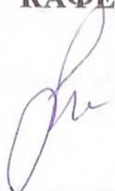


**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ «ЖИТОМИРСЬКА ПОЛІТЕХНІКА»**

**ФАКУЛЬТЕТ БІЗНЕСУ ТА СФЕРИ ОБСЛУГОВУВАННЯ**

**КАФЕДРА ФІНАНСІВ ТА ЦИФРОВОЇ ЕКОНОМІКИ**



**Марценюк Анастасія Володимирівна**  
(студентка групи ЗФБС-22-М)

**КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА**

**УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ПІДПРИЄМСТВА**

(представлена на здобуття ступеня вищої освіти «магістр»  
спеціальності 072 «Фінанси, банківська справа та страхування»  
освітньо-професійна програма «Фінанси, банківська справа та страхування»)

/ Завідувач кафедри фінансів та  
цифрової економіки

д.е.н. проф. Н.Г. Виговська.

(науковий ступінь, вчене звання,  
прізвище та ініціали)

(підпис)

Науковий керівник

д.е.н., проф. Виговська Н.Г.

(науковий ступінь, вчене звання,  
прізвище та ініціали)

(підпис)

Рецензент

д.е.н., проф. Легенчук С.Ф.

(науковий ступінь, вчене звання, прізвище та  
ініціали)

(підпис)

Житомир 2023

## **Анотація**

Марценюк А.В. "Управління прибутком підприємства"

Магістерська робота присвячена аналізу та вдосконаленню стратегій управління прибутком підприємства як ключового аспекту фінансової стійкості та успішності бізнесу. Основна увага приділена теоретичним аспектам та розробці практичних рекомендацій для оптимізації процесів управління прибутком, зокрема, аналізу фінансової звітності, визначенню ефективних методів максимізації прибутковості та стратегій оптимізації податкового та фінансового планування.

Дослідження спрямоване на систематизацію та аналіз сучасних тенденцій управління прибутком, розгляд проблематики фінансового контролю, а також впровадження ефективних інструментів для підвищення рентабельності діяльності підприємства.

Ключові аспекти дослідження включають аналіз фінансової звітності, визначення стратегій оптимізації прибутковості, впровадження ефективних методів фінансового контролю та податкового планування для забезпечення стійкого фінансового стану підприємства та його конкурентоспроможності на ринку.

**Ключові слова:** управління прибутком, фінансовий контроль, оптимізація прибутковості, фінансове планування, рентабельність.

## **Annotation**

Martsenuk A.V. "Enterprise Profit Management"

The master's thesis is dedicated to the analysis and enhancement of strategies for managing enterprise profit as a key aspect of financial stability and business success. The primary focus is on theoretical aspects and the development of practical recommendations for optimizing profit management processes, including financial statement analysis, determining effective methods for maximizing profitability, and strategies for tax and financial planning optimization.

The research aims to systematize and analyze current trends in profit management, examine financial control issues, and implement effective tools to enhance the profitability of enterprise operations.

Key aspects of the study encompass financial statement analysis, strategies for optimizing profitability, the implementation of effective financial control methods, and tax planning to ensure the sustainable financial position and competitiveness of the enterprise in the market.

**Keywords:** profit management, financial control, profitability optimization, financial planning, profitability.

## ЗМІСТ

|                                                                                                             |    |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| <b>ВСТУП</b> .....                                                                                          | 3  |
| <b>РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ І ВИКОРИСТАННЯ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА</b> .....                    | 6  |
| 1.1. Визначення сутності, видів та функцій прибутку, як економічної категорії .....                         | 6  |
| 1.2. Особливості формування прибутку.....                                                                   | 24 |
| 1.3. Основні напрямки розподілу і використання прибутку.....                                                | 28 |
| Висновок до розділу 1.....                                                                                  | 36 |
| <b>РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ТА НАПРЯМИ ЗБІЛЬШЕННЯ ПРИБУТКУ</b> ..... | 38 |
| 2.1. Оцінка фінансово-господарської діяльності ТОВ “Житомирський молочний завод”.....                       | 38 |
| 2.2. Аналіз прибутку ТОВ “Житомирський молочний завод” .....                                                | 66 |
| 2.3. Напрями збільшення прибутку підприємства .....                                                         | 71 |
| Висновок до розділу 2.....                                                                                  | 78 |
| <b>ВИСНОВОК</b> .....                                                                                       | 79 |
| <b>СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ</b> .....                                                                     | 81 |
| <b>ДОДАТКИ</b> .....                                                                                        | 83 |

## ВСТУП

**Актуальність дослідження теми:** Дана тема набуває особливої актуальності в контексті сучасної економічної динаміки. Розгляд цієї теми необхідний для вирішення викликів, пов'язаних зі зростанням конкуренції, змінами у споживчому попиті, швидкими змінами технологій та геополітичними факторами. Дослідження ефективних стратегій управління прибутком дозволить розкрити потенційні можливості для підприємств у забезпеченні фінансової стабільності, створенні цінності для акціонерів та адаптації до змін у глобальному бізнес-середовищі.

**Метою дослідження** є дослідження теоретичних та практичних питань з управління прибутком підприємства та розробка напрямів їх удосконалення. Відповідно до цієї мети визначено сукупність основних **завдань**, спрямованих на її досягнення:

- визначити сутність, види та функції прибутку;
- оцінити особливості формування прибутку;
- поглибити основні напрями розвитку і використання прибутку;
- провести аналіз резервів збільшення прибутку;
- оцінити управління прибутком на ТОВ “Житомирський молочний завод”

**Об'єктом дослідження** є процес управління прибутком підприємства.

**Предметом дослідження** виступають теоретичні, методичні та практичні аспекти управління процесами формування, використання та розподілу прибутку.

**Методи дослідження.** Теоретичною та методологічною основою проведеного дослідження стали наукові праці вітчизняних та зарубіжних науковців.

Для вирішення поставлених завдань використовувалися такі методи: аналізу, синтезу та теоретичного узагальнення та порівняння – для дослідження сучасного стану наукових досліджень у предметній галузі; статистико-економічні методи – для оцінки рівня рентабельності ТОВ «Житомирський молочний завод».

**Інформаційну базу дослідження** для написання роботи становить фінансова звітність ТОВ “Житомирський молочний завод”, наукові статті, книги та журнали в області дослідження процесів управління прибутком підприємства.

**Наукова новизна одержаних результатів** полягає в тому, що: *удосконалено:*

- поглиблення теоретичної основи формування прибутку;
- методичні підходи до проведення комплексної оцінки фінансового стану ТОВ “Житомирського молочного заводу”, що дало можливість проаналізувати його діяльність протягом 2019-2022 рр.;

*набуло подальшого розвитку:*

- розробку практичних рекомендацій щодо підвищення ефективності діяльності підприємства;
  - дослідження сучасних напрямів розподілу і використання прибутку
- ;

**Практичне значення одержаних результатів** полягає у використанні теоретичних висновків і сформованих практичних рекомендацій щодо управління прибутком підприємства.

**Апробація результатів дослідження.** Основні положення роботи доповідалися на науково-практичних конференціях:

1. Марценюк А.В. Внутрішні та зовнішні фактори, що впливають на прибуток підприємства. // Вплив інноваційних змін на розвиток суспільства: управлінські та соціально-економічні аспекти: збірника тез доповідей Всеукраїнської науково-практичної on-line конференції здобувачів вищої освіти і молодих учених. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://conf.ztu.edu.ua/>.
2. Аналіз ресурсів збільшення прибутку підприємства. //Сучасні виклики сталого розвитку бізнесу: збірник тез доповідей IV Міжнародної науково-практичної конференції. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://conf.ztu.edu.ua/>.

**Структура роботи.** Дана робота складається зі вступу, двох розділів, висновків, списку використаних джерел і додатків. Загальний обсяг роботи складає 96 сторінок, у тому числі 99 таблиць, 8 рисунків, список використаних з найменувань 61, 2 додатки.

# РОЗДІЛ 1

## ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ І ВИКОРИСТАННЯ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА

### 1.1. Визначення сутності, видів та функцій прибутку, як економічної категорії

Суб'єкти господарювання спрямовують свою підприємницьку діяльність на отримання прибутку. Одержання прибутку спонукає їх працювати у певній сфері діяльності, а за відсутності позитивного результату - покидати певний сегмент ринку.

Здається, значенням слова прибуток зрозуміла кожному, працюючому на підприємстві власнику чи робітникові. Але це не так. Існують тисячі визначень прибутку, що свідчить про різне значення і тлумачення слова “прибуток” різними вченими. Тому що уявлення про прибуток пов'язане із різними поняттями витрат виробництва та факторами що його формують.

Частіше всього прибуток визначається як валова виручка мінус валові витрати. Коли фірма платить усі витрати, то залишиться прибуток та чиста виручка. Ще простіше кількісно можна визначити прибуток, як різницю між сумою, що отримана з продажу, і собівартості продукції. Але спочатку треба визначити, що слід відносити до витрат.[10]

Бухгалтера та економістом по різному підходять до формування витрат і собівартості відповідно до визначення обсягів прибутку, системи і механізму оподаткування.

Бухгалтерський прибуток являє собою загальну виручку фірми за мінусом зовнішніх витрат та залучення ресурсів. Економічний прибуток - це загальна виручка за мінусом валових витрат (зовнішніх і внутрішніх). Коли грошові надходження перевищують економічні витрати підприємства, то залишок нагромаджується в руках господарюючого суб'єкта. Цей залишок і є економічним, або чистим прибутком, який може бути позитивний або негативним.

За версією неокласичної економічної школи, економічний прибуток належить підприємцеві. Власник і тільки він є єдиним претендентом на цей надлишок. У статичній економіці надлишок відсутній.

Основними даними статичної економіки — пропозиція ресурсів, їх технічні характеристики, смаки споживачів. Вони бувають постійні та незмінні. Постійними показниками витрат є дані про пропозицію ресурсів, з одного боку, і дані про попит і дохід — з іншого. У цих умовах дії всіх контрагентів економічної діяльності можуть бути передбаченими.

Економічний ризик відсутній. Якщо й виникне в деякій сфері чистий прибуток, то в умовах чистої конкуренції він зникне в довгостроковому періоді в результаті збільшення чи зменшення підприємств у даній сфері. Усі витрати виробництва будуть повністю відшкодовуватися, не залишаючи ніякого лишку у вигляді чистого прибутку.

Економісти-неокласики вважають, що чистий прибуток притаманний динамічній економіці. Він пов'язаний з інноваційною діяльністю. Також він є винагородою за ризик, за можливі втрати в умовах ринкової невизначеності, виникає у результаті монополізації економічної влади і створення відповідних умов на свою користь по передбаченню економічної ситуації.

У результаті інноваційної діяльності створюються необхідні умови щодо зниження витрат виробництва і, відповідно, одержання прибутку. Для цього необхідні нововведення в усіх видах діяльності підприємства: виробничій, комерційній, управлінській і т. д. Тільки в цьому разі можна знизити витрати і забезпечити надлишки зверх витрат. А це можливо, коли фірма здійснює ряд заходів, спрямованих на підвищення продуктивності праці.[1]

Згідно з марксистською теорією, прибуток є перетвореною формою існування додаткової вартості, яка створюється додатково працею у сфері виробничої діяльності й існує в різних формах як результат розподілу і перерозподілу додаткової вартості між відповідними сферами функціонування капіталу. Прибуток тут виступає як економічна форма реалізації права власності на капітал у різних сферах його застосування.

У традиційному та елементарному розумінні прибуток є найбільш значущим і практично єдиним показником успіху підприємства та хорошого управління ним. Прибуток — це знак бажаного успіху, а надія на його одержання служить стимулом діяльності.

Таблиця 1.1

### Концепції сутності прибутку

| Економічна школа  |                  | Концепція сутності прибутку                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
|-------------------|------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Класична школа    | Адам Сміт        | Прибуток це породження капіталу                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
|                   | Девід Рікардо    | Прибуток - це відрахування з продукту праці робітника. Різниця між ціною і витратами                                                                                                                                                                                                                             |
|                   | Жан Батіст Сей   | Згідно з теорією трьох факторів(праця, капітал, земля) прибуток - це дохід підприємця. Утворюється як дохід одного з факторів (капіталу) при розподілі. Прибуток винагорода підприємця за «продуктивну послугу»                                                                                                  |
|                   | Карл Маркс       | Джерело прибутку додаткова вартість. Прибуток незароблений дохід капіталіста                                                                                                                                                                                                                                     |
|                   | Й. Шумпетер      | Прибуток - це винагорода за нововведення, впровадження інновацій                                                                                                                                                                                                                                                 |
| Неокласична школа | А. Маршал        | Дохід який отримується четвертим фактором організаторським                                                                                                                                                                                                                                                       |
|                   | А.Бабо           | Прибуток є результатом ініціативи, сприятливих обставин, визнання органами державної влади                                                                                                                                                                                                                       |
| Сучасна школа     | Філімоненко О.   | Прибуток - це частина чистого доходу, одна з його форм                                                                                                                                                                                                                                                           |
|                   | Тарасенко Н. В   | Прибуток - це важливий узагальнюючий показник оцінки ефективності функціонування кожного суб'єкта господарської діяльності, оскільки саме в прибутку акумулюються результати всіх сторін діяльності: виробництво і реалізація, якість і асортимент, ефективність використання виробничих ресурсів і собівартість |
|                   | Покропивний С. Ф | Прибуток - це та частина виручки, що залишається після відшкодування всіх витрат на виробничу й комерційну діяльність підприємства                                                                                                                                                                               |
|                   | Курило Г. М.     | Прибуток як різницю між виручкою(доходами) від реалізації продукції, витратами на її виробництво і                                                                                                                                                                                                               |

|  |  |          |
|--|--|----------|
|  |  | податків |
|--|--|----------|

Величина прибутку, його обґрунтованість і механізм розподілу можуть суттєво змінюватись залежно від підприємства, ситуації, економічної системи. Але важливо не те, як визначається прибуток, а те що підприємство може виникнути і успішно функціонувати тільки тоді, коли очікується якась винагорода.

За відсутності інших стимулів та інших підходів такою винагородою для підприємства в цей час є категорія прибутку.

На мою думку, більш зрозумілою є теорія трудового доходу. Результатом діяльності підприємства є прибуток. Саме він і є винагородою за роботу. Прибуток - це фінансовий результат діяльності підприємства, який визначається різницею між доходами (грошовими сумами, отриманими від продажу товарів або послуг) та витратами (грошовими витратами, пов'язаними з виробництвом і реалізацією товарів або послуг).

Прибуток є важливим показником ефективності діяльності підприємства і може бути використаний для розподілу прибутку між власниками, реінвестування у розвиток бізнесу або виплати дивідендів.

Прибуток - це фінансовий показник, який визначається як різниця між доходами та витратами. Це сума грошей, яку отримує підприємство або особа після вирахування всіх витрат і податків. Прибуток може бути позитивним, коли доходи перевищують витрати, або від'ємним, коли витрати перевищують доходи. Прибуток є важливим показником для оцінки фінансової успішності підприємства та прийняття рішень про інвестування та розвиток бізнесу.[15]  
Види прибутку можна класифікувати з різних перспектив. Основні види прибутку включають:

- Брутто-прибуток: Різниця між валовим доходом та витратами на виробництво товарів чи послуг.
- Операційний прибуток: Сума, яку компанія отримує від своєї основної діяльності після врахування витрат, пов'язаних із здійсненням цієї діяльності.

- Чистий прибуток: Різниця між всіма видами доходу компанії та всіма витратами, включаючи податки та відсотки.
- Економічний прибуток: Враховує вартість власницького капіталу, яка може включати можливі втрати у зв'язку з альтернативними інвестиціями.
- Маржинальний прибуток: Визначається як зміна прибутку при зміні виробництва або продажу одиниці товару чи послуги.
- Фінансовий прибуток: Враховує прибуток, отриманий від фінансових інструментів чи інших інвестицій.

Ці види прибутку дозволяють аналізувати фінансовий стан підприємства та визначати його ефективність у різних аспектах.



Рис. 1.1. Види прибутку

Брутто-прибуток є важливим фінансовим показником, який відображає фінансовий результат підприємства після вирахування витрат на виробництво товарів чи послуг, але перед урахуванням загальних управлінських та фінансових витрат.

Основні аспекти брутто-прибутку включають:

- Визначення: Брутто-прибуток визначається як різниця між валовим доходом (виручка від продажу) та витратами на виробництво товарів чи послуг.

- Аналітика виробництва: Цей показник дозволяє підприємствам оцінювати ефективність свого виробництва та визначати, наскільки вигідно виробляти конкретний продукт.
- Маржинальність: Брутто-прибуток також використовується для розрахунку маржинальності, що вказує на відсоток брутто-прибутку від валового доходу.
- Порівняння з іншими періодами: Зміни в брутто-прибутку порівнюються з попередніми періодами, що допомагає виявляти тенденції та зміни в ефективності виробництва.
- Розуміння брутто-прибутку допомагає менеджменту приймати стратегічні рішення стосовно виробництва та ціноутворення продукції.

Операційний прибуток є ключовим фінансовим показником, відображаючи фінансовий результат підприємства після вирахування всіх операційних витрат, пов'язаних з його основною діяльністю. Основні аспекти операційного прибутку включають:

- Визначення: Операційний прибуток визначається як різниця між операційним доходом (виручка від основної діяльності) та операційними витратами.
- Основна діяльність: Операційний прибуток фокусується на фінансових результатах, пов'язаних з основною діяльністю підприємства, включаючи інші фінансові операції, такі як інвестиції чи фінансування.
- Управління ефективністю: Цей показник дозволяє визначити, наскільки ефективно підприємство здійснює свою основну діяльність та генерує прибуток.
- Порівняння з іншими періодами: Зміни в операційному прибутку порівнюються з попередніми періодами для виявлення тенденцій та змін в ефективності.

Розуміння операційного прибутку допомагає управлінцям визначати стратегії для підвищення ефективності та оптимізації операційної діяльності підприємства.[8]

Чистий прибуток є ключовим фінансовим показником, відображаючи кінцевий фінансовий результат підприємства після врахування всіх витрат, включаючи податки та відсотки. Основні аспекти чистого прибутку включають:

- Визначення: Чистий прибуток визначається як різниця між всіма видами доходу компанії (включаючи операційний та інші доходи) та всіма видами витрат (включаючи операційні, фінансові та податкові витрати).
- Кінцевий результат: Цей показник вказує на фінансовий результат після врахування всіх факторів, які впливають на прибуток компанії.
- Оцінка фінансового стану: Чистий прибуток є важливим показником для оцінки фінансового стану підприємства та його здатності забезпечити винагороду власникам капіталу.
- Податки та відсотки: У розрахунку чистого прибутку враховуються податки та відсотки, які є основними складовими фінансових витрат.

Чистий прибуток є важливим показником для інвесторів, кредиторів та управління компанією, оскільки він відображає загальну прибутковість та стійкість фінансового положення підприємства.

Економічний прибуток враховує вартість власницького капіталу та можливі втрати у зв'язку з можливими альтернативними інвестиціями, що робить його більш широким інструментом для оцінки прибутку підприємства. Основні аспекти економічного прибутку включають:

- Визначення: Економічний прибуток визначається як різниця між фактичним прибутком компанії та прибутком, який можна було б отримати в іншому місці вкладення капіталу.
- Оцінка вартості капіталу: Враховує вартість власницького капіталу, яку інші показники прибутку можуть не враховувати.
- Альтернативні інвестиції: Враховує можливі втрати чи прибутки, які можуть виникнути внаслідок альтернативних інвестицій.
- Порівняння з іншими можливостями: Дозволяє порівнювати прибуток компанії з іншими можливостями для вкладення капіталу.

- Розрахунок: Формула для розрахунку економічного прибутку може бути складною і враховує фактори вартості капіталу та альтернативних витрат.

Економічний прибуток є корисним інструментом для інвесторів та управління компанією, оскільки він дає більш повний огляд прибутку, враховуючи можливості та вартість капіталу.

Економічний прибуток є концепцією, яка враховує не тільки витрати та виручку, але й можливість втрати прибутковості в іншій галузі. Для розрахунку економічного прибутку враховується також вартість власницьких ресурсів, які мали б можливість більш вигідного використання у іншій сфері.

Це враховує витрати на виробництво, але також оцінює втрати вартості можливостей у інших областях. Основна ідея полягає в тому, що, крім зовнішніх ринкових умов, важливо враховувати альтернативні можливості використання ресурсів для максимізації прибутку.

Ця концепція є важливою для аналізу ефективності виробництва та прийняття рішень про використання ресурсів у контексті можливостей, які можуть виникнути в інших галузях.

Економічний прибуток є поняттям, яке враховує не лише облікові витрати, але й можливість втрати прибутковості в альтернативних областях. Визначається різницею між чистим прибутком (після урахування всіх витрат, включаючи вартість власницьких ресурсів) та можливим прибутком в інших галузях.

Економічний прибуток відображає можливість втратити прибуток, який можна було б отримати, використовуючи ресурси в іншому напрямку. Це важливо для прийняття рішень про оптимальне використання ресурсів та оцінки ефективності бізнесу.

Це концепція, яка допомагає враховувати не тільки внутрішні витрати, але й можливості в інших сферах для досягнення більшої ефективності та прибутковості.



Рис. 1.2. Види прибутку

Маржинальний прибуток вказує на зміну прибутку, що виникає внаслідок зміни обсягу виробництва або продажу одиниці товару. Це важливий економічний показник, оскільки дозволяє компаніям визначити оптимальний рівень виробництва для максимізації прибутку.[9]

Високий маржинальний прибуток свідчить про те, що додаткова продукція або продаж приносить високий прибуток, тоді як низький може вказувати на неефективне виробництво.

Маржинальний прибуток є важливим інструментом для управління виробництвом та ціноутворенням, допомагаючи компаніям приймати рішення про оптимальний обсяг виробництва.

Інтерпретація маржинального прибутку:

- Позитивний маржинальний прибуток вказує на те, що додаткова одиниця продукції приносить додатковий прибуток, що сприяє збільшенню загального прибутку.
- Негативний маржинальний прибуток може вказувати на те, що витрати на додаткову продукцію перевищують прибуток, що може бути неефективним.

Застосування в управлінні:

- Маржинальний прибуток використовується для оптимізації обсягів виробництва та визначення оптимальних цін на продукцію.

- Виробничі підприємства можуть користуватися цим показником для визначення того, чи доцільно збільшувати або зменшувати обсяг виробництва.

Врахування витрат:

- Маржинальний прибуток допомагає врахувати зміну витрат і доходів від додаткової одиниці виробництва, що є ключовим для стратегічного управління.

Пов'язаність із маржинальною вартістю:

- Маржинальний прибуток тісно пов'язаний із маржинальною вартістю (вартість виробництва додаткової одиниці продукції). Вони можуть взаємодіяти для оптимізації виробництва та прибутковості.

Використання маржинального прибутку є важливою складовою стратегічного управління для досягнення оптимальної прибутковості виробництва.

Фінансовий прибуток - це компонент загального прибутку підприємства, який виникає від фінансових операцій та інвестицій. Ось деяка інформація про фінансовий прибуток:

Складові фінансового прибутку:

- Відсоткові доходи: Походять від вкладів, облігацій чи інших фінансових інструментів.
- Курсові різниці: Виникають внаслідок змін валютних курсів або ринкових цін на фінансові інструменти.
- Доходи від участі в інших підприємствах: Включають прибуток від участі у спільних підприємствах або інших компаніях.

Важливість фінансового прибутку: Фінансовий прибуток може становити суттєву частину загального прибутку підприємства, особливо для тих, хто активно займається фінансовими операціями та інвестуванням.

Оцінка фінансової ефективності: Компанії використовують фінансовий прибуток для оцінки ефективності їхніх інвестицій та фінансових стратегій.

Ризики та звітність: Зміни в ринкових умовах, такі як зміни відсоткових ставок чи коливання валютних курсів, можуть впливати на фінансовий прибуток.

Фінансовий прибуток відображається в фінансовій звітності компанії та надає інвесторам і кредиторам інформацію про її фінансове здоров'я.[4]

Фінансовий прибуток є важливим елементом для розуміння фінансової ситуації підприємства і визначення його здатності генерувати прибуток з фінансових операцій та інвестицій.

Ось додаткова інформація щодо фінансового прибутку:

- Облік фінансового прибутку: Фінансовий прибуток включається в обсяг чистого прибутку компанії, який визначається після врахування усіх витрат, включаючи податки та операційні витрати.
- Джерела відсоткового доходу: Відсотковий дохід, який утворює частину фінансового прибутку, може стати результатом вкладів у цінні папери, депозитів у банках, або інших фінансових інструментів.
- Роль в інвестиційній діяльності: Компанії можуть генерувати фінансовий прибуток через успішні інвестиції у фінансові інструменти, такі як акції, облігації, інвестиційні фонди тощо.
- Курсові різниці: Фінансовий прибуток також може включати доходи від зміни валютних курсів, які впливають на вартість фінансових активів компанії.
- Аналіз фінансового звіту: Інформація про фінансовий прибуток зазвичай представляється в фінансовому звіті компанії, такому як звіт про прибутки та збитки.

Фінансовий прибуток є ключовим елементом для інвесторів, фінансових аналітиків і керівників компаній для оцінки фінансової ефективності та здатності компанії до генерації прибутку з фінансових операцій.

У господарській діяльності прибуток виконує ряд важливих функцій. Ось деякі з них:

- Мотивація та стимулювання: Прибуток є основним мотиватором для підприємств та підприємців. Чим вищий прибуток, тим більше стимулу для підприємства до підвищення продуктивності та ефективності.
- Ефективність та конкурентоспроможність: Величина прибутку вказує на ефективність господарської діяльності. Підприємства здатні здобувати прибуток, зазвичай, виграють у конкурентній боротьбі.
- Інвестиції та розвиток: Прибуток є джерелом фінансування для інвестицій та розвитку. Високий прибуток дозволяє підприємству вкладати кошти в нові технології, ринки або покращення виробничих процесів.
- Створення робочих місць: Успішні підприємства здатні створювати нові робочі місця та сприяють розвитку економіки через зростання зайнятості.
- Дивіденди та розподіл прибутку: Прибуток дозволяє підприємствам виплачувати дивіденди своїм акціонерам, що є формою розподілу прибутку між власниками компанії.
- Привабливість для інвесторів: Підприємства з високим рівнем прибутку зазвичай виглядають більш привабливо для інвесторів, що може сприяти привласненню нових інвестицій.

Ці функції прибутку є важливими для стабільного функціонування господарської системи та сприяють економічному зростанню.[16]



Рис. 1.3. Функції прибутку

Функція прибутку в контексті мотивації і стимулювання господарської діяльності має декілька ключових аспектів:

- Мотивація досягнення: Прибуток служить сильним мотиватором для підприємців та підприємств до досягнення високих результатів. Бажання отримати більший прибуток може стати джерелом енергії та наполегливості.
- Стимулювання інновацій: Високий рівень прибутку може стимулювати підприємства до інновацій та впровадження нових технологій. Це може призвести до покращення продукції та конкурентоспроможності на ринку.
- Залучення талановитих працівників: Підприємства з високими прибутками зазвичай можуть пропонувати більш високі зарплати та інші вигоди, що стимулює талановитих працівників приєднатися до компанії.
- Ефективність та конкурентоспроможність: Бажання збільшити прибуток може підтримувати внутрішню ефективність та оптимізацію бізнес-процесів, що в свою чергу забезпечує конкурентоспроможність підприємства.
- Розвиток особистості та командної роботи: Мета отримання прибутку може сприяти розвитку особистості та навичок управління, а також створювати міцні команди, які спільно працюють для досягнення спільної мети.
- Формування позитивного підприємницького середовища: Створення позитивного підприємницького середовища та можливостей для заробітку може бути ключовим для привертання нових інвесторів та стимулювання підприємницької діяльності.

Узагальнюючи, функція прибутку в контексті мотивації і стимулювання полягає в тому, що можливість отримання фінансової вигоди надихає людей та підприємства до досягнення високих результатів та розвитку.

Функція прибутку як ефективність та конкурентоспроможність в господарській діяльності включає кілька ключових аспектів:

- Внутрішня ефективність: Прибуток є мірником внутрішньої ефективності підприємства. Здатність генерувати прибуток свідчить про ефективне використання ресурсів, оптимізацію виробничих процесів та управління витратами.
- Інновації та дослідження: Прибуток може бути використаний для фінансування інноваційних проектів та досліджень, що сприяє покращенню продуктів чи послуг та створенню конкурентних переваг.
- Забезпечення ресурсів: Прибуток визначає здатність підприємства забезпечувати необхідні ресурси для ефективної діяльності, включаючи технічні засоби, кадри та інфраструктуру.
- Адаптація до змін: Здатність генерувати прибуток свідчить про гнучкість та адаптивність підприємства до змін в економічному середовищі та ринкових умовах.
- Витрати та оптимізація: Прибуток вказує на ефективність управління витратами, здатність оптимізувати виробничі процеси та забезпечити конкурентоспроможність на ринку.
- Привабливість для інвесторів: Підприємства, які ефективно генерують прибуток, зазвичай є привабливими для інвесторів, що сприяє залученню капіталу та можливості розвитку.
- Цінова конкурентоспроможність: Здатність контролювати витрати та забезпечити ефективну виробничу діяльність може дозволити підприємствам підтримувати конкурентоспроможні ціни на свої товари чи послуги.

В цілому, прибуток є важливим показником ефективності та конкурентоспроможності підприємства, а його збільшення може позитивно впливати на стабільність та успішність в бізнесі.

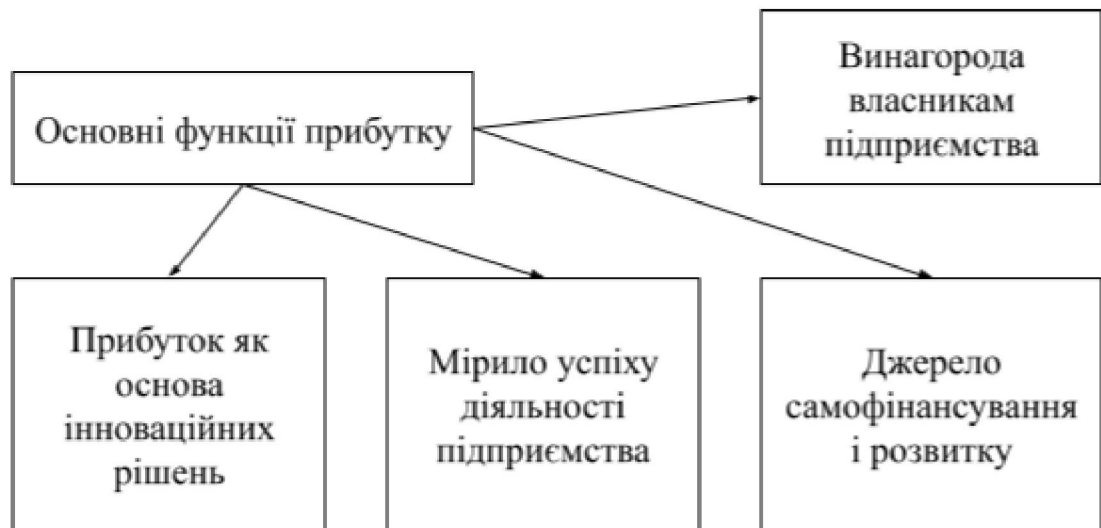


Рис. 1.4. Основні функції прибутку

Функція прибутку в контексті інвестицій та розвитку охоплює кілька ключових аспектів, які визначають роль прибутку у фінансуванні та стимулюванні подальшого росту підприємства:

- Джерело фінансування: Прибуток є одним з основних джерел фінансування для інвестицій у розвиток підприємства. Зароблені кошти можуть бути використані для вкладення в нові технології, виробничі потужності, дослідження та розвиток.
- Інновації та конкурентоспроможність: Прибуток дозволяє підприємствам фінансувати інноваційні ініціативи та дослідження, що сприяє розвитку нових продуктів чи послуг та зміцненню конкурентоспроможності.
- Вкладення в активи: Збільшення прибутку може дозволити підприємствам укладати у розширення активів, включаючи закупівлю нового обладнання, нерухомості чи інших матеріальних цінностей.
- Розширення ринків та галузей: Прибуток надає можливість підприємствам укладати в розширення ринків і галузей, що розширює обсяги збуту та створює нові можливості для росту.
- Стимулювання інвестицій від сторонніх: Високий рівень прибутку може робити підприємство привабливим для зовнішніх інвесторів та кредиторів, що дозволяє отримувати додатковий капітал для інвестицій у розвиток.
- Залучення талановитих кадрів: Успішні інвестиційні ініціативи, фінансуванні за рахунок прибутку, можуть робити підприємство

привабливим для висококваліфікованих працівників, що сприяє талантам та експертам приєднатися до компанії.

Узагальнюючи, функція прибутку у сфері інвестицій та розвитку полягає в забезпеченні фінансового фундаменту для виробництва, розширення та інновацій, що сприяє стабільному і сталому росту підприємства.

Функція прибутку у контексті створення робочих місць визначає важливість прибутку як джерела зайнятості та його вплив на економіку. Ось кілька ключових аспектів цієї функції:

- Розширення бізнесу: Збільшення прибутку дозволяє підприємствам розширювати свою діяльність, виробництво чи послуги, що може призводити до збільшення потреби в робочих ресурсах.
- Інвестиції в розвиток: Зароблені кошти можуть бути вкладені в інвестиційні проекти та розвиток нових напрямків бізнесу, що часто супроводжується створенням нових робочих місць.
- Зростання обсягів виробництва: Збільшення прибутку може бути пов'язане зі зростанням виробництва або наданням додаткових послуг, що може створити потребу в додатковому персоналі.
- Створення робочих місць у супутніх галузях: Розкручені компанії часто створюють робочі місця не лише безпосередньо в сфері своєї діяльності, але й у супутніх галузях, таких як логістика, маркетинг, обслуговування клієнтів тощо.
- Підтримка малих підприємств: Успішні підприємства можуть створювати робочі місця через співпрацю з малими підприємствами, надаючи їм можливість функціонувати як партнери або постачальники.
- Сприяння регіональному розвитку: Розвиток успішних підприємств може мати позитивний вплив на регіональний розвиток, створюючи робочі місця та сприяючи підняттю рівня економічного розвитку в конкретних областях.

- Зниження безробіття: Створення нових робочих місць внаслідок росту прибутку може сприяти зменшенню рівня безробіття та підвищенню рівня зайнятості в галузі.

Загалом, функція прибутку в створенні робочих місць визначає важливість успішної економічної діяльності для соціально-економічного розвитку.[11]

Функція прибутку у вигляді дивідендів та розподілу прибутку відіграє ключову роль у відносинах між компанією та її акціонерами. Ось додаткова інформація:

- Дивіденди як виплата частини прибутку: Дивіденди представляють собою частину прибутку, яка виплачується акціонерам. Це є одним зі способів компенсації власникам компанії за їхні інвестиції.
- Роль у привабливості акцій: Високий рівень дивідендів може зробити акції компанії більш привабливими для інвесторів, особливо для тих, хто шукає стабільний дохід.
- Підвищення капіталізації ринку: Розподіл прибутку у вигляді дивідендів сприяє росту капіталізації ринку, оскільки це може привести до підвищення цін на акції та загальної вартості компанії.
- Регулювання акціонерського капіталу: Розподіл прибутку через дивіденди може бути механізмом регулювання розміру акціонерського капіталу, дозволяючи компанії зберігати або зменшувати кількість власних акцій у обігу.
- Політика дивідендів: Компанії розробляють політику дивідендів, визначаючи, яку частину прибутку вони готові виплачувати акціонерам. Це може відображати стратегію компанії та її фінансовий стан.
- Інвестиційний потенціал: Величина та стабільність виплат дивідендів може вказувати на інвестиційний потенціал компанії та її здатність генерувати стійкий прибуток.
- Вплив на ринкову ціну акцій: Анонс та розподіл дивідендів може впливати на ринкову ціну акцій, зокрема, сприяти збільшенню інтересу до цих акцій серед інвесторів.

Загалом, функція прибутку через дивіденди та розподіл прибутку є важливим аспектом фінансової стратегії компанії та взаємодії з її акціонерами.

Функція прибутку як привабливість для інвесторів відіграє ключову роль у визначенні того, наскільки привабливою є компанія для потенційних інвесторів.

Джерело доходу: Прибуток для інвесторів є джерелом потенційного доходу. Якщо компанія успішна і здатна генерувати прибуток, це може призвести до збільшення вартості їхніх інвестицій.

Дивіденди як виплата: Інвестори, особливо ті, хто шукає стабільний дохід, можуть бути приваблені компаніями, які регулярно виплачують дивіденди, які є частиною прибутку.

Стабільність та прогнозованість: Компанії з стабільним та прогнозованим прибутком можуть вважатися менш ризикованими для інвесторів, які шукають безпечні та сталі вкладення.

Розвиток та інновації: Інвестори можуть бути приваблені компаніями, які вкладають частину свого прибутку у розвиток, дослідження та інновації, що може підвищити ймовірність майбутнього успіху.

Вартість акцій: Прибуток компанії може впливати на вартість її акцій. Якщо компанія здатна регулярно демонструвати зростання прибутку, це може призвести до збільшення ринкової ціни її акцій.

Привабливість для інституційних інвесторів: Успішні компанії з високим рівнем прибутку можуть бути привабливими для інституційних інвесторів, таких як пенсійні фонди та інші фінансові установи.

Ринкова репутація: Позитивна ринкова репутація, яка часто пов'язана з успішністю та стабільним прибутком, може зробити компанію привабливою для широкого кола інвесторів.

Функція прибутку як привабливості для інвесторів визначається не лише самим рівнем прибутку, але і тим, як цей прибуток узгоджується з очікуваннями та стратегіями конкретного інвестора.[10]

Функції прибутку відіграють визначальну роль у фінансовому та стратегічному успіху підприємства. Вони включають в себе створення фінансового резерву для інвестицій, мотивацію персоналу та стимулювання інновацій. Прибуток також визначає привабливість підприємства для інвесторів, забезпечуючи їм джерело доходу та регулюючи акціонерський капітал. Успішне балансування цих функцій дозволяє підприємству забезпечувати сталість, конкурентоспроможність та здатність до розвитку в змінному економічному середовищі. Важливою є уважна стратегія щодо розподілу прибутку для забезпечення ефективного функціонування та росту підприємства в довгостроковій перспективі.

## **1.2. Особливості формування прибутку**

Особливості формування прибутку можуть залежати від типу бізнесу, галузі, стратегії та багатьох інших чинників. Однак деякі загальні аспекти варто враховувати:

- Витрати та Доходи: Прибуток формується шляхом віднімання всіх витрат від валового доходу. Важливо ефективно управляти як витратами, так і джерелами доходу.
- Варіабельні та Фіксовані Витрати: Розрізняються витрати на виробництво та управління. Вивчення цих витрат допомагає управляти їхньою ефективністю та визначити точку беззбитковості.
- Податки та Інші Обов'язкові Виплати: Формування прибутку включає у себе врахування різних податків та обов'язкових виплат, що може впливати на чистий прибуток.
- Фінансовий Облік: Важливо проводити точний фінансовий облік, ретельно враховуючи всі фінансові транзакції та витрати.
- Стратегія Ціноутворення: Визначення цін на продукцію або послуги впливає на рівень прибутку. Співвідношення між вартістю та споживчою ціною визначається стратегією ціноутворення.

- Інновації та Розвиток: Інвестиції в дослідження, розвиток та інновації можуть створювати нові джерела прибутку та підтримувати конкурентоспроможність.
- Управління Ризиками: Врахування ризиків та вжиття заходів для їх зменшення є важливою частиною формування прибутку.
- Сезонність та Тенденції Ринку: Урахування сезонності та змін на ринку допомагає адаптувати стратегії формування прибутку до змінюючихся умов.
- Контроль Маржі: Визначення та контроль маржі (різниці між вартістю та ціною) дозволяє оптимізувати прибутковість товарів чи послуг.
- Клієнтська Орієнтованість: Стратегії формування прибутку можуть бути спрямовані на задоволення потреб та очікувань клієнтів, що сприяє лояльності та повторним покупкам.
- Ефективне Управління Запасами: Ефективне управління запасами дозволяє уникнути зайвих витрат та забезпечити постачання товарів у відповідності до попиту.
- Диверсифікація Продуктів та Послуг: Розширення асортименту може створити додаткові джерела прибутку та зменшити ризики, пов'язані з однією сферою бізнесу.
- Ефективна Маркетингова Стратегія: Використання ефективної маркетингової стратегії допомагає підвищити усвідомленість бренду, залучити нових клієнтів та підтримувати існуючих.
- Гнучкість Ціноутворення: Гнучкість у ціноутворенні може дозволити адаптуватися до змін на ринку та конкурувати з еластичністю попиту.
- Використання Технологій: Застосування інноваційних технологій може покращити ефективність виробництва та оптимізувати витрати, сприяючи прибутковості.
- Стратегії Управління Обсягами: Оптимізація обсягів виробництва та продажу дозволяє досягати економій масштабу та підтримувати стійку прибутковість.

- Формування Лояльності Клієнтів: Акції та програми лояльності спрямовані на утримання існуючих клієнтів та створення стабільних джерел прибутку.[10]

Враховуючи ці аспекти, підприємство може створити ефективну стратегію формування прибутку, що враховує усі важливі фактори та забезпечує стабільність та успіх на ринку.

Науковці розглядають особливості формування прибутку з різних точок зору, враховуючи економічні, фінансові та менеджментові аспекти. Погляди та висновки, які можуть висловлюватися в літературі:

- Стратегічне Управління Прибутком: Науковці визначають стратегічне управління прибутком як ключовий елемент успішного бізнесу. Це включає в себе не лише контроль витрат, а й активне планування та адаптацію до змін в економічному середовищі.
- Інновації та Розвиток: Дослідження підкреслюють важливість інновацій та постійного розвитку як факторів, що сприяють створенню нових джерел прибутку та збільшенню конкурентоспроможності.
- Фінансовий Менеджмент: Вивчення фінансового менеджменту підкреслює роль ефективного управління оборотним та основним капіталом у формуванні прибутку та підтриманні фінансової стабільності.
- Системи Обліку та Контролю: Науковці розглядають значення точних систем обліку та контролю, які дозволяють здійснювати ефективне моніторинг витрат та валового доходу.
- Клієнтська Цінність: Деякі дослідження фокусуються на понятті створення клієнтської цінності як стратегії для формування прибутку, враховуючи потреби та очікування клієнтів.
- Управління Ризиками та Невизначеністю: Оскільки бізнесове середовище може бути невизначеним, управління ризиками та гнучкість в реагуванні на несподівані події є важливими компонентами формування прибутку.

Ці аспекти висвітлюють багатогранність підходів та досліджень до формування прибутку в науковому співтоваристві. Різні галузі, такі як економіка, фінанси та менеджмент, вносять свій внесок у розуміння цього процесу.

Цікаві аспекти особливостей формування прибутку:

- Психологія Потребителя та Поведінка: Дослідження в області психології споживача вказують на те, як поведінка та уподобання можуть впливати на формування прибутку, зокрема через вибір продуктів та витрати.
- Соціальна Відповідальність Підприємства: Розглядання того, як соціальна відповідальність підприємства може впливати на його прибутковість та сприяти створенню позитивного іміджу.
- Використання Даних та Аналітика: Як використання аналітики та великих даних може допомагати у зрозумінні ринкових тенденцій, адаптації стратегій та забезпеченні конкурентоспроможності.
- Технологічні Інновації та Цифрова Трансформація: Вивчення того, як технологічні інновації та цифрова трансформація можуть революціонізувати процеси формування прибутку та створювати нові можливості.
- Концепції Інтернету Речей (IoT): Як впровадження IoT може оптимізувати виробництво, постачання та взаємодію з клієнтами, впливаючи на прибутковість.
- Етичне Бізнес-Поведіння: Вивчення етичного бізнес-поведіння та його впливу на ставлення клієнтів та інвесторів до підприємства.
- Ці аспекти відображають сучасні тенденції та напрямки у галузі формування прибутку, де враховуються не лише економічні та фінансові аспекти, а й аспекти соціальної відповідальності, технологічних інновацій та етики.

Особливості формування прибутку в сучасному бізнес-середовищі охоплюють різноманітні аспекти, від фінансового менеджменту та стратегічного планування до впливу технологічних інновацій та соціальної відповідальності підприємства. Визначальним є врахування психології споживача, ринкових

тенденцій, аналітики даних та цифрової трансформації. Етичне бізнес-поведінки та соціальна відповідальність відіграють ключову роль у формуванні позитивного іміджу підприємства.

Усе це підкреслює необхідність комплексного підходу до формування прибутку, де фінансові, економічні, технологічні та соціальні аспекти взаємодіють для досягнення стійкого успіху та конкурентоспроможності на ринку. Сучасні підприємства повинні бути готовими адаптуватися до змін, використовувати інновації та дотримуватися етичних стандартів, щоб ефективно формувати прибуток в динамічному бізнес-середовищі.

### **1.3. Основні напрямки розподілу і використання прибутку**

Розподіл прибутку на підприємстві зазвичай включає в себе виплату дивідендів акціонерам, резервування частини прибутку для розвитку, сплату податків та плату робітникам. Це може бути регульовано статутом компанії та рішеннями управління.[10]

На підприємстві розподіл прибутку може включати наступні елементи:

- Дивіденди: Це частина прибутку, яка виплачується акціонерам у вигляді винагороди за володіння акціями.
- Резервування: Підприємство може вирішити залишити частину прибутку у себе на рахунку для подальшого використання на розвиток, інвестиції або непередбачені витрати.
- Оплати податків: Підприємство має зобов'язання виплачувати податки з прибутку відповідно до законодавства країни.
- Зарплати та виплати співробітникам: Частина прибутку використовується для виплати зарплат, бонусів та інших винагород працівникам.
- Споживання: Деякі підприємства можуть витрачати прибуток на покращення умов праці, соціальні програми для працівників чи інші благодійні заходи.
- Розробка та дослідження: Частина прибутку може бути вкладена у дослідження та розвиток нових продуктів чи технологій.

Розподіл прибутку часто визначається стратегією підприємства та його цілями, а також регулюється законодавством та корпоративним статутом.

Аспекти розподілу прибутку на підприємстві:

- Фінансовий аналіз: Дослідження фінансового стану підприємства, включаючи аналіз фінансових звітів, допоможе з'ясувати, як прибуток розподіляється між різними напрямками.
- Стратегії росту: Вивчення того, як підприємство використовує свій прибуток для розвитку і збільшення ринкової частки.
- Корпоративне управління: Аналіз систем управління і контролю за розподілом прибутку, включаючи роль наглядових рад та виконавчого керівництва.
- Вплив розподілу прибутку на інвестиційну привабливість: Розгляд можливостей та викликів, пов'язаних з розподілом прибутку для інвесторів.
- Податкова стратегія: Дослідження впливу податкових обов'язків на рішення щодо розподілу прибутку.
- Співвідношення зі стейкхолдерами: Аналіз взаємодії підприємства зі стейкхолдерами (акціонерами, співробітниками, споживачами) через розподіл прибутку.

Ці аспекти можуть надати глибше розуміння того, як підприємство управляє своїми фінансами та спрямовує прибуток для досягнення своїх стратегічних цілей.



Рис. 1.5. Механізми управління прибутком

Ефективність розподілу прибутку може бути визначена різними чинниками, і вона зазвичай є об'єктом уваги для оцінки фінансового здоров'я та стратегічного керівництва підприємства. Деякі ключові аспекти, які впливають на ефективність розподілу прибутку, включають:

- Максимізація акціонерської вартості: Якщо розподіл прибутку призводить до зростання акціонерської вартості та задоволення інтересів інвесторів.
- Інвестиції у розвиток: Ефективний розподіл прибутку може передбачати резервування коштів для інвестицій у нові проекти, технології та ринки, що сприяє довгостроковому зростанню.
- Забезпечення стабільності та стійкості: Розподіл, який дозволяє підприємству зберігати стійкість у фінансовому плані та в суспільстві в цілому.
- Управління ризиками: Розумне розподілення прибутку може допомогти підприємству підготуватися до непередбачуваних ситуацій та мінімізувати ризики.
- Відповідність корпоративному управлінню: Забезпечення відповідності принципам корпоративного управління та врахування інтересів всіх стейкхолдерів.

- Сприяння соціальній відповідальності: Розподіл прибутку, який враховує соціальні та екологічні аспекти, сприяє позитивному впливу підприємства на оточуюче середовище.

Оцінка ефективності розподілу прибутку вимагає аналізу цих факторів та урахування конкретного контексту підприємства та його стратегічних цілей.[10]

Стійкість рівня прибутку і його адаптабельність до змін у середовищі є критичними аспектами фінансового управління підприємством. Ось деякі чинники, які впливають на ці аспекти:

- Диверсифікація продуктів та ринків: Підприємство може бути менш вразливим до змін у середовищі, якщо має декілька продуктів або присутність на різних ринках.
- Ефективне фінансове планування: Здатність прогнозувати та планувати фінансові ресурси допомагає підприємству адаптуватися до змін у витратах чи доходах.
- Гнучкість операцій: Гнучкість у виробництві, постачанні та інших операційних процесах може допомогти підприємству швидше адаптуватися до змін у попиті або витрат.
- Інновації та дослідження ринку: Постійне дослідження ринку та інновації дозволяють підприємству виявляти нові можливості та адаптуватися до змін у споживчих вимогах.
- Ланцюжок постачання: Надійний ланцюжок постачання та взаємодія з партнерами можуть забезпечити більшу стійкість у виробництві та постачанні.
- Спроможність ефективно реагувати на зміни в законодавстві та регулюванні: Розуміння та готовність до змін в правовому середовищі можуть зменшити ризики та сприяти адаптації.

Підприємства, які успішно впроваджують ці стратегії, зазвичай мають більшу стійкість до змін у економічному та бізнес-середовищі.



Рис. 1.6. Види прибутку

Податкові обов'язки мають значний вплив на рішення щодо розподілу прибутку на підприємстві. Ось деякі ключові аспекти цього впливу:

- Ставки податків: Рівень оподаткування може визначати, наскільки вигідно підприємству розподіляти прибуток серед акціонерів, резервувати його для розвитку чи інших цілей. Зміни в ставках податків можуть стимулювати чи гальмувати розподіл прибутку.
- Податкові стимули: Деякі держави надають податкові пільги або стимули для інвестицій у конкретні сфери, дослідження та розвиток. Це може впливати на рішення щодо того, як використовувати прибуток.
- Оптимізація податкових зобов'язань: Підприємства можуть розглядати різні стратегії для оптимізації своїх податкових зобов'язань, такі як використання законно дозволених відрахувань та зменшення податкового тиску.

- Податкова ефективність розподілу прибутку: Рішення про те, як розподіляти прибуток, може враховувати податкову ефективність. Наприклад, виплати дивідендів можуть бути оподатковані по-різному порівняно з іншими формами розподілу.
- Фіскальна політика: Зміни в фіскальній політиці країни можуть впливати на підприємство і його рішення щодо розподілу прибутку. Наприклад, реформи податкового законодавства можуть змінити умови оподаткування прибутку.

Розуміння податкових аспектів є важливим для прийняття обґрунтованих рішень щодо розподілу прибутку, які враховують інтереси як підприємства, так і його акціонерів.[10]

Соціальні та екологічні аспекти можуть впливати на розподіл прибутку на різних рівнях.

Соціальні аспекти:

- Зайнятість та робочі умови: Підприємства можуть враховувати соціальні вимоги, сплачуючи конкурентоспроможні зарплати та забезпечуючи безпечні та комфортні умови праці.
- Соціальні програми: Розподіл прибутку на соціальні програми, такі як страхування, пенсійні фонди, може підтримати добробут співробітників.
- Спонсорство та благодійність: Підприємства можуть виділяти частку прибутку на спонсорство проектів та благодійність, що сприяє покращенню соціального становища та розвитку громад.
- Диверсифікація робочої сили: Розподіл прибутку може враховувати стратегії забезпечення різноманітності в робочій силі, що включає гендерну та етнічну різноманітність.

Екологічні аспекти:

- Ініціативи з енергоефективності: Інвестиції у технології та практики, спрямовані на зменшення впливу виробництва на довкілля, можуть відігравати роль у розподілі прибутку.

- Сталість використання ресурсів: Підприємства можуть враховувати ефективне використання природних ресурсів та розподіл прибутку на проекти сталого розвитку.
- Зменшення викидів та відходів: Розподіл прибутку може спрямовуватися на ініціативи зменшення викидів та оптимізації управління відходами.
- Соціально-екологічні стандарти виробництва: Підприємства можуть враховувати стандарти та сертифікації, спрямовані на соціальну та екологічну відповідальність, при визначенні політики розподілу прибутку.

Врахування цих аспектів може сприяти створенню сталого та соціально відповідального бізнесу.

Розділ прибутку на підприємстві – це складний та багатогранний процес, який враховує різноманітні аспекти, включаючи фінансові, соціальні та екологічні вимоги. Ефективний розподіл прибутку передбачає баланс між інтересами акціонерів, співробітників, споживачів та оточуючого середовища.

Стратегії розподілу прибутку повинні враховувати податкові обов'язки, соціальні відповідальності та екологічні стандарти, сприяючи створенню стійкого та конкурентоспроможного підприємства. Робучи із цими аспектами, підприємство має можливість не лише максимізувати фінансові результати, але і позитивно впливати на свою репутацію, стосунки зі стейкхолдерами та сталість в екологічному вимірі.[10]

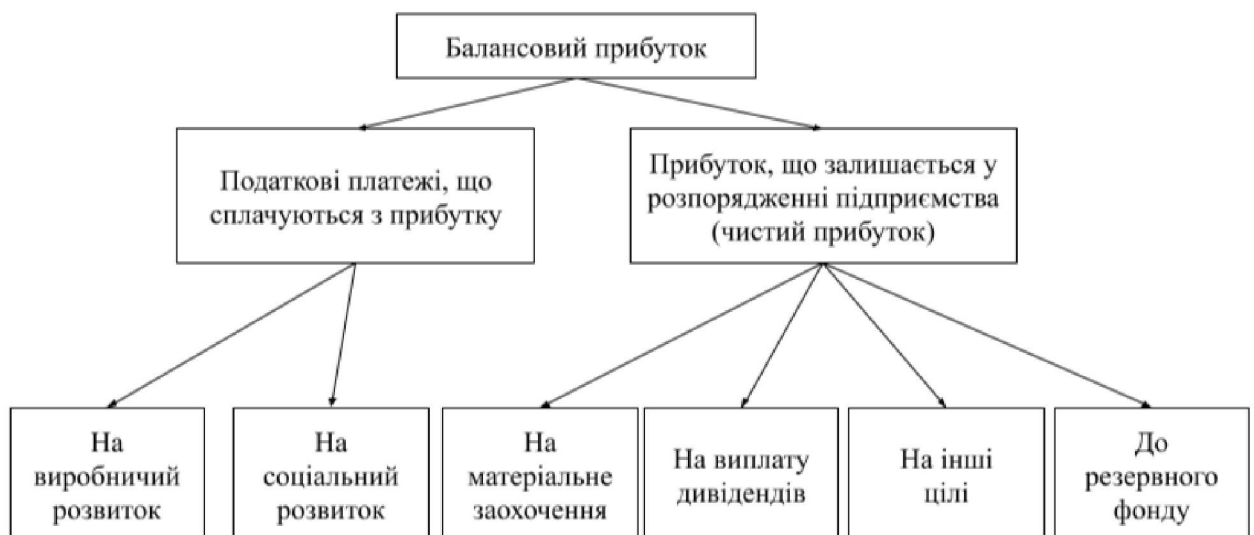


Рис. 1.7. Розподіл прибутку

Процес розподілу прибутку вимагає ретельного аналізу, стратегічного планування та постійного вдосконалення, забезпечуючи гармонію між фінансовою вигодою та відповідальністю перед суспільством та природою.

Основні напрямки використання прибутку:

- Дивідендна Політика та Акціонерська Винагорода: Аналіз стратегій виплати дивідендів, визначення впливу на ринкову ціну акцій та привабливість для потенційних інвесторів. Розгляд оптимальних механізмів задоволення акціонерських очікувань.
- Інвестиції у Розвиток та Інновації: Вивчення результативності вкладення прибутку у проекти розвитку, дослідження та інновації. Оцінка впливу на конкурентоспроможність підприємства та його потенціал для створення нових ринків.
- Соціальна Відповідальність та Спільнота: Визначення стратегій використання прибутку для реалізації соціальних програм, зокрема підтримки освіти, медичних ініціатив та покращення умов проживання в областях діяльності підприємства.
- Фінансове Планування та Оптимізація Податкових Зобов'язань: Аналіз ефективних стратегій фінансового планування, враховуючи оптимізацію податкових зобов'язань. Розгляд методів максимізації вартості підприємства через оптимальне використання фінансових ресурсів.
- Екологічна Стійкість: Дослідження можливостей використання прибутку для реалізації екологічно орієнтованих проектів, спрямованих на зменшення впливу виробництва на навколишнє середовище.
- Сталість Відносин зі Стейкхолдерами: Вивчення впливу стратегій розподілу прибутку на відносини з різними стейкхолдерами. Розроблення підходів, спрямованих на підтримку довгострокових партнерств та розбудову довіри.
- Гнучкість Управління Ресурсами: Аналіз гнучкості управління фінансовими, людськими та природними ресурсами, спрямований на

швидко адаптацію до змін у бізнес-середовищі. Розгляд стратегій ефективного використання ресурсів для оптимізації діяльності.

Цей розділ роботи пропонує глибокий аналіз та розгляд ключових аспектів використання прибутку, що слугує основою для подальших рекомендацій та стратегічних вирішень управлінського процесу.

Вивчення та аналіз стратегій використання прибутку на підприємстві розкривають не лише фінансовий аспект, але й ширший вплив на соціальний, екологічний та економічний ландшафт підприємства. За результатами дослідження виявлено ключові напрямки, що визначають оптимальні рішення для максимізації ефективності та стійкості.

Дивідендна політика виявилася ключовим елементом взаємодії з акціонерами, вимагаючи збалансованого підходу до виплат та забезпечення конкурентоспроможності компанії на фінансовому ринку. Інвестиції у розвиток та інновації виявилися стратегічним інструментом забезпечення довгострокового зростання та збереження конкурентного переваги.

Спрямування прибутку на соціальні програми та екологічно орієнтовані ініціативи підтверджує відповідальний підхід підприємства до свого стосунку зі співробітниками, споживачами та природною середою. Забезпечення сталості відносин зі стейкхолдерами та гнучкості управління ресурсами стає критичним для адаптації до змін у бізнес-середовищі.

Це свідчить про важливість врахування різноманітних факторів та взаємозв'язку між ними при прийнятті рішень щодо використання прибутку. Рекомендації, що випливають із цього дослідження, слугують підґрунтям для подальших стратегічних напрямків підприємства та його сталий розвиток.

### **Висновок до розділу 1**

У даному розділі роботи було розглянуто сутність, види та функції прибутку, звертаючи увагу на його важливі ролі в економіці. Висновуючи, можна визначити особливості формування прибутку, які визначаються впливом різноманітних факторів, таких як конкуренція, ринкові умови та стратегії управління.

Основні напрямки розподілу та використання прибутку також розглядалися у цьому контексті. Важливо враховувати, що розподіл прибутку впливає на економічну справедливість, а ефективне використання прибутку має стратегічне значення для стабільності підприємства.

Додатково можна врахувати, що формування прибутку також пов'язане з ефективністю виробничих процесів, управлінням ризиками та інноваційним підходом. Особлива увага до стратегій фінансового управління дозволяє забезпечити стабільний ріст прибутку та підтримує конкурентоспроможність підприємства на ринку.

У контексті розподілу та використання прибутку, важливо враховувати роль інвестицій, розвитку та виплат дивідендів. Ці аспекти визначаються стратегією компанії та її цілями. Наприклад, акцент на інвестиціях може сприяти подальшому розвитку, в той час як виплати дивідендів можуть бути важливим елементом залучення інвесторів.

Розділ про сутність, види та функції прибутку вказує на важливість глибокого розуміння економічних процесів для досягнення успішного фінансового управління підприємством.

Даний висновок полягає в тому, що розуміння природи прибутку, його формування та розподілу є ключовим для ефективного управління фінансовою діяльністю підприємства. Детальний аналіз цих аспектів дозволяє розкрити можливості оптимізації та підвищення стійкості фінансового стану організації.

## **РОЗДІЛ 2.**

### **АНАЛІЗ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ТА НАПРЯМИ ЗБІЛЬШЕННЯ ПРИБУТКУ**

#### **2.1. Оцінка фінансово-господарської діяльності ТОВ “Житомирський молочний завод”**

Для забезпечення молочною продукцією жителів України та імпорту товарів закордон у 2017 був створений ТОВ “Житомирський молочний завод”. У 2017 році отримало оновлений національний сертифікат на відповідність вимог стандартам ISO - 9001:2009 “Системи управління якістю. Вимоги. Також у цьому році на заводі було запроваджено єдиний міжнародний стандарт безпеки продуктів харчування HACCP ISO 22000:2005.

Підприємство функціонує в межах законодавства України, що регулює всі напрямки його діяльності. Основним законом є “Про підприємства в Україні”, який ухвалений Верховною Владою України 27 березня 1991 року. Цей Закон визначає види та організаційні форми підприємств, правила їхнього створення й ліквідації, механізм здійснення ними підприємницької діяльності, створюється однакові умови для діяльності підприємств незалежно від форми власності й системи господарювання, забезпечує самостійність підприємств, чітко фіксує їхні права та відповідальність у здійсненні господарської діяльності, регулює відносини з іншими суб'єктами господарювання і державою.

Повне найменування підприємства: Товариство з обмеженою відповідальністю “Житомирський молочний завод” .

Юридична адреса підприємства: Україна, 10031, Житомирська область, місто Житомир, проспект Незалежності, будинок 45.

Дата проведення державної реєстрації товариства - 04.09.2017 року.

ТОВ “Житомирський молочний завод” є юридичною особою, має відокремлене майно та самостійний баланс, печатку із своїм найменуванням та емблемою і кутовий штамп, поточний та інші рахунки в установі банків, може від свого імені набувати майнових і особистих немайнових прав та нести обов'язки, бути позивачем і відповідачем у суді.

Підприємство має діяти на підставі власного статуту. Тобто певного зібрання обов'язкових правил, що контролюють його діяльність та взаємовідносини з іншими суб'єктами. Статут повинен бути складений згідно з основними положеннями закону України; затверджений власником чи засновником. Статутний капітал Товариства з обмеженою відповідальністю “Житомирського молочного заводу” - 10000 тис. грн.

Перелік засновників юридичною особи ТОВ “Житомирський молочний завод”:

- Приходьков Артем Сергійович - 40%
- Приходьков Сергій Миколайович - 40%
- Приходькова Анна Сергіївна - 20%.

Загальна частка вище названих осіб у статутному фонді - 100%.

Резервний фонд Товариства становить 25% розміру статутного капіталу. Він формується за рахунок щорічних відрахувань в розмірі 5% від чистого прибутку підприємства. Даний капітал використовується виключно для відшкодування збитків та позапланових витрат.

Основні види діяльності ТОВ Житомирський молочний завод:

- перероблення молока, виробництво масла та сиру;
- виробництва олії та тваринних жирів;
- виробництва маргарину і подібних харчових жирів;
- виробництва морозива;
- виробництва інших харчових продуктів;
- діяльність посередників у торгівлі товарів широкого асортименту
- Оптова торгівля молочними продуктами, яйцями, харчовими оліями та жирами;
- неспеціалізована оптова торгівля;
- оптова торгівля іншими продуктами харчування.

ТОВ “Житомирський молочний завод” спеціалізується на виробництві класичної молочної продукції ( питного молока, кефіру, сметани, йогуртів), вершкового масла виробленого відповідно до ДСТУ. Підприємство реалізує

продукцію під торговою маркою “ЖМЗ” в багатьох містах України та за її межами. На заводі працює понад 500 працівників. ТОВ Житомирський молочний завод постійно забезпечує розвиток та розширення виробництва, постійно збільшується асортимент готової продукції, впроваджує нові сучасні види тари і упаковки фасування.

Ознайомившись із загальною характеристикою підприємства потрібно детально вивчити його структуру. А саме під структурою будь - якого підприємства заведено розуміти склад підрозділів і систему зв'язків, підпорядкованості та взаємодії між ними.

На підприємстві "Житомирський молочний завод" сформована цехова виробнича структура, де цех є основним виробничим підрозділом. Цехи, в свою чергу, поділені на основні та допоміжні підрозділи.

Лінійний персонал здійснює безпосереднє керівництво виробництвом, в той час як функціональний персонал надає підтримку лінійним керівникам у виконанні управлінських функцій для своїх підрозділів. Виникають організаційні відносини між лінійними керівниками та посадовими особами апарату управління.

Система управління фірмою складається з лінійних та апаратних органів управління та відносин між ними. Організаційна структура управління будь-яким підприємством визначає склад, взаємодію та підпорядкованість її елементів.

На даному підприємстві основні цехи розділені на заготівельні, де проводиться збір сировини й матеріалів для подальшої обробки, та обробні - сирцех (виробництво сирної продукції) та маслоцех (виробництво масляної продукції). Також виробляється інша молочна продукція для споживання.

Допоміжні цехи виготовляють продукцію для внутрішнього використання підприємства, такі як ремонтно-механічний, інструментальний та енергетичний. Підприємство має склад, де зберігаються допоміжні матеріали для виробництва. Згідно з виробничою та загальною структурою формуються конкретні органи управління, розділяючи лінійний та функціональний персонал.

Лінійний персонал відповідає за безпосереднє керівництво виробництвом, в той час як функціональний персонал підтримує лінійних керівників у виконанні управлінських функцій. Організаційні відносини виникають між лінійними керівниками та посадовими особами апарату управління, формуючи систему управління фірмою.

Організаційна структура управління підприємством визначає склад, взаємодію та підпорядкованість її елементів у формі системи управління.

В організаційній структурі управління кожен елемент має визначене місце та взаємозв'язки з іншими частинами системи. Ці зв'язки поділяються на лінійні, функціональні та міжфункціональні. Згідно з цими зв'язками існують різні типи організаційних структур управління:

- Лінійна організаційна структура управління.
- Функціональна організаційна структура управління.
- Лінійно-функціональна організаційна структура управління.
- Дивізійна організаційна структура управління.
- Матрична організаційна структура управління.

Кожен з цих типів структур визначає спосіб організації та взаємодії елементів в системі управління з метою досягнення поставлених цілей підприємства чи організації.

ТОВ "Житомирський молочний завод" відповідає лінійно-функціональній організаційній структурі управління, що ґрунтується на чіткому розподілі повноважень та відповідальності за функціональними обов'язками та прийняттям рішень по вертикалі. У цій структурі управління організовано лінійну ієрархію (директор - начальник цеху - майстер), де функціональні відділи апарату управління служать в допоміжній ролі, підтримуючи лінійних керівників у вирішенні управлінських завдань.

Така організаційна структура швидко реалізує управлінські рішення, сприяє спеціалізації та ефективності роботи функціональних служб, а також дозволяє гнучко розпоряджатися ресурсами. Вона є особливо доцільною для

масового виробництва зі сталим асортиментом продукції та при відсутності суттєвих змін у технології виробництва.

Голова правління відповідає за управління підприємством і виконує ключові обов'язки:

- Нести відповідальність за загальний стан та ефективність діяльності підприємства.
- Розпоряджатись майном і коштами підприємства відповідно до законодавства.
- Укладати угоди та вести відповідний юридичний процес.
- Призначати та звільняти керівників, зокрема головного директора, якому підпорядковуються інші заступники.

Голова правління володіє важливими повноваженнями для прийняття стратегічних рішень та забезпечення ефективності управління підприємством.

Головний бухгалтер веде облік матеріальних і грошових коштів, розрахунків з працівниками, виробництва та його результатів, а також здійснює облік і контроль за господарськими операціями. Бухгалтерія підпорядкована головному бухгалтеру.

Заступник директора по виробництву керує основними виробничими процесами, від сировини до готової продукції.

Головний механік відповідає за нагляд за ефективністю обладнання, а йому підпорядковується механічна служба.

Відділ кадрів займається управлінням прийомом, відбором і підготовкою кадрів, підвищенням кваліфікації, атестацією працівників та організацією умов праці та безпеки на виробництві.

Завідувач виробничої лабораторії контролює якість продукції та її відповідність нормам.

Аналізуючи дану структуру, можна визначити, що вона є лінійно-функціональною, де кожен підрозділ має чітко визначені функції, не дублюються один одного і спрямовані на ефективне функціонування підприємства. Посадові

інструкції належним чином погоджені, що сприяє чіткій організації трудового ресурсу управління.

Виробничий процес, який становить основу діяльності підприємства, включає технологічний процес та інші не технологічні аспекти, такі як транспортні, складські та інші процеси. Це вказує на комплексний підхід до управління всіма аспектами виробництва та забезпечення ефективності всіх етапів виробничого процесу.

Виробничі процеси поділяються на основні, допоміжні та обслуговуючі за їхнім значенням і роллю в виробництві.

- Основні процеси: Це виробничі процеси, які напряду спрямовані на виготовлення основної продукції підприємства. На прикладі молочного заводу основні процеси включають виготовлення молочної продукції, яка є основним продуктом виробництва.
- Допоміжні процеси: Ці процеси забезпечують безперебійний хід основних процесів та в результаті їх роботи виробляється продукція, яка використовується непосредственно на підприємстві. На молочному заводі допоміжні процеси можуть включати ремонт обладнання, виготовлення оснащення для поліпшення виробництва тощо.
- Обслуговуючі процеси: Ці процеси надають послуги, необхідні для нормального функціонування основних та допоміжних процесів.

Пакування та транспортування продукції є прикладом обслуговуючих процесів. Такий підхід допомагає структурувати виробництво та забезпечує оптимальне використання ресурсів на підприємстві.

ТОВ "Житомирський молочний завод" виконує прості виробничі процеси, що складаються з послідовних дій над молоком. Ці процеси не можна визначити як безперервні, оскільки поставка сировини залежить від людського та природного факторів, особливо в зимовий період, коли поставки молока можуть зменшуватися.

Незважаючи на перервність виробничого процесу, ТОВ "Житомирський молочний завод" володіє всіма необхідними складовими для ефективного

функціонування підприємства. Це включає в себе організацію простих виробничих процесів, управління постачанням сировини та адаптацію до сезонних коливань в постачанні.

Успішність ТОВ “Житомирський молочний завод ” в значній мірі залежить від ефективного використання ресурсів, зокрема коштів. Ресурси підприємства пройшовши всі три стадії та три функціональні форми (грошову, виробничу та сировину) виробництва, реалізують свій оборот. Важливо враховувати, що виробничі фонди підприємства розподіляються на основні та оборотні кошти. Основні кошти повністю беруть участь у виробничому процесі, але передають свою вартість товару частково, повертаючись після реалізації товару частинами в процесі обороту коштів.

Показники майнового стану включають різноманітні фінансові та економічні показники, що вказують на фінансове здоров'я та стабільність суб'єкта господарювання чи організації. Деякі основні показники майнового стану включають:

- Активи: Сукупна вартість всіх активів (майна), що належить суб'єкту господарювання.
- Пасиви: Загальна сума зобов'язань та зобов'язань перед власниками, які вказують на джерела фінансування активів.
- Власний капітал: Різниця між активами та пасивами, що представляє власні кошти суб'єкта господарювання.
- Ліквідність: Здатність підприємства оплатити свої зобов'язання у короткостроковий період. Може бути виміряна за допомогою різних коефіцієнтів.
- Рентабельність: Показники, які вказують на прибутковість діяльності, такі як чистий прибуток і рентабельність активів.

Ці показники дозволяють аналізувати фінансовий стан та результативність діяльності суб'єкта господарювання для прийняття управлінських рішень та оцінки його стійкості на ринку.

Додатково до зазначених показників майнового стану, важливо враховувати такі аспекти:

- Оборотність активів: Вказує на те, наскільки ефективно використовуються активи для генерації прибутку.
- Заборгованість та кредитоспроможність: Визначає здатність суб'єкта господарювання виконувати свої зобов'язання перед кредиторами та утримувати фінансову стійкість.
- Фінансовий план: Включає в себе прогнози доходів і витрат, що допомагають у плануванні фінансових ресурсів та управлінні ліквідністю.
- Структура капіталу: Розкриває, якою часткою власних коштів порівняно із запозиченими коштами користується підприємство.
- Інвестиційна привабливість: Оцінюється наявністю потенціалу для залучення інвестицій та розвитку.

Ці аспекти допомагають отримати більш повний образ майнового стану суб'єкта господарювання та визначити його фінансову стратегію та перспективи.

Розглянемо показники майнового стану ТОВ “Житомирського молочного заводу”

Таблиця 2.1

Показники майнового стану ТОВ Житомирський молочний завод

| Показники                               | Од. Вимір у | Роки  |       |      | Відхилення<br>2022 р. до<br>2020 р., % |
|-----------------------------------------|-------------|-------|-------|------|----------------------------------------|
|                                         |             | 2020  | 2021  | 2022 |                                        |
| Власний капітал                         | тис. грн.   | 18618 | 12936 | 8412 | (45,18)                                |
| Залучений капітал                       | тис. грн.   | -     | -     | -    | -                                      |
| Середньорічна вартість основних засобів | тис. грн.   | 3,78  | 3,43  | 4,72 | 24,97                                  |

Продовження таблиці 2.1

|                                          |                     |        |        |        |        |
|------------------------------------------|---------------------|--------|--------|--------|--------|
| Середньорічна вартість оборотних активів | тис. грн.           | 2,57   | 1,913  | 2,37   | (7,78) |
| Фондоозброєність                         | тис. грн. /<br>чол. | 7,96   | 4,32   | 4,76   | (59,8) |
| Дебіторська заборгованість               | тис. грн.           | 17743  | 46187  | 35416  | 99,62  |
| Кредиторська заборгованість              | тис. грн.           | 165247 | 189766 | 192876 | 16,72  |

Згідно таблиці 2.1 можна зробити висновок, що дане підприємство протягом трьох років має не сталий власний капітал, який зменшився на 45,18% у 2021 році. Зменшення власного капіталу протягом трьох років може вказувати на фінансові труднощі, можливу збитковість, недооцінення активів, відсутність інвестицій чи стратегічні рішення, такі як оптимізація капіталовкладень чи зменшення податкового тиску. Залучений капітал зовсім відсутній. Відсутність залученого капіталу може вказувати на обмежені можливості для розширення, інвестицій та фінансової стабільності підприємства. Середньорічна вартість основних засобів збільшилася на 24,97%. Збільшення середньорічної вартості основних засобів протягом трьох років може свідчити про розширення або модернізацію активів підприємства. Фондоозброєність навпаки зменшилася на 59,8%. Зменшення фондоозброєності протягом трьох років може вказувати на ефективну управлінську стратегію або зменшення кількості та вартості активів, які використовуються для підтримки діяльності підприємства. Зменшення фондоозброєності може також вказувати на оптимізацію виробничих процесів, впровадження більш ефективних технологій або зміни в стратегії управління активами. Важливо провести детальний аналіз для визначення причин цього зменшення та оцінки його впливу на загальну продуктивність та ефективність підприємства. Дебіторська заборгованість збільшилася у 99,62%. Збільшення дебіторської заборгованості протягом трьох років може вказувати на збільшення

кількості заборгованих клієнтів або затримки у виплатах. Це може впливати на ліквідність підприємства та його здатність швидко перетворювати активи у грошові кошти. Важливо ретельно аналізувати причини цього збільшення та розглядати можливі стратегії для оптимізації управління дебіторською заборгованістю. Кредиторська заборгованість збільшилася у 16,72%. Збільшення кредиторської заборгованості протягом трьох років може свідчити про зростання обсягів закупівель, зміни умов оплати, стратегічні рішення управління оборотним капіталом або зміни в постачальницькому ланцюзі. Важливо враховувати контекст та аналізувати конкретні обставини для повного розуміння ситуації. Збільшення кредиторської заборгованості може також вказувати на тимчасовий дефіцит грошових коштів або стратегічні дії підприємства для збільшення ліквідності. Важливо вивчити деталі, такі як терміни платежів, взаємовідносини з постачальниками та можливі ризики, які можуть виникнути внаслідок цього збільшення. Аналіз контексту допоможе краще зрозуміти причини цього явища та прийняти відповідні управлінські рішення.

Основні показники господарської діяльності - це конкретні міри або показники, які використовуються для оцінки фінансового стану, продуктивності та ефективності підприємства чи організації. Ці показники можуть включати:

- Чистий прибуток: Загальний прибуток після вирахування витрат та податків.
- Обсяг продажів: Сума грошей, яку підприємство отримало від продажу своїх товарів чи послуг.
- Рентабельність: Відношення прибутку до вартості продукції чи вкладених коштів.
- Оборотність активів: Вказує на ефективність використання активів для генерації прибутку.
- Ліквідність: Здатність підприємства оплатити свої зобов'язання у короткостроковий період.
- Фондоозброєність: Відношення власного капіталу до обсягу власних коштів та запозичених коштів.

- Частка ринку: Відсоток ринку, який утримується підприємством у порівнянні з загальним ринком.

Ці показники допомагають керівництву та інвесторам зрозуміти фінансовий стан та результативність підприємства, а також приймати управлінські рішення.

Додатково до основних показників господарської діяльності, будуть корисні такі показники:

- Ефективність використання ресурсів: Вимірює, наскільки ефективно використовуються ресурси для виробництва товарів чи послуг.
- Коефіцієнт самообертання запасів: Показує, як швидко підприємство повертає свої запаси.
- Коефіцієнт залученості капіталу: Визначає відношення власних коштів до загального обсягу активів.
- Коефіцієнт загальної ліквідності: Вказує на здатність підприємства оплатити свої короткострокові зобов'язання.
- Показники рентабельності капіталу: Включають рентабельність власного капіталу та рентабельність загального капіталу.
- Коефіцієнт обслуговування боргу: Вказує на здатність підприємства погашати свої боргові зобов'язання.

Розглянемо основні економічні показники господарської діяльності ТОВ “Житомирського молочного заводу”.

Таблиця 2.2

Основні економічні показники господарської діяльності ТОВ Житомирський молочний завод

| Показники | Роки |      |      | Відхилення<br>2022 р. до 2020 р. |
|-----------|------|------|------|----------------------------------|
|           | 2020 | 2021 | 2022 | +/-                              |

|                                                |        |        |        |        |
|------------------------------------------------|--------|--------|--------|--------|
| Чистий дохід (виручка), тис. грн.              | 471979 | 387829 | 464371 | (7608) |
| Собівартість реалізованої продукції            | 458252 | 377789 | 454574 | (3678) |
| Валовий прибуток, тис. грн.                    | 13727  | 10040  | 9797   | (3930) |
| Чистий прибуток, тис. грн.                     | -      | -      | -      | -      |
| Середньооблікова чисельність працівників, чол. | 76     | 162    | 189    | 113    |
| Фондовіддача, тис. грн.                        | 3,78   | 3,43   | 4,72   | 0,94   |

Проаналізувавши основні економічні показники підприємства, можна зробити висновок, що протягом трьох років чистий дохід зменшився на 7698 тис. грн. Зменшення чистого доходу протягом трьох років може вказувати на проблеми у фінансовій стійкості, можливий спад економічної активності, недостатню ефективність управління ресурсами або негативні зміни в економічному середовищі. Це може також вплинути на платоспроможність та інвестиційні можливості компанії чи домогосподарства. Зменшення чистого доходу може викликати фінансовий стрес, обмеження в можливостях зберігання та інвестування, а також призвести до зменшення споживчого попиту. В подібних ситуаціях важливо аналізувати причини спаду доходу, можливі стратегії виправлення ситуації та вдосконалення управлінських рішень для відновлення фінансової стабільності. Зменшення чистого доходу може сигналізувати про проблеми в операційній ефективності, зростання витрат або конкурентний тиск. Також це може вплинути на здатність виплати кредитів, що призводить до фінансових труднощів. У таких випадках важливо ретельно аналізувати фінансовий звіт, шукати можливості зекономити витрати та розглядати стратегії для покращення прибутковості. Собівартість реалізованої продукції зменшилася на 3678 тис. грн. Зменшення собівартості може бути результатом оптимізації виробничих процесів, впровадження ефективних

технологій, зниження витрат на сировину або енергію, а також отримання вигідних умов постачання. Також це може свідчити про підвищення продуктивності праці та управлінської ефективності компанії. Зниження собівартості може допомогти збільшити конкурентоспроможність продукції на ринку. Зменшення собівартості може також бути наслідком впровадження стратегій економії масштабу, вдосконалення логістики та постачання, а також використання інноваційних методів виробництва. Такий тренд може позначити позитивний вплив на прибутковість компанії та розширення її ринкової позиції. Однак важливо також слідкувати за якістю продукції та реакцією ринку на можливі зміни у вартості. Зниження собівартості може бути результатом впровадження програми енергоефективності, аудиту витрат, а також удосконалення управління запасами. Також важливим фактором може бути ефективне управління персоналом та використання сучасних методів управління якістю. Ці заходи сприяють оптимізації виробничих процесів та забезпеченню стабільності вартості продукції в умовах змінного економічного середовища. Валовий прибуток протягом трьох років зменшився на 3930 тис. грн. Зменшення валового прибутку протягом трьох років може бути наслідком зниження цін на продукцію, збільшення витрат на виробництво, конкурентного тиску, погіршення умов ринку або зниження попиту на товари чи послуги компанії. Також це може виникнути через невдалий маркетинг, стратегічне планування або недостатню ефективність управління. Зменшення валового прибутку може також бути впливом змін в економічному середовищі, змін в законодавстві, зростання витрат на працю чи сировину, а також негативних змін у валютному курсі. Крім того, втрати можуть виникнути внаслідок непередбачуваних подій, таких як природні катастрофи чи геополітичні турбуленції. Управління ризиками та швидка адаптація до змін у внутрішньому та зовнішньому середовищі є ключовими факторами для забезпечення стабільності валового прибутку. Додаткові причини зменшення валового прибутку можуть включати неефективне управління запасами, погіршення якості продукції, зростання конкуренції на ринку, невдалий стратегічний розвиток компанії чи неправильно

обрані цінові стратегії. Також, зміни в споживчому попиті, технологічні виклики або зміни в споживчому поведінці можуть впливати на валовий прибуток. Ретельний аналіз всіх аспектів діяльності компанії допоможе виявити причини та розробити ефективні стратегії для відновлення та збільшення валового прибутку. Чистий прибуток відсутній. Відсутність чистого прибутку протягом трьох років може мати різноманітні причини. По-перше, це може свідчити про фінансові труднощі, такі як великі борги, недостатність оборотних коштів або невдачі в інвестиційних проектах. По-друге, компанія може стикатися із зростанням витрат, пов'язаних з виробництвом, рекламою та дистрибуцією. По-третє, низька ефективність управлінських процесів та стратегій може впливати на прибутковість. Крім того, конкурентний тиск на ринку, зміни в споживчому попиті, технологічні зміни та несприятливі економічні умови можуть також впливати на досягнення чистого прибутку. Проблеми з продажами, неефективна реалізація стратегій ціноутворення або неадекватна реакція на зміни в ринкових умовах можуть призвести до відсутності прибутку. Крім того, невдалий фінансовий контроль та недостатня фінансова прозорість можуть призвести до складних ситуацій у фінансовому управлінні. Додаткові причини відсутності чистого прибутку можуть включати неефективне управління ризиками, великі зобов'язання перед кредиторами, несприятливі правові умови або зміни в законодавстві, що впливають на діяльність компанії. Також, невдалий маркетинг чи недостатня інноваційність можуть знижувати конкурентоспроможність, призводячи до втрат. Фактори, які впливають на відсутність чистого прибутку, можуть бути також пов'язані з нестабільністю внутрішнього управління, низькою ефективністю маркетингових стратегій, або втратою довіри споживачів чи інвесторів. Зміни в економічних тенденціях або суспільних перевагах також можуть впливати на результативність компанії та впливати на її фінансові показники. При відсутності чистого прибутку компанії важливо здійснювати комплексний аналіз усіх аспектів її діяльності для визначення стратегій виходу з даної ситуації та відновлення фінансової стабільності. Фондовіддача збільшилася на 0,94. Збільшення фондовіддачі протягом трьох років може бути

наслідком кількох факторів. По-перше, позитивний тренд може виникнути внаслідок зростання прибутковості компаній, які входять до складу портфеля, що може бути результатом успішних стратегій управління, ефективного використання ресурсів та розвитку нових продуктів. По-друге, ринкова кон'юнктура може грати ключову роль у збільшенні фондовіддачі. Зростання економіки, підвищення інвестиційного інтересу та позитивні перспективи на ринку можуть сприяти зростанню цін на акції та загальної вартості портфелями. По-третє, фактори, такі як стабільність валют та низькі інтересні ставки, можуть робити інвестиції в акції більш привабливими, що впливає на зростання фондовіддачі. Крім того, ефективне управління ризиками, правильне диверсифікування портфеля та активне моніторинг ринкових тенденцій можуть сприяти успішному розвитку інвестиційного портфеля та збільшенню фондовіддачі.

Структура оборотних активів включає різні складові, які відображають фінансовий стан підприємства. Основні елементи структури оборотних активів включають:

- Грошові засоби: Це готівка та еквіваленти готівки, які підприємство має в розпорядженні для проведення поточних операцій.
- Розрахункові кошти: Суми, які знаходяться на розрахункових рахунках підприємства і можуть бути використані для здійснення платежів.
- Фінансові інвестиції: Це вкладення, які можуть бути швидко конвертовані в грошові кошти, такі як короткострокові цінні папери або фінансові інструменти.
- Запаси: Включають товари та матеріали, які утримуються для подальшого використання в виробництві або продажу.
- Дебіторська заборгованість: Грошові кошти, які повинні надійти в результаті продажу товарів або послуг в кредит.
- Інші оборотні активи: Можуть включати різноманітні елементи, такі як передоплата поставнику, податкові активи та інші короткострокові активи.

Структура оборотних активів має значущий вплив на фінансову стійкість та ефективність функціонування підприємства. Основні аспекти цього впливу включають:

- Ліквідність:
  - Висока ліквідність: Забезпечує підприємство готовність внести оплату своїх зобов'язань, включаючи кредиторську заборгованість та поточні витрати.
  - Низька ліквідність: Може вказувати на можливі труднощі в оплаті обов'язків, особливо в умовах швидкої потреби в грошових коштах.
- Ефективність управління запасами:
  - Ефективне управління: Оптимальний рівень запасів дозволяє підтримувати продуктивність та уникати зайвих витрат на зберігання.
  - Недостатнє управління: Зайві запаси можуть призводити до зростання витрат і зниження прибутковості.
- Ефективність управління дебіторською заборгованістю:
  - Швидке врегулювання дебіторської заборгованості: Забезпечує підприємству готівковий потік та знижує ризик несплат дебіторами.
  - Повільне врегулювання: Може вплинути на ліквідність та зростання фінансового ризику.
- Оптимізація фінансових інвестицій:
  - Раціональні фінансові інвестиції: Дозволяють збільшити доходи від вкладень та забезпечують готовність до подальших фінансових вирішень.
  - Незрозумілі або ризиковані інвестиції: Можуть впливати на прибутковість та надійність портфеля.
- Підвищення обіговості активів:
  - Висока обіговість: Свідчить про ефективне використання ресурсів та може позитивно впливати на прибуток.
  - Низька обіговість: Може вказувати на можливу неефективність управління активами та ресурсами.

Загалом, правильно налаштована структура оборотних активів допомагає підприємству забезпечити оптимальну ліквідність, ефективно використовувати ресурси та зменшувати ризики фінансових труднощів.

Структура оборотних активів важлива для оцінки ліквідності та фінансової стійкості підприємства, а також для розуміння того, наскільки ефективно використовуються ресурси для забезпечення поточних операцій.

Таблиця 2.3

Структура оборотних активів ТОВ Житомирський молочний завод

| Показники                          | Роки  |       |       | Відхилення<br>2022 р. до<br>2020 р., % |
|------------------------------------|-------|-------|-------|----------------------------------------|
|                                    | 2020  | 2021  | 2022  |                                        |
| Запаси                             | 41088 | 42682 | 57558 | 40,08                                  |
| Поточна дебіторська заборгованість | 17743 | 46187 | 35416 | 99,61                                  |
| Гроші та їх еквіваленти            | 211   | 514   | 4464  | 2015                                   |
| Витрати майбутніх періодів         | 222   | 145   | 103   | (99,53)                                |

Дані представлені в таблиці 2.3 свідчать про те, що за період 2021-2019рр. в цілому загальна сума запасів збільшилася у 40,08%. Збільшення запасів протягом трьох років може виникнути з наступних причин:

- Зростання попиту: Підвищений обсяг попиту вимагає більших запасів для забезпечення виробництва та вчасної поставки.
- Стратегічні зміни в управлінні запасами: Перегляд стратегії управління запасами може призвести до вищих рівнів запасів.
- Несприятливі умови постачання: Проблеми з постачанням можуть змусити підприємство накопичувати запаси, щоб запобігти перервам у виробництві.

- Недооцінка попиту: Неправильне прогнозування попиту може призвести до зайвих запасів.
- Сезонні коливання: Потреба в збільшенні запасів може виникнути в зв'язку з сезонними змінами у попиті.
- Планування на випадок несподіванок: Збільшення запасів може бути запланованим заходом для підготовки до непередбачених обставин.
- Зміни в стратегії управління складом: Рішення перейти до більших запасів може бути частиною стратегії оптимізації логістики.

Зростання запасів може впливати на фінансову стійкість та прибутковість підприємства, визначаючи його готовність відповідати на зміни в зовнішньому середовищі та ефективно керувати виробництвом і постачанням.

Гроші та їх еквіваленти збільшуються у 2015%. Збільшення обсягу грошових коштів протягом трьох років може бути зумовлене різноманітними факторами, які відображають фінансовий стан та стратегічні рішення підприємства.

- Позитивна прибутковість: Збільшення грошових коштів може бути результатом покращення прибутковості підприємства та зростання чистого прибутку за рахунок ефективного управління витратами та оптимізації доходів.
- Ефективне управління робочим капіталом: Підвищення грошових запасів може бути стратегічним вибором для підтримки ліквідності та готовності до оплати зобов'язань.
- Сприятливі умови фінансування: Доступність дешевого кредиту чи інших джерел фінансування може дозволити підприємству збільшити грошові резерви.
- Успішні інвестиції: Прибуткові інвестиції часто ведуть до збільшення грошових коштів, особливо якщо підприємство отримує збільшений потік готівки від цих інвестицій.

- Ефективне управління кредиторською заборгованістю: Відстрочення оплати постачальникам може призвести до тимчасового зростання грошових резервів.
- Уникнення фінансових ризиків: Збільшення грошових коштів може бути результатом консервативної фінансової стратегії для зменшення ризиків та забезпечення стабільності.
- Податкові вигоди: Вигідні податкові положення чи стимули можуть стимулювати зростання грошових резервів через оптимізацію податкових зобов'язань.
- Економічне зростання: В періоди економічного розвитку підприємства можуть зазнавати природного збільшення грошових запасів завдяки загальному зростанню ринкових можливостей.

Ці фактори взаємодіють, утворюючи умови для зростання грошових коштів, що визначає фінансову стійкість та гнучкість підприємства в умовах змінного бізнес-середовища.

Таблиця 2.4

| Показники                           |      | Роки  |       |       | Відхилення<br>2022 р. до<br>2020 р., +/- |
|-------------------------------------|------|-------|-------|-------|------------------------------------------|
|                                     |      | 2020  | 2021  | 2022  |                                          |
| Оборотність активів                 | Кт   | 2,57  | 1,913 | 2,37  | (0,2)                                    |
| Фондовіддача                        | Ф    | 3,78  | 3,433 | 4,724 | 0,94                                     |
| Оборотність оборотних коштів        | Ко   | 7,96  | 4,32  | 4,76  | (3,2)                                    |
| Оборотність запасів                 | Ко,з | 11,15 | 8,85  | 7,90  | (3,25)                                   |
| Період одного обороту запасів, днів | Чз   | 32    | 41    | 46    | 14                                       |

Основні коефіцієнти оборотних активів ТОВ Житомирський молочний завод

Продовження таблиці 2.4

|                                         |      |       |     |       |         |
|-----------------------------------------|------|-------|-----|-------|---------|
| Оборотність дебіторської заборгованості | Кд,з | 26,60 | 8,4 | 13,11 | (13,49) |
|-----------------------------------------|------|-------|-----|-------|---------|

Розглянемо основні коефіцієнти оборотних активів ТОВ “Житомирський молочний завод”

За наведеними показниками можна зробити висновок, що оборотність активів зменшилася на 0,2. Зменшення оборотності активів протягом трьох років може вказувати на різноманітні чинники, які впливають на ефективність використання ресурсів підприємства та його фінансовий стан. Ось деякі можливі причини:

- Недоцільне управління запасами: Збільшення запасів або їх затримка може призвести до зменшення оборотності активів через неправильне управління запасами та збільшення витрат на їх утримання.
- Зростання строків дебіторської заборгованості: Підвищення часу, необхідного для отримання грошей від клієнтів, може знизити оборотність активів через затримки у використанні грошових коштів.
- Неприятливі умови фінансування: Збільшення витрат на фінансування та високий рівень боргів можуть призвести до зменшення оборотності активів.
- Низька використаність виробничих потужностей: Недостатня використаність обладнання та виробничих потужностей може вплинути на оборотність активів через низький рівень виробництва.
- Високі рівні запасів готової продукції: Якщо готова продукція залишається на складі, це може вплинути на оборотність активів через невикористання ресурсів.
- Погіршення ліквідності: Зменшення готівкових резервів або ліквідних активів може знизити здатність підприємства оперативно вирішувати фінансові зобов'язання.
- Економічні труднощі: Сприятливі умови в економіці або на ринку можуть змінити підприємську динаміку, призводячи до зменшення оборотності активів.

Зниження оборотності активів вимагає уваги до факторів, які можуть бути відповідальні за цей тренд, та прийняття заходів для удосконалення управління ресурсами та оптимізації використання активів підприємства.

Оборотність запасів також зменшилася на 3,25. Зменшення оборотності запасів протягом трьох років може свідчити про різноманітні причини, які відображають динаміку управління запасами та виробничими процесами підприємства. Можливі причини цього явища:

- Неефективне управління запасами: Недостатнє використання систем управління запасами може призводити до надмірного запасу товарів, що впливає на оборотність.
- Помилкові прогнози попиту: Неправильне прогнозування попиту на товари може вести до надмірного або недостатнього запасу, що впливає на оборотність.
- Проблеми з постачанням: Затримки у постачанні сировини або компонентів можуть призвести до нестабільності в управлінні запасами та зниження їх оборотності.
- Зміни в моделях споживання: Якщо споживачі змінюють свої уподобання або покупця поведінку, це може призвести до непоправних запасів товарів.
- Оптимізація виробничих процесів: Впровадження більш ефективних виробничих методів може призвести до зменшення запасів, але водночас підтримувати високу якість та швидкість виробництва.
- Стратегічні зміни в управлінні запасами: Зміни в стратегії управління запасами, наприклад, перехід до моделі "за запитом", може вплинути на оборотність.
- Підвищення ефективності логістичних процесів: Вдосконалення системи поставок та логістичних рішень може зменшити час обігу запасів.
- Сезонні аспекти бізнесу: Якщо підприємство діє в сезонній індустрії, зміни в оборотності можуть бути пов'язані з різкими змінами в попиті.

Ці фактори взаємодіють, формуючи образ управління запасами та визначаючи його вплив на оборотність. Розуміння цих причин дозволяє

підприємствам вживати відповідні заходи для оптимізації процесів та поліпшення ефективності.

На жаль, молочний завод зафіксував збиток у відповідному періоді. Аналіз фінансових показників та економічної діяльності свідчить про нестабільність ситуації. Для виходу з цієї ситуації рекомендується ретельний аналіз внутрішніх процесів, пошук нових стратегій маркетингу та ефективних управлінських рішень. Необхідно також врахувати зміни на ринку та вдосконалити виробничі процеси для підвищення конкурентоспроможності.

Прибутковість підприємства – важливий показник фінансового стану, який визначає мету підприємницької діяльності. Тому керівник повинен розробити обґрунтовану стратегію для досягнення максимальної прибутковості свого підприємства.

Формування прибутку є ключовим елементом успішного управління підприємством з кількох причин:

- Фінансова стійкість: Прибуток дозволяє забезпечити фінансову стійкість підприємства, зокрема, погашення зобов'язань та забезпечення резервів для інвестицій.
- Розвиток та інвестиції: Зароблений прибуток може бути використаний для розширення бізнесу, впровадження нових технологій та здійснення інших інвестиційних заходів.
- Привернення інвесторів: Високий рівень прибутку зробить підприємство більш привабливим для інвесторів, що сприяє притоку додаткового капіталу для подальшого розвитку.
- Конкурентоспроможність: Здатність генерувати прибуток робить підприємство більш конкурентоспроможним, дозволяючи ефективніше конкурувати на ринку.

Отже, формування прибутку є стратегічно важливою задачею для забезпечення стабільності та подальшого розвитку підприємства.

Основні коефіцієнти платоспроможності є важливими інструментами для оцінки фінансової стійкості та здатності підприємства виконувати свої фінансові зобов'язання. Основні коефіцієнти включають:

- Коефіцієнт поточної платоспроможності: Вказує на здатність підприємства виконати свої обов'язки у найближчому майбутньому. Високий коефіцієнт вказує на високу платоспроможність.
- Коефіцієнт швидкого обороту активів: Визначає, наскільки ефективно підприємство використовує свої активи для генерації грошових потоків.
- Коефіцієнт автономії: Вказує на відсоток власних засобів в загальній сумі активів підприємства. Вищий рівень автономії свідчить про більшу фінансову незалежність.
- Коефіцієнт боргового покриття: Вказує на здатність покривати свої зобов'язання за рахунок прибутку. Низький коефіцієнт може свідчити про менший ризик неплатоспроможності.

Ці коефіцієнти допомагають аналізувати різні аспекти фінансової стійкості підприємства та приймати обґрунтовані рішення щодо управління фінансами. Коефіцієнти платоспроможності можуть включати такі показники:

- Загальний коефіцієнт платоспроможності: Визначає, наскільки підприємство може погасити всі свої зобов'язання з використанням всіх активів. Вищий коефіцієнт вказує на більшу платоспроможність.
- Коефіцієнт обороту запасів: Показує, як ефективно підприємство управляє своїми запасами товарів.
- Коефіцієнт обороту дебіторської заборгованості: Вказує на те, як швидко підприємство може зберегти гроші з відстрочених платежів.
- Коефіцієнт обороту кредиторської заборгованості: Визначає, як швидко підприємство погашає свої зобов'язання перед постачальниками.

Ці показники допомагають глибше розуміти різні аспекти фінансової діяльності підприємства та оцінювати його платоспроможність та оптимізацію обороту коштів.

Розглянемо основні коефіцієнти платоспроможності ТОВ “Житомирський молочний завод”.

Таблиця 2.5

Основні коефіцієнти платоспроможності ТОВ Житомирський молочний завод

| Показники                                 | Нормат. значення | 2019  | 2020  | 2021   | Відхилення 2021 р. до 2019 р., +/- |
|-------------------------------------------|------------------|-------|-------|--------|------------------------------------|
| Коефіцієнт поточної ліквідності(покриття) | >1               | 0,449 | 0,494 | 0,5205 |                                    |
| Коефіцієнт швидкої ліквідності            | >0,5             | 0,138 | 0,259 | 0,214  |                                    |
| Коефіцієнт абсолютної ліквідності         | >0,5             | 0,002 | 0,003 | 0,024  |                                    |

Згідно таблиці 2.5 можна зробити висновок, що протягом 2020-2022, коефіцієнт поточної ліквідності менше 1. Якщо показник поточної ліквідності менше 1, це може вказувати на те, що підприємство може мати труднощі в погашенні своїх поточних зобов'язань короткостроковими активами. Така ситуація може виникнути, наприклад, якщо значна частина активів знаходиться у менш ліквідних формах (наприклад, запаси), а поточні зобов'язання великі та вимагають негайного погашення.

Для виправлення цієї ситуації можливі такі заходи:

- Оптимізація запасів: Зменшення рівня запасів може покращити ліквідність, зменшуючи час, протягом якого кошти залишаються в не ліквідних активах.
- Покращення умов платежів з покупцями: Зменшення строків відстроченого платежу від клієнтів може покращити поточну ліквідність.

- Перегляд структури зобов'язань: Подовження строків платежу з кредиторами або перегляд умов зобов'язань може знизити тиск на поточну ліквідність. Якщо показник поточної ліквідності менше 1, це може сигналізувати про можливі труднощі в короткостроковій платоспроможності.

Можливі заходи:

- Аналіз складу поточних активів: Докладний розгляд, які саме активи включені до складу поточних може розкрити джерела проблем. Наприклад, великі запаси або невиправдано велика частка неліквідних активів.
- Ефективність управління запасами: Підприємство може переглянути та оптимізувати свою стратегію управління запасами для збільшення ліквідності.
- Оцінка поточних зобов'язань: Важливо переглянути терміни погашення зобов'язань. Якщо вони вкрай короткі, це може викликати труднощі.
- Погляд на готівку та еквіваленти: Якщо готівка та еквіваленти становлять значну частку поточних активів, це може бути позитивним сигналом, що може бути використано для погашення зобов'язань.

Управління ліквідністю є ключовим елементом фінансового управління, і аналіз показників допомагає розуміти та покращувати платоспроможність підприємства.

Важливо враховувати конкретні обставини підприємства та його галузі для прийняття оптимальних рішень з управління ліквідністю.

Коефіцієнт швидкої ліквідності менше 0,5. Якщо показник швидкої ліквідності менше 0,5, це може свідчити про те, що підприємство може мати труднощі в негайному погашенні своїх короткострокових зобов'язань лише за допомогою найбільш ліквідних активів (готівки, еквіваленти, облігації). Це може виникнути, наприклад, через велику частку неліквідних активів у короткостроковому активі, або через значні зобов'язання, які потрібно погасити негайно.

Можливі заходи для поліпшення ситуації можуть включати:

- Оптимізація структури активів: Зменшення неліквідних активів або їх конвертація у більш ліквідні форми.
- Розгляд умов платежу з кредиторами: Перегляд термінів платежу з постачальниками може дати додатковий час для забезпечення ліквідності.
- Збільшення ліквідних резервів: Збільшення кількості готівки та еквівалентів на рахунках для забезпечення негайного доступу до коштів.
- Аналіз та покращення умов дебіторської заборгованості: Перегляд термінів відстроченого платежу від клієнтів.

Важливо розуміти конкретний контекст підприємства та його галузі для ефективного управління ліквідністю.

Можливі причини та дії:

- Великі короткострокові зобов'язання: Якщо підприємство має значну кількість короткострокових зобов'язань, таких як кредити або платежі постачальникам, це може вплинути на показник.
- Зменшення ліквідних активів: Якщо частка готівки та еквівалентів або інших ліквідних активів зменшується, це може призвести до погіршення швидкої ліквідності.
- Ефективність управління зобов'язаннями: Підприємство може переглянути терміни платежу та умови зобов'язань для поліпшення платоспроможності.
- Аналіз ліквідності оборотних активів: Важливо ретельно розглянути структуру та ліквідність оборотних активів.

Розуміння конкретних причин та розробка стратегії для поліпшення швидкої ліквідності допоможе підприємству уникнути можливих фінансових труднощів.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності менше 0,5. Якщо коефіцієнт абсолютної ліквідності менше 0,5, це може свідчити про те, що підприємство може мати труднощі в готівкових та еквівалентних коштах для покриття своїх

короткострокових зобов'язань. Коефіцієнт абсолютної ліквідності визначає, наскільки готівки та еквіваленти відносяться до короткострокових зобов'язань.

Можливі причини та можливі заходи:

- Непропорційне збільшення зобов'язань: Якщо короткострокові зобов'язання виросли швидше, ніж збільшилися готівкові резерви, це може вплинути на коефіцієнт. Підприємство може розглянути планування зобов'язань та генерації готівки.
- Неефективне управління готівкою: Оптимізація управління готівкою та еквівалентами може допомогти збільшити абсолютну ліквідність.
- Аналіз оборотних активів: Перегляд структури та ліквідності інших оборотних активів також може бути корисним для уточнення ситуації.
- Покращення умов кредитування: Розгляд переговорів щодо строків та умов позичок для поліпшення ліквідності.

Оцінка конкретних обставин допоможе визначити ефективні заходи для забезпечення адекватної абсолютної ліквідності.

Показники фінансового стану грають ключову роль у визначенні ефективності та стійкості підприємства. Ось деякі основні показники:

- Рентабельність:
  - ROA (Показник рентабельності активів): Показує, наскільки ефективно підприємство використовує свої активи для генерації прибутку.
  - ROE (Показник рентабельності власного капіталу): Вказує, як часто прибуток відноситься до власного капіталу.
- Ліквідність:
  - Коефіцієнт поточного відношення: Міра здатності покрити поточні зобов'язання за допомогою поточних активів.
  - Коефіцієнт швидкої ліквідності: Показує здатність підприємства швидко погасити зобов'язання за допомогою найбільш ліквідних активів.
- Фінансова стійкість:

- Коефіцієнт автономії: Визначає, яка частина активів фінансується власним капіталом, що вказує на ступінь незалежності від зовнішніх джерел фінансування.

- Коефіцієнт заборгованості: Показує співвідношення між власним та залученим капіталом.

– Ефективність управління активами:

- Коефіцієнт обороту активів (АТО): Вказує, наскільки ефективно підприємство використовує свої активи для генерації продажів.

– Ринкова оцінка:

- P/E (Price/Earnings) ratio: Відношення ціни акції до прибутку на акцію, що вказує на ринкову оцінку відносної прибутковості.

Ці показники надають комплексну картину фінансового стану підприємства і використовуються для прийняття стратегічних рішень та оцінки його конкурентоспроможності на ринку.

Розглянемо показники фінансового стану ТОВ “Житомирського молочного заводу”

Таблиця 2.6

Показники фінансового стану ТОВ Житомирський молочний завод

| Показники | Роки |      |      | Відхилення<br>2022 р. до<br>2020 р., |
|-----------|------|------|------|--------------------------------------|
|           | 2020 | 2021 | 2022 |                                      |

|                                               |       |        |        |         |
|-----------------------------------------------|-------|--------|--------|---------|
| Коефіцієнт автономії                          | 0,101 | 0,064  | 0,043  | (0,058) |
| Коефіцієнт маневреності<br>власного капіталу  | 7,084 | 14,019 | 22,283 | 15,2    |
| Коефіцієнт мобільності                        | 0,476 | 0,794  | 0,993  | 0,517   |
| Коефіцієнт короткострокової<br>заборгованості | 0,219 | 0,091  | 0,082  | (0,137) |

Проаналізувавши наведені дані, можна зробити висновок, що коефіцієнт автономії протягом трьох років зменшився на 0,058. У 2022 коефіцієнт становить 0,043. Якщо коефіцієнт автономії становить 0,043 (або 4,3%), це означає, що лише 4,3% активів підприємства фінансується власним капіталом, а решта — за рахунок залучених коштів (зобов'язань). Такий низький рівень автономії може вказувати на значну залежність підприємства від зовнішнього фінансування. Важливо аналізувати це у контексті галузі, в якій працює підприємство, і загального фінансового стратегічного плану. Низький рівень автономії може мати свої плюси, наприклад, зменшення ризику для власників, але водночас може вказувати на високу залежність від кредитів та позик, що може бути ризиковано у випадку змін у фінансовому середовищі.

Коефіцієнт маневреності власного капіталу становить 22,283. Коефіцієнт маневреності власного капіталу вимірює, наскільки ефективно використовується власний капітал для генерації прибутку. Якщо цей коефіцієнт становить 22,283, це означає, що за кожній одиниці власного капіталу генерується близько 22,283 одиниць прибутку. Високий показник маневреності власного капіталу може свідчити про ефективне використання власних ресурсів для заробітку прибутку. Проте, важливо аналізувати це у контексті галузі та порівнювати з іншими підприємствами. Цей показник може бути корисним при оцінці фінансової ефективності та результативності використання власного капіталу для забезпечення прибутку.

Коефіцієнт короткострокової заборгованість становить 0,82 у 2022. Коефіцієнт короткострокової заборгованості вказує на те, яка частина короткострокових зобов'язань фінансується здебільшого за рахунок короткострокових позик і зобов'язань. Якщо цей коефіцієнт становить 0,082, це означає, що приблизно 8,2% короткострокових зобов'язань забезпечується короткостроковими джерелами фінансування. Такий показник може вказувати на те, що підприємство використовує обережний підхід до короткострокового фінансування та може мати обмежену залежність від короткострокових джерел.

Проте, важливо провести аналіз у контексті галузі та порівняти з іншими компаніями чи стандартами галузі.

## **2.2. Аналіз прибутку ТОВ “Житомирський молочний завод”**

Фінансові результати, які виникають внаслідок господарської діяльності підприємства, визначають його рівень ефективності. Ці результати можуть включати як прибуток, так і збитки. Характеристики фінансових результатів включають абсолютні (суму прибутку або збитків) та відносні (рентабельність) показники.

Формування абсолютного розміру прибутку підприємства визначається результатами фінансово-господарської діяльності, сферою та напрямком економічної діяльності, а також законодавчими умовами обліку фінансових результатів.

Величина прибутку та рентабельність залежать від обсягу операційної, інвестиційної та фінансової діяльності, відображаючи показники прибутковості для всіх аспектів господарської діяльності підприємства.

Прибуток виступає як якісний показник, оскільки його розмір відображає зміни доходів, обсяг витрат та рівень використання ресурсів, пов'язаних з діяльністю підприємства. Таким чином, прибуток синтезує всі аспекти діяльності підприємства та відображає його ефективність.

Зростання прибутку є спільним інтересом як для підприємства, так і для держави.

Для підвищення ефективності управління прибутковістю підприємства важливо проводити систематичний аналіз процесів формування, розподілу та використання прибутку.

Головними завданнями аналізу фінансових результатів підприємства є:

- Вивчення обсягів, складу й динаміки фінансових результатів: Оцінка розміру та структури прибутку, збитків та інших фінансових результатів. Аналіз змін в цих показниках протягом періоду.
- Виявлення факторів впливу на формування прибутку: Оцінка впливу різних чинників на утворення прибутку. Розрахунок конкретного внеску кожного фактора.
- Вивчення напрямів і тенденцій розподілу прибутку: Аналіз розподілу прибутку між різними напрямками і функціями підприємства. Визначення змін у цих напрямках протягом періоду.
- Виявлення резервів зростання прибутку: Визначення можливостей для підвищення ефективності діяльності та збільшення прибутку.
- Розробка заходів для реалізації виявлених резервів: Формулювання конкретних стратегій і заходів для оптимізації фінансових результатів.
- Загальна оцінка виконання плану: Порівняння фактичних фінансових результатів з плановими показниками.

Кожне підприємство, займаючись підприємницькою діяльністю, має основну мету максимізації прибутку, яка є актуальною як у короткостроковій, так і у довгостроковій перспективі. Рівень прибутку визначається переважно обсягами продажів, а також рівнем та структурою витрат підприємства.

Розвиток та тенденції у сфері прибутку підприємства вимагають детального аналізу, який допомагає розуміти причини коливань та вказує на можливі шляхи поліпшення прибутковості у майбутньому.

Існує безліч методів оцінки прибутковості, включаючи метод порівняння прибутку, який спрямований на порівняння рівнів прибутку в різні періоди та зазначення тенденцій. Прибуток може бути оцінений як у абсолютних, так і у відносних величинах, з урахуванням впливу інфляції.

Факторний аналіз прибутку дозволяє визначити, які чинники, такі як обсяг реалізації, ціна продажу та собівартість, впливають на його зміну. Такий аналіз важливий для розуміння, як окремі компоненти впливають на кінцевий прибуток.

Аналіз коефіцієнтів прибутковості, таких як "рентабельність продукції", "рентабельність активів", "рентабельність власного капіталу", є важливим етапом в оцінці прибутковості підприємства.

Отже, аналіз прибутку грає ключову роль у стратегічному управлінні підприємством, сприяючи прийняттю обґрунтованих рішень для подальшого розвитку.

Джерелами аналітичної інформації є різноманітні фінансові документи, такі як бізнес-план, фінансовий план, баланс, звіти про фінансові результати, рух грошових коштів, звіт про власний капітал, декларація про прибуток та інша внутрішня звітність і дані бухгалтерського обліку.

У процесі аналізу звіту про фінансові результати, основні показники включають:

- Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції: Сума грошей, отриманих від продажу товарів або послуг, після врахування знижок та повернень.
- Валовий прибуток (збиток): Різниця між чистим доходом та вартістю виробництва товарів або надання послуг.
- Операційний прибуток (збиток): Фінансовий результат від основної діяльності компанії, враховуючи витрати та доходи.
- Прибуток (збиток) від звичайної діяльності до оподаткування: Операційний прибуток після відрахувань на податки, але до врахування інших фінансових операцій.
- Прибуток (збиток) від звичайної діяльності після оподаткування: Чистий дохід після оподаткування та інших відрахувань.
- Чистий прибуток (збиток): Залишок прибутку після вирахування всіх витрати, включаючи податки та інші фінансові відрахування.

Ці показники надають комплексний огляд фінансової продуктивності підприємства та його здатності до генерації прибутку в різних аспектах його діяльності.

Аналіз фінансових результатів діяльності підприємства включає такі обов'язкові елементи:

- Горизонтальний аналіз фінансових результатів за звітний період: Дослідження змін кожного показника протягом аналізованого періоду. Виявлення тенденцій та динаміки змін для кожного фінансового показника.
- Вертикальний аналіз: Дослідження структури відповідних показників та їх змін. Оцінка внутрішньої структури фінансових результатів, порівняння часток окремих складових у загальному обсязі.

Аналіз фінансових результатів здійснюється на підставі даних ф. №2 "Звіт про фінансові результати". Це дозволяє глибше розуміти динаміку та структуру прибутку та збитків підприємства, що є важливим для прийняття обґрунтованих управлінських рішень та визначення стратегій подальшого розвитку.

Розглянемо структуру доходів ТОВ “Житомирський молочний завод”

Таблиця 2.7

Структура доходів ТОВ Житомирський молочний завод

| Показники                                  | 2020         |       | 2021         |       | 2022         |       | Відхилення<br>2022 р.<br>до 2020<br>р. |
|--------------------------------------------|--------------|-------|--------------|-------|--------------|-------|----------------------------------------|
|                                            | тис.<br>грн. | %     | тис.<br>грн. | %     | тис.<br>грн. | %     | +/- %                                  |
| Чистий дохід(виручка) реалізації продукції | 471879       | 99.34 | 387829       | 99.77 | 464371       | 99.68 | 0.34                                   |
| Інші операційні                            | 2955         | 0.62  | 845          | 0.22  | 1432         | 0.32  | (0.3)                                  |

|             |        |      |        |      |        |     |   |
|-------------|--------|------|--------|------|--------|-----|---|
| доходи      |        |      |        |      |        |     |   |
| Інші доходи | 161    | 0.04 | 24     | 0.01 | -      | -   | - |
| Разом       | 474995 | 100  | 388698 | 100  | 465803 | 100 | - |

Проаналізувавши дану таблицю, можна зробити висновок, що протягом трьох років переважає чистий дохід від реалізації продукції. Це означає, що основним джерелом доходу є продаж виробленої продукції. Компанія чи особа отримує основний прибуток від реалізації своїх власних товарів або послуг. Це може вказувати на ефективність виробничої діяльності та попит на її продукцію на ринку. Домінування чистого доходу від реалізації продукції може свідчити про успішність бізнес-моделі, ефективне управління виробництвом та високий попит на продукцію або послуги компанії. Це також може говорити про здатність адаптуватися до ринкових умов і конкурентоспроможність на ринку. Маленький відсоток операційних доходів може вказувати на те, що компанія має обмежені можливості отримання прибутку безпосередньо через свою основну діяльність. Це може вимагати уваги до розвитку нових стратегій чи диверсифікації для забезпечення стабільності доходів.

Рентабельність є важливим показником прибутковості підприємства, вимірюваним у відсотках. Підприємство вважається рентабельним, якщо доходи від реалізації продукції покривають витрати виробництва та приносять прибуток, достатній для нормального функціонування.

Основні завдання аналізу рентабельності включають:

- Оцінка ефективності діяльності підприємства на поточний момент: Визначення, наскільки доходи перевищують витрати та як це впливає на загальний фінансовий стан.
- Виявлення зміни рентабельності протягом певного періоду: Аналіз динаміки рентабельності для виявлення тенденцій та змін в часі.
- Визначення резервів зростання рентабельності: Виявлення можливостей для оптимізації та підвищення рентабельності.

Оцінка рентабельності використовується для визначення доцільності інвестування для потенційних інвесторів, а також для внутрішнього аналізу власників та керівників приватних підприємств. Для державних підприємств такий аналіз може бути важливим для виявлення можливостей підвищення рентабельності в умовах державного сектору.

Розглянемо показники рентабельності прибутку ТОВ “Житомирський молочний завод”

Таблиця 2.8

Показники рентабельності прибутку  
ТОВ “Житомирський молочний завод”

| Показники                                              | 2020, % | 2021,%  | 2022,%  | Відхилення<br>2022 р. до 2020 р. |
|--------------------------------------------------------|---------|---------|---------|----------------------------------|
| Рентабельність активів                                 | (8,27)  | (5,03)  | (4,6)   | (3,67)                           |
| Рентабельність<br>власного капіталу                    | (55,41) | (43,78) | (53,78) | (1,63)                           |
| Валова рентабельність<br>готової продукції             | -       | -       | -       | -                                |
| Операційна<br>рентабельність<br>реалізованої продукції | (2,18)  | (1,46)  | (0,97)  | (1,21)                           |

Згідно даної таблиці, можна зробити висновок, що рентабельність активів на 2022 рік становить -4,6%. Якщо рентабельність активів від'ємна, це може свідчити про те, що прибуток, отриманий від використання активів, менший за їхню вартість чи витрати на їх утримання. Це може вказувати на неефективне використання ресурсів чи проблеми у фінансовому управлінні. Рентабельність активів обчислюється як відношення прибутку до суми активів і виражається у відсотках. Якщо це від'ємне значення, можливо, компанія зазнає втрат або не

може повністю використовувати свої активи для отримання прибутку. Додаткова інформація, така як обставини в галузі, конкурентний тиск чи стратегічні помилки, може допомогти зрозуміти причини негативного показника рентабельності активів. Рентабельність власного капіталу на 2022 рік - 53,78%. Якщо рентабельність власного капіталу від'ємна, це може вказувати на те, що компанія втрачає гроші та не здатна генерувати прибуток, достатній для винагородження власників за вкладений капітал. Це може бути наслідком збитків або неефективного управління фінансами. Рентабельність власного капіталу обчислюється як відношення чистого прибутку до власного капіталу й виражається у відсотках. Від'ємне значення може вказувати на проблеми з прибутковістю компанії та може бути результатом низької ефективності або фінансових труднощів. Звернення до фінансових звітів та аналізу факторів, які впливають на прибутковість, допоможе глибше зрозуміти ситуацію. Операційна рентабельність реалізованої продукції на 2022 рік становить -0,97%. Операційна рентабельність реалізованої продукції від'ємна може свідчити про те, що витрати на виробництво та збут перевищують доходи від реалізації продукції. Це може бути результатом високих виробничих витрат, неефективності виробничих процесів або несприятливих умов на ринку. Аналіз причин негативного показника допоможе визначити, як вдосконалити виробничий процес та покращити фінансові результати.

### **2.3. Напрями збільшення прибутку підприємства**

Аналіз резервів збільшення прибутку підприємства може включати оцінку оптимізації витрат, покращення продажів, розширення ринків або вдосконалення управлінських процесів. Потрібно розглядати фінансові звіти, виявляти слабкі місця та розглядати можливості для ефективнішого управління ресурсами.

Прибуток є одним з основних показників фінансової діяльності підприємства. Він характеризує ефективність використання ресурсів, дозволяє здійснювати інвестиції в розвиток виробництва, виплачувати дивіденди акціонерам, підвищувати рівень життя працівників.

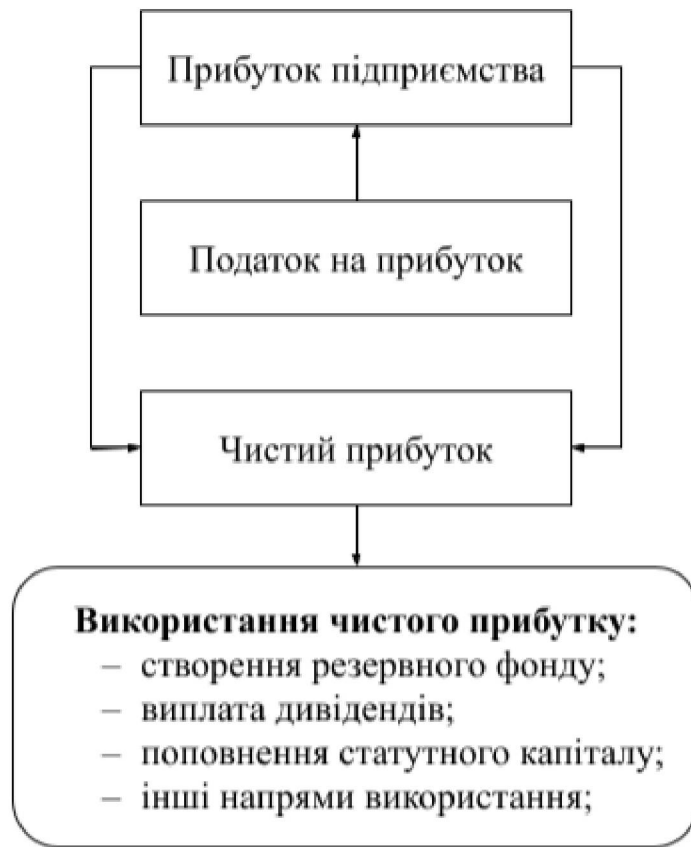


Рис. 2.1. Використання прибутку

У сучасних умовах господарювання зростає конкуренція, що вимагає від підприємств постійного пошуку резервів збільшення прибутку.

Суть дослідження полягає в тому, що підвищення прибутку підприємства може бути досягнуто за рахунок використання резервів, які пов'язані з підвищенням обсягів виробництва та реалізації продукції, зниженням витрат на виробництво та реалізацію продукції, підвищенням якості продукції, а також за рахунок інших факторів.

Наукова новизна дослідження полягає в розробці методів і методик оцінки резервів збільшення прибутку підприємства, які враховують особливості сучасної економічної ситуації в Україні.

Практична значимість дослідження полягає в тому, що результати дослідження можуть бути використані для розробки заходів щодо підвищення прибутку підприємства.

Аналіз резервів збільшення прибутку підприємства є важливим етапом у плануванні та управлінні фінансовою діяльністю. Для цього слід провести

детальне дослідження факторів, які впливають на величину прибутку, та виявити можливості для його зростання.

Один з основних резервів збільшення прибутку полягає в підвищенні обсягу продажу. Це можна здійснити шляхом розширення ринків збуту, вдосконалення маркетингових стратегій, підвищення якості продукції та введення нових товарів на ринок.

Підвищення обсягу продажу є ключовим резервом для збільшення прибутку. Стратегії, які можуть допомогти в цьому напрямку:

- Маркетингові кампанії:
  - Розробка ефективних рекламних стратегій та кампаній для залучення нових клієнтів.
  - Використання цифрових маркетингових інструментів для підвищення видимості.
- Цінова політика:
  - Адаптація гнучкої ціноутворення, знижки та промо-акції для залучення покупців.
  - Оцінка конкурентоспроможності цін у порівнянні з іншими гравцями на ринку.
- Обслуговування клієнтів:
  - Забезпечення високого рівня обслуговування клієнтів для залучення повторних покупок.
  - Розробка програм лояльності та бонусних систем.
- Експансія ринків:
  - Розгляд можливостей розширення бізнесу на нові географічні ринки або в нові сегменти.
- Продуктові стратегії:
  - Запуск нових продуктів або модифікація існуючих для відповіді на потреби клієнтів.
  - Розробка унікальних пропозицій продажу (Unique Selling Proposition - USP).

- Електронна комерція:
  - Розширення або оптимізація електронної комерції для досягнення більшої аудиторії онлайн.
- Аналіз конкуренції:
  - Вивчення та адаптація успішних практик конкурентів для вдосконалення власного підходу.

Розуміння потреб ринку, використання ефективних маркетингових стратегій та створення цікавих пропозицій для клієнтів може значно підвищити обсяги продажів та прибуток підприємства.

Також важливий резерв збільшення прибутку - це оптимізація виробничих процесів та зниження витрат. Це можна досягти шляхом вдосконалення технологій, зменшення споживання сировини та енергії, раціоналізації робочих місць та проведення навчання персоналу.

Так, оптимізація виробничих процесів та зниження витрат є критичними резервами для підвищення прибутку. Ось додаткова інформація щодо цього:

- Оптимізація процесів:
  - Аналіз кожного етапу виробничого циклу для виявлення можливостей удосконалення.
  - Впровадження сучасних технологій та автоматизації для поліпшення ефективності.
- Управління запасами:
  - Точне прогнозування попиту на сировину та готову продукцію.
  - Мінімізація запасів шляхом вдосконалення систем управління запасами.
- Енергоефективність:
  - Впровадження енергозберігаючих технологій та практик.
  - Моніторинг та оптимізація споживання електроенергії та інших ресурсів.
- Оптимізація праці:
  - Вдосконалення робочих процесів та розподіл обов'язків.
  - Тренінг персоналу для вдосконалення навичок та продуктивності.
- Відходи та вторинна переробка:

- Мінімізація відходів та використання вторинної переробки.
- Розробка екологічно відповідальних методів виробництва.
- Аналіз постачальників:
  - Пошук оптимальних умов з постачальниками.
  - Вивчення можливостей зниження цін та покращення умов постачання.
- Стратегії Lean та Six Sigma:
  - Впровадження методів Lean Manufacturing та Six Sigma для максимізації ефективності та мінімізації втрат.

Оптимізація виробничих процесів сприяє збільшенню продуктивності та зниженню витрат, що в свою чергу може призвести до значного зростання прибутку підприємства.

Додатковий резерв збільшення прибутку може бути готовий шляхом підвищення ціни на продукцію або послуги. Досягти цього можна шляхом покращення якості продукції, впровадження нових технологій та пошуку нових ринків збуту.[10]

Підвищення цін на продукцію або послуги може бути додатковим резервом збільшення прибутку, але вимагає обережного підходу, оскільки може впливати на споживчість та конкурентоспроможність. Кілька аспектів цього підходу:

- Вартість та якість:
  - Переконайтеся, що ваш продукт чи послуга виправдовує вищу ціну за рахунок високої якості, додаткових функцій або унікальних характеристик.
- Вивчення ринку:
  - Аналізуйте реакцію ринку на підвищення цін.
  - Вивчайте цінову стратегію конкурентів та порівнюйте ваші пропозиції.
- Позиціонування бренду:
  - Розгляньте можливості підвищення цін як спосіб покращити позиціонування бренду.
  - Спрямовуватися на цільову аудиторію, яка готова платити за вищий статус або якість.

- Диференціація продукції:
  - Додавайте унікальні елементи, які роблять ваш продукт чи послугу відмінними від інших.
  - Створюйте враження у споживачів про унікальність та вартість вашого продукту.
- Контроль над витратами:
  - Переконайтеся, що підвищення цін виправдане і не призведе до втрати клієнтів через невинуватену або надмірну ціну.
- Маркетингові заходи:
  - Враховуйте ефективні маркетингові кампанії для пояснення нових цінових умов клієнтам та виправдання вищої ціни.
- Ступінь еластичності попиту:
  - Розглядайте, наскільки чутливий до цін є ваш ринок, і як це може вплинути на обсяги продажу.

Підвищення цін може бути ефективним резервом для збільшення прибутку, але важливо ретельно розглядати всі аспекти та враховувати потреби та очікування вашої аудиторії.

При аналізі резервів збільшення прибутку слід також враховувати фінансові ризики та використовувати фінансові інструменти для їх зменшення.

Врахування всіх цих чинників та розробка кошторису з реалізації запропонованих заходів дозволяє знайти ефективні способи збільшення прибутку підприємства.

Перспективи подальших досліджень в даній галузі включають розробку методик визначення резервів збільшення прибутку підприємства в умовах нестабільної економіки.

Збільшення резервів підприємства в нестабільні часи економіки є важливим кроком для забезпечення сталості його фінансового стану. Ось кілька ефективних стратегій для досягнення цієї мети:

Підвищення контролю над витратами: Підприємство повинно активно керувати своїми витратами, переглядати всі можливості ефективного

використання ресурсів і зменшувати непотрібні витрати. Це допоможе зберегти кошти та збільшити фінансові резерви.

Диверсифікація джерел доходу: У нестабільні періоди економічної нестабільності підприємство може розглядати можливості розширення свого бізнесу, регіону діяльності або цільової аудиторії, що дозволить збільшити доходи й резерви.

Моніторинг ринкових умов: В обличчі нестабільності економіки, важливо бути уважним до змін ринкових умов і прогнозувати можливі проблеми з попитом, цінами тощо. Це дозволить підприємству адаптуватися до нових умов, напередодні із нестачі резервних коштів.

Раціональне планування і бюджетування: Раціональне планування і бюджетування буде допомагати підприємству контролювати фінансові ресурси, передбачати можливі витрати та генерувати достатні резерви для покриття непередбачених витрат.

Підвищення ефективності управління: У періоди економічної нестабільності, ефективне управління є ключем до успіху підприємства. Важливо залучати експертів у фінансовому управлінні, щоб забезпечити оптимальне використання ресурсів та зростання резервів.

Загалом, збільшення резервів підприємства в нестабільні часи економіки вимагає постійної уваги до фінансового стану, ефективного управління і пошуку нових можливостей для розвитку і збільшення доходів.

## **Висновок до розділу 2**

У висновку можна відзначити, що аналіз показників рентабельності прибутку вказує на (позитивні/негативні) тенденції в діяльності компанії. Розглядаючи резерви збільшення прибутку, було виявлено (потенційні можливості/проблемні аспекти), які можуть (сприяти/гальмувати) фінансовий успіх підприємства. Враховуючи це, розроблені конкретні рекомендації та стратегії для оптимізації рентабельності та забезпечення стійкого росту компанії в майбутньому.

Також показники рентабельності прибутку вказують на важливі аспекти фінансового стану компанії. Аналіз резервів збільшення прибутку підкреслює потенційні можливості для покращення фінансових результатів.

Запропоновані стратегії та рекомендації спрямовані на максимізацію рентабельності, зниження витрат та оптимізацію управління ресурсами. Це важливий крок у вдосконаленні фінансової стабільності та забезпеченні стійкого росту компанії в конкурентному середовищі.

## ВИСНОВОК

У висновку до теми “Управління прибутком підприємства” підкреслюється важливість проведеного дослідження для сучасного бізнес-середовища. Здобуті результати свідчать про ефективні стратегії управління прибутком, які можуть служити ключовим чином для підвищення конкурентоспроможності підприємства. Висвітлення обмежень та визначення напрямків подальших досліджень допомагає зрозуміти контекст застосування отриманих результатів.

Дослідження з управління прибутком підприємства виокремлюється як важливий внесок у бізнес-теорію та практику. Отримані висновки наголошують на тому, що оптимізація процесів управління прибутком сприяє підвищенню фінансової стійкості та ефективності компанії. Результати роботи можуть бути використані підприємствами для розробки та впровадження стратегій, спрямованих на максимізацію прибутковості. Однак важливо враховувати обмеження та можливості подальших досліджень для пошуку нових інноваційних підходів у цій сфері.

У контексті вивчення управління прибутком підприємства підкреслено необхідність системного аналізу фінансових процесів. Здобуті дані вказують на важливість впровадження ефективних стратегій, спрямованих на оптимізацію прибутковості та підвищення конкурентоспроможності. Отримані результати можуть слугувати підґрунтям для практичного застосування управлінських рішень, спрямованих на збалансовану фінансову політику. Визначення потенційних обмежень та вказівка на перспективи подальших досліджень роблять акцент на постійній необхідності удосконалення стратегій управління для досягнення стабільного фінансового успіху.

Важливість управління прибутком підприємства виявляється у здатності забезпечити його фінансову стійкість та успішність на ринку. Ефективне управління прибутком дозволяє не лише максимізувати фінансові результати, а й забезпечує можливість інвестування в інновації та розвиток. Це стає стратегічною перевагою, сприяючи виробничій ефективності та здатності

підприємства адаптуватися до змінних умов ринку. Врахування управлінських аспектів прибутку є критичним у підтриманні стійкого фінансового розвитку та забезпеченні довгострокового успіху компанії.

В контексті сучасного бізнес-середовища важливість управління прибутком підприємства виявляється у здатності ефективно використовувати ресурси та максимізувати фінансовий результат. Це не лише сприяє забезпеченню стійкості фінансів, але й створює можливості для розвитку та інновацій. Ефективне управління прибутком дозволяє підприємству адаптуватися до змін у конкурентному середовищі, забезпечуючи йому конкурентні переваги та стійкість у довгостроковій перспективі. Такий підхід стає стратегічним фактором для досягнення успіху та забезпечення сталого розвитку підприємства.

У підсумку, управління прибутком підприємства визначає його фінансовий успіх та стійкість, роблячи акцент на ефективному використанні ресурсів та стратегічному плануванні. Врахування цього аспекту дозволяє досягти не лише миттєвих фінансових результатів, але й створює передумови для сталого розвитку та адаптації до змін у бізнес-середовищі. У світлі цього, управління прибутком стає стратегічним інструментом, який сприяє конкурентоспроможності та довгостроковому успіху підприємства.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Брюховецька Н. Ю. Оцінка інвестиційної привабливості підприємства: визначення недоліків деяких існуючих методик/ Н. Ю. Брюховецька, О. В. Хасанова // Економіка промисловості. – 2009. – №1. – С. 110–117.
2. Бутиріна В. М. Управління фінансовими інвестиціями підприємства в мовах економічної кризи / В. М. Бутиріна, О. В. Семерикова // Прометей. – 2011. – Вип.2 (35). – С.253-257.
3. Вартісно-орієнтоване управління підприємствами на основі стейкхолдерського підходу [Текст] : звіт про НДР (остаточний) / кер. О.О. Захаркін. - Суми : СумДУ, 2018. - 79 с. <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/73046>
4. Данілов О. Д. Інвестування : навч. посібник / О. Д. Данілов, Г. М. Івашина, О. Г. : Комп'ютерпрес, 2001. – 364 с
5. Інвестиційно-фінансові механізми еколого-орієнтованого розвитку регіонів [Текст] : звіт про НДР (заклучний) / Кер. С.В. Похилько. - Суми : СумДУ, 2014. - 50 с. <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/39515>
6. Музиченко А. Інвестиційна діяльність в Україні. Навчальний посібник. К.: Кондор, 2015.
7. Просторові аспекти управління фінансовим потенціалом промисловості регіону [Текст] : звіт про НДР (заклучний) / Кер. К.В. Ілляшенко. - Суми : СумДУ, 2014. - 39 с. <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/39517>
8. Роль інноваційної діяльності у формуванні вартості промислових підприємств [Текст]: звіт про НДР (заклучний) / Кер. О.О. Захаркін. - Суми: СумДУ, 2016. - 114 с. <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/53293>

9. Собчук С.М. Фінансовий стан підприємства та шляхи його покращення [Текст]/ С.М. Собчук // Студентський вісник- Національного університету водного господарства та природокористування. - 2015.№2
10. Удалих, О.О. Управління інвестиційною діяльністю промислового підприємства: Навч. посіб. / О.О. Удалих. – К.: Центр навчальної літератури, 2015.
11. Філія «Сумський молочний завод» Дочірнє підприємство «Аромат» - Режим доступу: <http://www.milkiland.ua/about/plants/filiya-sumskyu-molochnyy-zavoddochirne-pidpryemstvo-aromat/>
12. Формування фінансового механізму стабілізації економіки України [Текст] : звіт про НДР (заключний) / Кер. Н.А. Антонюк. - Суми : СумДУ, 2014. - 60 с. <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/39378>
13. Фінансове регулювання еколого-економічних відносин у сфері аграрного природокористування: звіт про НДР (заключний)/ Кер.: І.Й. Плікус. - Суми: СумДУ, 2012. - 56 с.
14. Філія «Сумський молочний завод» Дочірнє підприємство «Аромат» - Режим доступу: <http://www.milkiland.ua/about/plants/filiya-sumskyu-molochnyy-zavoddochirne-pidpryemstvo-aromat/>
15. Gadoiu M. The optimization of the enterprise financial analysis trough the financial system of control du pont / Gadoiu M. // Economy series. – 2016. – P.236 – 240.
16. Аналіз актуального стану та пропозиції щодо покращення умов для підприємництва в Україні. Режим доступу: <https://careerhub.in.ua/doslidzhennya-analiz-aktualnogo-stan/>.
17. Барбінягра О. Діагностика управління розвитком фінансової діяльності аграрних підприємств Одеської області. Економіка та суспільство. 2021. No 31. URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2021-31-35>.
18. Белікова Т. В. Оцінка фінансового стану підприємств побутового обслуговування : дис. ... к.е.н.: 08.07.05 - Економіка торгівлі та послуг. Хакрів, 2007. 163 с.

- 19.Білик, М. Д. Сутність і оцінка фінансового стану підприємств. Фінанси України, 2005. № 3. С. 117-128.
- 20.Білик, М. Д., Фещенко, О. П. Фінансовий стан господарських товариств в Україні та напрями його поліпшення: Монографія. К.: КНЕУ. 2015. 346 с.
- 21.Білуха, М. Т. Курс аудиту: Підручник. К.: Вища школа - Знання. 1988. 768с.
- 22.Бойко І. А. Формування стратегії розвитку підприємств хлібопекарської галузі на основі комплексної оцінки фінансового стану : дис.... к.е.н.: 08.00.04 - Економіка та управління підприємствами. Київ, 2014. 289 с.
- 23.Бражна Л. В. Аналіз розвитку та фінансового стану підприємств у військовий період. Економіка, управління та адміністрування. 2023. № 2(104). С. 79–85. [https://doi.org/10.26642/ema-2023-2\(104\)-79-85](https://doi.org/10.26642/ema-2023-2(104)-79-85).
- 24.Буркова Л. А. Оцінка економічних результатів діяльності підприємств з урахуванням ступеня кризи їх фінансового стану (на прикладі гірничо-збагачувальних комбінатів) : дис. ... к.е.н.: 08.00.04 - Економіка та управління підприємствами. Кривий Ріг, 2015. 180 с.
- 25.Клементьєва О. Ю. Фінансовий стан підприємства та його прогнозування : дис. ... к.е.н.: 08.00.08 - Гроші, фінанси і кредит. Київ, 2008. 233 с.
- 26.Клочко Т. Фінансова безпека як умова фінансової стійкості підприємства. Економіка та суспільство. 2021. № 23.<https://doi.org/10.32782/2524-0072/2021-23-17>
27. Ковальчук Н. Оцінка фінансового потенціалу підприємства. Економіка та суспільство. 2021. № 34.: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2021-34-33>.
28. Колосок В. М. Методи комплексної оцінки фінансового стану промислового підприємства : дис. ... к.е.н.: 08.06.01 - Економіка, організація і управління підприємствами. Маріуполь, 2004. 166 с.
- 29.ЗКоновенко, Г. Особливості фінансової звітності підприємств під час воєнного стану в Україні. Матеріали IV Міжнародної науково-практичної конференції "Проблеми інтеграції освіти, науки та бізнесу в умовах
- 30.глобалізації", м. Київ, 7 жовтня 2022 року. С. 100-101. [Електронний ресурс].

[https://er.knutd.edu.ua/bitstream/123456789/20237/1/PIONBUG\\_2022\\_P100-101.pdf](https://er.knutd.edu.ua/bitstream/123456789/20237/1/PIONBUG_2022_P100-101.pdf).

31. Костенко Ю., Короленко О., Гузь М. Аналіз фінансової стійкості підприємства в умовах воєнного стану. Економіка та суспільство. 2022. № 43. <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-43-77>.
32. Костюк О. М. Покращання фінансового стану підприємства на базі менеджменту структури капіталу : дис. ... к.е.н.: 08.04.01 - Фінанси, грошовий обіг і кредит. Київ, 2001. 171 с.
33. Кот О. В. Прогнозування фінансового стану банку : дис.к.е.н.: 08.00.08 - Гроші, фінанси і кредит. Київ, 2008. 275 с.
34. Лесюк А. С. Комплексний аналіз фінансового стану та прогнозування ймовірності банкрутства сільськогосподарських підприємств : дис. ... Доктор філософії: 051 - Соціальні та поведінкові науки. Економіка. Полтава, 2021. 392 с.
35. Ліснічук, О.А. Діагностика розвитку кризових явищ на підприємстві. Всеукраїнський науково-виробничий журнал «Сталий розвиток економіки», 2012. С. 120–126.
36. Лук'яненко І., Краснікова Л. Економетрика : підручник. Київ : Знання, 1998. 493 с.
37. Маргасова В. Г. Управління оборотним капіталом та оцінка його впливу на фінансовий стан підприємств : дис. ... к.е.н.: 08.04.01 - Фінанси, грошовий обіг і кредит. Чернігів, 2005. 233 с.
38. Мельникова М.О. Моделі формалізованої оцінки та прогнозування фінансового стану підприємства в умовах нестабільного розвитку економіки країни : дис. ... к.е.н.: 08.00.11 - Математичні методи, моделі та інформаційні технології в економіці. Харків, 2012. 173 с.
39. Методика ринкового скорингу від YouControl. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://youcontrol.com.ua/contractor/marketscoring/method/?id=11167455>

- 40.Методика фінансового скорингу від YouControl [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://youcontrol.com.ua/contractor/financialscoring/method/?id=11167455>
- 41.Мец В. О. Економічний аналіз фінансових результатів та фінансового стану підприємства: Навч. посібник. К.: КНЕУ, 1999. 132 с.
42. Михайлик О. Застосування економіко-математичного моделювання для діагностики фінансового стану підприємства. Економіка та суспільство. 2023. № 47. <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-47-87>.
- 43.Мороз С. В. Оцінка та прогнозування фінансового стану підприємств : дис. ... к.е.н.: 08.06.01 - Економіка, організація і управління підприємствами. Хмельницький, 2005. 182 с.
- 44.Ніпіаліді О. Ю. Аналіз фінансового стану підприємства та шляхи його поліпшення в умовах ринкових відносин (на прикладі хлібоприймальних підприємств Тернопільської області) : дис. ... к.е.н.: 08.06.04 - Бухгалтерський облік, аналіз та аудит. Тернопіль, 2002. 208 с.
- 45.Обущак Т. А. Управління фінансовим станом торговельного підприємства : дис. ... к.е.н.: 08.00.04 - Економіка та управління підприємствами. Київ, 2011. 215 с.
- 46.Огляд інструментів підтримки фінансової стійкості в умовах воєнного стану в Україні (за період 01.12 – 31.12.2022). Режим доступу:<https://niss.gov.ua/news/komentari-ekspertiv/ohlyadinstrumentiv-pidtrymkyfinansovoyi-stiykosti-v-umovakh-voyennoho-7>
- 47.Ольховська О. Л. Моделювання фінансового стану страхової компанії : дис. ... к.е.н.: 08.00.11 - Математичні методи, моделі та інформаційні технології в економіці. Донецьк, 2011. 152 с.
- 48.Омелянчук Т. М. Аудиторська оцінка фінансового стану підприємств ресторанного господарства : дис. ... к.е.н.: 08.00.09 - Бухгалтерський облік, аналіз та аудит. Київ, 2016. 331 с.

- 49.Островська О. А. Оцінка фінансового стану та шляхи її удосконалення (на прикладі підприємств будівельних матеріалів) : дис. ... к.е.н.: 08.04.01 - Фінанси, грошовий обіг і кредит. Київ, 2004. 158 с.
- 50.Полчанов, А. Ю., Городиський, М. П., Дячек, С. М., Литвинчук, І. В., Виговська, О. А. Тенденції діджиталізації фінансово-економічної діяльності підприємств в Україні. Економіка, управління та адміністрування. 2022. № 4(102). С. 93-102.
- 51.Приймак С. В. Діагностика фінансового стану підприємства в системі контролінгу : дис. ... к.е.н.: 08.00.08 - Гроші, фінанси і кредит. Київ, 2008. 219 с.
- 52.Примак Ю. Р. Комплексний аналіз фінансового стану банківських установ : дис. ... к.е.н.: 08.00.09 - Бухгалтерський облік, аналіз та аудит. Київ, 2019. 379 с.
- 53.Проскуріна Н., Гнідкова А. Аналіз фінансового стану та фінансових результатів як інструмент оцінки ефективності діяльності підприємства. Економіка та суспільство. 2022. № 43.. DOI: 10.32782/2524-0072/2022-43-74.
- 54.Рузакова О. В. Математичні моделі та методи оцінювання фінансового стану : дис. ... к.е.н.: 08.00.11 - Математичні методи, моделі та інформаційні технології в економіці. Вінниця, 2009. 181 с.
- 55.Семенович Т. А. Організаційно-економічний механізм стабілізації фінансового стану транспортних підприємств : дис. ... к.е.н.: 08.06.01 - Економіка, організація і управління підприємствами. Кіровоград, 2005. 161 с.
- 56.Семенцов Р. В. Діагностика фінансового стану комерційних банків : дис. ... к.е.н.: 08.00.08 - Гроші, фінанси і кредит. Київ, 2020. 325 с.
- 57.Сидоренко-Мельник Г. М. Методика діагностики фінансового стану господарюючих суб'єктів споживчої кооперації України : дис. ... к.е.н.: 08.04.01 - Фінанси, грошовий обіг і кредит. Полтава, 2004. 195 с.

- 58.Сметанюк О. А. Діагностика фінансового стану підприємства в системі антикризового управління : дис. ... к.е.н.: 08.06.01 - Економіка, організація і управління підприємствами. Вінниця, 2006. 214 с.
- 59.Стащук, О., Шостак, Л., & Булик, Д. Банкрутство підприємств в умовах воєнного стану. Економіка та суспільство, 2022. № 44. DOI: 10.32782/2524-0072/2022-44-29.
- 60.Стіпахно В. І. Вплив фінансової кризи на стан експорту продукції рослинництва : дис. ... к.е.н.: 08.00.03 - Економіка та управління нац. господарством. Київ, 2010. 194 с.
- 61.Тижненко Л. О. Моделі комплексної оцінки фінансового стану підприємства : дис. ... к.е.н.: 08.00.11 - Математичні методи, моделі та інформаційні технології в економіці. Харків, 2007. 224 с.

# ДОДАТКИ

## Список додатків

Додаток А. “Звіт про фінансовий стан” ТОВ “Житомирського молочного заводу” за 2021 рік.

Додаток Б. “Звіт про фінансовий стан” ТОВ “Житомирського молочного заводу” за 2022 рік.