

Карпатський національний університет імені Василя Стефаника  
Економічний факультет  
(назва інституту, факультету)  
Кафедра підприємництва, торгівлі та прикладної економіки  
(повна назва кафедри)

## КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

Магістр  
(освітній рівень)

на тему:

### **«СТРАТЕГІЯ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ»**

Виконав: студент 2 курсу, групи ПТ-М21з  
напряму підготовки (спеціальності)  
076 «Підприємництво та торгівля»,  
освітньої програми «Підприємництво та  
торгівля»

(шифр і назва спеціальності)

Голубчак О.О.

(прізвище та ініціали студента)

Керівник д.е.н., проф. Щур Р.І.

(науковий ступінь, вчене звання прізвище та ініціали)

Рецензент д.е.н., проф. Сас Л.С.

(науковий ступінь, вчене звання прізвище та ініціали)

## ЗМІСТ

|                                                                                                                        |    |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| ВСТУП.....                                                                                                             | 3  |
| РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ<br>ПРИБУТКОМ ПІДПРИЄМСТВА.....                                         | 6  |
| 1.1. Економічна сутність та класифікація прибутку підприємства .....                                                   | 6  |
| 1.2. Стратегічні орієнтири управління прибутком підприємства.....                                                      | 12 |
| 1.3. Методичні підходи оцінки ефективності управління прибутком<br>підприємства.....                                   | 17 |
| Висновки до розділу 1.....                                                                                             | 25 |
| РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ СТАНУ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ<br>ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ (НА ПРИКЛАДІ ТОВ<br>«СТАНІСЛАВ-ІФ»)..... | 26 |
| 2.1. Загальна організаційно-економічна характеристика діяльності<br>підприємства .....                                 | 26 |
| 2.2. Аналіз фінансово-господарської діяльності підприємства ТОВ<br>«Станіслав-ІФ»).....                                | 31 |
| 2.3. Оцінка ефективності управління прибутком підприємства.....                                                        | 39 |
| Висновки до розділу 2.....                                                                                             | 44 |
| РОЗДІЛ 3. ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ<br>ПРИБУТКОМ ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ.....                    | 46 |
| 3.1. Основні напрямки підвищення прибутковості підприємства .....                                                      | 46 |
| 3.2. Напрями забезпечення досягнення стратегічних цілей підвищення<br>прибутку підприємства .....                      | 54 |
| Висновки до розділу 3.....                                                                                             | 60 |
| ВИСНОВКИ.....                                                                                                          | 62 |
| СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....                                                                                        | 66 |
| ДОДАТКИ.....                                                                                                           | 72 |

## ВСТУП

**Актуальність теми дослідження.** Прибуток, який генерує підприємство, відіграє ключову роль у забезпеченні його стабільного функціонування. Саме він визначає можливості формування фінансових ресурсів, зростання ринкової вартості, підвищення ефективності виробничої діяльності та сприяє загальному економічному розвитку. Орієнтація на отримання прибутку стимулює підприємства до впровадження інноваційних рішень, залучення інвестицій, розширення обсягів виробництва й створення нових робочих місць. Відтак, ефективне управління прибутком стає невід'ємною складовою системи управління підприємством у сучасних економічних умовах.

У практиці управління більшості українських підприємств досі існує низка проблем, серед яких домінує короткострокова спрямованість управлінських рішень, відсутність стратегічного бачення щодо управління прибутком, недосконалість системи планування та прогнозування фінансових результатів. Крім того, часто не приділяється належна увага оцінюванню платоспроможності та фінансових ризиків, що може зумовити збитковість діяльності. Тому постає необхідність створення дієвого механізму управління прибутком, здатного відповідати вимогам динамічного економічного середовища.

Рациональне управління процесами формування, розподілу й використання прибутку передбачає побудову на підприємстві належної організаційної та методичної бази, а також ефективного механізму регулювання цих процесів.

Методологічні та прикладні аспекти формування ефективного механізму управління прибутком у сучасних умовах відображені у чинних нормативних актах, а також у працях науковців і навчально-методичних джерелах. Значний внесок у розвиток теорії та практики аналізу фінансових результатів і рентабельності зробили такі вітчизняні вчені-економісти, як: Брагіна О. С., Букреєва Д. С., Гавловська Н., Глушенкова А. А., Єпіфанова І.Ю., Корягін М.В., Мордань Є. Ю., Ніпіаліді О., Талавіра Є. В., Федюнін С.А., Шапран Є. М. та інші.

**Метою дослідження** є теоретико-методичне обґрунтування стратегії управління прибутком, а також розроблення напрямів підвищення ефективності управління ним в сучасних умовах.

Для досягнення поставленої мети необхідно вирішити низку завдань, а саме:

- визначити економічну сутність та класифікація прибутку підприємства;
- розкрити стратегічні орієнтири управління прибутком підприємства;
- дослідити методичні підходи оцінки ефективності управління прибутком підприємства;
- провести загальну організаційно-економічну характеристику діяльності підприємства;
- проаналізувати фінансово-господарську діяльність підприємства ТОВ «Станіслав-ІФ»;
- здійснити оцінку ефективності управління прибутком підприємства;
- окреслити основні напрямки підвищення прибутковості підприємства;
- запропонувати напрями забезпечення досягнення стратегічних цілей підвищення прибутку підприємства.

**Об'єктом дослідження** є процес управління прибутком у сучасних умовах господарювання на прикладі ТОВ «Станіслав ІФ».

**Предметом дослідження** є теоретико-методологічні засади та практичні підходи до управління прибутком підприємства.

**Методи дослідження.** У процесі дослідження використано такі методи: наукового узагальнення – для визначення сутності процесів та структурування їх складових; порівняння – при аналізі динаміки показників; групування – для класифікації об'єктів дослідження; графічний метод – для візуалізації змін і структури показників; синтез, індукція та дедукція – для формування теоретичних висновків і логічних узагальнень; методи математичної статистики – при обробці та інтерпретації статистичних даних за звітний період.

**Інформаційною базою дослідження** є наукові публікації українських учених, електронні ресурси, фінансова звітність досліджуваного підприємства та внутрішню управлінську інформацію.

**Наукова новизна** одержаних результатів полягає в узагальненні та систематизації теоретичних підходів до управління прибутком підприємства в сучасних умовах господарювання.

**Практичне значення** полягає у можливості використання розроблених рекомендацій щодо вдосконалення механізму управління прибутком на підприємстві.

**Структура кваліфікаційної роботи.** Магістерська робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел (50 позицій) та додатків.

## **РОЗДІЛ 1**

### **ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ПІДПРИЄМСТВА**

#### **1.1 Економічна сутність та класифікація прибутку підприємства**

Головною метою створення та діяльності будь-якого підприємства, незалежно від його форми власності та масштабу, є отримання справедливої винагороди за виконану роботу, або, іншими словами, досягнення достатнього рівня прибутку [12].

Прибуток виступає ключовим показником, що відображає фінансовий стан підприємства та його потенціал для розвитку виробництва. Збільшення прибутку надає підприємству більше можливостей для економічного зростання, вдосконалення та розширення діяльності. Крім того, прибуток є важливим джерелом підвищення добробуту населення та визначає рівень фінансової стабільності в державі [30].

Цей показник є не лише критерієм оцінки фінансових результатів підприємства, а й орієнтиром для планування його діяльності. Визначення фінансового результату, що виникає в процесі господарської діяльності, є ключовим аспектом економіки та фінансів. Прибуток має вирішальне значення як головна мета функціонування підприємства і водночас як ресурс для задоволення внутрішніх потреб фірми та формування бюджетних доходів держави [20].

Дохід підприємства визначається як загальна сума грошових надходжень від реалізації продукції, виконання робіт чи надання послуг. Він включає виручку від продажу продукції, інших матеріальних цінностей та майна підприємства з урахуванням постійних витрат.

Прибуток же становить ту частину доходу, що залишається після покриття всіх витрат, пов'язаних з виробництвом і комерційною діяльністю. Він відображає перевищення надходжень над витратами, визначає ціль

підприємницької діяльності та є основним показником ефективності діяльності підприємства [12].

Оскільки прибуток є однією з найбільш багатозначних економічних категорій, його визначення ускладнене через різноманітність економічних інтересів. Аналіз наукових підходів до трактування цього поняття показує, що наразі відсутнє єдине загальноприйняте визначення. Різні підходи до тлумачення прибутку систематизовані та представлені у табл. 1.1.

Таблиця 1.1

### Існуючі підходи до визначення категорії прибуток

| № | Джерело                                                   | Визначення                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
|---|-----------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1 | Загородній А.Г.,<br>Вознюк Г.Л.,<br>Смовженко Т.С. [12]   | «Прибуток: сума, на яку доходи перевищують пов'язані з ними витрати»                                                                                                                                                                                                                                               |
| 2 | Азаренкова Г.М.,<br>Журавель Т.М.,<br>Михайленко Р.М. [1] | «Прибуток становить собою різницю між загальною сумою доходів і витратами на виробництво та реалізацію продукції»                                                                                                                                                                                                  |
| 3 | Мочерний С.В. [29]                                        | «Прибуток – одна з форм чистого доходу в умовах розвинутих товарногрошових відносин, що виражає вартість додаткового частково необхідного продукту»                                                                                                                                                                |
| 4 | Тарасенко Н.В. [42]                                       | «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» |
| 5 | Буряковський В.В. [5]                                     | «Прибуток – це грошовий вираз основної частини грошових збережень, створених підприємством будь-якої форми власності»                                                                                                                                                                                              |
| 6 | Осовська Г.В.,<br>Юшкевич О.О. [31]                       | «Прибуток – перевищення доходів від продажу товарів та послуг над витратами на виробництво і продаж цих товарів»                                                                                                                                                                                                   |
| 7 | Предборський В.А.<br>[34]                                 | «Прибуток є одним з узагальнюючих показників діяльності і окремого підприємця, і підприємства, і галузі, і економіки у цілому»                                                                                                                                                                                     |

Аналіз наукових визначень свідчить, що різні автори по-різному тлумачать поняття «прибуток». Проте можна виділити низку загальних характеристик цієї економічної категорії [21]:

а) прибуток зазвичай визначається як різниця між валовим доходом та валовими витратами. Визначення валового доходу є досить прозорим, оскільки воно обчислюється як добуток обсягу реалізованої продукції на її ціну. Водночас

зміст валових витрат з точки зору бухгалтерського обліку може включати різні елементи;

б) прибуток є ключовим показником фінансових результатів господарської діяльності підприємства;

в) загальною характеристикою прибутку є те, що його формування пов'язане з творчою та підприємницькою діяльністю.

Для забезпечення високого рівня ефективності необхідно, з одного боку, перевищити отримані результати над витратами на їх досягнення, а з іншого – порівняти ці результати з показниками аналогічних підприємств. Хоча абсолютна величина прибутку є важливим показником діяльності, вона не може повністю відобразити рівень ефективності управління, оскільки відображає лише одноразовий економічний ефект. Більш об'єктивною мірою ефективності є показник прибутковості, який демонструє співвідношення прибутку до витрат [15].

Прибуток є абсолютним показником прибутковості підприємства: його наявність свідчить про результативність діяльності, але сам по собі не дозволяє оцінити ефективність управління у повному обсязі. Для цього необхідно зіставити прибуток із використаними ресурсами та визначити рівень рентабельності [5].

Прибуток утворюється як різниця між ціною реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) та її собівартістю, тобто між виручкою та витратами на виробництво і збут. Це доход, що залишається у підприємця після відшкодування всіх витрат, пов'язаних із комерційною діяльністю, і є показником ефективності вкладеного капіталу та досягнення комерційного успіху [36].

На рис. 1.1 представлено роль і значення прибутку в умовах ринкової економіки.

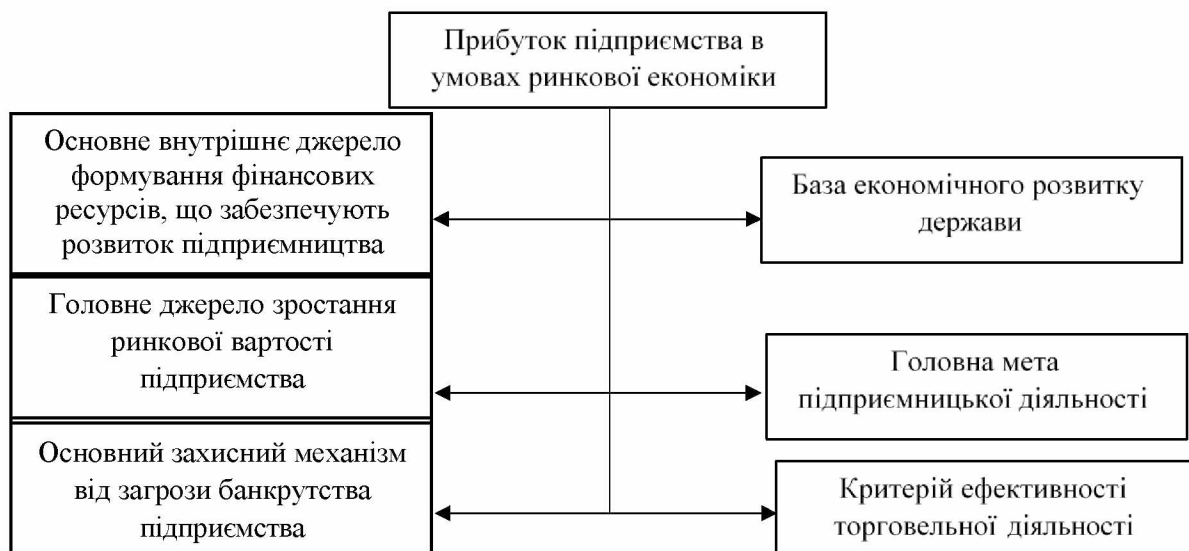


**Рис. 1.1. Роль і значення прибутку підприємства в сучасних умовах господарювання**

Джерело: [25]

Згідно з даними, представленими на рис. 1.1, можна зробити висновок, що прибуток підприємства є не лише основою його власного функціонування, але й важливою складовою економічного розвитку держави.

Сутність прибутку як економічної категорії проявляється через його функції у господарській діяльності [6]:

1. Облікова функція – прибуток служить економічним показником для оцінки ефективності діяльності підприємства;
2. Розподільча функція – за допомогою прибутку здійснюється регулювання розподілу ресурсів та доходів між учасниками господарських процесів;
3. Стимулююча функція – прибуток виступає стимулом як для власників підприємства, так і для його працівників.

Економісти відзначають, що поняття прибутку охоплює різноманітність його видів, що нині характеризуються десятками термінів, що потребує певної узагальненості в застосуванні термінології [30].

Наявність різних видів прибутку та відповідних класифікаційних ознак сприяє глибокому аналізу фінансових результатів підприємства, дозволяє

оцінити економічний ефект, виявити недоліки в управлінні та визначити можливості для максимізації прибутку.

У економічній літературі зустрічаються різні підходи до класифікації прибутку, що зумовлено його багатокомпонентністю та взаємозв'язком складових. Класифікація прибутку застосовується переважно для кількісного аналізу в бухгалтерському та податковому обліках. Спрощена класифікація базується на двох основних ознаках: за джерелами формування та за складом елементів, що формують прибуток.

Основні види прибутку включають [49]:

1. Чистий прибуток – частина прибутку, що залишається у розпорядженні підприємства після сплати всіх податків, зборів та обов'язкових відрахувань;
2. Валовий прибуток – загальна сума прибутку, отримана підприємством від господарської діяльності, що обчислюється як різниця між валовим доходом та виробничою собівартістю реалізованої продукції;
3. Операційний прибуток – аналітичний показник, який визначається як різниця між валовим прибутком та постійними витратами, пов'язаними з операційною діяльністю.

Однак це не єдина класифікація прибутку. Існує значна кількість підходів до його систематизації, серед яких найбільш поширені наведені у табл. 1.2.

Аналіз даних із табл. 1.2 дозволяє зробити висновок, що прибуток об'єднує економічні інтереси держави, власників підприємства, його працівників та самого підприємства як господарюючого суб'єкта. Поряд із фінансуванням виробничого розвитку, прибуток спрямовується на задоволення споживчих і соціальних потреб.

Підприємство, використовуючи прибуток для покриття виробничих, матеріальних та соціальних потреб, має забезпечувати оптимальний баланс між накопиченням та споживанням, враховуючи умови ринкової кон'юнктури, і водночас стимулювати працівників до підвищення продуктивності праці.

### Класифікація видів прибутку підприємства

| Ознака класифікації прибутку | Вид прибутку за відповідними ознаками                                                                                                                                                     |
|------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| За видами діяльності         | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Від операційної діяльності.</li> <li>2. Від інвестиційної діяльності.</li> <li>3. Від фінансової діяльності.</li> </ol>                         |
| За джерелом утворення        | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Від реалізації продукції.</li> <li>2. Від реалізації активів.</li> <li>3. Від позареалізаційній операцій.</li> </ol>                            |
| За складом                   | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Від звичайної діяльності.</li> <li>2. Валовий (Маржинальний).</li> <li>3. Операційний.</li> <li>4. Надзвичайний.</li> <li>5. Чистий.</li> </ol> |
| За напрямками використання   | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Для перерахування в бюджет.</li> <li>2. Для споживання.</li> <li>3. Капіталізований, надзвичайний.</li> </ol>                                   |

Джерело: [18]

Прибуток, як ключова категорія ринкових відносин, виконує такі функції [5]:

- а) Оцінка економічного ефекту – відображає остаточний фінансовий результат діяльності підприємства;
- б) Стимулююча функція – прибуток одночасно є економічним результатом та основним компонентом фінансових ресурсів підприємства;
- в) Формування бюджету – виступає джерелом фінансових ресурсів для бюджетів різних рівнів.

На рівень прибутку впливають зовнішні та внутрішні фактори. До зовнішніх факторів належать природні умови, умови транспортування, державне регулювання цін, тарифів та податків, конкуренція на ринку тощо. Ці чинники перебувають поза контролем підприємства, але суттєво впливають на його прибутковість [24].

Внутрішні фактори включають обсяги виробництва та реалізації продукції, структуру продукції, собівартість, її якість, ціну та інші показники. Їх можна поділити на виробничі та невиробничі. Виробничі фактори охоплюють наявність

і ефективність використання засобів і предметів праці, трудових і фінансових ресурсів [31].

Загальний прибуток підприємства є фінальним результатом його діяльності та включає прибуток від усіх видів діяльності: реалізації товарів, виконання робіт і надання послуг (валовий прибуток), операційної діяльності, звичайної та надзвичайної діяльності. Також враховується чистий прибуток, який залишається в розпорядженні підприємства. Основним компонентом загального прибутку є прибуток від реалізації товарної продукції, що становить понад 95% загального прибутку [23].

Визначення розміру та характеру прибутків і збитків на кожному етапі функціонування підприємства є критично важливим для оцінки його ефективності.

Розглянемо значення окремих видів прибутку відповідно до стандартів бухгалтерського обліку, спираючись на дані форми № 2 «Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)»:

а) Валовий прибуток визначається як різниця між чистим доходом від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) та собівартістю цієї продукції;

б) Прибуток (збиток) від операційної діяльності обчислюється як алгебраїчна сума валового прибутку (збитку) та іншого операційного доходу, зменшена на адміністративні витрати, витрати на збут та інші операційні витрати;

в) Прибуток (збиток) до оподаткування визначається як алгебраїчна сума прибутку (збитку) від операційної діяльності, фінансових та інших доходів (прибутків), за вирахуванням фінансових та інших витрат (збитків);

г) Чистий прибуток (збиток) обчислюється як різниця між прибутком (збитком) до оподаткування та сумою податку на прибуток [42].

Відповідно до принципу нарахування та відповідності доходів і витрат, для визначення фінансового результату діяльності підприємства за звітний період необхідно зіставити доходи, отримані протягом цього періоду, з витратами, понесеними для їх отримання. У бухгалтерському обліку та фінансовій звітності

доходи і витрати фіксуються в момент їх фактичного виникнення, незалежно від дати надходження чи сплати грошових коштів [13].

У сфері управлінського обліку широко використовується поняття маржинального доходу, яке автори називають по-різному: «маржинальний прибуток», «внесок до загального прибутку», «валова маржа» та інші [44]. Економічний зміст маржинального доходу полягає у визначенні того, як покрити постійні витрати та сформувати чистий прибуток підприємства. Згідно з маржинальною теорією, у точці беззбитковості величина маржинального прибутку дорівнює постійним витратам. Таким чином, шляхом визначення точок беззбитковості та величини маржинального прибутку для різних обсягів виробництва можна оцінити умовно-постійні витрати для кожної групи продукції.

## **1.2. Стратегічні орієнтири управління прибутком підприємства**

Управління прибутком розглядається як комплекс фінансово-правових та організаційно-технічних методів і прийомів, що охоплюють облік, прогнозування, планування та контроль доходів і витрат підприємства з метою забезпечення прийнятного рівня рентабельності як у поточному, так і в довгостроковому періоді [37]. Загальна схема механізму управління прибутковістю підприємства наведена на рис. 1.2.

У сфері операційної діяльності управління доходами є ключовим елементом і передбачає впровадження стратегій, спрямованих на збільшення обсягів продажу, оптимізацію цінової політики та структури асортименту продукції чи послуг для ефективного задоволення потреб ринку.

Водночас управління витратами спрямоване на підвищення ефективності операційної діяльності та мінімізацію витрат. Воно включає оптимізацію процесів, впровадження систем контролю витрат і використання технологічних рішень для зниження операційних витрат.



**Рис. 1.2 Структурна схема управління прибутком підприємства**

Джерело: [31]

Оподаткування є ще однією сферою, де ефективно управління здатне безпосередньо впливати на прибутковість підприємства.

Управління ресурсами охоплює оптимальний розподіл і використання як людських, так і матеріальних ресурсів. До цього процесу також входить управління взаємовідносинами з постачальниками та іншими зацікавленими сторонами для забезпечення безперервного надходження необхідних ресурсів.

Управління ризиками є невід'ємним елементом управління прибутком і передбачає ідентифікацію, оцінку та мінімізацію загроз, здатних негативно

впливати на прибутковість підприємства. До таких ризиків належать операційні, ринкові, фінансові, регуляторні та комплаєнс-ризика.

У сфері інвестиційної діяльності формування прибутку значною мірою залежить від прийнятих інвестиційних рішень, пов'язаних із капітальним бюджетуванням, управлінням активами та пошуком нових інвестиційних можливостей. Мова йде про ухвалення обґрунтованих інвестиційних рішень, що забезпечують позитивну віддачу і, як наслідок, підвищують прибутковість підприємства.

У фінансовій діяльності прибуток підприємства визначається фінансовою стратегією, яка охоплює управління структурою капіталу, фінансове планування та аналіз, управління грошовими потоками, забезпечення ліквідності та платоспроможності [29].

Розподіл прибутку на підприємстві є важливим аспектом фінансового менеджменту, який гарантує, що прибуток використовується таким чином, щоб підтримувати довгострокову стійкість і розвиток організації.

Управління капіталізованою частиною прибутку передбачає ухвалення рішень щодо реінвестування частини прибутку назад у підприємство. Управління споживаною частиною прибутку включає рішення про розподіл прибутку між акціонерами, зацікавленими сторонами або використання його на поточні потреби, наприклад, виплату дивідендів або бонусів.

Оптимізація пропорцій розподілу прибутку між капіталізованою та споживаною частинами є стратегічним завданням і вимагає аналізу поточного фінансового стану підприємства, перспектив його зростання та очікувань акціонерів і інших зацікавлених сторін.

Методи управління прибутком включають різноманітні підходи та прийоми, спрямовані на оптимізацію операційної та стратегічної діяльності підприємства з метою підвищення його прибутковості [3]. Ключові групи методів систематизовані у табл.1.3.

Таблиця 1.3

**Методи та важелі механізму управління прибутком підприємства**

| Методи управління прибутком підприємства | Важелі управління прибутком підприємства                                               |
|------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------|
| Фінансування                             | Нерозподілений прибуток, статутний, резервний, додатковий капітал                      |
| Метод амортизації                        | Амортизаційні відрахування                                                             |
| Ціноутворення                            | Ціни                                                                                   |
| Інвестування                             | Курс цінних паперів, рівень рентабельності інвестованого капіталу, величина інвестицій |
| Кредитування                             | Види кредиту, величина кредиту, відсоткові ставки, пільги, санкції                     |
| Дивідендна політика                      | Сума виплачених дивідендів                                                             |
| Оподаткування                            | Ставки та розмір податків, зборів, пільги                                              |

Джерело: [3]

Процес збору інформації про прибуток підприємства передбачає використання складних систем бухгалтерського обліку, здатних точно фіксувати фінансові операції відповідно до чинних стандартів бухгалтерського обліку. Регулярна фінансова звітність є важливим інструментом консолідації та представлення фінансової інформації, включно з показниками прибутку, для внутрішніх і зовнішніх зацікавлених сторін.

Аналіз фінансових даних підприємства вимагає застосування спеціалізованих аналітичних методів і інструментів. Зокрема, аналіз фінансових коефіцієнтів дозволяє оцінити прибутковість підприємства, визначаючи такі показники, як норма чистого прибутку, норма валового прибутку, рентабельність капіталу та інші.

У рамках управління прибутком застосовуються різноманітні методи для оптимізації прибутковості. Бюджетування та прогнозування є фундаментальними підходами, що забезпечують планування та прогнозування фінансових результатів, дозволяючи ухвалювати обґрунтовані управлінські рішення. Важливе значення також мають управління витратами та цінова політика, оскільки впровадження заходів контролю витрат і оптимізація

ціноутворення відповідно до ринкових умов є ключовими для підвищення прибутковості підприємства [31].

Для забезпечення ефективного функціонування механізму управління прибутком суб'єкти управління повинні враховувати основні зовнішні та внутрішні фактори, що впливають на діяльність підприємства (рис. 1.3).



**Рис. 1.3. Основні фактори впливу на функціонування механізму управління прибутком підприємства**

Джерело: [38]

Таким чином, стійке зростання прибутку підприємства є результатом ефективного управління його фінансовими ресурсами, зокрема побудови дієвого механізму фінансового забезпечення прибутковості за допомогою різноманітних інструментів та важелів.

Механізм управління прибутком виступає ключовим елементом загальної системи менеджменту підприємства, а його функціонування істотно впливає на

ефективність управлінських процесів, реалізацію стратегічних цілей та забезпечення довгострокового економічного розвитку організації.

Впровадження механізму управління прибутком у практику менеджменту є прогресивним кроком, спрямованим на забезпечення ефективного використання прибутку, підтримку стійкого зростання рентабельності, платоспроможності та фінансової стабільності, а також на довгостроковий розвиток господарюючих суб'єктів.

### **1.3. Методичні підходи оцінки ефективності управління прибутком підприємства**

В умовах сучасного ринкового середовища, де конкуренція постійно зростає, ефективне управління прибутком стає ключовим напрямом забезпечення успішної діяльності підприємства. Методи оцінки ефективності набувають особливого значення, оскільки дозволяють не лише вимірювати результати управління прибутком, але й визначати можливості для його оптимізації з метою підвищення конкурентоспроможності підприємства.

Слід підкреслити, що при управлінні прибутком використовуються різноманітні методи фінансового контролю, які систематизовані у табл. 1.4.

Використання таких методів дозволяє підприємству своєчасно реагувати на зміни внутрішнього та зовнішнього середовища, аналізувати структуру доходів і витрат, а також оцінювати доцільність інвестиційних та операційних рішень. Крім того, системний підхід до управління прибутком сприяє формуванню фінансової стабільності та забезпечує підґрунтя для стратегічного планування розвитку підприємства. Застосування комплексного аналізу ефективності прибутку дозволяє не лише оцінити поточні результати діяльності, але й прогнозувати майбутні фінансові показники, що є важливим чинником прийняття обґрунтованих управлінських рішень [46].

Таблиця 1.4

**Методи фінансового контролю управління прибутком підприємства**

| Назва фінансового контролю | Характеристика                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
|----------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| CVP-аналіз                 | CVP-аналіз – це маржинальний аналіз, який дає змогу розрахувати оптимальні пропорції між витратами, ціною продукції та обсягу реалізації. Завдяки такому аналізу підприємство може забезпечити беззбиткову діяльність у звітному періоді.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
| ABC-аналіз                 | ABC-аналіз – це методика, що використовується для ранжування товарів, послуг, запасів, покупців, або продавців згідно з їх внеском у прибутковість підприємства. Цей аналіз дозволяє ідентифікувати ті категорії, які найбільше впливають на фінансові результати, сприяючи оптимізації ресурсів та стратегічному плануванню. При цьому групується за такими даними : А – 80% продажів, 20% асортименту – найдорожча і найкраща категорія; В – 15% продажів, 30% асортименту – менш прибуткова категорія; С – 5% продажів, 50% асортименту – найнижчі продажі в категорії. |
| XYZ-аналіз                 | Аналіз XYZ – це техніка оцінювання стабільності бізнес-операцій або процесів (наприклад, стабільність продажів, споживацькі витрати, продуктивність працівників), а також категоризація продукції та цінових стратегій залежно від ринкового попиту. Класифікація відбувається наступним чином: група X – товари з постійним попитом та високою точністю прогнозування продажів; група Y – товари зі змінним або сезонним попитом, середня точність прогнозу; група Z – товари з непередбачуваним і нестабільним попитом, точне прогнозування відсутнє.                    |
| Вартісний аналіз           | Вартісний аналіз – це метод контролінгу й дослідження функціональних характеристик продукції, послуг, товарів, у співвідношенні до їхньої вартості і корисності. В процесі аналізу продукція ділиться за ознаками функціональних характеристик: головні, додаткові і непотрібні.                                                                                                                                                                                                                                                                                           |

Джерело: [46]

У загальному сенсі ефект визначається як досягнутий результат у його матеріальному, грошовому або соціальному вираженні [19]. Економічний ефект розглядається як перевищення вартості результату діяльності над понесеними витратами, що дозволяє використовувати його як абсолютний показник для оцінки ефективності певної діяльності.

Методологічні підходи до оцінки ефективності діяльності підприємства ґрунтуються на порівнянні отриманих результатів із витратами або ресурсами, залученими для їх досягнення. Отже, показники ефективності є відносними величинами.

Організація методологічних підходів до оцінки ефективності управління прибутком підприємства, подібно до вдосконалення будь-якого процесу, повинна базуватися на систематичній оцінці його результативності. Основні методологічні підходи до оцінки ефективності управління прибутком підприємства наведені у табл. 1.5.

Таблиця 1.5

**Методичні підходи до оцінювання ефективності управління прибутком**

| Автор                                                     | Сутність підходу                                                                                                                                                                                                      |
|-----------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Кошельок Г. В. [18]                                       | Стрес-тестування: оцінка чутливості грошових потоків на зміни ризикових факторів (симуляція наслідків зміни одного чи декількох взаємопов'язаних ризикових факторів, при цьому інші фактори залишаються стабільними). |
| Мартиненко В. П.,<br>Кушик І. Л. [25]                     | Аналіз ефективності використання активів: вимірювання ефективності використання основних виробничих активів, трудових, матеріальних ресурсів, та обігових коштів.                                                     |
| Куцик П. О.,<br>Головацька С. І. [21]                     | Визначення ефективності системи контролінгу за управлінням прибутком підприємства за кількісним та якісним показниками                                                                                                |
| Ніпіаліді О. [30]                                         | Оцінка ефективності підтримуючих компонентів управління прибутком: визначення ролі організаційних, кадрових, інформаційних, методологічних та методичних аспектів в управлінні прибутком.                             |
| Гринів Л. В.,<br>Вачіль О. П. [9]                         | Визначення ефективності управління прибутком з позиції теорії ігор                                                                                                                                                    |
| Сьомкіна Т. В.,<br>Гужавіна І. В.,<br>Згурстка О. М. [40] | Визначення "запасу міцності" або "межі безпеки" підприємства: розрахунок величини, що відображає стійкість підприємства у контексті управління прибутком.                                                             |

Рентабельність (від нім. *rentabel* – прибутковий) визначається як показник економічної ефективності виробничої діяльності підприємства, що відображає використання фінансових, матеріальних та трудових ресурсів [11].

За визначенням Агапової М.В., рентабельність є відносним показником ефективності роботи підприємства і обчислюється як співвідношення прибутку до витрат [1]. Аналогічної думки дотримується Білик М.Д., який зазначає, що рентабельність характеризує кінцевий результат господарської діяльності, оскільки відображає відношення отриманого фінансового результату до ресурсів, наявних або використаних підприємством. При цьому рентабельність є відносним показником, який виражається у відсотках [31].

Вчені В.С. Прохоровський та А.Н. Поддєрьогіна, а також Коробов М.Я., визначають рентабельність як категорію прибутковості або дохідності виробництва та реалізації продукції (виконаних робіт, наданих послуг) загалом або окремих її видів [42].

Цал-Цалко Ю.С. розглядає рентабельність як якісну оцінку витрат на виробництво та реалізацію основної продукції, а також рівень окупності та ефективності використання виробничих ресурсів, таких як капітал і робоча сила [22].

Всі наведені підходи до визначення рентабельності підприємства відображають лише окремі аспекти його діяльності. Загалом рентабельність є відносним показником, що характеризує прибутковість господарської діяльності підприємства. Аналіз рентабельності передбачає оцінку поточного рівня прибутковості та динаміки його змін.

Підприємство вважається рентабельним, якщо його діяльність приносить прибуток, а нерентабельним – у разі збитків. Окремі види продукції вважаються рентабельними, якщо вони забезпечують прибуток від реалізації. Показники рентабельності відіграють ключову роль при комплексному аналізі діяльності підприємства. На основі результатів аналізу рентабельності здійснюється формування інвестиційної політики підприємства, а цінова політика визначається з урахуванням рентабельності продукції.

На сьогодні виділено значну кількість показників рентабельності, які є відносними і дозволяють оцінити, скільки одиниць прибутку (валового, операційного, чистого) припадає на одиницю елементів виробництва (реалізованої продукції, виробничих фондів, загального або власного капіталу тощо), що були залучені для їх отримання. Алгоритм розрахунку цих показників є універсальним: у чисельнику розміщується відповідний вид прибутку (чистий, операційний тощо), а в знаменнику – обраний базовий показник ресурсів або витрат. Значення показників рентабельності зазвичай виражаються у відсотках. Аналіз рівня рентабельності та факторів, що впливають на її зміну, є важливим для визначення резервів підвищення ефективності діяльності підприємства [5].

У загальному сенсі рентабельність характеризує здатність підприємства приносити прибуток. Існує велика кількість показників рентабельності, які систематизовані на рисунку 1.3. Серед них виділяють моментні, статичні та динамічні показники. Особливу увагу слід приділяти динамічним показникам, оскільки вони відображають загальну ефективність формування фінансових результатів підприємства та дозволяють оцінити тенденції зміни прибутковості його діяльності (рис. 1.4).

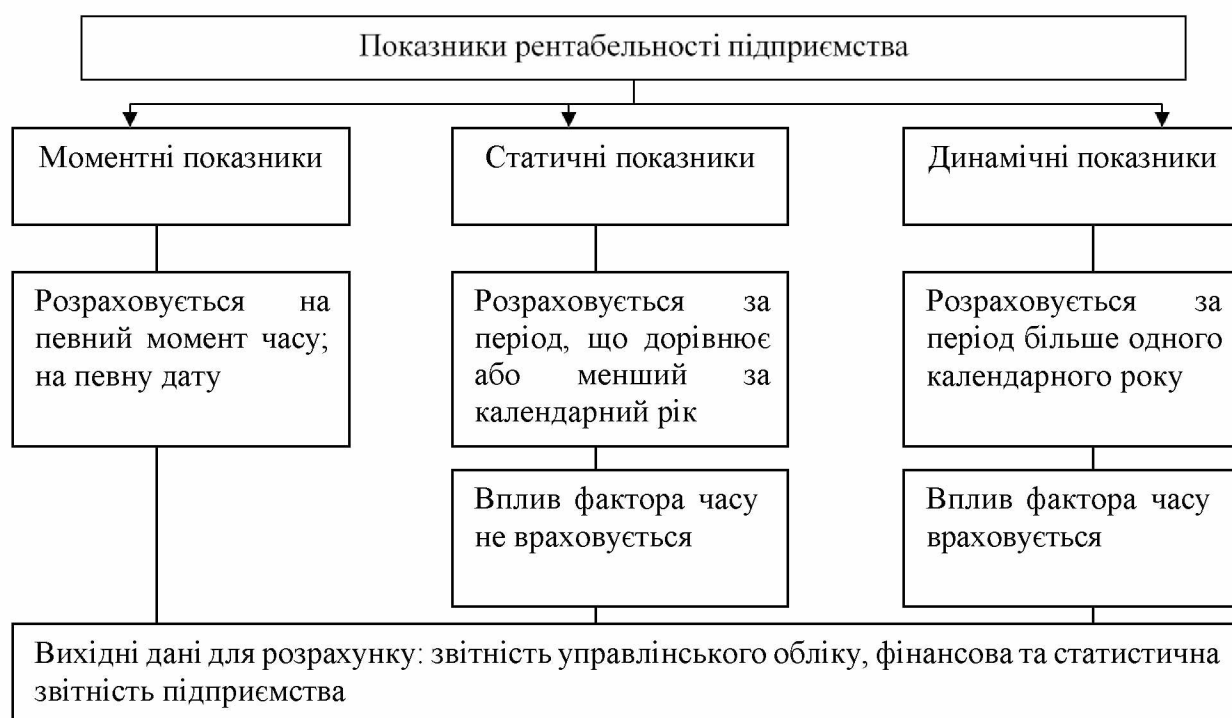


**Рис. 1.4. Показники рентабельності підприємства залежно від критерію часу**

Джерело: [31]

Важливими індикаторами рентабельності (прибутковості) підприємства є такі показники, як рентабельність активів, власного капіталу, окупність активів і власного капіталу, а також рентабельність продажів із використанням різних фінансових результатів у чисельнику. Крім того, існують інші відносні показники, що характеризують ефективність діяльності підприємства.

Показники рентабельності можна поділити на три основні групи [40]:

1. Витратні показники рентабельності – оцінюють прибутковість витрат, понесених у процесі господарської діяльності. До них належать:

Рентабельність продукції – визначається як відношення валового (ПР<sub>в</sub>) або операційного прибутку до собівартості реалізованої продукції (СВ) та показує, скільки валового або операційного прибутку генерується на кожну гривню собівартості реалізованих товарів:

$$P_{np} = \frac{PP_v}{CB} \times 100\% \quad (1.1)$$

Рентабельність операційної діяльності – обчислюється як відношення фінансового результату від операційної діяльності (ПР<sub>оп</sub>) до загальних операційних витрат (В<sub>оп</sub>) і демонструє, який прибуток підприємство отримує на 1 гривню операційних витрат:

$$P_{od} = \frac{PP_{on}}{B_{on}} \times 100\% \quad (1.2)$$

Рентабельність від звичайної (господарської) діяльності – визначається як співвідношення фінансового результату від звичайної діяльності (ПР<sub>зд</sub>) до загальних витрат від звичайної діяльності (В<sub>зд</sub>) і показує, скільки прибутку отримується на 1 гривню звичайних витрат:

$$P_{zd} = \frac{PP_{zd}}{B_{zd}} \times 100\% \quad (1.3)$$

2. Доходні показники рентабельності – оцінюють продуктивність господарської діяльності та відображають прибуток компанії (валовий, операційний, чистий) на кожну гривню доходу від реалізації продукції. Ці показники розраховуються як відношення відповідного виду прибутку (ПР<sub>в</sub>,

ПР<sub>оп</sub>, ЧП) до величини чистого доходу (ЧД), тобто виручки від реалізації продукції, скоригованої на непрямі податки та інші вирахування [11].

До доходних показників рентабельності належать:

Валова рентабельність продажу (P<sub>рв</sub>) – обчислюється як співвідношення валового прибутку (ПР<sub>в</sub>) до чистого доходу (ЧД) та характеризує, скільки прибутку генерується на кожну гривню виручки від реалізації продукції:

$$P_{pv} = \frac{ПР_v}{ЧД} \times 100\% \quad (1.4)$$

Операційна рентабельність продажу (P<sub>ро</sub>, операційна маржа) – показує, який прибуток від операційної діяльності припадає на одну гривню чистого доходу. Цей показник дозволяє оцінити ефективність основної діяльності підприємства без урахування впливу інших факторів. Позитивна динаміка операційної рентабельності сигналізує про зростання ефективності компанії та є важливим індикатором для інвесторів:

$$P_{po} = \frac{ПР_o}{ЧД} \times 100\% \quad (1.5)$$

Чиста рентабельність продажу (P<sub>рч</sub>) – розраховується як співвідношення чистого прибутку (ЧП) до чистого доходу (ЧД), дозволяючи оцінити загальний фінансовий результат від реалізації продукції:

$$P_{pc} = \frac{ЧП}{ЧД} \times 100\% \quad (1.6)$$

Рентабельність продажу (ROS – Return on Sales) дозволяє визначити, чи є діяльність підприємства прибутковою. Проте для оцінки доцільності інвестування слід розраховувати ресурсні показники рентабельності.

Ресурсні показники рентабельності оцінюють ефективність використання капіталу та інших ресурсів підприємства. До них належать:

Рентабельність економічного капіталу (активів, ROA) – співвідношення чистого прибутку (ЧП) до загального капіталу (валюти балансу, ВБ), що дозволяє оцінити ефективність використання активів підприємства:

$$P_a = \frac{\text{ЧП}}{\text{ВБ}} \times 100\% \quad (1.7)$$

Фінансова рентабельність (Рентабельність власного капіталу, ROE) – показує ефективність використання власного капіталу (ВК) підприємства:

$$P_{\text{вк}} = \frac{\text{ЧП}}{\text{ВК}} \times 100\% \quad (1.8)$$

Рентабельність виробництва (рентабельність основних фондів, ROF) – дозволяє оцінити ефективність використання основних фондів (ОЗ) підприємства:

$$P_{\text{в}} = \frac{\text{ПП}_{\text{оп}}}{\text{ОЗ}} \times 100\% \quad (1.9)$$

Отже, рентабельність відображає ефективність використання ресурсів підприємства та прибутковість його діяльності. Аналіз різних показників рентабельності (витратних, доходних та ресурсних) дозволяє оцінити ефективність продажів, операційної діяльності та використання капіталу. Динаміка рентабельності допомагає визначити резерви підвищення ефективності та приймати стратегічні фінансові рішення.

## Висновки до розділу 1

Прибуток є основною метою діяльності будь-якого підприємства, оскільки саме він відображає кінцеві фінансові результати господарювання, визначає рівень економічної ефективності та конкурентоспроможності суб'єкта господарювання.

На формування прибутку впливають як зовнішні фактори (державне регулювання, податкова політика, кон'юнктура ринку), так і внутрішні (структура виробництва, рівень собівартості, ефективність використання ресурсів).

Рентабельність підприємства відображає ефективність використання його ресурсів та прибутковість діяльності, показуючи, наскільки дохід перевищує витрати. Аналіз показників рентабельності – витратних, доходних та ресурсних – дозволяє оцінити прибутковість продукції, операційної діяльності, а також ефективність використання активів, власного та інвестованого капіталу.

Динаміка рентабельності і прибутковості дозволяє виявляти резерви підвищення ефективності, оптимізувати управління фінансовими ресурсами та приймати стратегічні рішення для забезпечення стабільного економічного розвитку та конкурентоспроможності підприємства.

## **РОЗДІЛ 2**

### **АНАЛІЗ СТАНУ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ (НА ПРИКЛАДІ ТОВ «СТАНІСЛАВ-ІФ»)**

#### **2.1. Загальна організаційно-економічна характеристика діяльності підприємства**

ТОВ «Станіслав-ІФ» є мікропідприємством, зареєстрованим у місті Івано-Франківськ у 2005 році. Основними видами діяльності підприємства є технічне обслуговування та ремонт автотранспортних засобів, надання послуг таксі, допоміжне обслуговування транспорту, а також оптова та роздрібна торгівля.

Підприємство має у своєму розпорядженні як необоротні, так і оборотні активи. Організаційна структура дозволяє забезпечувати короткі терміни виконання замовлень та ефективне управління ресурсами. Основні джерела формування капіталу – власні кошти засновників, а також прибуток від господарської діяльності.

На основі щорічної фінансової звітності ТОВ «Станіслав-ІФ» здійснено структурний аналіз складу активів та джерел формування капіталу підприємства за період 2022–2024 років.

Активи підприємства – це сукупність матеріальних і нематеріальних ресурсів, що знаходяться у власності компанії та використовуються для забезпечення її господарської діяльності, отримання прибутку й досягнення стратегічних цілей розвитку [12].

Структурні зміни в активах підприємства за досліджуваний період подано в табл. 2.1.

Таблиця 2.1

**Активи ТОВ «Станіслав-ІФ» протягом 2022-2024 рр., тис. грн.**

| Стаття            | 2022 р. | 2023 р. | 2024 р. | Відхилення<br>2024 р. / 2022 р. |
|-------------------|---------|---------|---------|---------------------------------|
| Необоротні активи | 347,9   | 314,0   | 280,1   | -67,8                           |
| Оборотні активи   | 283,8   | 259,0   | 297,1   | 13,3                            |
| Баланс            | 631,7   | 573,0   | 577,2   | -54,5                           |

Джерело: розраховано за даними звітності ТОВ «Станіслав-ІФ»

Дані табл. 2.1 показують, що загальна вартість активів ТОВ «Станіслав-ІФ» упродовж 2022–2024 років мала тенденцію до зниження. Зокрема, баланс підприємства скоротився на 54,5 тис. грн, що свідчить про певне зменшення обсягів його ресурсної бази.

Водночас відбулося поступове скорочення необоротних активів на 67,8 тис. грн, що може бути пов'язано зі зносом основних засобів або відсутністю значних інвестицій у їх оновлення. Натомість оборотні активи зросли на 13,3 тис. грн, що свідчить про певне підвищення ліквідності підприємства та переорієнтацію капіталу на забезпечення поточної діяльності.

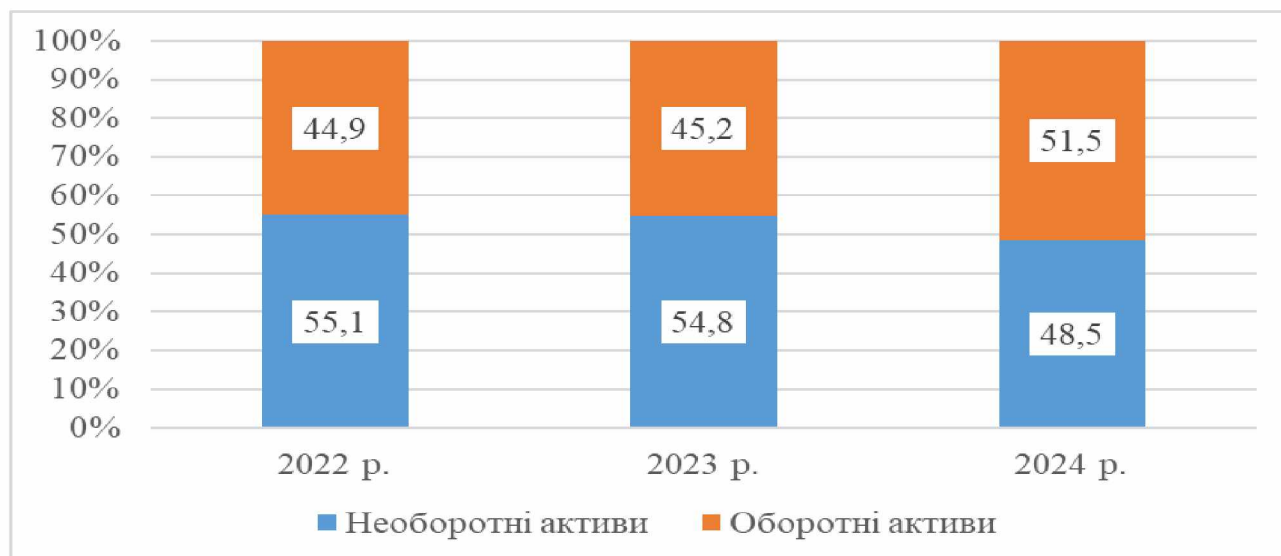


**Рис. 2.1. Структура активів ТОВ «Станіслав-ІФ»  
протягом 2022-2024 рр., %**

Джерело: розраховано за даними звітності ТОВ «Станіслав-ІФ»

З рис. 2.1 видно, що структура активів ТОВ «Станіслав-ІФ» у 2022–2024 роках зазнала певних змін. Частка необоротних активів поступово зменшувалася: з 55,1 % у 2022 р. до 48,5 % у 2024 р., що свідчить про зниження інвестицій у основні засоби та, ймовірно, про їх поступове зношення.

Натомість частка оборотних активів зросла з 44,9 % до 51,5 %, що вказує на підвищення гнучкості використання ресурсів і зростання частки більш ліквідних активів у структурі балансу. Така тенденція може бути результатом прагнення підприємства забезпечити стабільність поточних розрахунків, підвищити платоспроможність і зменшити ризики дефіциту обігових коштів.

Отже, у структурі активів спостерігається перехід від довгострокових вкладень до короткострокових, що може позитивно вплинути на ліквідність, але водночас потребує обережності, щоб не допустити зниження виробничого потенціалу підприємства.

Розглянемо детальніше структуру та динаміку необоротних активів ТОВ «Станіслав-ІФ» у 2022–2024 роках (табл. 2.2-2.3).

Таблиця 2.2

### Склад та структура активів ТОВ «Станіслав-ІФ» протягом 2022-2024 рр.

| Актив                                      | 2022 р.            |                   | 2023 р.            |                   | 2024 р.            |                   | Відхилення (+,-)<br>2024/2022 |                         |
|--------------------------------------------|--------------------|-------------------|--------------------|-------------------|--------------------|-------------------|-------------------------------|-------------------------|
|                                            | Сума,<br>тис. грн. | Питома<br>вага, % | Сума,<br>тис. грн. | Питома<br>вага, % | Сума,<br>тис. грн. | Питома<br>вага, % | в сумі,<br>тис. грн.          | в<br>питомій<br>вазі, % |
| 1. Необоротні активи                       | 347,9              | 55,1              | 314,0              | 54,8              | 280,1              | 48,5              | -67,8                         | -6,6                    |
| 1.1. Основні засоби і нематеріальні активи | 347,9              | 55,1              | 314,0              | 54,8              | 280,1              | 48,5              | -67,8                         | -6,6                    |
| 2. Оборотні активи                         | 283,8              | 44,9              | 259,0              | 45,2              | 297,1              | 51,5              | 13,3                          | 6,6                     |
| 2.1. Запаси                                | 0,5                | 0,1               | 0,5                | 0,1               | 0,5                | 0,1               | 0                             | 0                       |
| 2.2. Дебіторська заборгованість            | 269,8              | 42,7              | 216,8              | 37,8              | 75,7               | 13,1              | -194,1                        | -29,6                   |
| 2.3. Грошові кошти та їх еквіваленти       | 13,6               | 2,2               | 11,1               | 1,9               | 36,7               | 6,4               | 23,1                          | 4,2                     |
| 2.4. Витрати майбутніх періодів            | 0,0                | 0,0               | 0,0                | 0,0               | 0,0                | 0,0               | 0                             | 0                       |
| 2.5. Інші оборотні активи                  | 0,0                | 0,0               | 30,6               | 5,3               | 184,2              | 31,9              | 184,2                         | 31,9                    |
| Всього майна                               | 631,7              | 100,0             | 573,0              | 100,0             | 577,2              | 100,0             | -54,5                         | 0                       |

Джерело: розраховано за даними звітності ТОВ «Станіслав-ІФ»

Дані табл. 2.2, показують загальну тенденцію до зниження обсягу активів підприємства у 2023 році з 631,7 тис. грн до 573,0 тис. грн, проте у 2024 році відбулося незначне їх зростання до 577,2 тис. грн. Така динаміка може свідчити про певні коливання у фінансово-господарській діяльності ТОВ «Станіслав-ІФ», що, ймовірно, пов'язано з адаптацією до умов ринку або зміною структури активів.

У структурі активів переважають необоротні активи, частка яких у 2022 році становила 55,1 %, а у 2024 році знизилась до 48,5 %. Це може вказувати на поступове скорочення вартості основних засобів і нематеріальних активів, що, ймовірно, пов'язано з амортизаційними процесами або відсутністю значних інвестицій у модернізацію основного капіталу.

Водночас спостерігається позитивна динаміка зростання оборотних активів, питома вага яких зростає з 44,9 % у 2022 році до 51,5 % у 2024 році. Збільшення їх частки зумовлене, насамперед, зростанням обсягу грошових коштів та їх еквівалентів (з 13,6 тис. грн у 2022 році до 36,7 тис. грн у 2024 році) та різким підвищенням показника інших оборотних активів (до 184,2 тис. грн у 2024 році). Це свідчить про посилення ліквідності підприємства та про можливість більш гнучкого управління фінансовими ресурсами.

Натомість обсяг дебіторської заборгованості істотно скоротився – з 269,8 тис. грн у 2022 році до 75,7 тис. грн у 2024 році, що може бути наслідком підвищення платіжної дисципліни контрагентів або більш ефективної політики управління розрахунками. Така зміна є позитивним сигналом, адже зменшення дебіторської заборгованості сприяє підвищенню фінансової стійкості підприємства.

Аналіз структури активів ТОВ «Станіслав-ІФ» за 2022–2024 роки показує поступовий перехід до більш мобільної структури активів із переважанням оборотних ресурсів, що підвищує ліквідність і здатність підприємства швидко реагувати на зміни ринкової кон'юнктури.

Таблиця 2.3

**Склад та структура пасивів ТОВ «Станіслав-ІФ» протягом 2022-2024 рр.**

| Пасив                                                        | 2022 р.            |                       | 2023 р.            |                       | 2024 р.            |                       | Відхилення (+,-)<br>2023/2022 |                      |
|--------------------------------------------------------------|--------------------|-----------------------|--------------------|-----------------------|--------------------|-----------------------|-------------------------------|----------------------|
|                                                              | Сума,<br>тис. грн. | Питом<br>а вага,<br>% | Сума,<br>тис. грн. | Питом<br>а вага,<br>% | Сума,<br>тис. грн. | Питом<br>а вага,<br>% | в сумі,<br>тис. грн.          | в питомій<br>вазі, % |
| 1. Власний капітал                                           | 526,3              | 83,3                  | 530,7              | 92,6                  | 561,2              | 97,2                  | 34,9                          | 13,9                 |
| 2. Довгострокові зобов'язання і забезпечення                 | 0,0                | 0,0                   | 0,0                | 0,0                   | 0,0                | 0,0                   | 0,0                           | 0,0                  |
| 3. Поточні зобов'язання і забезпечення                       | 105,5              | 16,7                  | 42,3               | 7,4                   | 16,0               | 2,8                   | -89,5                         | -13,9                |
| 3.1. Кредиторська заборгованість за: товари, роботи, послуги | 51,3               | 8,1                   | 0,0                | 0,0                   | 2,6                | 0,5                   | -48,7                         | -7,6                 |
| 3.2. Кредиторська заборгованість за розрахунками з бюджетом  | 7,7                | 1,2                   | 9,3                | 1,6                   | 9,7                | 1,7                   | 2,0                           | 0,5                  |
| 3.3. Кредиторська заборгованість розрахунками з оплати праці | 6,0                | 0,9                   | 2,9                | 0,5                   | 3,7                | 0,6                   | -2,3                          | -0,3                 |
| 3.4. Інші поточні зобов'язання                               | 30,1               | 4,8                   | 30,1               | 5,3                   | 0,0                | 0,0                   | -30,1                         | -4,8                 |
| Всього капіталу                                              | 631,8              | 100,0                 | 573,0              | 100,0                 | 577,2              | 100,0                 | -54,6                         | 0,0                  |

Джерело: розраховано за даними звітності ТОВ «Станіслав-ІФ»

На основі даних таблиці видно, що структура пасивів ТОВ «Станіслав-ІФ» упродовж 2022–2024 років зазнала суттєвих змін, які характеризують зміцнення фінансової стабільності підприємства та підвищення його незалежності від зовнішніх джерел фінансування.

Найвагомішу частку в структурі пасивів займає власний капітал, питома вага якого зросла з 83,3 % у 2022 році до 97,2 % у 2024 році. Така динаміка свідчить про посилення фінансової автономії підприємства, адже більша частина його активів формується за рахунок власних ресурсів. Зростання власного капіталу відбулося як у абсолютному вимірі (з 526,3 тис. грн до 561,2 тис. грн), так і у відносному, що є позитивним сигналом щодо стійкості фінансового стану.

Довгострокові зобов'язання протягом досліджуваного періоду були відсутні, що свідчить про відсутність залучення довгострокових кредитів або

позик. Це може розглядатися двояко: з одного боку, підприємство не має боргового навантаження, з іншого – воно не використовує потенційні інвестиційні можливості, пов’язані з довгостроковим фінансуванням розвитку.

Водночас частка поточних зобов’язань помітно скоротилася – з 16,7 % у 2022 році до лише 2,8 % у 2024 році. Це зумовлено значним зменшенням кредиторської заборгованості за товари, роботи та послуги (з 51,3 тис. грн до 2,6 тис. грн), що свідчить про підвищення розрахункової дисципліни та покращення платоспроможності підприємства. Зменшення поточних боргів може також вказувати на своєчасне виконання зобов’язань перед контрагентами та державними структурами.

Невелике коливання спостерігається у розрахунках із бюджетом – кредиторська заборгованість за цим напрямом зросла з 7,7 тис. грн у 2022 році до 9,7 тис. грн у 2024 році, що не має суттєвого впливу на загальний фінансовий стан. Кредиторська заборгованість із оплати праці, навпаки, зменшилася з 6,0 тис. грн до 3,7 тис. грн, що свідчить про стабільність у розрахунках із персоналом.

Структура пасивів ТОВ «Станіслав-ІФ» демонструє позитивну тенденцію до зростання власного капіталу та зниження обсягу зобов’язань, що вказує на зміцнення фінансової незалежності та високий рівень ділової репутації підприємства серед партнерів. Такий стан забезпечує основу для сталого розвитку у майбутніх періодах.

## **2.2. Аналіз фінансово-господарської діяльності підприємства ТОВ «Станіслав-ІФ»**

Фінансово-господарська діяльність є ключовим елементом забезпечення ефективного функціонування підприємства, оскільки від її результатів залежить стабільність, прибутковість та конкурентоспроможність суб’єкта господарювання. Аналіз фінансово-господарських показників дозволяє

комплексно оцінити поточний стан підприємства, виявити тенденції зміни основних фінансових результатів, а також визначити сильні та слабкі сторони його діяльності.

Метою аналізу є виявлення закономірностей формування доходів, витрат, прибутку та рентабельності ТОВ «Станіслав-ІФ», а також оцінка ефективності використання матеріальних, трудових і фінансових ресурсів у динаміці за досліджуваний період. Проведене дослідження дає змогу сформувати об'єктивне уявлення про фінансовий стан підприємства, рівень його ділової активності та стійкості, а також обґрунтувати напрями підвищення ефективності управління фінансовими результатами.

На основі даних фінансової звітності здійснено оцінку ключових показників фінансової стійкості ТОВ «Станіслав-ІФ». Узагальнені результати розрахунків наведено в табл. 2.4.

Таблиця 2.4

**Динаміка аналізу фінансової стійкості підприємства ТОВ «Станіслав-ІФ»  
протягом 2022-2024 рр.**

| Показники                                                | 2022 р. | 2023 р. | 2024 р. | Абсолютний приріст , +,- |             |             |
|----------------------------------------------------------|---------|---------|---------|--------------------------|-------------|-------------|
|                                                          |         |         |         | 2023 / 2022              | 2024 / 2023 | 2024 / 2022 |
| Коефіцієнт фінансової автономії                          | 0,83    | 0,93    | 0,97    | 0,1                      | 0,04        | 0,14        |
| Коефіцієнт концентрації залученого капіталу              | 0,17    | 0,07    | 0,03    | -0,1                     | -0,04       | -0,14       |
| Коефіцієнт незалежності                                  | 4,99    | 12,55   | 35,08   | 7,56                     | 22,53       | 30,09       |
| Коефіцієнт співвідношення залученого і власного капіталу | 0,20    | 0,08    | 0,03    | -0,12                    | -0,05       | -0,17       |
| Коефіцієнт фінансової залежності                         | 1,20    | 1,08    | 1,03    | -0,12                    | -0,05       | -0,17       |
| Коефіцієнт маневреності власного капіталу                | 0,34    | 0,41    | 0,50    | 0,07                     | 0,09        | 0,16        |

Джерело: розраховано за даними звітності ТОВ «Станіслав-ІФ»

Як показують дані табл. 2.4, протягом 2022–2024 років фінансова стійкість ТОВ «Станіслав-ІФ» поступово зміцнювалася. Зокрема, коефіцієнт фінансової автономії зріс із 0,83 у 2022 році до 0,97 у 2024 році, що свідчить про посилення ролі власного капіталу у фінансуванні активів підприємства. Зростання цього показника на 0,14 пункту за аналізований період є позитивною тенденцією, оскільки воно вказує на зниження залежності від зовнішніх джерел фінансування.

Коефіцієнт концентрації залученого капіталу, навпаки, зменшився з 0,17 до 0,03, тобто на 0,14 пункту. Така динаміка підтверджує, що підприємство дедалі менше використовує позикові кошти, покладаючись переважно на власні ресурси.

Позитивною є також зміна коефіцієнта незалежності, який зріс із 4,99 у 2022 році до 35,08 у 2024 році. Це означає, що на кожну гривню залученого капіталу припадає понад 35 грн власного, що є свідченням високої фінансової незалежності підприємства.

Коефіцієнт співвідношення залученого і власного капіталу, а також коефіцієнт фінансової залежності продемонстрували спадну тенденцію (з 0,20 до 0,03 та з 1,20 до 1,03 відповідно), що свідчить про зменшення боргового навантаження.

Коефіцієнт маневреності власного капіталу зріс із 0,34 до 0,50, що є позитивним явищем, адже воно свідчить про підвищення гнучкості використання власних фінансових ресурсів та зростання частки оборотного капіталу у структурі власних коштів.

Отже, за аналізований період ТОВ «Станіслав-ІФ» продемонструвало тенденцію до підвищення фінансової стабільності, зменшення залежності від позикових ресурсів і зміцнення власної капітальної бази, що є запорукою стійкого розвитку підприємства у майбутньому.

В табл. 2.5 наведено показники ліквідності досліджуваного підприємства.

**Динаміка аналізу показників ліквідності підприємства ТОВ «Станіслав-ІФ» протягом 2022-2024 рр.**

| Показники                                  | 2022 р. | 2023 р. | 2024 р. | Абсолютний приріст , +,- |             |             |
|--------------------------------------------|---------|---------|---------|--------------------------|-------------|-------------|
|                                            |         |         |         | 2023 / 2022              | 2024 / 2023 | 2024 / 2022 |
| Коефіцієнт поточної ліквідності (покриття) | 2,69    | 6,12    | 18,57   | 3,43                     | 12,45       | 15,88       |
| Коефіцієнт швидкої ліквідності             | 2,69    | 6,11    | 18,54   | 3,42                     | 12,43       | 15,85       |
| Коефіцієнт абсолютної ліквідності          | 0,13    | 0,26    | 2,29    | 0,13                     | 2,03        | 2,16        |

Джерело: розраховано за даними звітності ТОВ «Станіслав-ІФ»

Протягом 2022–2024 років ТОВ «Станіслав-ІФ» демонструє стійке покращення показників ліквідності, що свідчить про зростання фінансової стабільності підприємства. Коефіцієнт поточної ліквідності, який зріс з 2,69 у 2022 році до 18,57 у 2024 році, відображає значне підвищення здатності компанії погашати короткострокові зобов'язання за рахунок оборотних активів. Це зростання вказує на ефективну організацію фінансових потоків та контроль за дебіторською заборгованістю.

Коефіцієнт швидкої ліквідності також показує позитивну динаміку – з 2,69 до 18,54. Такий рівень означає, що підприємство може покривати поточні зобов'язання переважно за рахунок високоліквідних активів, що забезпечує фінансову гнучкість і зменшує ризик неплатоспроможності навіть у разі коливань ринку.

Особливо важливим є зростання коефіцієнта абсолютної ліквідності з 0,13 до 2,29. Це свідчить про значне накопичення грошових коштів та високоліквідних інструментів, що гарантує миттєву можливість виконання короткострокових зобов'язань. Така тенденція свідчить про системну роботу підприємства щодо підвищення фінансової дисципліни та ефективного управління грошовими ресурсами.

Аналіз темпів зростання показників показує, що найбільш значні зміни відбулися у 2024 році, що може бути наслідком оптимізації фінансової політики,

збільшення доходів від операційної діяльності або зменшення поточної заборгованості. Позитивна динаміка всіх трьох коефіцієнтів ліквідності вказує на зміцнення фінансової стійкості підприємства та підвищення його здатності ефективно реагувати на короткострокові ризики.

ТОВ «Станіслав-ІФ» демонструє тенденцію до значного підвищення ліквідності, що забезпечує стабільну фінансову позицію та створює передумови для подальшого розвитку на ринку вантажних перевезень.

В табл. 2.6 представлено показники оцінки ділової активності ТОВ «Станіслав-ІФ» за 2022-2024 роки.

Таблиця 2.6

**Динаміка аналізу показників ділової активності ТОВ «Станіслав-ІФ»  
протягом 2022-2024 рр.**

| Показники                                          | 2022 р. | 2023 р. | 2024 р. | Абсолютний приріст , +,- |             |             |
|----------------------------------------------------|---------|---------|---------|--------------------------|-------------|-------------|
|                                                    |         |         |         | 2023 / 2022              | 2024 / 2023 | 2024 / 2022 |
| Фондовіддача                                       | 0,97    | 1,51    | 1,58    | 0,54                     | 0,07        | 0,61        |
| Оборотність власного капіталу                      | 0,66    | 0,94    | 0,81    | 0,28                     | -0,13       | 0,15        |
| Оборотність активів                                | 0,59    | 0,83    | 0,82    | 0,24                     | -0,01       | 0,23        |
| Оборотність запасів (оборотів)                     | 693,8   | 996,8   | 882,8   | 303                      | -114        | 189         |
| Період обертання запасів, днів                     | 0,52    | 0,36    | 0,41    | -0,16                    | 0,05        | -0,11       |
| Оборотність дебіторської заборгованості, оборотів  | 1,65    | 2,06    | 3,21    | 0,41                     | 1,15        | 1,56        |
| Період обертання дебіторської заборгованості, днів | 218,26  | 175,07  | 112,26  | -43,19                   | -62,81      | -106        |
| Оборотність кредиторської заборгованості, днів     | 81,83   | 53,38   | 23,77   | -28,45                   | -29,61      | -58,06      |
| Тривалість операційного циклу, днів                | 2,2     | 2,4     | 3,6     | 0,2                      | 1,2         | 1,4         |
| Тривалість фінансового циклу, днів                 | -79,7   | -51,0   | -20,2   | 28,7                     | 30,8        | 59,5        |

Джерело: розраховано за даними звітності ТОВ «Станіслав-ІФ»

Дані табл. 2.8 свідчать про позитивну динаміку більшості показників ділової активності підприємства протягом 2022-2024 років. Зокрема, фондоддача зросла з 0,97 до 1,58, що вказує на підвищення ефективності використання основних засобів у процесі виробництва та надання послуг. Це свідчить про більш раціональне використання ресурсів підприємства та здатність генерувати більший обсяг доходу на одиницю активів.

Оборотність власного капіталу у 2023 році збільшилася порівняно з 2022 роком, проте у 2024 році дещо знизилася, що може бути пов'язано зі зростанням обсягу власних коштів або зміною структури капіталу. Оборотно́сть активів демонструє стабільне зростання у 2023 році і незначне зниження у 2024 році, що загалом свідчить про збереження ефективності використання всіх ресурсів підприємства.

Щодо оборотності запасів, спостерігається збільшення кількості оборотів у 2023 році та незначне зниження у 2024 році, тоді як період їх обертання скоротився, що вказує на більш швидкий обіг матеріальних ресурсів.

Позитивна тенденція простежується й за оборотністю дебіторської заборгованості: кількість оборотів зросла з 1,65 до 3,21, а період її обертання скоротився з 218 до 112 днів. Це свідчить про покращення збору дебіторських коштів та більш ефективне управління кредитними ризиками.

Оборотність кредиторської заборгованості скоротилася з 81,83 до 23,77 днів, що може свідчити про швидше погашення зобов'язань перед постачальниками, підвищуючи фінансову надійність підприємства перед контрагентами.

Тривалість операційного циклу збільшилася до 3,6 днів у 2024 році, що зумовлено одночасним прискоренням обігу дебіторської заборгованості і невеликим зростанням періоду обертання запасів. Тривалість фінансового циклу за цей період зменшилася з -79,7 до -20,2 днів, що вказує на позитивний вплив управління фінансовими потоками і зменшення потреби у короткострокових залучених коштах.

Аналіз показників ділової активності ТОВ «Станіслав-ІФ» демонструє загалом ефективне використання ресурсів підприємства, прискорення оборотності активів і дебіторської заборгованості, що сприяє зміцненню фінансової стабільності та підвищенню рентабельності діяльності.

Проведений аналіз фінансово-господарської діяльності ТОВ «Станіслав-ІФ» за період 2022–2024 років показав позитивну динаміку основних фінансових показників, що свідчить про підвищення ефективності управління підприємством та зміцнення його фінансової стійкості. Фінансова автономія зросла, а залежність від позикових ресурсів зменшилася, що відображає посилення ролі власного капіталу та зниження боргового навантаження. Коефіцієнт маневреності власного капіталу зріс, що забезпечує гнучкість використання фінансових ресурсів і підвищує здатність підприємства реагувати на зміни ринкової кон'юнктури.

Показники ліквідності свідчать про значне поліпшення здатності підприємства виконувати короткострокові зобов'язання: коефіцієнти поточної, швидкої та абсолютної ліквідності демонструють стійку позитивну динаміку, що підтверджує ефективне управління грошовими потоками та фінансову дисципліну.

Аналіз ділової активності показав зростання фондівіддачі, підвищення оборотності дебіторської заборгованості та скорочення періоду обертання запасів і кредиторської заборгованості. Це свідчить про раціональне використання ресурсів, прискорення оборотності активів та підвищення ефективності операційної діяльності.

Отже, результати дослідження підтверджують, що ТОВ «Станіслав-ІФ» демонструє тенденцію до зміцнення фінансової стабільності, оптимізації капітальної структури та підвищення ефективності використання ресурсів, що створює передумови для сталого розвитку підприємства та підвищення його конкурентоспроможності на ринку.

### 2.3. Оцінка ефективності управління прибутком підприємства

Головною метою операційної діяльності будь-якого підприємства є досягнення його рентабельності. Цей показник тісно пов'язаний із розміром прибутку, проте не тотожний йому за змістом. Рентабельність відображає рівень прибутковості підприємства та є індикатором ефективності його фінансово-господарської діяльності. У науковій літературі існують різні підходи до визначення цього поняття, однак усі вони зводяться до сутності вигоди від господарювання.

Вибір інструментів підвищення ефективності діяльності підприємств невиробничої сфери обумовлений специфічними рисами послуг як особливого виду продукції. По-перше, послуги здебільшого нематеріальні, не підлягають зберіганню чи накопиченню, а процеси їх виробництва і споживання відбуваються одночасно. По-друге, їх реалізація має персоніфікований характер, а якість надання та ступінь задоволеності клієнта мають суб'єктивну оцінку. Крім того, якість послуги значною мірою залежить від конкретного виконавця, що зумовлює можливу неоднорідність результатів.

Окрім цього, ефективність управління прибутком визначається здатністю підприємства адаптувати операційну модель до змін конкурентного середовища, що особливо важливо для підприємств невиробничої сфери. Важливим аспектом є також оптимізація структури витрат та підвищення продуктивності персоналу, оскільки саме ці фактори безпосередньо формують рівень рентабельності й забезпечують стабільність фінансових результатів у довгостроковій перспективі.

На рис. 2.2 узагальнено внутрішні та зовнішні чинники, які суттєво впливають на рівень прибутковості та рентабельності підприємств сфери послуг.

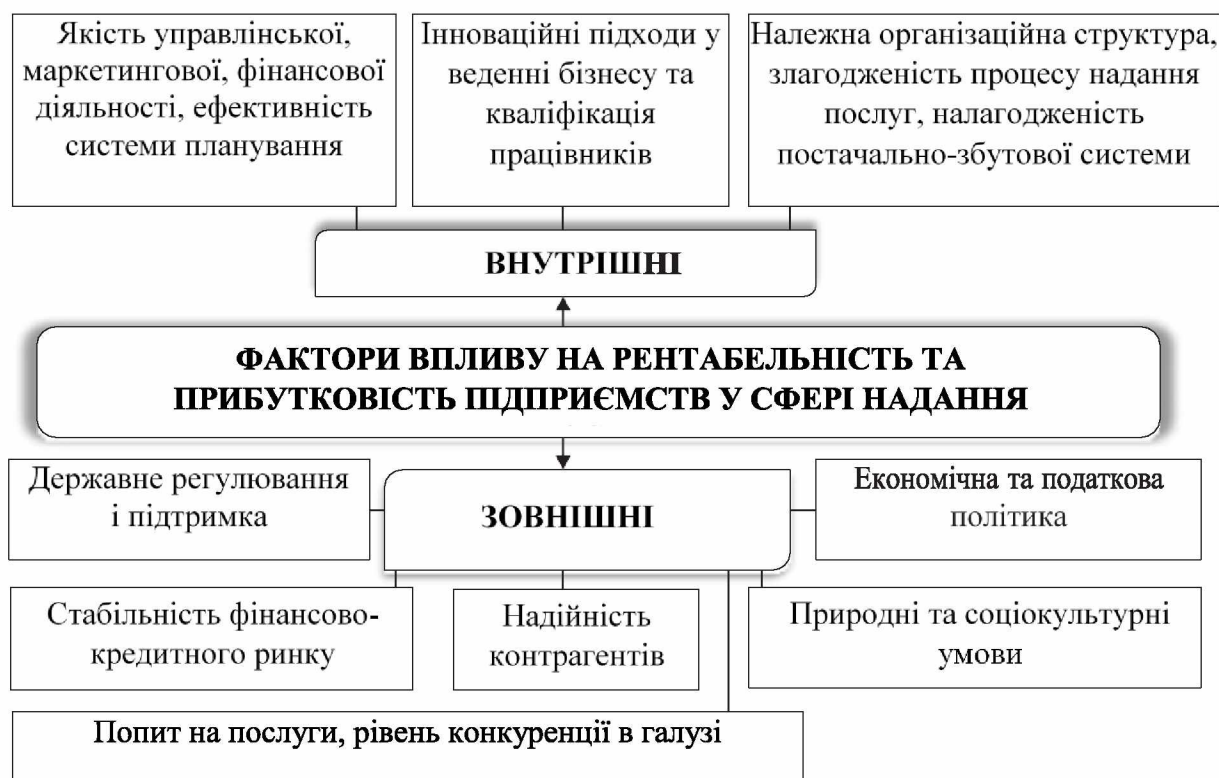


**Рис. 2.2. Фактори, що впливають на рентабельність та прибутковість підприємств**

Джерело: [50]

Зовнішні чинники зазвичай перебувають поза сферою впливу підприємства, оскільки вони формуються під дією історичних обставин, державного регулювання та умов ринкового середовища. Підприємство може лише адаптувати свою діяльність до цих факторів. Внутрішні ж чинники зароджуються у межах виробничого та невиробничого середовища, і для зниження їхнього негативного впливу керівництву необхідно використовувати всі наявні управлінські інструменти.

Проведемо аналіз динаміки фінансових результатів діяльності ТОВ «Станіслав-ІФ» за період 2022-2024 роки (табл. 2.7).

Таблиця 2.7

**Динаміка фінансових результатів діяльності ТОВ «Станіслав-ІФ» протягом  
2022-2024 років, тис. грн.**

| Показник                            | 2022 р. | 2023 р. | 2024 р. | Абсолютний приріст, тис. грн. |               | Темп приросту, % |               |
|-------------------------------------|---------|---------|---------|-------------------------------|---------------|------------------|---------------|
|                                     |         |         |         | 2023р./2022р.                 | 2024р./2023р. | 2023р./2022р.    | 2024р./2023р. |
| Чистий дохід від реалізації послуг  | 353,3   | 500,3   | 469,0   | 147,0                         | -31,3         | 41,6             | -6,3          |
| Собівартість реалізованих послуг    | 346,9   | 498,4   | 441,4   | 151,5                         | -57,0         | 43,7             | -11,4         |
| Валовий прибуток                    | 6,4     | 1,9     | 27,6    | -4,5                          | 25,7          | -70,3            | 1352,6        |
| Прибуток від операційної діяльності | 6,4     | 1,9     | 27,6    | -4,5                          | 25,7          | -70,3            | 1352,6        |
| Чистий прибуток                     | 6,4     | 1,9     | 25,7    | -4,5                          | 23,8          | -70,3            | 1252,6        |

Джерело: розраховано за даними звітності ТОВ «Станіслав-ІФ»

Як показують дані табл. 2.7, протягом 2022–2024 років діяльність ТОВ «Станіслав-ІФ» характеризується коливаннями основних фінансових показників. У 2023 році порівняно з 2022 роком чистий дохід від реалізації послуг зріс на 147,0 тис. грн або на 41,6 %, що свідчить про розширення обсягів господарської діяльності. Проте у 2024 році спостерігається незначне зниження цього показника на 31,3 тис. грн (–6,3 %), що може бути пов’язано зі зменшенням попиту на послуги або підвищенням конкуренції на ринку перевезень.

Собівартість реалізованих послуг також зазнала суттєвих коливань: у 2023 році вона зросла на 151,5 тис. грн (43,7 %), а вже у 2024 році зменшилася на 57,0 тис. грн (–11,4 %). Така динаміка свідчить про зміну витратної політики підприємства, ймовірно, внаслідок оптимізації витрат або покращення використання ресурсів.

Валовий прибуток у 2023 році скоротився з 6,4 до 1,9 тис. грн (зменшення на 70,3 %), проте вже у 2024 році підприємству вдалося суттєво покращити результат – прибуток зріс до 27,6 тис. грн, тобто на 1352,6 %. Аналогічна

тенденція простежується й за показником чистого прибутку, який після падіння у 2023 році зріс у 2024 році майже в 13 разів.

Динаміку змін у доходах від реалізації послуг та собівартості реалізованої продукції ТОВ «Станіслав-ІФ» за період 2022-2024 років відображено на рис. 2.3.

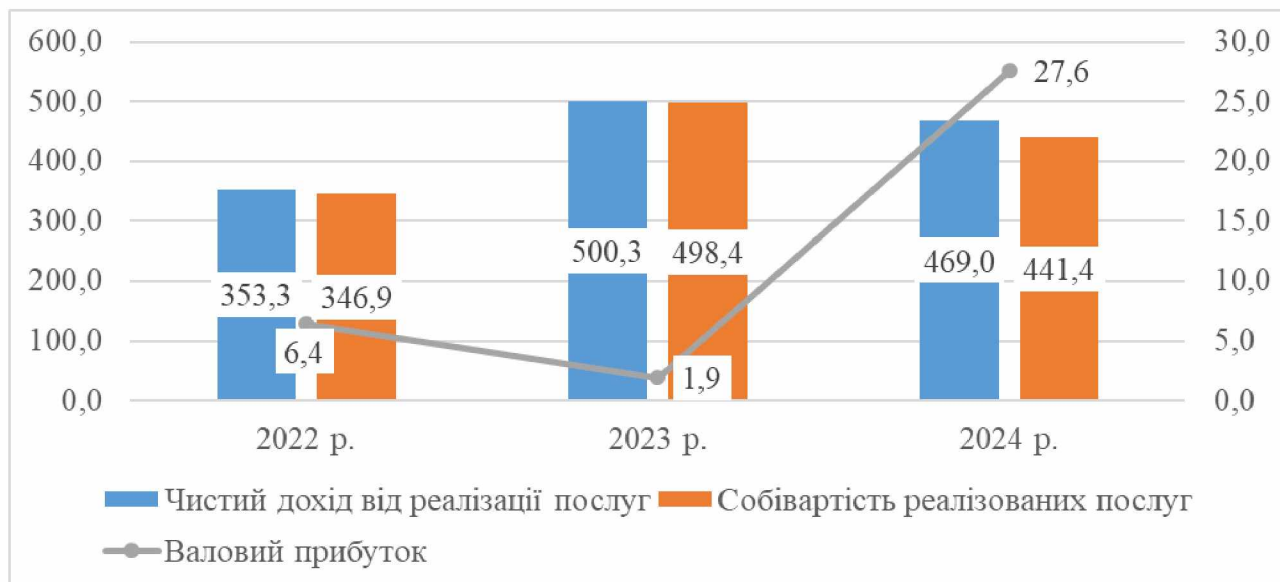


**Рис. 2.3. Динаміка доходів від реалізації та собівартості реалізації послуг ТОВ «Станіслав-ІФ» за період 2022-2024 рр.**

Джерело: розраховано за даними звітності ТОВ «Станіслав-ІФ»

З рис. 2.3 видно, що протягом 2022-2024 років фінансові результати ТОВ «Станіслав-ІФ» мали нестійку динаміку. У 2023 році, порівняно з 2022 роком, чистий дохід від реалізації послуг зріс із 353,3 тис. грн до 500,3 тис. грн, однак одночасно відбулося значне підвищення собівартості реалізованих послуг – з 346,9 тис. грн до 498,4 тис. грн. Як наслідок, валовий прибуток знизився до 1,9 тис. грн, що свідчить про зменшення ефективності діяльності.

У 2024 році ситуація покращилася: дохід зменшився до 469,0 тис. грн, але собівартість скоротилася ще суттєвіше – до 441,4 тис. грн, що дало змогу підвищити валовий прибуток до 27,6 тис. грн. Це вказує на ефективніше управління витратами та поступове відновлення прибутковості підприємства.

Отже, незважаючи на певні труднощі у 2023 році, ТОВ «Станіслав-ІФ» у 2024 році продемонструвало суттєве покращення фінансових результатів, що

свідчить про ефективне реагування на зміну ринкових умов і здатність підприємства відновлювати прибутковість.

Для наочного розгляду рівня рентабельності доцільно проаналізувати діяльність малого підприємства ТОВ «Станіслав-ІФ», основним напрямом роботи якого є перевезення вантажів автомобільним транспортом (табл. 2.8).

Таблиця 2.8

**Аналіз показників рентабельності ТОВ «Станіслав-ІФ» за 2022-2024 рр.**

| Показники                                | 2022 р. | 2023 р. | 2024 р. | Відхилення |
|------------------------------------------|---------|---------|---------|------------|
| Рентабельність майна (активів), %        | 1,06    | 0,32    | 4,47    | 3,41       |
| Рентабельність власного капіталу, %      | 1,22    | 0,36    | 4,71    | 3,49       |
| Рентабельність основних засобів, %       | 0,02    | 2,18    | 29,22   | 29,20      |
| Рентабельність продукції, %              | 1,81    | 0,38    | 5,48    | 3,67       |
| Рентабельність основної діяльності, %    | 1,84    | 0,38    | 5,82    | 3,98       |
| Період окупності власного капіталу, рік. | 81,82   | 278,16  | 21,24   | -60,58     |

Джерело: розраховано за даними звітності ТОВ «Станіслав-ІФ»

Аналіз показників рентабельності ТОВ «Станіслав-ІФ» за 2022-2024 рр. свідчить про суттєве покращення ефективності діяльності підприємства у 2024 році порівняно з попередніми періодами. Так, рентабельність майна (активів) зросла з 1,06 % у 2022 р. до 4,47 % у 2024 р., що означає підвищення ефективності використання ресурсів підприємства на 3,41 процентних пункти.

Рентабельність власного капіталу також збільшилася з 1,22 % до 4,71 %, тобто майже у 3,9 раза, що свідчить про підвищення прибутковості вкладень власників. Найбільше зростання спостерігається за показником рентабельності основних засобів, який зріс із 0,02 % у 2022 році до 29,22 % у 2024 році, що демонструє надзвичайно високу ефективність використання виробничих потужностей.

Позитивна динаміка також спостерігається за рентабельністю продукції (зростання з 1,81 % до 5,48 %) та рентабельністю основної діяльності (з 1,84 % до 5,82 %), що свідчить про підвищення результативності операційної діяльності та оптимізацію витрат. Водночас період окупності власного капіталу скоротився з 81,82 років у 2022 році до 21,24 року у 2024 році, що є позитивним сигналом щодо фінансової стабільності та швидшої віддачі інвестованих ресурсів.

Динаміка показників рентабельності підтверджує тенденцію до зростання прибутковості ТОВ «Станіслав-ІФ» і свідчить про ефективніше використання капіталу та активів у 2024 році порівняно з попередніми роками.

Отже, у подальшій діяльності ТОВ «Станіслав-ІФ» доцільно зосередити увагу на підвищенні ефективності використання фінансових ресурсів. Основними напрямками удосконалення мають стати збільшення обсягів виручки від реалізації продукції та розширення джерел доходів шляхом диверсифікації діяльності, виходу на нові ринки збуту й підвищення рівня конкурентоспроможності. Водночас важливим завданням залишається оптимізація витрат, раціональне використання ресурсів і вдосконалення управління виробничими процесами. Реалізація зазначених заходів сприятиме зростанню прибутковості та рентабельності підприємства, а також підвищенню ефективності використання власного капіталу й активів у цілому.

## **Висновки до розділ 2**

Проведений аналіз показав, що впродовж 2022–2024 років діяльність ТОВ «Станіслав-ІФ» характеризувалася нестійкою динамікою фінансових результатів. Хоча доходи від реалізації послуг демонстрували загальну тенденцію до зростання, спостерігалось й підвищення собівартості реалізованої продукції, що суттєво впливало на рівень прибутковості підприємства. Така ситуація може свідчити про зростання виробничих витрат, збільшення вартості матеріалів, енергоносіїв або послуг постачальників.

Незважаючи на зростання витрат, підвищення обсягів доходів свідчить про певну ділову активність підприємства, розширення ринку збуту чи зростання попиту на його послуги. Проте відсутність стабільного випереджального зростання доходів порівняно з собівартістю вказує на необхідність підвищення ефективності управління витратами, оптимізації виробничих процесів і вдосконалення цінової політики.

Отже, фінансово-господарська діяльність підприємства потребує посилення контролю за структурою витрат, що дозволить забезпечити стабільне зростання прибутковості та зміцнення фінансової стійкості у майбутніх періодах.

## **РОЗДІЛ 3**

### **ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ**

#### **3.1. Основні напрямки підвищення прибутковості підприємства**

В сучасній економіці України особливої актуальності набуває проблема формування прибутку та підвищення ефективності діяльності підприємств. Прибуток виступає ключовим стимулом розвитку, тому одним із головних завдань управлінського апарату будь-якої компанії є розроблення дієвої стратегії управління прибутком і зростання рівня рентабельності.

Оптимізація витрат завдяки ефективному маркетингу та збільшення доходів шляхом надання більшої кількості послуг робить партнерські об'єднання (альянси) однією з найперспективніших форм господарювання. Дохід підприємства являє собою загальну суму грошових надходжень від реалізації продукції, виконаних робіт або послуг, а також від продажу інших активів, включаючи основні засоби, за вирахуванням постійних витрат. Чистий прибуток визначається як різниця між загальним доходом і змінними витратами, тобто фактично відображає реальний фінансовий результат діяльності підприємства [21].

Прибуток виконує провідну роль у забезпеченні самофінансування, а його рівень безпосередньо залежить від перевищення доходів над витратами. Отже, для успішного функціонування підприємству необхідно підвищувати ефективність використання наявних ресурсів, збільшувати прибутковість виробництва та покращувати якість реалізованої продукції.

Основною метою аналізу прибутковості є виявлення внутрішніх резервів зростання та розробка заходів щодо їх практичної реалізації. Для забезпечення ефективного стратегічного управління прибутком підприємства, спрямованого на стабільне підвищення прибутковості, ринкової вартості й досягнення сталого економічного розвитку, необхідно реалізувати такі цілі [47]:

1. Підвищення ефективності господарської діяльності та забезпечення зростання прибутковості підприємства у довгостроковій перспективі;
2. Сприяння сталому зростанню ринкової вартості підприємства й досягненню довгострокових економічних результатів;
3. Активне впровадження інноваційних технологій у виробничо-господарський процес;
4. Раціональне використання всіх видів капіталу (власного, позикового, коротко- і довгострокового) з метою стимулювання економічного розвитку;
5. Мобілізація внутрішніх ресурсів і концентрація зусиль для формування потужного потенціалу економічного зростання;
6. Ефективне управління прибутковістю та розвитком підприємства в умовах ризику й невизначеності бізнес-середовища [47].

Для забезпечення сталого зростання прибутковості підприємства необхідно постійно виявляти та використовувати внутрішні резерви її підвищення. Під резервами зростання прибутку слід розуміти невикористані можливості, які можуть бути реалізовані на етапах планування, виробництва та збуту продукції. У сучасних ринкових умовах основним напрямом збільшення прибутку виступає нарощення обсягів діяльності через підвищення ефективності використання ресурсів, покращення якості продукції, усунення непродуктивних витрат часу, зростання продуктивності праці, раціоналізацію витрат та активізацію маркетингової діяльності.

На думку О. С. Трегубова, одним із найважливіших джерел підвищення прибутковості є раціональне використання ресурсного потенціалу підприємства, запровадження ефективної цінової політики та досягнення оптимального рівня рентабельності, що, у свою чергу, сприяє збільшенню обсягів реалізації [15].

Ефективним шляхом підвищення прибутковості підприємства є посилення його конкурентних позицій на ринку та вдосконалення управління прибутком. Це передбачає формування збалансованого плану доходів і витрат, оптимізацію розподілу фінансових ресурсів і постійне вдосконалення процесів отримання прибутку на макrorівні [25w].

Можна стверджувати, що збільшення рентабельності продукції є ключовим чинником зростання прибутковості підприємства. До основних способів підвищення рівня рентабельності продукції належать [13]:

- підвищення продуктивності праці працівників;
- розширення масштабів виробництва та реалізації продукції;
- забезпечення максимальної віддачі від використаних матеріальних, трудових і фінансових ресурсів;
- зниження собівартості за рахунок оптимізації виробничих і збутових витрат;
- удосконалення системи договірних відносин із постачальниками та споживачами;
- проведення гнучкої цінової політики з урахуванням ринкової кон'юнктури;
- ефективне використання прибутку, отриманого в попередні періоди [13].

З позиції ТОВ «Станіслав ІФ» процес управління прибутком охоплює декілька ключових напрямів діяльності підприємства, спрямованих на підвищення ефективності його фінансових результатів.

1. Збільшення доходів підприємства. Підвищення дохідності можливе шляхом розширення ринків збуту послуг з вантажних перевезень, освоєння нових напрямів діяльності та видів послуг. Зростання цін на надані послуги доцільне лише у випадку впровадження нових видів перевезень, які користуються підвищеним попитом. Зазвичай зі збільшенням обсягів реалізації послуг відбувається певне зниження їхньої ціни, проте загальна сума доходу підприємства зростає завдяки нарощенню загального обсягу реалізованих послуг.

2. Зниження витрат підприємства. Оптимізація витрат базується на системному аналізі їх складу та структури. Аналізу підлягають операційні витрати, до яких належать виробнича собівартість перевезень, адміністративні витрати, витрати на збут, а також інші компоненти собівартості та

позаопераційні витрати. У результаті такого аналізу визначаються можливості скорочення матеріальних витрат, витрат на оплату праці виробничого персоналу та працівників апарату управління.

3. Формування та реалізація ефективної податкової політики. Рациональне податкове планування сприяє зменшенню податкового навантаження, скороченню обсягів податкових платежів та, відповідно, збільшенню фінансових ресурсів, що залишаються у розпорядженні підприємства для його подальшого розвитку. Податок на прибуток займає особливе місце у структурі податкових платежів, оскільки, з одного боку, є одним із головних податків підприємства, а з іншого – підлягає внутрішньому регулюванню. Саме тому управління податковими надходженнями зводиться до формування ефективної політики щодо сплати податку на прибуток.

4. Оптимальний розподіл прибутку. У системі управління прибутком важливим є не лише його максимізація, а й ефективне використання та раціональний розподіл. Підприємство, що стабільно отримує прибуток, повинно спрямовувати його на забезпечення сталого економічного зростання. Якщо прибуток не використовується для розширення економічного потенціалу, це свідчить про недоліки в управлінні його розподілом і використанням, а отже – про неефективність системи управління прибутком загалом [50].

Механізм управління формуванням операційного прибутку ґрунтується на врахуванні взаємозв'язку між обсягом реалізації, доходами та витратами. У фінансовому менеджменті цей підхід відомий як модель «Витрати – Обсяг – Прибуток» (Cost–Volume–Profit, або «CVP»), що дозволяє оцінити вплив окремих чинників на динаміку прибутку та забезпечити ефективне управління фінансовими процесами [22].

Взаємозв'язок між цими показниками аналізується за допомогою операційного аналізу (аналізу «Витрати – Обсяг – Прибуток»), який полягає у вивченні залежності між витратами, ціною, обсягом реалізації та прибутком підприємства (рис. 3.1). Результати такого аналізу дають змогу визначити

оптимальне співвідношення змінних і постійних витрат для досягнення максимально можливого рівня прибутковості.



**Рис 3.1 Основні напрями пошуку резервів збільшення прибутку від операційної діяльності підприємства**

Джерело: [18]

Стратегія підвищення доходів підприємства являє собою системний і довгостроковий план ефективного використання його ресурсів в умовах невизначеності зовнішнього середовища та обмеженої інформації щодо майбутніх тенденцій розвитку. Вона включає формування місії, постановку стратегічних цілей, а також визначення принципів, методів і правил прийняття управлінських рішень. Найвищої ефективності можна досягти за умови раціонального використання стратегічних переваг, наявного потенціалу та можливостей підприємства для забезпечення стабільної прибутковості у майбутньому.

Отже, застосування ефективної стратегії зростання доходів виступає ключовим чинником забезпечення сталого розвитку підприємства.

До основних резервів збільшення доходів належать [14]:

- зниження закупівельної вартості товарів;
- підвищення ціни реалізації продукції;
- збільшення обсягів продажу.

У сучасних ринкових умовах важливим напрямом підвищення дохідності є розвиток додаткових видів діяльності – посередницької, інвестиційної, кредитної тощо, які формують позареалізаційні доходи підприємства.

До резервів зростання позареалізаційних доходів відносять [37]:

- 1) здійснення експертної оцінки інвестиційних проєктів і вибір оптимальних напрямів пайової участі у діяльності підприємств різних галузей;
- 2) інвестування вільних фінансових ресурсів у ризикові, але перспективні підприємства, а також у дослідження, спрямовані на створення інноваційної продукції;
- 3) обґрунтований добір фінансових інструментів (цінних паперів) з урахуванням рейтингу емітентів, рівня ризику та очікуваної дохідності, що дає змогу сформувати інвестиційний портфель із максимальним прибутком за мінімального ризику.

Крім того, суттєвим чинником підвищення фінансових результатів є зниження собівартості продукції. Одним із найефективніших шляхів досягнення цього є раціональне використання матеріальних ресурсів і запровадження науково обґрунтованих норм витрат. Ефективність виробництва безпосередньо залежить від змін у техніко-технологічних та організаційно-економічних умовах господарювання.

Як зазначає джерело [10], на рівень собівартості продукції істотно впливають такі техніко-економічні фактори, як оновлення обладнання, удосконалення технологій, організація виробничих процесів, зміна структури та якості продукції, а також оптимізація витрат на її виготовлення.

Систематичний аналіз витрат упродовж року дозволяє виявляти внутрішні резерви для їх скорочення та підвищення загальної ефективності діяльності. У табл. 3.1 наведено основні заходи щодо зниження виробничих витрат.

### Заходи щодо зниження собівартості продукції

| Зниження матеріальних витрат                                                                                                                                                                                                                                                   | Зниження собівартості продажів                                                                                                                             | Зниження трудовитрат                                                                                                                                                                                                                                   | Зниження амортизаційних відрахувань                                                                         |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Оптимізація ІС-користування матеріальних ресурсів, зниження витрат на доставку сировини, зменшення відходів від браку, впровадження матеріало-зберігаючих технологій, оптимізація складських запасів, удосконалення технології виробництва, зміна обсягу і структури продукції | Оптимізація каналів продажів, застосування нових методів реклами, використання системи оптових знижок, зменшення транспортних витрат на доставку продукції | Удосконалення кадрів, підвищення якості підбору персоналу, розрахунок оптимальної чисельності нового персоналу, вдосконалення системи мотивації персоналу, підвищення продуктивності праці, розрахунок оптимальних норм вироботку на одного працівника | Розробка наукового підходу до вибору методу амортизації, скорочення термінів впровадження нового обладнання |

Джерело: [5]

Зменшення собівартості продукції є одним із провідних чинників поліпшення фінансових результатів підприємства. Таким чином, детальний розгляд напрямів скорочення витрат є необхідною умовою формування ефективної системи управління. У структурі підприємства доцільно виділяти три основні блоки діяльності – постачання, виробництво та збут. Саме в межах цих блоків діють фактори зниження витрат, тобто причини, умови та рушійні сили, що сприяють зменшенню витрат і підвищенню прибутковості підприємства.

Впровадження зазначених заходів сприятиме зниженню витрат на виробництво продукції, що, у свою чергу, забезпечить зростання прибутку без необхідності залучення додаткових інвестицій. Одним із ключових напрямів підвищення ефективності діяльності підприємства є оптимізація витрат шляхом зниження собівартості споживаної сировини. Для цього доцільно здійснити ретельний аналіз постачальників з метою пошуку більш вигідних умов укладення договорів на постачання сировини та надання послуг.

Дослідження ринку сировини та матеріалів є важливим джерелом інформації для формування переліку надійних постачальників. При цьому увага

спеціалістів має бути зосереджена на відповідності якості поставленої сировини її вартості, а також на дотриманні графіків постачання. Аналіз цінових критеріїв постачальників показав, що зміна частини чинних партнерів може забезпечити підприємству суттєву економію витрат і підвищити рентабельність виробництва [42].

Реалізація розроблених заходів дає можливість істотно поліпшити фінансові результати діяльності підприємства. Для зниження собівартості продукції слід модернізувати виробниче обладнання, впроваджувати автоматизацію та механізацію виробничих процесів, вдосконалювати технології, підвищувати продуктивність праці, раціонально обирати постачальників матеріалів, а також забезпечити економне використання сировини.

Підвищення ефективності реалізації продукції передбачає розширення асортименту, збільшення обсягів продажу та вдосконалення цінової політики, водночас мінімізуючи витрати. Важливим аспектом є забезпечення стабільного ритму поставок і підтримання високого рівня якості продукції.

Оскільки діяльність підприємства супроводжується безперервним кругообігом коштів – у формі витрат, розподілу ресурсів та отримання доходів, – запровадження ефективної стратегії управління доходами сприятиме більш раціональному їх використанню для розвитку підприємства.

Додатковим резервом зростання прибутку є підвищення продуктивності праці. З її зростанням витрати праці на одиницю продукції скорочуються, а, отже, зменшується частка заробітної плати у структурі витрат. З цією метою ТОВ «Станіслав ІФ» доцільно запровадити систему матеріального та нематеріального стимулювання працівників:

- розширення застосування відрядної форми оплати праці;
- надання доплат за понадурочну роботу;
- організація трансферу працівників на роботу і з роботи за узгодженими маршрутами;
- надання матеріальної допомоги з нагоди визначних подій;

- проведення профілактичного медичного обстеження та оздоровлення персоналу;
- організація санаторно-курортного лікування для працівників та осіб з інвалідністю.

Застосування зазначених заходів забезпечить не лише скорочення витрат і підвищення ефективності використання ресурсів, але й сприятиме зростанню продуктивності праці, стабільності колективу та загальній прибутковості підприємства.

### **3.2. Напрями забезпечення досягнення стратегічних цілей підвищення прибутку підприємства**

У ринковій економіці прибуток виступає ключовою метою діяльності підприємства, а також слугує базою для розвитку як держави, так і самого бізнесу. Крім того, прибуток є важливим показником ефективності функціонування підприємства. Зростання динаміки його розвитку неможливе без належно організованого механізму стратегічного управління прибутком, основним завданням якого є створення умов для оптимального формування, розподілу та використання прибутку.

В умовах високої економічної нестабільності, воєнних дій та слабкої економіки доцільно розробляти й впроваджувати нові моделі управління прибутком. Це дозволяє підвищити ефективність діяльності підприємства, збільшити його конкурентоспроможність та підвищити шанси на виживання в умовах швидких змін економічної ситуації в Україні. Стратегічний підхід до управління прибутком орієнтований на довгострокову перспективу, що передбачає роботу в умовах значної невизначеності. Найважливішим елементом цього підходу є ретельний аналіз зовнішніх та внутрішніх факторів, що впливають на підприємство. Результати проведеного раніше аналізу можуть слугувати основою для застосування даного методу [2].

Наступним етапом є визначення принципів побудови стратегічного підходу до управління прибутком (табл. 3.2).

Таблиці 3.2

**Принципи стратегічного підходу щодо підвищення ефективності управління прибутком підприємства**

| Назва принципу                            | Сутність принципів                                                                                                                                                                  |
|-------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Принцип об'єктивної необхідності          | Вказує на те, що наявність системи управління прибутком є життєво важливим для підприємства, який орієнтований на прибуток.                                                         |
| Принцип системності                       | Управління прибутком повинно функціонувати безперервно, адаптуючись до нових змін.                                                                                                  |
| Принцип інтеграції                        | Узгодженість між цілями системи управління прибутком і стратегічними цілями розвитку підприємства. Допомагає уникнути конфлікту між короткостроковими та довгостроковими цілями.    |
| Принцип оптимальності                     | Управлінські рішення, мають бути спрямовані на максимальне досягнення економічного ефекту в межах наявних ресурсів.                                                                 |
| Принцип відповідальності                  | Створює зв'язок між організаційною культурою та відповідальністю за результати управління прибутком на рівні кожного підрозділу. Допомагає для розрахунку об'єктивної оцінки внеску |
| Принцип інформаційної забезпеченості      | Наголошує на якості інформації для ефективності управлінських рішень.                                                                                                               |
| Принцип науковості                        | Прогнозування та планування мають ґрунтуватись на наукових методах та об'єктивних закономірностях, що регулюють фінансову діяльність підприємства.                                  |
| Принцип збалансованості                   | При встановленні стратегічних пріоритетів треба враховувати великий спектр критеріїв та показників                                                                                  |
| Принцип реальності визначення пріоритетів | При визначенні реальних пріоритетів, потрібно брати до уваги реальні можливості підприємства.                                                                                       |
| Принцип альтернативності                  | Аналіз та оцінка можливих варіантів розвитку підприємства важливі для вибору оптимального напрямку.                                                                                 |
| Принцип перспективності                   | Управлінські механізми повинні бути орієнтовані на довгострокові стратегічні цілі компанії.                                                                                         |
| Принцип адаптивності                      | Стратегічні пріоритети мають бути гнучкими та здатними адаптуватись до змін у внутрішньому та зовнішньому середовищі.                                                               |

Джерело: [34, 40]

Крім того, слід відзначити методи та моделі, які можуть використовуватися під час впровадження стратегічного управління прибутком; їх узагальнення наведено в табл. 3.3.

Таблиця 3.3

**Методи й моделі стратегічного аналізу**

| Показники                                             | Методи, підходи, моделі стратегічного аналізу                                                                                                                                                                                                 |
|-------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Методи прогнозування                                  | Якісні методи прогнозування, такі як анкетування та експертні оцінки (індивідуальні та колективні), а також кількісні методи, включаючи екстраполяцію та регресійний аналіз, і методи прогнозування банкрутства.                              |
| Аналіз внутрішнього і зовнішнього середовища          | SWOT-аналіз, метод SPACE, прогностичні методи, економіко-статистичні методи, імітаційне моделювання, сценарний аналіз, матриця можливостей, матриця прогнозів та експертні методи.                                                            |
| Стратегічний аналіз фінансових результатів            | Опрацювання звітів регресійний метод, метод нормативних коефіцієнтів, лінійний тренд тощо.                                                                                                                                                    |
| Стратегічний аналіз конкурентних позицій підприємства | Модель BCG, модель GE/McKinsey, матриця Shell/DPM, бенчмаркінг тощо                                                                                                                                                                           |
| Анкетування                                           | Суцільне опитування (охоплює великі групи населення), вибіркове опитування (проводиться серед певної групи учасників), усне опитування (інтерв'ю) та письмове опитування (робота з бланковими анкетами), індивідуальне та групове опитування. |
| Стратегічний управлінський аналіз                     | Модель GE/McKinsey, крива досвіду, експертні оцінки, математичні методи, включаючи аналіз (рейдів, факторний аналіз, розрахунок середніх показників та спеціальних коефіцієнтів).                                                             |

Джерело: [46]

Як уже зазначалося, головною метою будь-якого комерційного підприємства є зростання власного прибутку. Для його збільшення та підвищення конкурентоспроможності підприємства необхідно ефективно використовувати наявний капітал. Раціонально організована система управління прибутком дозволяє не лише збільшити прибуток, а й оптимально розподілити нерозподілений прибуток для подальшого зміцнення конкурентних позицій підприємства. У зв'язку з цим пропонується впровадження нової покрокової системи управління прибутком, яка ґрунтуватиметься на принципах стратегічного планування.

На рис. 3.2 представлено нову модель поетапного управління прибутком ТОВ «Станіслав ІФ».



**Рис. 3.2. Модель системи підвищення ефективності управління прибутком підприємства**

Джерело: [35]

Першим етапом запропонованої системи є проведення фінансово-економічного аналізу минулого року. Цей етап дозволяє оцінити ефективність діяльності підприємства за попередній період, виявити, наскільки раціонально були використані ресурси, та визначити можливі напрямки для їх покращення.

Другий етап включає аналіз зовнішнього та внутрішнього середовища функціонування підприємства. Він дає змогу відстежувати зміни в ринкових умовах, діяльності конкурентів, політичну та економічну ситуацію. Результати такого аналізу дозволяють підприємству адаптуватися до змін як зовнішніх, так і внутрішніх умов, підвищуючи тим самим його конкурентоспроможність.

Як зазначає Р. В. Скалюк, стратегічне управління прибутком підприємства є не лише базовим, а й структурним елементом загального менеджменту, що визначає ефективність діяльності та досягнення основних цілей підприємства,

зокрема підвищення прибутковості та ринкової вартості як ключового інструменту сталого розвитку в довгостроковій перспективі. Автор підкреслює, що формування та збільшення прибутку на різних стадіях життєвого циклу підприємства – від зародження до стабілізації, зрілості та виживання – пов'язане з усіма аспектами його діяльності [40].

Практика діяльності вітчизняних підприємств підтверджує це: приблизно 70 % успіху фінансової діяльності залежить від стратегічної спрямованості, 20 % – від ефективності оперативного управління та 10 % – від якості виконання поточних завдань [38]. Таким чином, стратегічне бачення є одним із ключових факторів успіху підприємства.

Стратегія визначається як довгостроковий напрям розвитку підприємства, спрямований на закріплення його позицій на ринку, задоволення потреб споживачів та досягнення поставлених цілей [10].

У ТОВ «Станіслав ІФ» сформовані певні корпоративні цінності та культура, які необхідно враховувати при визначенні стратегічних цілей. Тому на наступному етапі проводиться сесія стратегічного планування для визначення мети підприємства з урахуванням його конкурентних переваг та цінностей. На основі розробленої стратегії оцінюються необхідні зміни у ключових компетенціях.

Підприємство потребує єдиної стратегії розвитку, а також визначення взаємозв'язків між показниками та цілями, що відображається на стратегічній карті компанії. Це дозволяє відмовитися від тих показників, які не впливають на досягнення стратегічних цілей.

Наприклад, досягнення мети щодо підвищення ефективності навчання співробітників відділу логістики призводить до покращення роботи цього підрозділу, точності доставки та якості обслуговування, що, у свою чергу, позитивно впливає на фінансові результати та обсяги продажів.

На другому етапі роботи зі системою збалансованих показників, окрім визначення цілей та показників, визначаються ініціативи, завдання та бюджет (табл. 3.4).

Таблиця стратегічної карти ТОВ «Станіслав ІФ»

| Складові                      | Цілі                                      | Показники                                                                       | Ініціативи (план дій)                                                                  |
|-------------------------------|-------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------|
| Фінансова складова            | Зростання обсягу продажів продукції       | Валова виручка                                                                  | Контроль за кредиторською та дебіторською заборгованістю; просування власної продукції |
| Клієнтська складова           | Зростання якості продукції і послуг       | Кількість претензій від клієнтів на один продукт; Індекс задоволеності клієнтів | Проведення анкетування клієнтів; управління якістю                                     |
| Внутрішня складова            | Поліпшення системи логістики              | Кількість претензій від клієнтів по нездійсненню нею умов договору              | Формування маршрутних листів; організація роботи складу; оптимізація постачальників    |
| Складова зростання і навчання | Розвиток необхідності експортувати уміння | Відповідність профілю компетенцій                                               | Тренінги; оцінка по компетенції                                                        |

Джерело: [20]

Для того, щоб стратегічна карта ефективно функціонувала, необхідно виконати кілька ключових дій:

- генеральному директору здійснювати контроль за виконанням встановлених показників та цілей;
- інтегрувати показники та цілі стратегічної карти з системою винагород керівників;
- довести зміст карти до всіх керівників підприємства.

Таким чином, стратегічна карта виступає як управлінський інструмент, що сприяє реалізації стратегії та досягненню поставлених цілей. Успішна діяльність підприємства залежить від високого рівня збалансованої системи показників, а також ефективності операційного управління, що дозволяє сконцентрувати ресурси та зусилля на вирішенні ключових завдань.

Для ТОВ «Станіслав ІФ» характерна висока цінова конкуренція, тому важливим є розвиток пропозиції та диференціації продукції найвищої якості. Аналіз показників свідчить, що ефективність стратегічного управління

підприємством значною мірою визначається впливом внутрішніх та зовнішніх факторів, які можуть по-різному відображатися на результатах діяльності. При моделюванні виробничо-господарської діяльності та управлінні фінансовим станом критично важливо своєчасно виявляти та оцінювати ці фактори.

Основою високої ділової активності та внутрішньої стабільності підприємства є гнучке управління внутрішніми чинниками його діяльності. Стратегічний менеджмент повинен бути спрямований на:

- забезпечення ефективного управління складом та структурою поточних активів;
- правильний вибір стратегії і тактики управління власними фінансовими ресурсами, зокрема їх використання для фінансування поточної діяльності та інвестування в капітальні витрати;
- управління залученими коштами на ринку позичкового капіталу з метою мінімізації фінансового ризику та забезпечення своєчасних розрахунків із кредиторами.

Підсумовуючи, можна зазначити, що вплив факторів на фінансову стійкість підприємства визначається не лише їхньою силою та взаємозв'язком, а й стадією життєвого циклу підприємства та відповідністю застосовуваних управлінських рішень до цієї стадії.

### **Висновки до розділу 3**

Отже, підвищення прибутковості підприємства можливе лише за умови комплексного підходу до управління витратами та ефективного використання ресурсів. Оптимізація собівартості продукції, раціональний вибір постачальників, модернізація виробничого процесу та стимулювання персоналу є ключовими чинниками забезпечення сталого розвитку підприємства. Реалізація запропонованих заходів сприятиме зростанню продуктивності праці, підвищенню рентабельності виробництва та зміцненню конкурентних позицій

підприємства на ринку. Крім того, систематичне впровадження заходів щодо економії ресурсів та оптимізації виробництва дозволяє підприємству ефективніше планувати фінансові потоки та направляти вивільнені кошти на розвиток нових напрямів діяльності. З огляду на це, комплексне управління прибутком створює передумови для довгострокового економічного зростання та стабільності ТОВ «Станіслав ІФ».

Стратегічне управління прибутком є ключовим фактором підвищення ефективності та конкурентоспроможності підприємства. Воно передбачає аналіз внутрішніх і зовнішніх факторів, правильне використання ресурсів та координацію діяльності через стратегічну карту. Успіх підприємства забезпечується поєднанням довгострокового стратегічного бачення та ефективного управління фінансами.

## ВИСНОВКИ

У процесі дослідження теоретичних аспектів управління прибутком підприємства з'ясовано, що прибуток є ключовим фінансовим показником діяльності будь-якого суб'єкта господарювання, який відображає ефективність використання ресурсів, рівень конкурентоспроможності та потенціал розвитку. Як економічна категорія, прибуток виступає одночасно метою, результатом і джерелом подальшого зростання підприємства, а також базою для формування бюджетних надходжень держави.

Узагальнення наукових підходів до визначення сутності прибутку дало змогу встановити, що він розглядається як різниця між доходами та витратами, але водночас має ширше економічне значення – як форма чистого доходу, що виникає в процесі підприємницької діяльності. Класифікація видів прибутку за різними ознаками (за видами діяльності, джерелами утворення, складом та напрямками використання) забезпечує можливість глибшого аналізу фінансових результатів і формування ефективної системи управління.

Встановлено, що ефективне управління прибутком є комплексним процесом, який охоплює планування, облік, аналіз, прогнозування, контроль і регулювання доходів та витрат. Його стратегічними орієнтирами виступають підвищення прибутковості, оптимізація структури капіталу, забезпечення стабільного розвитку підприємства та збільшення ринкової вартості бізнесу. Важливе місце у системі управління прибутком посідають інструменти фінансування, ціноутворення, інвестування, кредитування, податкове планування та дивідендна політика, які формують механізм фінансового впливу на кінцеві результати діяльності.

Важливою складовою ефективного управління є класифікація видів прибутку за різними ознаками: за видами діяльності (основна, інвестиційна, фінансова), за складом (валовий, операційний, чистий), за джерелами формування тощо. Такий підхід дозволяє деталізувати структуру фінансового результату та виявити резерви підвищення прибутковості.

Методичне забезпечення управління прибутком ґрунтується на використанні аналітичних і фінансових методів: аналізу взаємозв'язку «витрати – обсяг – прибуток» (CVP-аналіз), факторного аналізу, ABC- та XYZ-аналізу, маржинального аналізу, показників рентабельності та фінансової стійкості. Їх системне застосування забезпечує можливість глибшої оцінки ефективності господарської діяльності й обґрунтування управлінських рішень.

На основі проведеного аналізу фінансової звітності ТОВ «Станіслав ІФ» визначено основні тенденції формування та використання прибутку за останні роки. Аналіз структури доходів і витрат показав, що підприємство має стабільний рівень обсягів реалізації продукції, проте прибутковість діяльності значною мірою залежить від коливань собівартості та динаміки операційних витрат.

Зокрема, дослідження фінансових результатів показало, що чистий прибуток підприємства має нестабільну динаміку, що зумовлено впливом зовнішніх чинників (інфляційні процеси, коливання цін на сировину, зростання податкового навантаження) та внутрішніх (недостатня оптимізація витрат, невисока ефективність використання ресурсів). Разом з тим позитивним є збереження рентабельності основної діяльності та наявність потенціалу для її підвищення.

Аналіз показників рентабельності (рентабельності продажу, активів, власного капіталу) засвідчив, що ТОВ «Станіслав ІФ» зберігає здатність генерувати прибуток, однак потребує вдосконалення системи управління витратами та підвищення ефективності використання активів.

Проведений факторний аналіз прибутку дозволив виявити, що найбільший вплив на формування фінансового результату має собівартість реалізованої продукції, а також рівень цінової політики та продуктивності праці. Це свідчить про необхідність активнішого використання внутрішніх резервів підвищення прибутковості – шляхом модернізації виробництва, підвищення ефективності персоналу та раціонального використання оборотного капіталу.

Крім того, було проведено оцінку фінансового стану підприємства, яка показала задовільний рівень ліквідності та платоспроможності, однак наявні проблеми у сфері ділової активності та швидкості обороту активів. Це підтверджує потребу в системному підході до управління фінансовими потоками й удосконаленні механізму формування прибутку.

Таким чином, результати аналізу свідчать, що ТОВ «Станіслав ІФ» має потенціал для зростання прибутковості, проте потребує посилення фінансового контролю, підвищення ефективності витрат і вдосконалення стратегічного планування прибутку.

Серед ключових шляхів удосконалення визначено оптимізацію витратної частини, зростання обсягів реалізації, підвищення продуктивності праці, впровадження інноваційних технологій та раціоналізацію структури управління.

Особлива увага приділена використанню CVP-аналізу, який дає змогу визначити точку беззбитковості та оцінити вплив зміни цін, обсягів реалізації та витрат на рівень прибутку. Запропоновано також удосконалити систему планування та прогнозування фінансових результатів на основі аналітичних моделей і статистичних методів оцінювання.

Доцільним є впровадження системи бюджетування, що забезпечить прозорість використання ресурсів, контроль за виконанням фінансових планів і підвищення відповідальності структурних підрозділів за кінцеві результати. Раціональна податкова політика, заснована на законодавчо допустимій мінімізації податкових платежів, сприятиме збільшенню чистого прибутку.

У роботі запропоновано також низку організаційно-економічних заходів, спрямованих на підвищення прибутковості підприємства, серед яких:

- модернізація основних фондів і технологічних процесів;
- автоматизація управлінських та виробничих операцій;
- удосконалення системи мотивації персоналу;
- впровадження внутрішнього контролю за ефективністю використання матеріальних і фінансових ресурсів.

Отже, реалізація запропонованих заходів сприятиме стабілізації фінансового стану ТОВ «Станіслав ІФ», підвищенню рівня прибутковості, зміцненню ринкових позицій та створенню умов для довгострокового економічного зростання в сучасних умовах господарювання.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Азаренкова Г.М., Журавель Т.М., Михайленко Р.М. Фінанси підприємств: навч. посіб. для самост. вивчення дисципліни. 2-ге вид., випр. і доп. К.: Знання-Прес, 2006. 287 с
2. Брагіна О. С., Бугенко С. І., Павлусь М. Г. Прибутковість підприємства та шляхи її підвищення. *Бізнес Інформ*. 2021. № 10. С. 261-266.
3. Будякова О. Ю., Міркевич Ю. С. Необхідність використання бізнес-моделей для підвищення прибутковості підприємства. *Міжнародний науковий журнал «Інтернаука»*. 2021. № 14. С. 18-23.
4. Букресва Д. С., Тупіцина К. О., Больша А. К. Стратегічне планування та управління прибутком підприємств в умовах цифрової економіки. *Міжнародний науковий журнал «Інтернаука»*. 2021. № 11(3). С. 98-104.
5. Буряковський В.В. Національна економіка: навч. посібник для студ. вищих навч. закл. Дніпропетровський національний ун-т. Д. : Наука і освіта, 2007. 310 с.
6. Вовк О. М., Ковальчук А. М., Комісаренко Я. І., Джулай А. В. Прибуток та рентабельність як детермінанти розвитку підприємства. *Modern Economics*. 2020. № 21(2020). С. 37-44.
7. Гавловська Н., Закусило В, Рудніченко Є., Брецько Н. Сучасні підходи до управління розвитком підприємства. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. 2023. №3 (318). С. 75–81.
8. Глушенкова А. А., Ромашов І. М. Управління прибутком підприємства. *Економіка. Менеджмент. Бізнес*. 2020. № 4. С. 53-57.
9. Гринів Л. В., Вачіль О. П. Методи оцінки ефективності прийняття управлінських рішень в умовах невизначеності. *Вісник Прикарпатського університету. Економіка*. 2015. Випуск XI. С. 292 - 296.
10. Джеджула В. В., Єпіфанова І. Ю., Іванчик Т. В. Фактори впливу на формування прибутку підприємств. *Modern Economics*. 2019. № 14(2019). С. 81-86.

11. Духновська Л. М., Павлов В. С. Прибутковість підприємства: сутність та ефективність управління. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. 2018. Вип. 17(1). С. 100-103.
12. Економічний аналіз: навч. посібник / За ред. А.Г. Загороднього., Білик М.С., Загородній А.Г. Львів: Видавництво Національного університету «Львівська політехніка». 2005. 428 с.
13. Єпіфанова І.Ю., Гуменюк В.С. Прибутковість підприємства: сучасні підходи до визначення сутності. *Економіка і суспільство*. 2016. Вип. №3. URL: [http://www.economyandsociety.in.ua/journal/3\\_ukr/33.pdf](http://www.economyandsociety.in.ua/journal/3_ukr/33.pdf)
14. Іванюта П. В., Пиріжок С. Є. Управління формуванням і розподілом прибутку на підприємстві за допомогою факторного аналізу. *Проблеми інноваційно-інвестиційного розвитку*. 2022. № 28. С. 150-167.
15. Кириченко О. М., Аумпа Д. В. Управління прибутковістю основних бізнес-процесів підприємства. *Міжнародний науковий журнал «Інтернаука»*. 2022. № 2. С. 20-25.
16. Козлова І. М., Велика О. Ю., Козлов Н. В. Особливості стратегічного розвитку підприємств в умовах воєнного стану. *Бізнес Інформ*. 2023. № 5. С 134–140.
17. Корягін М.В. Оцінювання вартості підприємства в системі бухгалтерського обліку : монографія. Львів: ТОВ «НВП «Інтерсервіс», 2021. 261 с.
18. Кошельок Г. В. Методика проведення стрес-тестування ризиків грошових потоків підприємства. *Електронний науковий журнал Приазовський економічний вісник*. 2017. №5 (05). С. 143-149.
19. Кравченко О. О. Управління прибутковістю підприємства. *Міжнародний науковий журнал «Інтернаука»*. 2020. № 5(1). С. 66-71.
20. Кубецька О. М., Остапенко Т. М., Зайченко Р. А. Підвищення прибутку з метою забезпечення економічної безпеки підприємства. *Бізнес Інформ*. 2022. № 1. С. 287-293.

21. Куцик П. О. Головацька С. І. Оцінка ефективності контролінгу у системі управління підприємства. *Економічний аналіз*. 2017. Том 27. № 2. С. 145-155
22. Лещенко Л. О. Аналіз прибутку підприємств, його види та функції. *Вісник ХНАУ*. 2014. № 4. С. 236-240.
23. Лищенко М. О. Аналітичний інструментарій визначення основних показників рентабельності. *Економічна аналітика: сучасні тенденції та прогностичні можливості*. Збірник матеріалів МНПК, Київ: КНЕУ, 2019. С. 181-183.
24. Мармуль Л. О., Новак Н. П., Кучеренко С. Ю. Підвищення ефективності управління підприємствами на засадах удосконалення обліку й адміністрування прибутків. *Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу*. 2022. № 1. С. 33–38.
25. Мартиненко В. П., Кушик І. Л. Оцінка управління процесом формування прибутковості суб'єкта господарювання. *Науково-практичний журнал*. 2018. № 17. С. 163-168.
26. Мартиненко М.О. Сутність стратегічного розвитку підприємства. *Економіка. Менеджмент. Бізнес*. 2019. № 2 (28), С. 121–125.
27. Мелень О. В., Гарібян Т. А. Актуальність питань розробки напрямів підвищення прибутковості підприємств. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. 2014. Вип. 8(3). С. 91-94.
28. Мордань Є. Ю., Малиш Д. О., Рябуха А. Ю. Теоретичні основи системи управління прибутком підприємства. *Інфраструктура ринку*. 2020. Вип. 40. С. 384-391.
29. Мочерний С.В., Устенко О. А. Основи економічної теорії: навч. посібник. 3-тє вид., стер. К. : Видавничий Центр «Академія», 2009. 504 с.
30. Ніпіаліді О. Практика управління прибутком підприємств в умовах проциклічності економіки. *Міжнародний науковий журнал*. 2016. № 3. С. 19- 30.
31. Осовська Г. В., Юшкевич О. О., Завадський Й. С. Економічний словник. К. : Кондор, 2009. 358 с.

32. Павлюк І.О. Управління прибутком підприємств в умовах сьогодення. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2020. № 1(278). С. 84-89.
33. Півторак М. В., Музиченко О. М. Методи прогнозування чистого прибутку підприємства. *Економіка та держава*. 2021. № 1. С. 124-129.
34. Предборський В. А. Гарін Б. Б., Кухаренко В. Д. Економічна теорія: підруч. для студ. вищих навч. закл.; ред. В. А. Предборський. К. : Кондор, 2003. 492 с.
35. Руденко В.В., Щур Р.І. Оптимізація податків у системі вартісно-орієнтованого управління фінансами підприємств. *Європейський науковий журнал економічних та фінансових інновацій*. 2025. № 4(18). С. 303-313. DOI: <http://doi.org/10.32750/2025-0425>.
36. Савіцький А. В. Розробка експортоорієнтованої стратегії розвитку в управлінні прибутковою діяльністю промислових підприємств. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. 2021. № 4. С. 175-179.
37. Сакун О.С., Щур Р.І., Мацьків В.В. Фінансові аспекти підтримки бізнес-сектору України в умовах воєнного стану. *Актуальні проблеми розвитку економіки регіону : науковий журнал*. Івано-Франківськ : Вид-во Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника, 2022. Вип. 18. Т. 1. С. 50-60. DOI: <https://doi.org/10.15330/apred.1.18.50-60>.
38. Сіренко К. Ю. Формування та розподіл прибутку підприємства. *Науковий вісник Сіверщини*. 2021. № 2. С. 171-185.
39. Стеблюк С. В., Фізер Л. І. Роль фінансового аналізу у визначенні бізнес-стратегії торговельних підприємств. *Ефективна економіка*. 2020. № 1. DOI: 10.32702/2307-2105-2020.1.52
40. Сьомкіна Т. В., Гужавіна І. В., Згурська О. М. Методологічні засади управління прибутком торговельного підприємства. *Економіка. Менеджмент. Бізнес*. 2020. № 1 (31). С. 107 – 113.

41. Талавіра Є. В., Рогів М. О. Концептуальні підходи до управління прибутком торговельного підприємства. *Ефективна економіка*. 2020. № 12. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek\\_2020\\_12\\_28](http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2020_12_28)
42. Тарасенко Н. В. Економічний аналіз діяльності підприємств : підручник. Львів : ЛБУ НБУ, 2000. 485 с.
43. Федюнін С.А., Плевако Н.О., Філоненко М. Ю. Управління стратегічним розвитком підприємства. *Економіка. Менеджмент. Бізнес*. 2020. № 3(33), С. 45–49.
44. Хачатрян В. В. Науково-методичні засади підвищення прибутковості підприємства. *Український журнал прикладної економіки*. 2021. Т. 6, № 2. С. 286-292.
45. Шапран Є. М., Сергієнко О. А., Білоцерківський О. Б. Прогнозування прибутковості підприємства ресторанного бізнесу та чинників впливу на його фінансові показники. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. 2020. Вип. 30. С. 218-223.
46. Шевченко Н. В., Мельник С.І. Фінансовий менеджмент : навчальний посібник у схемах і таблицях. Львів : Львівський державний університет внутрішніх справ, 2022. 224 с.
47. Шило Л. А., Топоркова О. А. Фінансовий аналіз діяльності акціонерних товариств. *Інфраструктура ринку*. 2022. Вип. 64. С. 82–88.
48. Щур Р.І., Мацьків В.В., Керніцький О.І. Фінансове планування як інструмент підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств. *Проблеми і перспективи економіки та управління*. 2024. № 4 (40). С. 234-245. DOI: [https://doi.org/10.25140/2411-5215-2024-4\(40\)-234-245](https://doi.org/10.25140/2411-5215-2024-4(40)-234-245)
49. Щур Р.І., Мацьків В.В., Солоджук Т.В. Стратегії формування фінансового капіталу в сучасних умовах: досвід аграрного сектору. *Проблеми і перспективи економіки та управління*. 2023. № 4 (36). С. 267–279. [https://doi.org/10.25140/2411-5215-2023-4\(36\)-267-279](https://doi.org/10.25140/2411-5215-2023-4(36)-267-279)
50. Ярова Л. Г. Управління прибутком підприємства в сучасних умовах. *Міжнародний науковий журнал «Інтернаука»*. 2021. № 4(2). С. 23-28.

## ДОДАТКИ

## Додаток А

## Фінансова звітність мікропідприємства ТОВ «Станіслав-ІФ за 2024 рік

## Актив

| Назва рядка                          | Код<br>рядка | На початок<br>звітнього<br>року, тис. грн | На кінець<br>звітнього<br>періоду, тис.<br>грн |
|--------------------------------------|--------------|-------------------------------------------|------------------------------------------------|
| I. Необоротні активи Основні засоби: | 1010         | 314.00                                    | 280.10                                         |
| первісна вартість                    | 1011         | 694.40                                    | 694.40                                         |
| знос                                 | 1012         | 380.40                                    | 414.30                                         |
| Усього за розділом I                 | 1095         | 314.00                                    | 280.10                                         |
| II. Оборотні активи Запаси           | 1100         | 0.50                                      | 0.50                                           |
| Поточна дебіторська заборгованість   | 1155         | 216.80                                    | 75.70                                          |
| Гроші та їх еквіваленти              | 1165         | 11.10                                     | 36.70                                          |
| Інші оборотні активи                 | 1190         | 30.60                                     | 184.20                                         |
| Усього за розділом II                | 1195         | 259.00                                    | 297.10                                         |
| Баланс                               | 1300         | 573.00                                    | 577.20                                         |

## Пасив

| Назва рядка                                                     | Код<br>рядка | На початок<br>звітнього<br>року, тис. грн | На кінець<br>звітнього<br>періоду, тис.<br>грн |
|-----------------------------------------------------------------|--------------|-------------------------------------------|------------------------------------------------|
| Капітал                                                         | 1400         | 1 279.60                                  | 1 279.60                                       |
| Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)                     | 1420         | -748.90                                   | -718.40                                        |
| Усього за розділом I                                            | 1495         | 530.70                                    | 561.20                                         |
| Поточна кредиторська заборгованість за: товари, роботи, послуги | 1615         |                                           | 2.60                                           |
| розрахунками з бюджетом                                         | 1620         | 9.30                                      | 9.70                                           |
| розрахунками з оплати праці                                     | 1630         | 2.90                                      | 3.70                                           |
| Інші поточні зобов'язання                                       | 1690         | 30.10                                     |                                                |
| Усього за розділом III                                          | 1695         | 42.30                                     | 16.00                                          |
| Баланс                                                          | 1900         | 573.00                                    | 577.20                                         |

## Звіт про фінансові результати

| Назва рядка                                                    | Код<br>рядка | За звітний<br>період, тис. грн | За попередній<br>період, тис. грн |
|----------------------------------------------------------------|--------------|--------------------------------|-----------------------------------|
| Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) | 2000         | 469.00                         | 500.30                            |
| Інші витрати                                                   | 2165         | 441.40                         | 498.40                            |
| Разом доходи (2000 + 2160)                                     | 2280         | 469.00                         | 500.30                            |
| Разом витрати (2050 + 2165)                                    | 2285         | 441.40                         | 498.40                            |
| Фінансовий результат до оподаткування (2280 - 2285)            | 2290         | 27.60                          | 1.90                              |
| Податок на прибуток                                            | 2300         | 1.90                           |                                   |
| Чистий прибуток (збиток) (2290 - 2300 - (+) 2310)              | 2350         | 25.70                          | 1.90                              |

## Додаток Б

## Фінансова звітність мікропідприємства ТОВ «Станіслав-ІФ за 2023 рік

## Актив

| Назва рядка                          | Код<br>рядка | На початок<br>звітнього<br>року, тис. грн | На кінець<br>звітнього<br>періоду, тис.<br>грн |
|--------------------------------------|--------------|-------------------------------------------|------------------------------------------------|
| I. Необоротні активи Основні засоби: | 1010         | 347.90                                    | 314.00                                         |
| первісна вартість                    | 1011         | 694.40                                    | 694.40                                         |
| знос                                 | 1012         | 346.50                                    | 380.40                                         |
| Усього за розділом I                 | 1095         | 347.90                                    | 314.00                                         |
| II. Оборотні активи Запаси           | 1100         | 0.50                                      | 0.50                                           |
| Поточна дебіторська заборгованість   | 1155         | 269.80                                    | 216.80                                         |
| Гроші та їх еквіваленти              | 1165         | 13.60                                     | 11.10                                          |
| Інші оборотні активи                 | 1190         |                                           | 30.60                                          |
| Усього за розділом II                | 1195         | 283.90                                    | 259.00                                         |
| Баланс                               | 1300         | 631.80                                    | 573.00                                         |

## Пасив

| Назва рядка                                                     | Код<br>рядка | На початок<br>звітнього<br>року, тис. грн | На кінець<br>звітнього<br>періоду, тис.<br>грн |
|-----------------------------------------------------------------|--------------|-------------------------------------------|------------------------------------------------|
| Капітал                                                         | 1400         | 1 279.60                                  | 1 279.60                                       |
| Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)                     | 1420         | -753.30                                   | -748.90                                        |
| Усього за розділом I                                            | 1495         | 526.30                                    | 530.70                                         |
| Поточна кредиторська заборгованість за: товари, роботи, послуги | 1615         | 51.30                                     |                                                |
| розрахунками з бюджетом                                         | 1620         | 7.70                                      | 9.30                                           |
| розрахунками зі страхування                                     | 1625         | 10.40                                     |                                                |
| розрахунками з оплати праці                                     | 1630         | 6.00                                      | 2.90                                           |
| Інші поточні зобов'язання                                       | 1690         | 30.10                                     | 30.10                                          |
| Усього за розділом III                                          | 1695         | 105.50                                    | 42.30                                          |
| Баланс                                                          | 1900         | 631.80                                    | 573.00                                         |

## Звіт про фінансові результати

| Назва рядка                                                    | Код<br>рядка | За звітний<br>період, тис. грн | За попередній<br>період, тис. грн |
|----------------------------------------------------------------|--------------|--------------------------------|-----------------------------------|
| Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) | 2000         | 500.30                         | 353.30                            |
| Інші витрати                                                   | 2165         | 498.40                         | 346.90                            |
| Разом доходи (2000 + 2160)                                     | 2280         | 500.30                         | 353.30                            |
| Разом витрати (2050 + 2165)                                    | 2285         | 498.40                         | 346.90                            |
| Фінансовий результат до оподаткування (2280 - 2285)            | 2290         | 1.90                           | 6.40                              |
| Чистий прибуток (збиток) (2290 - 2300 - (+) 2310)              | 2350         | 1.90                           | 6.40                              |

## Додаток В

## Фінансова звітність мікропідприємства ТОВ «Станіслав-ІФ за 2022 рік

## Актив

| Назва рядка                          | Код<br>рядка | На початок<br>звітнього<br>року, тис. грн | На кінець<br>звітнього<br>періоду, тис.<br>грн |
|--------------------------------------|--------------|-------------------------------------------|------------------------------------------------|
| I. Необоротні активи Основні засоби: | 1010         | 381.80                                    | 347.90                                         |
| первісна вартість                    | 1011         | 694.40                                    | 694.40                                         |
| знос                                 | 1012         | 312.60                                    | 346.50                                         |
| Усього за розділом I                 | 1095         | 381.80                                    | 347.90                                         |
| II. Оборотні активи Запаси           | 1100         | 0.50                                      | 0.50                                           |
| Поточна дебіторська заборгованість   | 1155         | 158.60                                    | 269.80                                         |
| Гроші та їх еквіваленти              | 1165         | 32.30                                     | 13.60                                          |
| Усього за розділом II                | 1195         | 191.40                                    | 283.90                                         |
| Баланс                               | 1300         | 573.20                                    | 631.80                                         |

## Пасив

| Назва рядка                                                     | Код<br>рядка | На початок<br>звітнього<br>року, тис. грн | На кінець<br>звітнього<br>періоду, тис.<br>грн |
|-----------------------------------------------------------------|--------------|-------------------------------------------|------------------------------------------------|
| Капітал                                                         | 1400         | 1 279.60                                  | 1 279.60                                       |
| Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)                     | 1420         | -758.60                                   | -753.30                                        |
| Усього за розділом I                                            | 1495         | 521.00                                    | 526.30                                         |
| Поточна кредиторська заборгованість за: товари, роботи, послуги | 1615         | 14.70                                     | 51.30                                          |
| розрахунками з бюджетом                                         | 1620         | 1.10                                      | 7.70                                           |
| розрахунками зі страхування                                     | 1625         | 1.30                                      | 10.40                                          |
| розрахунками з оплати праці                                     | 1630         | 4.80                                      | 6.00                                           |
| Інші поточні зобов'язання                                       | 1690         | 30.30                                     | 30.10                                          |
| Усього за розділом III                                          | 1695         | 52.20                                     | 105.50                                         |
| Баланс                                                          | 1900         | 573.20                                    | 631.80                                         |

## Звіт про фінансові результати

| Назва рядка                                                    | Код<br>рядка | За звітний<br>період, тис. грн | За попередній<br>період, тис. грн |
|----------------------------------------------------------------|--------------|--------------------------------|-----------------------------------|
| Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) | 2000         | 353.30                         | 443.90                            |
| Інші витрати                                                   | 2165         | 346.90                         | 435.80                            |
| Разом доходи (2000 + 2160)                                     | 2280         | 353.30                         | 443.90                            |
| Разом витрати (2050 + 2165)                                    | 2285         | 346.90                         | 435.80                            |
| Фінансовий результат до оподаткування (2280 - 2285)            | 2290         | 6.40                           | 8.10                              |
| Чистий прибуток (збиток) (2290 - 2300 - (+) 2310)              | 2350         | 6.40                           | 8.10                              |