибутковість основної, операційної, звичайної та в цілому господарської діяльності підприємства. Негативною є також динаміка показників окупності витрат.

6. Поріг рентабельності суттєво зріс на 536 015 тис. грн (або на 64,4 %), що свідчить про збільшення мінімального рівня доходу, необхідного для беззбитковості. У 2023 році частка порогу рентабельності в операційному доході досягла 108,5%, що означає, що підприємство не може покрити свої витрати навіть за наявного рівня доходу. У 2021 році запас фінансової стійкості становив 64,6 %, однак у 2023 році цей показник перестав визначатися через відсутність достатніх даних або неспроможність забезпечити стійкість.

Одним з інструментів управління та впливу на прибуток підприємства є операційний леверидж (важіль). За результатами досліджень в I кварталі 2024 р. фактичне значення операційного важеля становить 2,663. Тобто, якщо у досліджуваного підприємства буде динаміка зростання операційного доходу, то прибуток від операційної діяльності зростатиме ще більшими темпами.

7. Для підвищення ефективності планування та використання прибутку в Підприємства «XXX» доцільним є запровадження системи бюджетування. Така система дозволить синхронізувати доходи і витрати, забезпечивши узгодження фінансових ресурсів із показниками розвитку підприємства. Завдяки цьому можна оптимізувати управління фінансовими потоками та створити основу для прийняття обґрунтованих управлінських рішень.

Внутрішніми чинниками підвищення рентабельності є організаційно-управлінські, матеріально-технічні, фінансові та кадрові фактори. Зовнішніми ж є адміністративні, ринкові та зовнішньоекономічні аспекти. Для досягнення зростання рентабельності необхідно зосередитися на оптимізації виробничих витрат, вдосконаленні системи збуту, підвищенні продуктивності праці, покращенні управління якістю та конкурентоспроможністю продукції.

8. Комплекс заходів для поліпшення результативності господарської діяльності має включати моніторинг показників операційної, фінансової та інвестиційної діяльності. Важливою складовою є підвищення ефективності

фінансової та інвестиційної діяльності. Це передбачає аналіз доцільності використання зовнішніх джерел фінансування та пошук резервів для збільшення прибутковості, зокрема через здачу в оренду тимчасово невикористовуваних активів. Впровадження цих заходів сприятиме формуванню стратегії підприємства щодо оптимізації джерел фінансування та забезпечення стабільного розвитку. Проведені восьмиваріантні розрахунки табл. 3.4, дають змогу встановити, що оптимальною є структура капіталу для Підприємства «XXX», за якої частка власного капіталу становить 69 %, а запозиченого – відповідно 31 %. Саме за таких умов досягається найбільше значення коефіцієнта фінансової рентабельності – 23,552 %.

На основі проведеного дослідження сформульовано пропозиції для вдосконалення управління прибутком Підприємства «XXX», які включають наступні заходи:

- збільшення обсягів реалізації продукції шляхом розширення ринків збуту та підвищення конкурентоспроможності пропонованих товарів і послуг.
- аналіз причин перевитрат і оптимізація матеріальних та операційних витрат.
- диверсифікація асортименту відповідно до ринкових запитів, покращення якості продукції.
- оптимізація витрат за рахунок скорочення управлінських витрат, зменшення амортизаційних відрахувань, пошуку вигідних умов для закупівель і реалізації товарів.
- збільшення товарообігу через скорочення термінів оборотності запасів.
- удосконалення постачальницько-збутової діяльності за рахунок оптимізації логістичних маршрутів та комплектування замовлень.
- впровадження управлінського обліку з деталізацією витрат за центрами відповідальності та окремими групами продукції.
- прискорення амортизації необоротних активів для підвищення оборотності капіталу.

- продаж невикористовуваних активів, зокрема основних засобів та нематеріальних активів.
- підвищення частки дрібнооптових продажів у загальній структурі реалізації.
- реалізація ефективної цінової політики, що враховує диференційовані підходи до різних категорій покупців.
- активізація рекламної діяльності з акцентом на підвищення її ефективності.
- підвищення кваліфікації персоналу через навчання та професійну підготовку.
- створення системи матеріального стимулювання, яка залежить від економії ресурсів і досягнення основних результатів діяльності.

Тож основними напрямками підвищення рентабельності є збільшення обсягів продажів та скорочення витрат. Для цього підприємству необхідно активно моніторити ринкові тенденції, адаптуватися до змін у кон'юнктурі ринку та впроваджувати ефективні управлінські рішення. Реалізація цих заходів сприятиме використанню виявлених резервів, підвищенню рентабельності та поліпшенню загального фінансового стану Підприємства «XXX».