НАЦІОНАЛЬНА АКАДЕМІЯ СТАТИСТИКИ, ОБЛІКУ ТА АУДИТУ

Фінансово-економічний факультет

Кафедра фінансів, банківської справи та страхування

Спеціальність 072 – „Фінанси, банківська справа, страхування та фондовий ринок”

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА МАГІСТРА

на тему:

«Управління прибутковістю підприємства»

Кваліфікаційна робота магістра містить результати власних досліджень. Виконання ідей, результатів і текстів інших авторів мають посилання на відповідне джерело.

Студент Мазко Вадим Павлович
групи Ф-19.04 _____
(підпис)

Науковий керівник _____ д.е.н., професор Бондарук Т.Г.
(підпис)

Робота допущена до захисту _____ д.е.н., професор Бондарук Т.Г.
(підпис)

Київ 2025

НАЦІОНАЛЬНА АКАДЕМІЯ СТАТИСТИКИ, ОБЛІКУ ТА АУДИТУ
ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНИЙ ФАКУЛЬТЕТ
КАФЕДРА ФІНАНСІВ, БАНКІВСЬКОЇ СПРАВИ ТА СТРАХУВАННЯ

Освітній ступінь – ***магістр***
Галузь знань - ***07 «Управління та адміністрування»***
Спеціальність – ***072 «Фінанси, банківська справа, страхування та фондовий ринок»***
Освітньо-професійна програма – ***«Фінанси, банківська справа та страхування»***

ЗАТВЕРДЖУЮ
Завідувач кафедри фінансів,
банківської справи та страхування
д.е.н., проф. Т.Г. Бондарук
_____
«_26_» _ січня _ 2024 р.

З А В Д А Н Н Я
на кваліфікаційну роботу магістра

Мазко Вадим Павлович

1. Тема роботи: Управління прибутковістю підприємства

затверджена наказом по Академії від «26» січня 2024 р. № 37/2
2. Термін здачі студентом закінченої роботи 25 грудня 2024 р.
3. Вихідні дані роботи: законодавчі й нормативні акти; монографічні дослідження та наукові публікації з питань прибутковості підприємства, Інтернет-ресурси
4. Зміст розрахунково-пояснювальної записки (перелік питань, які належить зробити):
1) теоретичні аспекти управління формуванням прибутку підприємства
2) аналіз ефективності управління прибутковістю підприємства
3) шляхи підвищення прибутковості підприємства.
5. Перелік графічного матеріалу: таблиці, графіки, рисунки, діаграми.
6. Дата видачі завдання 26 січня 2024 р.

Керівник: _____
(підпис)

Завдання прийняв до виконання: _____
(підпис)

Календарний план

№ з/п	Назва розділів кваліфікаційної роботи магістра роботи	Термін виконання розділів роботи	Примітка
1.	Затвердження теми і наукового керівника кваліфікаційної роботи магістра на засіданні кафедри	26.01.2024	Виконано
2.	Опрацювання першоджерел по темі роботи	08.02.2024	Виконано
3.	Розробка плану роботи, методики та інструментарію досліджень	22.02.2024	Виконано
4.	Проведення економічних досліджень та їх аналіз	18.03.2024	Виконано
5.	Написання вступу до роботи	25.04. 2024	Виконано
6.	Написання першого розділу роботи	03.05. 2024	Виконано
7.	Написання другого розділу роботи	22.05. 2024	Виконано
8.	Написання третього розділу роботи	10.06. 2024	Виконано
9.	Написання висновків та пропозицій, оформлення роботи	16.09. 2024	Виконано
10.	Подача першого варіанту роботи на кафедру	30.10. 2024	Виконано
11.	Доопрацювання роботи згідно з зауваженнями керівника	05.11. 2024	Виконано
12.	Попередній захист роботи	19.12.2024	Виконано

Студент _____
(підпис)

Керівник
роботи_____
и(підпис)

РЕФЕРАТ

кваліфікаційної роботи магістра

студента Національної академії статистики, обліку та аудиту

Мазко Вадима Павловича

Тема: «Управління прибутковістю підприємства»

Загальний обсяг роботи складає 101 сторінку.

Містить 14 таблиць, 14 рисунків, 72 літературне джерело, 3 додатки.

Актуальність теми дослідження. Прибуток виступає однією з ключових економічних категорій, яка відіграє визначальну роль у процесі відтворення, є стратегічною метою діяльності суб'єктів господарювання, а також основною умовою їх функціонування та розвитку. Після періоду позитивної динаміки, у зв'язку з повномасштабною збройною агресією російської федерації, показники прибутковості українських підприємств зазнали суттєвого зниження, і понад третина суб'єктів господарювання демонструють збиткову діяльність. Особливо негативний вплив спостерігається серед представників малого та мікробізнесу, що, у свою чергу, підкреслює актуальність удосконалення механізмів управління прибутковістю підприємств. Одним з основоположних інструментів цього процесу виступає фінансове прогнозування та планування, значення якого зростає в умовах нестабільного економічного розвитку та коливань зовнішнього і внутрішнього середовища. Фінансове планування як гнучкий інструмент управління дає можливість оперативно адаптувати діяльність підприємства до змін ринкової кон'юнктури, забезпечувати фінансову стійкість, стабілізувати результати господарської діяльності та підвищити ринкову вартість підприємства.

Мета кваліфікаційної роботи магістра полягає у розробці теоретико-методологічних засад і формуванні практичних рекомендацій щодо удосконалення процесів управління формуванням і використанням прибутку підприємств.

Предметом дослідження у кваліфікаційній роботі є сукупність теоретичних, методичних та практичних положень щодо управління процесами формування і використання прибутку на підприємствах.

Об'єкт дослідження становлять процеси, пов'язані з формуванням прибутку та оцінюванням ефективності його використання на вітчизняних підприємствах.

Методи наукового дослідження. Теоретико-методичний базис дослідження сформовано на основі положень сучасних економічних концепцій. Для досягнення поставлених цілей було використано такі методи: системний підхід – для поглибленого вивчення сутності фінансового планування та прогнозування; табличний і графічний – для візуалізації змін фінансових показників звітності; порівняльний – для співставлення фінансових результатів. Окрім того, застосовувались загальнонаукові методи пізнання – аналіз, індукція, дедукція, групування, систематизація тощо.

Наукова новизна дослідження полягає у теоретичному обґрунтуванні та практичному розв'язанні низки завдань:

подальшого розвитку набули наукові підходи до формування концептуального бачення процесу удосконалення фінансового прогнозування та планування прибутку в межах інтеграції з фінансовою стратегією підприємства. Запропонована концепція базується на синтаксичній, семантичній, прагматичній інтерпретаціях прибутку, а також генетичній і телеологічній концепціях фінансового планування. Основними напрямами дослідження виступають: оцінка прибутку як об'єкта прогнозування, аналіз інформативності звітів про фінансові результати, систематизація методичних інструментів фінансового прогнозування;

розроблено методичний підхід до фінансового прогнозування та планування прибутку, що базується на поєднанні активних і пасивних методів відповідно до обраної фінансової стратегії підприємства.

У першому розділі «Теоретичні аспекти управління формуванням прибутку підприємства» досліджено економічну сутність прибутку

підприємства та його класифікація, шляхи формування та напрями розподілу прибутку, обґрунтовано основні критерії ефективності управління формуванням та використанням прибутку підприємства.

У другому розділі «Аналіз ефективності управління прибутковістю підприємства» дана оцінка фінансово-господарської діяльності підприємства, проведено аналіз формування прибутку підприємства, проведена оцінка показників ефективності управління прибутковістю підприємства.

У третьому розділі «Шляхи підвищення прибутковості підприємства» досліджено можливі резерви збільшення прибутку підприємства та запропоновано шляхи вдосконалення його за рахунок сценарного підходу до управління прогнозуванням і плануванням прибутку підприємства.

Практичне значення результатів полягає у тому, що розроблені теоретичні положення доведені до рівня конкретних методичних рекомендацій, які можуть бути використані для підвищення ефективності процесів фінансового прогнозування та планування прибутку на підприємствах.

Ключові слова: прибутковість підприємства, управління прибутковістю, прибуток підприємства, прогнозування прибутку, ефективність управління, формування прибутку підприємства.

ЗМІСТ

ВСТУП……8
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ФОРМУВАННЯМ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА…..…….11
1.1 Економічна сутність прибутку підприємства та його класифікація……..11
1.2 Шляхи формування та напрями розподілу прибутку…….24
1.3 Ефективність управління формуванням та використанням прибутку підприємства…….33
Висновки до розділу 1……..41
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОВІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА……....43
2.1 Оцінка фінансово-господарської діяльності підприємства …… .43
2.2 Аналіз формування прибутку підприємства …….. ……...52
2.3 Оцінка показників ефективності управління прибутковістю підприємства …….....65
Висновки до розділу 2……..69
РОЗДІЛ 3. ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ПРИБУТКОВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА..71
3.1 Резерви збільшення прибутку підприємства…….71
3.2 Сценарний підхід до управління прогнозуванням і плануванням прибутку підприємства……78
Висновки до розділу 3……..89
ВИСНОВКИ……..……91
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ……..…….....95
ДОДАТКИ…….…….....104

ВСТУП

Актуальність теми дослідження. Прибуток виступає однією з ключових економічних категорій, яка відіграє визначальну роль у процесі відтворення, є стратегічною метою діяльності суб'єктів господарювання, а також основною умовою їх функціонування та розвитку. Після періоду позитивної динаміки, у зв'язку з повномасштабною збройною агресією російської федерації, показники прибутковості українських підприємств зазнали суттєвого зниження, і понад третина суб'єктів господарювання демонструють збиткову діяльність. Особливо негативний вплив спостерігається серед представників малого та мікробізнесу, що, у свою чергу, підкреслює актуальність удосконалення механізмів управління прибутковістю підприємств. Одним з основоположних інструментів цього процесу виступає фінансове прогнозування та планування, значення якого зростає в умовах нестабільного економічного розвитку та коливань зовнішнього і внутрішнього середовища. Фінансове планування як гнучкий інструмент управління дає можливість оперативно адаптувати діяльність підприємства до змін ринкової кон'юнктури, забезпечувати фінансову стійкість, стабілізувати результати господарської діяльності та підвищити ринкову вартість підприємства.

Теоретичне осмислення категорії прибутку відображене у наукових працях таких вітчизняних економістів, як Ареф'єва О.В., Білошкурський М.В., Богріновцева Л.М., Бондарук Т.Г., Вовк О.М., Воронкова Т.Є., Головацька С.І., Гуменюк В.С., Єпіфанова І.Ю., Заїчко І.В., Ковальчук А.М., Ковернінська Ю.В., Куцик П.О., Павлюк І.О., Поддєрьогін А.М. та інших.

Втім, попри наявність численних наукових напрацювань, питання пошуку інноваційних підходів до фінансового планування і прогнозування, які б забезпечили їх узгодженість із загальною фінансовою стратегією підприємства, залишаються недостатньо дослідженими. Виникає потреба в методичних підходах, що дозволили б підвищити ефективність управлінських рішень і

сприяти зростанню прибутковості. Саме це зумовлює актуальність теми дослідження, її теоретичне підґрунтя та практичну значущість.

Мета кваліфікаційної роботи магістра полягає у розробці теоретико-методологічних засад і формуванні практичних рекомендацій щодо удосконалення процесів управління формуванням і використанням прибутку підприємств.

Відповідно до визначеної мети в роботі були поставлені та вирішені такі завдання:

застосовано системний підхід для розкриття економічної сутності прибутку підприємства;

сформульовано визначення прибутку як об’єкта фінансового прогнозування та планування;

обґрунтовано механізми формування та основні напрями розподілу прибутку;

проведено детальний аналіз динаміки прибутку та визначено резерви його зростання;

здійснено оцінювання ефективності управління процесами використання прибутку;

запропоновано методичні підходи до оптимізації функціонування прибуткової діяльності підприємств.

Предметом дослідження у кваліфікаційній роботі є сукупність теоретичних, методичних та практичних положень щодо управління процесами формування і використання прибутку на підприємствах.

Об’єкт дослідження становлять процеси, пов’язані з формуванням прибутку та оцінюванням ефективності його використання на вітчизняних підприємствах.

Методи наукового дослідження. Теоретико-методичний базис дослідження сформовано на основі положень сучасних економічних концепцій. Для досягнення поставлених цілей було використано такі методи: системний підхід – для поглибленого вивчення сутності фінансового планування та

прогнозування; табличний і графічний – для візуалізації змін фінансових показників звітності; порівняльний – для співставлення фінансових результатів. Окрім того, застосовувались загальнонаукові методи пізнання – аналіз, індукція, дедукція, групування, систематизація тощо.

Наукова новизна дослідження полягає у теоретичному обґрунтуванні та практичному розв'язанні низки завдань:

подальшого розвитку набули наукові підходи до формування концептуального бачення процесу удосконалення фінансового прогнозування та планування прибутку в межах інтеграції з фінансовою стратегією підприємства. Запропонована концепція базується на синтаксичній, семантичній, прагматичній інтерпретаціях прибутку, а також генетичній і телеологічній концепціях фінансового планування. Основними напрямами дослідження виступають: оцінка прибутку як об'єкта прогнозування, аналіз інформативності звітів про фінансові результати, систематизація методичних інструментів фінансового прогнозування;

розроблено методичний підхід до фінансового прогнозування та планування прибутку, що базується на поєднанні активних і пасивних методів відповідно до обраної фінансової стратегії підприємства.

Інформаційна база дослідження включає нормативно-правові документи України, офіційні статистичні матеріали Державної служби статистики та Міністерства фінансів України, фінансову звітність суб'єктів господарювання, а також публікації українських і зарубіжних науковців у сфері управління прибутком підприємств.

Практичне значення результатів полягає у тому, що розроблені теоретичні положення доведені до рівня конкретних методичних рекомендацій, які можуть бути використані для підвищення ефективності процесів фінансового прогнозування та планування прибутку на підприємствах.

РОЗДІЛ 1.
ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ФОРМУВАННЯМ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Економічна сутність прибутку підприємства та його класифікація

Фінансовий результат, зокрема прибуток, виступає ключовим індикатором ефективності діяльності підприємства та є головною метою фінансового планування. Планувальний процес зазвичай стартує з визначення очікуваних фінансових результатів, після чого, орієнтуючись на запланований обсяг прибутку, здійснюється розрахунок інших важливих економічних показників. Проте складність прогнозування прибутковості підприємства полягає у множинності внутрішніх та зовнішніх факторів, що впливають на його величину. Це зумовлює потребу у створенні ефективних моделей, здатних повноцінно відобразити вплив усіх релевантних чинників.

У процесі формування системи управління прибутковістю підприємства надзвичайно важливим є застосування системного підходу, який передбачає врахування як поточних (тактичних), так і довгострокових (стратегічних) елементів управління, спрямованих на досягнення найвищих результатів у коротко- і довгостроковій перспективі. Своєчасне й повне відтворення завдань, пов’язаних з ефективним використанням прибутку, є необхідною умовою забезпечення раціонального та контрольованого його розподілу. Крім того, визначення оптимальних меж між споживанням прибутку та його капіталізацією з метою розвитку стратегічних ресурсів або окремих їхніх компонентів дає змогу реалізувати новітній підхід до розвитку підприємств, зокрема у сфері товарного обігу.

Прибуток як економічна категорія вже протягом тривалого часу є об’єктом теоретичних досліджень, проте й досі ведуться наукові дискусії щодо його змісту та різновидів. Помітний внесок у розуміння природи прибутку зробив

відомий мислитель доби пізнього Середньовіччя Фома Аквінський, який стверджував, що отримання прибутку торговцями є законною винагородою за їхню ініціативу, підприємливість, а також компенсацією за ризики та працю.

Однією з перших концепцій щодо природи прибутку є теорія, запропонована представниками меркантилізму у XVI–XVII століттях. Вони вважали прибуток відносною величиною: надбання одного суб'єкта економіки автоматично означає втрату для іншого. Застосовуючи цю тезу до національного капіталу, вони доходили висновку, що створення прибутку не можливе в межах однієї країни — він виникає лише у процесі зовнішньоекономічних відносин. На їхню думку, прибуток генерується в сфері обігу, і існує два способи його збільшення: шляхом активного розвитку посередницької торгівлі або шляхом розвитку експортноорієнтованої промисловості, яка використовує національну чи недорогу імпортну сировину, причому пріоритет надавався останньому способу.

Франсуа Кене, відомий представник школи фізіократів, вважав, що промислове виробництво не створює додаткової вартості, а лише споживає продукцію сільського господарства. Внаслідок цього фізіократи ототожнювали прибуток з земельною рентою, відмовляючись визнавати його як окрему категорію. У своїх працях Анн Робер Жак Тюрго визначав прибуток як результат взаємодії трьох чинників: доходу підприємця, що включає оплату його праці, ризику та здібностей, а також земельної ренти. Одним із його досягнень є висвітлення процесу формування найманої праці, що, за його словами, виникає внаслідок відчуження працівника від засобів виробництва.

Вільям Петті, у свою чергу, розглядав земельну ренту як форму чистого прибутку, і на її основі сформулював поняття відсотка як доходу, похідного від ренти, який він назвав «грошовою рентою» [63].

Погляди засновників класичної політичної економії, таких як Адам Сміт і Давід Рікардо, заслуговують на більш глибокий аналіз у контексті розуміння категорії прибутку та її місця в економічній системі.

Таблиця 1.1

Основні теорії виникнення та сутності прибутку

Школа / Теорія	Основні представники економічної школи	Головна ідея теорії
1	2	3
Меркантилізм	Томас Мен	Прибуток виникає в сфері обігу у зовнішній торгівлі
Школа фізіократів	Ф. Кене, А.Р. Тюрго	Прибуток виникає в сфері виробництва, однак сфера виробництва обмежена лише землеробством
Теорія трудової вартості	Адам Сміт	Прибуток – це неоплачена праця робітників, вирахування з продукту праці
Класична школа економічної думки	А. Сміт, Д. Рікардо, Т. Мальтус, І.А. Бланк	Заробітна плата, прибуток і рента є трьома вихідними джерелами всякого прибутку, так само як і всякої мінової вартості.
Теорія продуктивності капіталу	Ф. Найт, Д. Дьюї, П. Самуельсон	Прибуток є результатом заміни людської праці і виконанням їм такої роботи, яка не може бути виконана людською працею
Теорія трьох факторів виробництва	Ж. Б. Сей	Прибуток – це винагорода підприємцям за продуктивну послугу, тому що у виробництві беруть участь три фактори – праця, капітал і земля, - які є самостійними джерелами доходів
Теорія трудового доходу підприємця	Дж. С. Мілль, Ф. Бастіа, Мак-Куллох, А. Маршалл, В.Д. Базилевич	Підприємці утворюють особливу групу трудящих, які виконують певні функції, за що отримують винагороду – прибуток
Марксистська теорія	Карл Маркс, С.В. Мочерний, А.М. Поддерьогін	Джерелом створення прибутку є додатковий продукт, створений у сфері виробництва та реалізований у сфері обігу

Продовження табл. 1.6

1	2	3
«Кембріджська» економічна школа	А. Маршалл	Шляхом відрахування із валового доходу затрат, пов'язаних із здійсненням підприємцем його справи, створюється чистий доход. Якщо чистий дохід підприємства буде перевищувати процент на капітал за поточним курсом, то такій дохід буде називатися прибутком підприємця.
Психологічні теорії Теорія ризику	Н. Сеніор, Дж. С. Мілль, П. Самуельсон, Г. фон Тюнен, Ж.-Б. Сей, Курсель-Сеней, П. Хейне, Макконнелл	Прибуток – це винагорода підприємця за його ризик, помірність, очікування, відстрочку споживання, новаторство. В основі прибутку лежить доход особливого виробничого фактора – підприємницьких здібностей, підприємницького таланту та ініціативи
Розуміння як рахункової категорії	С.Ф. Покропивний, М.Я. Коробов, Л.І. Абалкіна, А.Г. Загородній	Прибуток представляє собою виражений у грошовій формі чистий дохід від підприємницької діяльності, який отримується як різниця між сукупними доходами та сукупними витратами підприємства
Школа маржиналізму	Дж. Б. Кларк	Існують доходи від деякого процесу координування, що здійснюється особами, які використовують труд і капітал. Ця координаційна робота є «функцією підприємця», а винагорода за неї є прибутком
Теорія прибутку як «монопольного доходу»	П. Самуельсон, Е. Чемберлін	Прибуток ототожнюється з будь-яким додатковим доходом, що отримується в результаті застосування науково-технічних досягнень. Поза монополістичними умовами прибутку не існує, а є лише доходи підприємців як винагорода за їхню підприємницьку діяльність або як результат «продуктивності капіталу».

Адам Сміт (1723–1790), який вважається засновником класичної економічної школи, у своїй фундаментальній роботі «Дослідження про природу і причини багатства народів» розглядав прибуток передусім як результат праці робітника, оскільки вартість, яку робітник додає до вартості сировини, поділяється на дві частини: оплату його праці та прибуток підприємця. Крім того, прибуток розглядається як наслідок функціонування капіталу. Відповідно до поглядів А. Сміта [1], зміни в прибутку на капітал залежать від тих же факторів, що й зміни в заробітній платі за працю, а саме від зростання або зменшення багатства суспільства. Проте вплив цих чинників на заробітну плату й прибуток різниться: збільшення капіталу, яке стимулює зростання заробітної плати, водночас призводить до зниження прибутку [1]. А. Сміт розумів прибуток як дохід, що слугує компенсацією капіталісту за вкладений капітал, концепція, яка пізніше була широко розвинена такими економістами, як Д. Рікардо, Ж.-Б. Сей, Т. Мальтус, Н. Сенір, Ф. Бастіа та іншими.

Головним послідовником ідей А. Сміта у вивченні природи прибутку став Давид Рікардо. У своїй праці «Принципи політичної економії та оподаткування» (1817) він зробив кілька важливих висновків: по-перше, збільшення заробітної плати не веде до зростання цін на товари, але незмінно зменшує прибуток; по-друге, якщо ціни на всі товари зростуть, то ефект цього підвищення на прибуток зведеться до того, що його величина залишиться колишньою, а зміниться лише вартість одиниці виміру цін і прибутку.

Узагальнюючи, Рікардо вважав, що розмір прибутку прямо залежить від рівня заробітної плати: коли заробітна плата знижується, прибуток зростає. Основні тези його теорії прибутку полягають у тому, що всі товари продаються за вартістю, яка визначається трудовим часом, затраченим на їх

виробництво; із цієї вартості віднімається заробітна плата; а залишок після цього й становить прибуток.

Т. Мальтус фактично підтримав погляди Д. Рікардо щодо теорії прибутку, розглядаючи його як складову частину ціни товару. Він вважав, що прибуток можна визначити, віднімаючи з вартості (ціни) товару витрати на працю та капітал. Надалі ідея продуктивного капіталу переросла у теорію трьох факторів виробництва, яку започаткував Ж.-Б. Сей. Згідно з цією теорією, у виробничому процесі беруть участь три самостійні джерела доходу — праця, капітал і земля, що породжують відповідно заробітну плату, прибуток і ренту [62].

Дж. С. Міль поділяв ідеї продуктивної праці А. Сміта, але розширював поняття продуктивної праці, включаючи також працю, спрямовану на охорону власності та набуття кваліфікації, що стимулює накопичення. Отже, прибуток, розглянутий як трудовий дохід підприємця, фактично є альтернативним виразом заробітної плати. Подібно до Ж.-Б. Сея, Дж. С. Міль вважав, що капіталістичне виробництво може розвиватися без криз, хоча падіння норми прибутку може призвести до депресії і застою в окремих галузях.

Також вважають, що підприємець вкладає висококваліфіковану працю в організацію та управління виробництвом. За його думкою, підприємницький дохід є винагородою за працю підприємця. Він визначав прибуток як відсоток на капітал, а земельну ренту розглядав як особливий вид цього відсотка, вкладеного у сільське господарство. На думку Ф. Бастіа, буржуазне суспільство — це гармонійна співпраця різних класів, які здійснюють еквівалентний обмін своїми «послугами».

Англійський економіст А. Маршалл [2], засновник «кембріджської школи», у своїй праці «Принципи економічної науки» розглядав з підприємницької точки зору такі поняття, як «чистий дохід», «процент»,

«прибуток» та «управлінський дохід» [2]. Він вважав, що чистий дохід утворюється шляхом вирахування із валового доходу всіх витрат, пов’язаних із веденням підприємницької діяльності. Якщо чистий дохід перевищує процент на капітал за поточним курсом, то ця різниця визнається прибутком підприємця. Ту частину прибутку, що залишається після відрахування процента на капітал та витрат на страхування, А. Маршалл називав підприємницьким або управлінським доходом. Він визначав норму прибутку як відношення річного прибутку підприємця до його капіталу. Водночас Маршалл розглядав підприємницький прибуток як оплату за нагляд і управління виробництвом, вважаючи його різновидом заробітної плати, тобто трудовим доходом [2].

Оригінальна теорія походження прибутку була запропонована англійським економістом Н. Сеніором у середині XIX століття — це так звана теорія утримання. У своїх працях він розглядав працю як «жертву», принесену робітником, що витрачає певний час та зусилля, а капітал — як «жертву» капіталіста, що полягає в утриманні від непродуктивного, невиробничого споживання свого капіталу. Винагородою за ці «жертви» виступають відповідно заробітна плата та прибуток. Як представник буржуазної ідеології, Н. В. Сеніор був проти скорочення робочого дня і сформулював теорію останньої години, за якою прибуток виникає лише упродовж останньої години праці, тоді як у попередні години лише відтворюється вартість авансованого капіталу.

Теорія прибутку Карла Маркса, розроблена на основі теорії трудової вартості А. Сміта, подана в його праці «Капітал». Відповідно до марксистської концепції, прибуток є перетвореною формою доданої вартості, яка є неоплаченою різницею між вартістю виробленого продукту та вартістю робочої сили. К. Маркс вважав, що основною причиною трансформації частини вартості додаткового продукту у прибуток є

виробничі відносини, які відображаються у процесі розподілу створеної вартості. Проте реальний зміст цього процесу проявляється лише після реалізації товарів у сфері обігу. Таким чином, прибуток, на думку Маркса, виникає із додаткового продукту, створеного у виробничій сфері та реалізованого в обігу. На наш погляд, повне заперечення цієї теорії в контексті вивчення прибутку є необґрунтованим, адже аналіз перетворення додаткової вартості в прибуток, запропонований К. Марксом, застосовний до будь-якої економічної формації, не лише капіталістичної.

У другій половині XIX століття американський економіст Дж. Б. Кларк, засновник маржиналістської школи, у праці «Розподілення багатства» розвинув теорію рівноправності факторів, які формують прибуток [41]. Він стверджував, що розподіл суспільного доходу визначається суспільним законом, який у разі відсутності перешкод призводив би до того, що кожен фактор виробництва отримував би ту частку багатства, яку він створює. Представники теорій, що розглядають прибуток як «монопольний дохід», заперечують існування прибутку поза монополістичними умовами. Для них прибуток — це винагорода підприємцям за їхню діяльність або результат «продуктивності капіталу». Е. Чемберлен у своїй «Теорії монополістичної конкуренції» ототожнює монополію загалом з інноваційною монополією, внаслідок чого монополістичний прибуток сприймається як додатковий дохід, що виникає внаслідок впровадження науково-технічних інновацій. Чемберлен підкреслює, що умови максимізації прибутку за монополії суттєво відрізняються від умов чистої конкуренції. Джерелом монопольного прибутку є різниця між монопольною ціною та ціною, що вирівнює попит і пропозицію.

Вивчення праць зарубіжних економістів дозволяє виділити кілька основних джерел прибутку: винагорода за інновації і монополію; плата за ризик і невизначеність результатів підприємницької діяльності; винагорода

за підприємницькі здібності і талант. Отже, прибуток слід розуміти як чистий грошовий дохід підприємця на вкладений капітал, що є винагородою за терпіння, очікування, відстрочку споживання, ризик, інновації та ефективне управління підприємством.

Прибуток представляє собою специфічну трансформовану форму додаткового продукту, що створюється у виробничій сфері і отримується торговельними підприємствами через застосування праці виробничих працівників. Він надає підприємству право на участь у додатковому продукті та слугує винагородою за ризик, невизначеність результатів підприємницької (комерційної) діяльності, а також за підприємницькі здібності і талант. У сучасному розумінні фінансовий результат — прибуток або збиток підприємства — визначається як різниця між загальними доходами та витратами, і при позитивному значенні виступає додатковою вартістю, одним із джерел фінансування розвитку та діяльності підприємства, а також ключовим показником його ефективності [21, с. 52].

Процес формування прибутку підприємства є безперервним і включає комплекс дій, спрямованих на узгодження доходів і витрат з метою отримання позитивного сальдо. Це досягається завдяки використанню виробничих, фінансово-економічних, інформаційно-правових та управлінських технологій і відповідних методів, прийомів, операцій і процедур. Особливе значення має контроль за раціональним використанням матеріальних, трудових і фінансових ресурсів, а також визначення ефективних шляхів капітального інвестування. Крім того, на кожному етапі розвитку підприємства важливим є визначення пріоритетних напрямків використання коштів і розподіл витрат між капітальними та поточними.

Категорія «якість прибутку» охоплює не лише стадію його формування, а й етапи розподілу та використання, відображаючи операційний, інвестиційний і фінансовий прибутки [20, с. 53]. Мета оцінювання якості

прибутку полягає у визначенні оптимального формування і розподілу прибутку підприємства з метою забезпечення раціонального фінансування розвитку виробництва, впровадження інновацій та підтримання конкурентоспроможності підприємства як у поточній, так і в стратегічній перспективі. Якісний розподіл прибутку передбачає оптимальне співвідношення між його реінвестуванням та використанням на споживання. Одним із якісних критеріїв на стадії використання прибутку є задоволення інтересів власників і працівників підприємства [30, с. 190].

Зинченко Є. пропонує оцінювати якість прибутку з нормативної позиції, орієнтуючись на досягнення фактичними показниками встановлених норм, хоча вважаємо, що у такому разі категорія «якість» фактично ідентична категорії «ефективність». Хістєва О.В. розглядає «якість прибутку» як сукупність якісних і кількісних характеристик, що забезпечують сталий розвиток підприємства. Вона удосконалила методичний підхід до застосування систем управління якістю у фінансових процесах згідно з міжнародними стандартами ISO-9000:2001, визначивши пріоритетні зони управління якістю прибутку.

При формуванні прибутку як об’єкта фінансового прогнозування і планування слід враховувати класифікацію за такими ознаками [9]: вид витрат, що впливають на прибуток (достовірні, альтернативні, загальні); форму власності підприємства (приватна, колективна, комунальна, державна, змішана); метод планування прибутку (ресурсний, цільовий); становище підприємства на ринку (монопольний прибуток, прибуток, отриманий за рахунок конкурентних переваг). Види фінансових результатів (прибуток, збиток) за основними класифікаційними ознаками наведені у додатку А.

Прибуток підприємств має багатогранну роль і широкий спектр понять. Нині в економічній літературі виділяють багато видів прибутку —

балансовий, маржінальний, чистий, економічний, бухгалтерський тощо, а також різні способи їх вимірювання, які потребують детального дослідження.

Невизначеність у методах виміру прибутку призвела до розмежування понять економічного і бухгалтерського прибутку. З позиції бухгалтерського обліку прибуток — це залишок від загальної виручки після виплати вартості матеріалів, капіталу і праці, використаних підприємством. В українській практиці бухгалтерський прибуток визначається як різниця між валовим доходом (виручкою від реалізації) та явними витратами.

До явних витрат належать покупна вартість товарів, оплата праці у вигляді заробітної плати, оренда будівель і споруд, витрати на основні та оборотні фонди, оплата підприємницьких здібностей посередницьких організацій та інші витрати, що компенсують використані ресурси. У закордонній економічній літературі явні витрати часто називають «зовнішніми», бо вони пов’язані із ресурсами, залученими ззовні — від постачальників, посередників тощо. Загальна сума явних витрат становить собівартість реалізованих товарів, а різниця між валовим доходом і собівартістю (витратами обігу) утворює бухгалтерський прибуток.

На відміну від бухгалтерів, економісти враховують у витратах не лише явні, а й неявні (альтернативні) витрати — вартість використання ресурсів, що належать самому підприємству.

Економічний прибуток розглядається з урахуванням діяльності і перспектив розвитку підприємства. Він оцінює майбутні витрати, можливості їх зменшення та підвищення рентабельності. Згідно з визначенням Р. Ентоні, неявні витрати — це «величина, яка втрачається або приноситься в жертву при виборі одного варіанту на користь іншого» [31, с. 374]. Тобто це витрати на використання власних ресурсів, що включають нормальний прибуток підприємця, який розглядається як мінімальна

винагорода, необхідна для збереження підприємницького таланту в межах підприємства.

Варто зазначити, що для уникнення непорозумінь у літературі частіше використовують термін «нормальний доход на капітал» замість «нормальний прибуток». Категорія економічного прибутку є досить неоднозначною, оскільки пов'язана із ризиком і суб'єктивною оцінкою майбутньої ймовірності, яка постійно змінюється. Водночас економічний прибуток має велике значення для планування діяльності, порівняння альтернативних інвестицій та оцінки ефективності майбутніх вкладень.

Для потреб поточного обліку доцільніше використовувати показники бухгалтерського прибутку. Найпоширенішими з них є балансовий прибуток, маржінальний прибуток, операційний (експлуатаційний) прибуток, прибуток до оподаткування та чистий прибуток.

Маржінальний прибуток — це різниця між виручкою від реалізації та змінними витратами, що економічно відповідає поняттю маргінального доходу. Цей показник є надзвичайно важливим для управлінського обліку, аналізу і прогнозування, оскільки дозволяє швидко приймати управлінські рішення з оптимізації витрат, прибутку, аналізу беззбитковості тощо. Сучасні західні економісти вивчають прибуток з позиції підвищення ефективності бізнесу, впливу макро- та мікроекономічних чинників (ціна, попит, пропозиція тощо) і взаємозв'язку прибутку з обсягами та собівартістю реалізованої продукції.

Для ведення фінансового обліку, аналізу і зовнішнього аудиту зазвичай достатньо використовувати традиційні поняття прибутку, які відображаються у бухгалтерській звітності. Водночас для управлінського обліку, аналізу і прогнозування фінансових результатів підприємств торгівлі доцільно застосовувати економічний прибуток і маржінальний дохід. Впровадження цих показників у практику підприємств розширить

аналітичні можливості, підвищить точність і оперативність обліку та прогнозування, створить умови для більш надійного планування діяльності.

1.2. Шляхи формування та напрями розподілу прибутку

Для підвищення ефективності роботи підприємств та пошуку альтернативних шляхів їх подальшого розвитку проводять аналіз і планування показників діяльності, зокрема фінансових результатів. У цьому контексті здійснюється розподіл прибутку (або збитку) за періодами його формування — попередній період, звітний період, плановий. На нашу думку, до цієї класифікації доцільно додати також прогнозний прибуток, оскільки планові та прогнозні показники не є тотожними, що випливає із самої суті процесів планування й прогнозування.

В умовах ринкової економіки специфіка прибутку проявляється через його функції, які він виконує на практиці. Основні функції прибутку полягають у тому, що він слугує ресурсною базою для державного бюджету і водночас є джерелом розвитку підприємства, об’єднуючи інтереси держави, підприємств, найманих працівників та власників.

До ключових функцій прибутку належать: регулююча (або розподільна), оціночна та стимулююча.

Регулююча функція проявляється у наповненні доходної частини державного бюджету з одного боку та створенні матеріальної бази для економічної самостійності, самофінансування і розвитку підприємства — з іншого. Якщо розглядати функцію як вияв властивостей економічного інструменту, то в даному випадку прибуток є не інструментом, а об’єктом розподілу, що визначає альтернативну назву цієї функції — розподільна. З

огляду на значення прибутку у формуванні бюджетних фондів держави та підприємства, доцільно називати цю функцію розподільчо-регулюючою.

Оціночна функція полягає у тому, що прибуток виступає як форма обліку ефективності підприємницької діяльності, яка реалізується через систему показників (наприклад, абсолютна величина прибутку, норма прибутку у співвідношенні до основних показників діяльності). Проте варто враховувати, що зростання прибутку підприємства може залежати не лише від економічної ефективності, а й від інших чинників, таких як монопольне становище підприємства. Прибуток, виконуючи оціночну функцію (як критерій ефективності фінансово-господарської діяльності), також враховується при розрахунку показників рентабельності (прибутковості).

Стимулююча функція прибутку виявляється у двох напрямках: накопиченні коштів для розширення та вдосконалення комерційної діяльності підприємства і забезпеченні зростання реальних доходів працівників. Наявність прибутку створює умови, за яких підприємство отримує економічну зацікавленість у підвищенні ефективності використання матеріальних, трудових і фінансових ресурсів.

Окрім того, прибуток виконує функцію економічної цінності. З огляду на циклічний і кризовий характер розвитку ринкових відносин, доцільно виділити також захисну функцію прибутку, яка проявляється у вигляді механізму захисту підприємства від загрози банкрутства [31, с. 375].

У ринковій економіці прибуток є важливим показником результативності діяльності підприємства в сфері підприємництва і бізнесу, тому необхідно чітко окреслити його роль у сучасних умовах. Згідно з рисунком 1.1, прибуток підприємства виступає основною метою підприємницької діяльності і ключовим стимулюючим чинником будь-якого бізнесу, спрямованого на підвищення добробуту власників.

Характеристикою такого зростання є розмір поточних та перспективних доходів на вкладений капітал, джерелом яких є отриманий прибуток.



Рис. 1.1 – Взаємозв'язок функцій і ролі прибутку підприємства в умовах ринкової економіки

Прибуток підприємства є фундаментом для економічного розвитку держави загалом, оскільки податок на прибуток становить ключове джерело наповнення бюджету. Це змушує підприємства не лише утримувати обсяги реалізації товарів і послуг на необхідному рівні, а й чітко розуміти ринкову кон'юнктуру, на якій вони працюють, а також впроваджувати заходи, спрямовані на підтримку власної конкурентоспроможності.

Ідея вдосконалення процесів фінансового прогнозування та планування прибутку торговельних підприємств базується на необхідності відновлення їх фінансового стану у післякризовий період. В сучасних наукових дослідженнях часто використовується концепція фінансового зараження для опису явищ, коли економічна криза в одній країні спричиняє кризу в іншій.

У широкому розумінні фінансове зараження означає розповсюдження негативних фінансових шоків, які можуть викликати кризу. Однак важливо підкреслити, що просте одночасне виникнення криз не є достатньою умовою для підтвердження існування фінансового зараження, оскільки може відсутній причинно-наслідковий зв'язок між ними [9].

Одним із можливих шляхів підвищення ефективності зовнішньої політики підприємства в умовах кризи є створення меморандуму, де викладені стратегічні цілі, завдання та програми для їх досягнення. Серед пунктів такого документа, як «Меморандум про зовнішню політику» підприємства, передбачаються очікувані фінансові результати — прогнозовані результати діяльності у вартісному вираженні за певний період. Розрахунок цих результатів базується на кількісних цілях фінансової стратегії, які коригуються з урахуванням чинників, що впливають на організацію, та переглядаються на всіх етапах фінансового планування.

Фінансове планування у кризових обставинах має свої специфічні риси: змінюється часовий горизонт планування, а також саме поняття середньострокового плану; планування повинно являти собою не просто набір показників, а комплекс дій, що залежить від розвитку різних ризиків; план повинен бути гнучким для врахування змін зовнішнього середовища. З огляду на необхідність підвищення оперативності та гнучкості фінансового планування в кризових умовах, О. В. Крухмаль пропонує впровадити метод «ковзного» планування, що передбачає постійне коригування планів на підставі аналізу фактичного виконання бюджетів попередніх періодів. Цей

метод слугує альтернативою традиційному періодичному перегляду планів і дозволяє оперативно уточнювати показники з урахуванням реальної фінансової ситуації, зберігаючи незмінним середньостроковий горизонт планування.

У такій ситуації особливо зростає роль фінансового моніторингу підприємства, що виконує такі ключові функції: 1) відслідковування змін у внутрішньому та зовнішньому середовищі (включаючи макро- та мікромаркетингове середовище); 2) проведення комплексного аналізу, діагностики та прогнозування діяльності підприємства з використанням сучасних управлінських методик; 3) постійне оновлення бази знань автоматизованої системи управління виробничими та збутовими процесами; 4) виявлення причин відхилень фактичних результатів від планових показників; 5) регулювання ходу процесів діяльності підприємства у діалоговому режимі з електронними засобами управління задля досягнення поставлених цілей [9].

Проведення SWOT-аналізу, тобто ситуаційного аналізу діяльності підприємства, дозволяє ідентифікувати та систематизувати чинники, що впливають на роботу підприємства. Результати цього аналізу є базою для визначення стратегічних цілей і завдань компанії. Завдяки систематизації параметрів можливо здійснювати необхідні коригування у оцінці факторів та стратегії підприємства. SWOT-аналіз охоплює оцінку як зовнішнього, так і внутрішнього середовища підприємства. До зовнішніх факторів відносяться постачальники ресурсів, споживачі продукції, доступність ринків збуту, технологічні можливості, конкуренція, законодавча база, джерела фінансування та інші складові середовища.

Створення моделі фінансового планування на діючому підприємстві спрямоване на вирішення таких завдань [10]:

формування достатнього обсягу фінансових ресурсів, що відповідають потребам підприємства та його стратегії розвитку;

ефективне використання фінансових ресурсів у ключових напрямах діяльності;

оптимізація політики грошових розрахунків;

максимізація прибутку при прийнятному рівні фінансових ризиків та сприятливій податковій політиці;

забезпечення постійної фінансової рівноваги, що проявляється у стабільності та платоспроможності підприємства;

координація та оперативне коригування фінансових планів на різних рівнях для досягнення стратегічних пріоритетів;

вдосконалення системи фінансового планування за рахунок накопичення інформаційних баз, використання автоматизованих систем управління і впровадження технологій оперативного моніторингу.

Прогнозування і планування прибутку є невід’ємною частиною політики управління прибутком підприємства, яка охоплює формування та розподіл фінансових результатів. Політика формування прибутку має бути спрямована на максимізацію позитивного фінансового результату через виконання комплексу завдань, серед яких зростання обсягів діяльності, раціональне управління витратами, підвищення ефективності використання матеріально-технічної бази, оптимізація структури обігових коштів, підвищення продуктивності праці та системи управління суб'єктом господарювання [21, с. 51].

Щодо політики управління розподілом прибутку, вона повинна відображати ключові вимоги загальної стратегії розвитку підприємства, сприяти зростанню його ринкової вартості, формувати необхідний обсяг інвестиційних ресурсів, а також забезпечувати матеріальні інтереси власників та працівників.

Стабільне функціонування торговельних підприємств вимагає впровадження принципів стратегічного фінансового планування у їх практику. Стратегічне фінансове планування прибутку передбачає визначення його обсягів за джерелами формування і напрямами використання відповідно до фінансових показників за плановий період.

Вітчизняні економісти виокремлюють такі особливості стратегічного планування: воно має адаптивний характер; базується на суб'єктивних припущеннях, які пов'язані з певною мірою невизначеності та ризику; стратегічний план має розроблятися з огляду на перспективу розвитку всієї організації, а не лише окремих підрозділів; стратегічний план повинен опиратися на стратегічну базу даних [20, с. 54]. Проте основні проблеми в побудові ефективної системи стратегічного планування на підприємствах полягають у: недостатньому розвитку таких систем, орієнтації на короткострокові результати, відсутності системного контролю за відповідністю діяльності підприємства стратегічним цілям; фрагментарності планів та низькому рівні координації; недостатній увазі до ринкової діяльності та відсутності методологічної бази для ринкового аналізу; нерозвиненості корпоративного управління та наявності розбіжностей в інтересах власників, управлінців і колективу.

Недосконаліть системи фінансового планування негативно позначається на результатах діяльності підприємств. Сьогодні фінансові плани часто мають формальний характер і не враховують багатьох внутрішніх та зовнішніх чинників, які визначають розвиток підприємства. Серед проблем організації системи фінансового планування за важливістю слід виокремити такі: реалістичність формованих планів, своєчасність їх підготовки, комплексність, фінансова здійсненність, взаємозв'язок довгострокових та короткострокових планів, а також прозорість планів для керівництва [9].

Концепція адаптивного планування поєднує математичні методи оптимізації із врахуванням нефіксованих, але суттєвих чинників. Адаптивні реакції поділяються на два типи: пасивна адаптація, коли система змінює власну поведінку для більш ефективної роботи у певному середовищі, та активна, коли сама система змінює середовище, щоб її поведінка нині або в майбутньому була більш результативною.

Гура О.Л. дослідила придатність відомих методів прогнозування для системи планування розвитку промислового підприємства, оцінюючи їх з позиції об'єктивності, економічності, забезпеченості інформаційною базою і надійності прогнозів. Хомякова Н.Є. розробила метод адаптивного оцінювання та прогнозування виробничих показників для підвищення точності формування довгострокових планів із застосуванням автоматизованого планування.

Функціональна підсистема «Управління фінансами», зокрема фінансове планування, розглядається як невід'ємна частина адаптивної автоматизованої системи управління [22, с. 11]. Кривуля П.В. адаптувала теорію фінансового портфеля для формування товарного портфеля і планування асортименту споживчих товарів. Левицька Г.І. запропонувала методичні підходи до прогнозування за допомогою ігрового моделювання фінансових характеристик та на основі теорії нечіткої логіки і теорії рефлексивності.

З огляду на невизначеність, властиву динамічному й нестабільному зовнішньому середовищу, а також ризики різної природи, виникає потреба в розробці системи фінансового планування і прогнозування, що базується на стохастичних оцінках. Це дозволяє гнучко реагувати на виклики зовнішнього середовища.

Для підвищення рентабельності та прибутковості підприємства слід зменшувати матеріальні й інші виробничі витрати шляхом впровадження

бюджетної або кошторисної системи управління витратами. Така система передбачає чітке нормування, облік витрат за місцем виникнення, обґрунтування відхилень від кошторисів, а також узгодження норм і дотримання бюджетів із системою матеріального стимулювання.

Куцик П.О. і Головацька С.І. [42, с. 150] підкреслюють важливість впровадження та підтримки бюджетування на вітчизняних підприємствах різних галузей, розмірів і напрямів діяльності. Адже розробка та аналіз бюджетів надає менеджменту інформацію для обґрунтування і прогнозування наслідків управлінських рішень (виробничих, інвестиційних, маркетингових), а також для оцінки результатів діяльності підприємства порівняно з встановленими цілями за фінансовими планами попередніх періодів. Отже, бюджетування виступає як управлінська технологія, що охоплює планування ключових фінансових показників, їх коригування, аналіз і контроль за виконанням. В контексті управління прибутком підприємства бюджетування передбачає створення центрів прибутку — структурних підрозділів або їх об’єднань, що безпосередньо генерують доходи [42, с. 151]. В цих підрозділах встановлюється персональна відповідальність менеджерів за доходи, витрати та отриманий прибуток.

Управління за цілями — це метод інтеграції планування, контролю та мотивації [36, с. 215]. Процес управління за цілями включає формулювання цілей, планування діяльності, оцінку виконання та коригуючі заходи. Цей метод передбачає застосування контролінгу, який допомагає прогнозувати можливі негативні економічні ситуації та уникати їх. Фінансовий контролінг зорієнтований на спостереження за виконанням фінансових завдань, встановлених плановими показниками та нормативами; оцінку відхилень фактичних результатів від планових; розробку оперативних управлінських рішень для нормалізації фінансової діяльності; а також коригування цілей і

показників у разі зміни зовнішнього фінансового середовища, ринкової кон'юнктури і внутрішніх умов господарської діяльності підприємства.

1.2. Ефективність управління формуванням та використанням прибутку підприємства

В умовах сучасного господарювання ефективність використання прибутку підприємства розглядається як процес вибору цілей та прийняття рішень, спрямованих на досягнення конкретних завдань господарської діяльності тактичного або оперативного рівня. Цей процес може доповнюватися бізнес-планом. При цьому бізнес-планування може також здійснюватися як автономний процес, який включає лише окремі, необхідні в конкретній ситуації, розділи бізнес-плану.

Бізнес-план виступає як практичний інструмент планування, що відображає функціонування підприємства, основні показники його діяльності, а також демонструє можливі шляхи досягнення стратегічних цілей розвитку підприємства [42, с. 153]. Якісно розроблений бізнес-план є фундаментом для ефективного стратегічного управління, сприяє розвитку підприємницької діяльності та покращенню ключових показників діяльності, а також є необхідним для формування стратегічних планів розвитку підприємства.

Для забезпечення стабільності у фінансовому плануванні варто приділяти особливу увагу фінансовій стратегії підприємства як особливому механізму реалізації довгострокових фінансових цілей, а також подоланню розбіжностей між потребою у фінансових ресурсах і можливостями їх формування.

Стратегічний набір являє собою комплекс різних типів стратегій, які розробляються підприємством на певний період і відображають особливості функціонування та розвитку підприємства, а також рівень претензій на позицію і роль у зовнішньому середовищі [38, с. 181]. Важливим є вдосконалення методологічного підходу до стратегічного управління прибутком з використанням збалансованої системи показників, що спрямовує керівництво підприємства на адекватний стратегічний розвиток. Залежно від життєвого циклу підприємства, слід розробляти показники успішності, стратегічні карти управління прибутком і схеми взаємозв'язку показників прибуткової діяльності.

Існуюча методика фінансового планування має недоліки, оскільки не враховує важливий фактор — ефективність. Наявність системи фінансових планів не гарантує автоматично ефективність діяльності, тому головна мета фінансового планування може бути досягнута лише формально. Б. І. Сюркало та Г. М. Шамота пропонують застосовувати ефект-орієнтований підхід, який базується на використанні модуля оцінки якості системи фінансового планування на підприємстві, що дозволяє кількісно оцінити результативність діючої системи.

Теорема Байєса є моделлю раціонального вибору в умовах неповної або неточної інформації. Імовірність отримання бажаного результату, що враховує вплив комплексу виділених факторів, які визначають потенціал позитивного потоку, визначається згідно з методом Байєса. Згідно з ним, ступінь невизначеності кожної події оцінюється ймовірністю в діапазоні від 0 до 1. Для застосування методу можуть використовуватися не лише ймовірності, а й коефіцієнти впевненості, на основі яких можна обчислити ймовірності. Цей метод дає змогу визначити відносну правдоподібність висновків залежно від наявності чи відсутності факторів.

Впровадження стратегічного та оперативного планування ризиків дозволяє оптимізувати розподіл повноважень і відповідальності між працівниками системи ризик-менеджменту та іншими співробітниками підприємства, координувати цілі ризик-менеджменту з іншими стратегічними та оперативними цілями діяльності, що зменшує ймовірність виникнення несподіваних значних втрат.

У працях як зарубіжних, так і вітчизняних дослідників чітко простежується теза, що сутність поняття фінансового результату та його ефективності суттєво відрізняється залежно від цілей визначення. Методика розрахунку фінансового результату залежить від мети аналізу, від взаємовідносин власників і працівників суб'єкта господарювання, ступеня економічного розвитку, економічних і політичних поглядів на процес виробництва та реалізації, вимог користувачів бухгалтерської інформації тощо. Американські науковці Е. С. Хендриксен та М. Ф. Ван Бред виділяють три концепції відображення прибутку у фінансовій звітності: синтаксичну, семантичну та прагматичну. Інформаційно-методологічним аспектам формування і аналізу фінансових звітів та результатів діяльності підприємства присвячені роботи О. В. Гаращенко. У статтях М. М. Скопеня, В. А. Лобанової та О. І. Скоробогача викладені результати досліджень фінансових результатів у умовах фінансової стійкості та нестійкості. Н. Д. Богоніколос запропонував концепцію антисипативної фінансової системи, що базується на принципах адаптивного управління і забезпечує стійкість розвитку підприємства. І. М. Бурденко дослідив вплив тимчасових і постійних різниць на фінансовий результат діяльності, а А. І. Нечитайло ввів термін «регулятив фінансових результатів» для позначення будь-яких бухгалтерських операцій, що впливають на розмір фінансового результату. Незважаючи на вагомий науковий внесок зазначених авторів, слід

відзначити недостатню опрацьованість концептуальних засад, на яких базується вітчизняна звітність про фінансові результати.

Формування фінансових стратегій підприємства є невід'ємною частиною його загальної стратегії, при цьому у процесі розробки слід застосовувати множинний вибір — використання матриці фінансових стратегій, що дає змогу підприємствам приймати адекватні рішення щодо комплексного використання всіх активів і пасивів [9, с. 207].

Сценарний підхід застосовується для розв'язання широкого кола завдань на різних рівнях. О. А. Добровольський провів сценарний аналіз, який дозволив виділити найбільш ефективні стратегії розвитку банку, що характеризуються високим прибутком, стабільністю банку в аспекті структури активів і пасивів, а також враховують можливі зміни зовнішнього середовища. І. А. Франчук підкреслює, що розробка урядових програм повинна базуватися на прогнозах кон'юнктури ринків, які визначають сценарні умови та варіанти розвитку подій на внутрішньому та світовому рівнях. Негативні сценарії використовуються для оцінки інвестиційних проектів, ризиків інновацій, стратегічного планування в паливно-енергетичному комплексі та формування прогнозного енергетичного балансу. Ситуативно-сценарна модель застосовується для управління бізнес-процесами зі змінною структурою, представленою множиною ситуацій та пов'язаних з ними сценаріїв виконання процедур, що дає можливість реорганізації в ході виконання бізнес-процесів у відповідь на зовнішні збурення та зміну цілей підприємства. На основі запропонованих у роботі методів і моделей С. Ф. Чалим розроблено програмні засоби, які реалізують ситуативно-сценарну технологію для планування і моніторингу бізнес-процесів. Важливим є також питання оцінки інформаційного потенціалу звіту про фінансові результати для управлінських потреб.

Отже, на рисунку 1.2 представлено концепцію вдосконалення фінансового прогнозування і планування прибутку з урахуванням інтеграції з фінансовою стратегією підприємства. В її основі лежать синтаксична, семантична і прагматична концепції прибутку, а також генетична і телеологічна концепції фінансового планування.



Рис. 1.2. Концепція удосконалення ефективності використання прибутку підприємства на основі фінансового прогнозування і планування прибутку

Головними напрямами дослідження є діагностика прибутку як об'єкта прогнозування і планування, оцінка інформаційної насиченості звіту про фінансові результати, систематизація форм і методів фінансового прогнозування і планування. Очікувані результати пов'язані з

обґрунтуванням ієрархічного та сценарного підходів до фінансового прогнозування і планування, а також удосконалення рекомендацій з прогнозування звіту про фінансові результати.

В сучасних реаліях ефективне використання прибутку підприємства знаходить своє практичне втілення через виконання ним певних функцій. Основні функції прибутку полягають у тому, що він виступає джерелом формування державного бюджету та ресурсом для розвитку самого підприємства, що дозволяє поєднувати інтереси держави, підприємства, найманих працівників і власників.

Оскільки ефективність застосування прибутку підприємства виражається через виконання цих функцій, до ключових із них належать: регулююча (розподільна), оціночна та стимулююча.

Регулююча функція реалізується через наповнення доходної частини державного бюджету з одного боку, та формування матеріальної бази для економічної незалежності, самофінансування і подальшого розвитку підприємства — з іншого. Враховуючи, що функція — це прояв властивостей економічного інструменту, у даному випадку прибуток слід розглядати не як інструмент, а як об’єкт розподілу, що дає підстави називати цю функцію також розподільчою. З огляду на значну роль прибутку у формуванні бюджетних фондів держави та підприємства, доцільно визначати цю функцію як розподільчо-регулюючу.

Оціночна функція полягає у тому, що прибуток служить формою обліку результативності підприємницької діяльності, що здійснюється через систему показників, таких як абсолютна величина прибутку, норма прибутку у відношенні до основних показників діяльності тощо. Проте слід пам’ятати, що збільшення прибутку підприємства може бути зумовлене не лише економічною ефективністю, а й іншими чинниками, наприклад, монопольним становищем на ринку. Оціночну функцію прибуток виконує

також при розрахунку показників рентабельності, які є критеріями ефективності фінансово-господарської діяльності.

Стимулююча функція прибутку виявляється у двох основних аспектах: акумулюванні коштів для впровадження заходів, спрямованих на розширення і вдосконалення комерційної діяльності, а також у забезпеченні зростання реальних доходів працівників колективу. Таким чином, наявність прибутку створює передумови, за яких підприємство отримує економічний стимул для підвищення ефективності використання матеріальних, трудових і фінансових ресурсів.



Рис. 1.3 – Взаємозв’язок функцій і ролі прибутку підприємства.

Крім того, прибуток виконує функцію показника економічної ефективності. З урахуванням циклічності та кризових явищ у розвитку ринкових відносин пропонується виділити захисну функцію прибутку, яка проявляється у вигляді захисного механізму, що оберігає підприємство від загрози банкрутства [41, с. 151].

Відомо, що в умовах ринкової економіки прибуток є ключовим показником результативності діяльності підприємства в сфері підприємництва і бізнесу, тому важливо чітко визначити його роль у сучасних реаліях. Згідно з рисунком 1.3, прибуток підприємства виступає основною метою підприємницької діяльності та головним стимулюючим мотивом ведення будь-якого бізнесу, спрямованого на зростання добробуту власників.

Оцінкою цього зростання є величина поточних і перспективних доходів на вкладений капітал, джерелом яких є отриманий прибуток.

Прибуток підприємства слугує основою для економічного розвитку держави загалом, адже податок на прибуток є одним з ключових податків, що формують державний бюджет.

Висновки до розділу 1.

Доведено, що основними функціями прибутку є регулююча (або розподільна), оціночна та стимулююча. Регулююча функція реалізується через наповнення доходної частини державного бюджету з одного боку та створення матеріальної бази для економічної незалежності, самофінансування й подальшого розвитку підприємства — з іншого. Оціночна функція полягає в тому, що прибуток виступає як інструмент обліку ефективності підприємницької діяльності, що відображається у показниках, таких як абсолютна сума прибутку, норма прибутку у

відношенні до основних показників діяльності тощо. Стимулююча функція прибутку виявляється в двох напрямках: акумулюванні ресурсів для заходів із розширення та вдосконалення комерційної діяльності, а також у забезпеченні зростання реальних доходів працівників колективу. Таким чином, наявність прибутку створює умови, за яких підприємство має економічний інтерес у підвищенні ефективності використання матеріальних, трудових і фінансових ресурсів.

Встановлено, що недосконаліть системи фінансового планування негативно позначається на результатах діяльності підприємств. Сьогодні фінансові плани підприємств часто мають формальний характер і не враховують численних зовнішніх і внутрішніх факторів, що впливають на розвиток підприємств. Серед проблем, пов'язаних з організацією фінансового планування, за ступенем їхньої важливості слід виділити: реалістичність формованих планів, своєчасність їхнього складання, комплексність, фінансову здійсненність, взаємозв'язок довгострокових і короткострокових планів, а також прозорість планів для керівництва.

Наявність невизначеності, притаманної динамічному зовнішньому середовищу, а також різноманітних ризиків, що по-різному впливають на ефективність планування й прогнозування, обумовлює потребу розробки і впровадження системи фінансового планування та прогнозування на основі стохастичних оцінок. Така система дозволить гнучко реагувати на виклики мінливого та нестабільного зовнішнього середовища.

Запропоновано концепцію удосконалення фінансового прогнозування і планування прибутку в контексті його інтеграції з фінансовою стратегією підприємства. Основою концепції є поєднання синтаксичних, семантичних та прагматичних підходів до прибутку з генетичною та телеологічною концепціями фінансового планування. Головними напрямками дослідження виступають діагностика прибутку як об'єкта прогнозування та планування,

оцінка інформаційної насиченості звіту про фінансові результати, а також систематизація форм і методів фінансового прогнозування і планування. Очікувані результати пов’язані з обґрунтуванням ієрархічного і сценарного підходів до фінансового прогнозування і планування, а також удосконаленням рекомендацій щодо прогнозування звіту про фінансові результати.

РОЗДІЛ 2.
АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОВІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

2.1. Оцінка фінансово-господарської діяльності підприємства

Для проведення дослідження за обраною темою базовим підприємством визначено вагонне депо Дарниця, що входить до складу державного територіально-галузевого об'єднання «Південно-Західна залізниця» (ДТГО) — «Експлуатаційне вагонне депо Дарниця» (надалі — ВЧДЕ-5).



ВЧДЕ-5 є окремим структурним підрозділом Галузевої служби вагонного господарства у складі Державного територіального галузевого об’єднання «Південно–Західна залізниця».

«Експлуатаційне вагонне депо Дарниця» належить до категорії базових підприємств Укрзалізниці і володіє відповідним кадровим і технічним потенціалом.

Господарська та соціальна діяльність цього підрозділу здійснюється з урахуванням державних контрактів, державних замовлень та інших договірних зобов’язань, які не суперечать чинному законодавству України.

Основним узагальнюючим показником, що відображає фінансові результати господарської діяльності вагонного депо, є доход, а також прибуток, отриманий від підсобно-допоміжної діяльності.

Фінансування вагонного депо здійснюється ДГТО «Південно-Західна залізниця» відповідно до затвердженого кошторису.

Підприємство проводить фінансово-економічну діяльність, вчасно і правильно оформлює первинну документацію, а також здійснює виробничо-господарські та фінансові операції.

Вагонне депо веде облік оперативно-технічної, статистичної та бухгалтерської інформації щодо господарської діяльності. У встановлені терміни складає плани за всіма розділами та надає в службу вагонного господарства оперативну, бухгалтерську і статистичну звітність. Також депо регулярно проводить аналіз виробничо-фінансової діяльності і розробляє організаційно-технічні заходи, спрямовані на покращення техніко-економічних показників роботи.

Підприємство забезпечує своєчасне виконання податкових зобов’язань і інших обов’язкових платежів.

Контроль і ревізію виробничої та господарської діяльності вагонного депо здійснює ДГТО «Південно–Західна залізниця».

Соціальний розвиток колективу депо відбувається відповідно до законодавчих актів України та колективного договору, укладеного між адміністрацією та трудовим колективом.

Управління структурним підрозділом і самоврядування трудового колективу здійснюється за напрямками, наведеними у додатках В та Г.

Керівництво вагонним депо здійснює начальник, який призначається начальником ДГТО «Південно–Західна залізниця» і безпосередньо підпорядковується начальнику галузевої служби вагонного господарства.

Начальник вагонного депо має повноваження самостійно вирішувати питання діяльності депо, за винятком тих, що належать до компетенції інших органів управління.

Основні обов’язки начальника депо включають:

повну відповідальність за стан справ у депо, достовірність обліку та статистичної звітності;

дію на підставі довіреності, виданої начальником ДГТО «Південно–Західна залізниця»;

розпорядження коштами та майном у межах своєї компетенції;

укладання договорів та відкриття рахунків у банківських установах;

видачу наказів, вказівок і розпоряджень, обов'язкових для виконання всіма працівниками вагонного депо.

До основних завдань діяльності вагонного депо можна віднести:

Утримання у справному стані парку вантажних вагонів.

Забезпечення безпеки руху поїздів, охорони праці, розробку і виконання організаційно-технічних заходів по попередженню катастроф, аварій, браків в поїзній роботі.

Проведення єдиної технічної, технологічної і економічної політики.

Технічне керівництво підприємством. Організація підготовки підрозділів підприємства, а також розробка з іншими структурними підрозділами залізниці технологічних процесів роботи станцій по прийманню, обробці, формуванні та відправленню поїздів з метою більш ефективного використання трудових, матеріальних і енергетичних ресурсів залізниці.

Розробка в установленому порядку річних, квартальних планів ремонту та обслуговування рухомого складу, та ремонту основних фондів, фінансових планів, планів для підрозділів підпорядкованих депо.

Розробка заходів по розвитку і зміцненню ремонтної та матеріально-технічної бази депо по впровадженню прогресивних технологій і нової техніки.

Облік несправних вагонів, виключення у встановленому порядку з інвентарного парку, відновлення запасних частин і деталей.

Вивчення, узагальнення в вагонному депо передового досвіту ремонту та технічного обслуговування вагонів, експлуатації і утримання основних фондів.

Розробка і узагальнення в установленому порядку технологічних процесів по ремонту та технічному обслуговуванню вагонів.

Забезпечення збереження вагонного парку, технологічного обладнання, механізмів і обладнання.

Здійснення заходів по забезпеченню готовності технічних підрозділів до дій в надзвичайних ситуаціях, мобілізаційної готовності депо.

Проведення економічного аналізу виробничо-господарської діяльності відособленого структурного підрозділу. Здійснення бухгалтерського і статистичного обліку та звітності.

Застосування прогресивних форм організації оплати і стимулювання праці, розробка і впровадження технічно обгрунтованих норм і прогресивних технологій.

Збереження, збирання та здача відходів виробництва, в тому числі металобрухту та кольорових металів.

Розгляд листів і звернень громадян і організацій.

Організація матеріально-технічного постачання лінійних підрозділів на основі централізованих фондів, прямих договорів, тісної взаємодії з підрозділами служби матеріально-технічного постачання Залізниці, інших підприємств і організацій.

Юридичний статус.

Експлуатаційне вагонне депо Дарниця веде свій баланс, який входить до зведеного балансу Вагонного господарства, має поточний та інші рахунки в установах банків, печатку зі своїм найменуванням.

Вагонне депо в своїй діяльності керується чинним законодавством України, наказами Міністерства транспорту України, наказами та

розпорядженнями Укрзалізниці, ДГТО «Південно–Західна залізниця», галузевого вагонного господарства.

За останні роки у депо активізовано раціоналізаторську роботу. Технічні нововведення забезпечують більш ефективне використання робочої сили, капітальних коштів, а також дає можливість виробляти той самий обсяг продукції з набагато меншими видатками.

До складу вагонного депо входять такі цеха, дільниці і ПТО:

Ремонтні цеха і дільниці:

- дільниця з ремонту вагонів;
- дільниця з ремонту колісних пар;
- дільниця з ремонту та виготовлення деталей;
- дорожня дільниця по ремонту апаратури газополум'яного обладнання;
- АКП;
- експериментальний цех ;
- дільниця з ремонту електричного устаткування ;
- дільниця з ремонту контрольно-вимірювальних приладів;
- дільниця з механічного обладнання;
- гараж.

Цех експлуатації:

- ПТО Дарниця парного напрямку;
- ПТО Дарниця непарного напрямку;
- Дільниця з технічного обслуговування вантажних вагонів з відчепленням;
- ПТО Київ – Волинський;
- ПТО Ніжин;
- ПТО Чернігів;
- ПТО Коростень;
- ПТО Коростень – Подільський;

- ПТО Овруч.

На дільниці з ремонту вагонів знаходяться три колії, на яких встановлені ставлюги, домкрати і тумби. Підіймання вагонів здійснюється за допомогою мостового крана 12,5 т. Підняті вагони встановлюються на ставлюги або тумби. На дільниці викочують візки, знімають автозчіпне і автогальмівне обладнання, ремонтують раму і кузов вагона. Всі зняті вузли і деталі подають на відповідні ремонтні дільниці, де їх ремонтують. Після того, як деталі і вузли відремонтують їх подають на дільницю з ремонту вагонів встановлюють на вагон і проводять випробування автогальмівної системи вагона.

Дільниця з ремонту колісних пар складається:

- колесотокарного відділення;
- демонтажного відділення;
- монтажного відділення;
- комплектувального відділення;
- відділення проміжної ревізії;
- відділення по наплавці гребенів колісних пар.

Дільниця з ремонту та виготовлення деталей складається:

- дільниця по ремонту візків;
- дільниця по ремонту автозчіпного обладнання;
- дільниця з ремонту деталей вагону;
- дільниця по наплавці похилих площин і підп’ятникового місця;
- дільниця по виготовленню деталей для ремонту вузлів вагонів.

На АКП виконують ремонт і випробування повітророзподільників, авторегуляторів, авторежимів і з’єднувальних рукавів вантажних вагонів, кранів.

В експериментальному цеху виготовлюють нестандартизоване обладнання і пристосування, необхідне для виконання ремонту вагонів, його деталей і вузлів.

Дільниці з ремонту електричного устаткування, з ремонту контрольно-вимірювальних приладів, механічного обладнання – є допоміжними дільницями, де виконуються ремонтні роботи обладнання, устаткування, вимірювальних приладів депо.

Динаміку основних техніко-економічних показників діяльності підприємства можна представити у табл. 2.1.

У табл. 2.1 показано, що підприємство протягом аналізованого періоду функціонувало досить активно. Про це свідчить більшість показників, які відображають різноманітні аспекти у його діяльності.

Таблиця 2.1

Основні техніко-економічні показники діяльності
експлуатаційного вагонного депо Дарниця

№	Показники	Значення за роками			Абсолютне відхилення		Темп росту, %	
		2021	2022	2023	2013/2012	2014/2013	2013/2012	2014/2013
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1	Обсяг перевезень (пр.тис.ваг.)	2636,2	4570,1	5100,5	1933,9	530,4	173,4	111,6
2	Продуктивність прац (пр.ваг.чол.)	4946,0	7163,2	7681,5	2217,2	518,3	144,8	107,2
3	Технічне обслуговування вантажних вагонів	2238,3	2975,9	3199,0	737,6	223,1	133,0	107,5

Продовження таблиці 2.1

4	Деп.ремонт вант.ваг.-всього	916,0	527,0	373,0	-389,0	-154,0	57,5	70,8
	в т.ч.вагони УЗ	853,0	375,0	266,0	-478,0	-109,0	44,0	70,9
	в т.ч. -на балансі підприємств УЗ	853,0	364,0	85,0	-489,0	-279,0	42,7	23,4
	-приписка залізниць України	853,0	11,0	181,0	-842,0	170,0	1,3	1645,5
	із них по родам:критий	624,0	1,0	3,0	-623,0	2,0	0,2	300,0
	платформа	192,0	2,0	0,0	-190,0	-2,0	1,0	0,0
	цистерна	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
	зерновоз	0,0	8,0	155,0	8,0	147,0	0,0	1937,5
	напіввагон	37,0	364,0	85,0	327,0	-279,0	983,8	23,4
	цементовоз	0,0	0,0	23,0	0,0	23,0	0,0	0,0
5	Капітальний ремонт вагонів УЗ	0,0	1,0	1,0	1,0	0,0	0,0	100,0
6	Капітальний ремонт вагонів власності	13,0	6,0	1,0	-7,0	-5,0	46,2	16,7
7	Деповський ремонт власності УЗ	0,0	3,0	0,0	3,0	-3,0	0,0	0,0
8	Деповський ремонт власності дороги	24,0	117,0	88,0	93,0	-29,0	487,5	75,2
9	Деп.рем.вант. ваг.промисл.	39,0	32,0	19,0	-7,0	-13,0	82,1	59,4
10	Деп.і кап.рем. вант.вагонів	1168,1	536,6	469,8	-631,5	-66,8	45,9	87,6
	в т.ч.вагони УЗ	1112,2	381,4	369,3	-730,8	-12,1	34,3	96,8
11	Наплавка гребенів кол.пар	1323,0	815,0	166,0	-508,0	-649,0	61,6	20,4

Джерело: розраховано автором

Перевиконано план деповського ремонту вантажних вагонів за 2023 р. на 39 од., в тому числі по парку УЗ на 1 од., за аналогічний період минулого року відремонтовано 375 вагонів парку УЗ, що на 109 од. більше.

За 2023 р. наплавлено 166 гребнів колісних пар, а за аналогічний період минулого року наплавлено 815 гребнів колісних пар, обсяг наплавлення гребенів колісних пар зменшено на 79,6% до минулого року.

Таблиця 2.2

Виконання об'ємних показників роботи депо 2021-2023 рр.

	Од. вим	2021	2022	2023	% до звіту 2021	% до звіту 2022	+ - до звіту 2021	+ - до звіту 2022
1.Прослідування вантажних вагонів через ПТО - всього:	т.ваг.	2085,9	2322,5	2353,4	132,0	101,3	668,2	30,9
Дарниця	т.ваг.	1297,0	1130,3	1159,7	87,4	102,6	-163,4	29,4
Київ-Волинський	т.ваг.	253,8	255,1	244,4	100,5	95,8	1,3	-10,7
Київ-Петрівка	т.ваг.	30,9	71,1	27,1	230,1	38,1	40,2	-44,0
Ніжин	т.ваг.	133,3	30,7	0,0	23,0	0,0	-102,6	-30,7
Чернігів	т.ваг.	58,9	17,3	0,0	29,4	0,0	-41,6	-17,3
Коростень-Подільський	т.ваг.	0	137,4	154,7		112,6	428,3	17,3
Овруч	т.ваг.	0	295,0	390,9		132,5	137,4	95,9
Пенізевичі	т.ваг.	0	90,7	114,3		126,0	295,0	23,6
Коростень-Житомирський	т.ваг.	0	33,7	49,7		147,5	90,7	16,0
2.Прослідування пасажирських вагонів	т.ваг.	152,5	221,8	220,3	145,4	99,3	69,3	-1,5
Київ-Волинський	т.ваг.	1,2	7,8	1,5	650,0	19,2	6,6	-6,3
Ніжин	т.ваг.	15,5	2,9	0,0	18,7	0,0	-12,6	-2,9
Чернігів	т.ваг.	50,6	7,2	0,0	14,2	0,0	-43,4	-7,2
Коростень	т.ваг.	0,0	95,4	125,9		132,0	95,4	30,5
Овруч	т.ваг.	0,0	14,1	11,4		80,9	14,1	-2,7
3.Підготовка вагонів під навантаження	т.ваг.	74,7	220,8	272,1	295,6	123,2	146,1	51,3
4. Деповський та капітальний ремонт вантажних вагонів ПЗЗ	ваг.	0	2	2		100,0	2	0

Продовження таблиці 2.2

5. Деповський та капітальний ремонт вагонів власності своєї залізниці	ваг.	24	117	61	487,5	52,1	93	-56
6.Технічне обслуговування вагонів з відчепленням	ваг.	5322	9553	11203	179,5	117,3	4231	1650
Дарниця	ваг.	1823	2228	1965	122,2	88,2	405	-263
Київ-Волинський	ваг.	1752	1384	1470	79,0	106,2	-368	86
Київ-Петрівка	ваг.	482	385	448	79,9	116,4	-97	63
Ніжин	ваг.	661	153	-	23,1	-	-508	-
Чернігів	ваг.	604	131	-	21,7	-	-473	-
Коростень	ваг.	0	647	1324		204,6	647	677
Коростень-Подільський	ваг.	0	1662	1986		119,5	1662	324
Овруч	ваг.	0	1774	2435		137,3	1774	661
7.Приведений обсяг експлуатаційної роботи	т.прив. ваг.	2636,2	4570,1	5100,5	173,4	111,6	1933,9	530,4

Джерело: розраховано автором

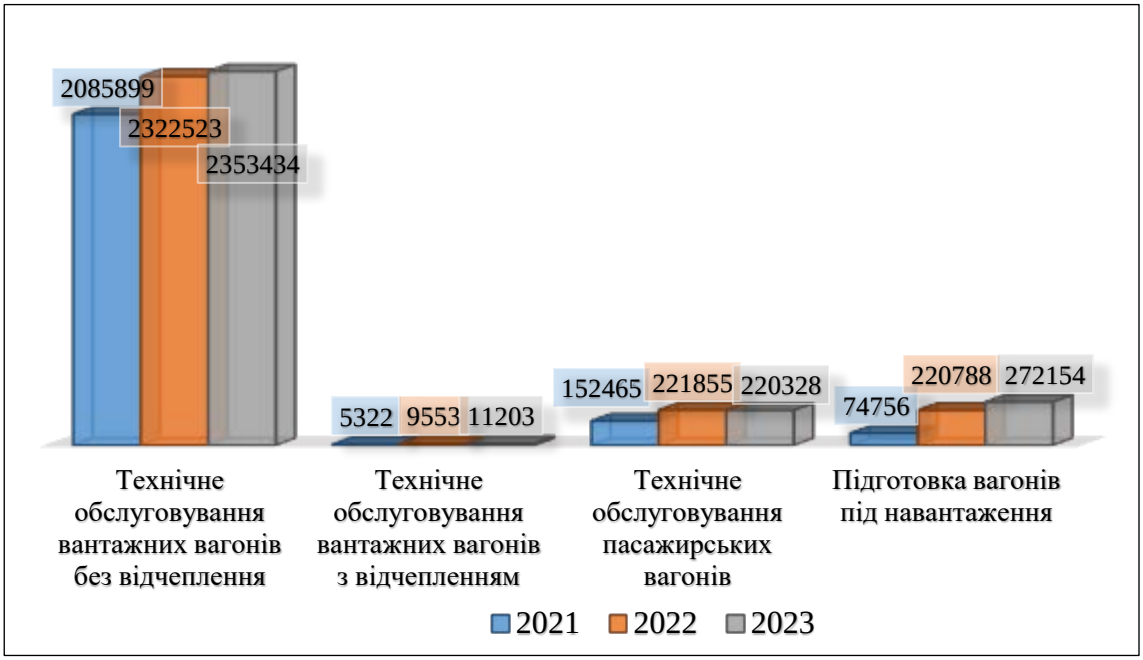


Рис. 2.1 Обсяг експлуатаційної роботи (ваг.)

Обсяг експлуатаційної роботи за 2023 рік по всіх ПТО (табл. 2.2, рис. 2.1) перевиконаний на 11,6 % до аналогічного періоду минулого року, в тому числі:

- прослідування вантажних вагонів збільшено на 1,3% до аналогічного періоду минулого року;

- прослідування вантажних вагонів на міждержавних передаточних станціях і прикордонних контрольних пунктах збільшено на 44,9% до аналогічного періоду минулого року;

- прослідування пасажирських вагонів зменшено на 0,7% до аналогічного періоду минулого року;

- технічне обслуговування вантажних вагонів, які готуються під навантаження перевиконано на 23,2% до аналогічного періоду минулого року;

- технічне обслуговування вантажних вагонів з відчеплюванням збільшено на 17,3% до аналогічного періоду минулого року.

Таблиця 2.3

Виконання якісних показників по ВЧДЕ-5

Найменування показників	Од. вим.	2021			% виконання	
			2022	2023	до 2021	до 2022
Загальний середньодобовий залишок несправних вагонів	ваг.	447,7	686,6	359,4	153,4	52,3
в деповському ремонті	ваг.	150,7	180,5	203,4	119,8	112,7
в поточному ремонті	ваг.	65,6	75,3	90,6	114,8	120,3
в капітальному ремонті	ваг.	231,4	430,8	65,4	186,2	15,2
Простій ваг.в деп.ремонті	год.	118,0	164,5	139,2	139,4	84,6
в т.ч. в очікуванні ремонту	год.	6,7	7,4	6,6	110,4	89,2
в ремонті	год.	111,3	157,1	132,6	141,2	84,4
Простій ваг.в пот.ремонті	год.	33,0	25,8	31,0	78,2	120,2
в т.ч. в очікуванні ремонту	год.	28,7	21,7	26,5	75,6	122,1
в ремонті	год.	4,3	4,1	4,5	95,3	109,8

Джерело: розраховано автором

Загальний залишок несправних вагонів (табл. 2.3) знижений проти норми на 63,6 вагонів в цілому, в т.ч. в деповському ремонті завищений в середньому на 64,4 ваг., в поточному ремонті знижений проти норми на

24,4 ваг. і в капітальному ремонті знижений на 103,6 ваг. Простій вантажних вагонів в деповському ремонті в цілому завищений проти норми на 102,9 год, в т.ч. в ремонті на 0,1 год, в очікувані ремонту на 102,8 год. Простій вантажних вагонів в поточному ремонті загалом завищений на 16,8 год, в т.ч. в очікувані ремонту на 16,3 год, в ремонті на 0,5 год.

Проаналізуємо діяльність ВЧДЕ-5 на основі представлених нижче даних, які відображають загальні показники його функціонування протягом 2021 –2023 рр.

Почнемо аналіз зі складу активів та пасивів підприємства, які наведені у табл. 2.4.

На основі даних табл. 2.4 можна зробити висновки, що протягом аналізованих років на підприємстві спостерігалося неухильне зростання вартості його активів. Їх загальна сума у останньому 2023 році склала 20 698 тис. грн., що на 37,1 % більше у порівнянні із попереднім роком. У 2023 році по відношенню до 2022 року збільшилась сума власного капіталу товариства на 4 906 тис. грн.

Таблиця 2.4

Аналіз складу активів та пасивів ВЧДЕ-5 (тис. грн.)

№	Показники	Значення за роками			Абсолютне відхилення		Темп росту, %	
		2021	2022	2023	2013/2012	2014/2013	2013/2012	2014/2013
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Актив								
1	Необоротні активи	9908	10684	13845	776	3161	107,8	129,6
2	Оборотні активи	4134	4413	6853	279	2440	106,7	155,3
3	Всього сума активів	14044	15097	20698	1053	5601	107,5	137,1

Продовження таблиці 2.4

Пасив								
4	Власний капітал	6659	6659	11565	0	4906	0	173,7
5	Довгострокові зобов'язання	0	0	0	0	0	0	0
6	Поточні зобов'язання	3517	8438	9133	4921	695	239,9	108,2
7	Всього сума пасивів	14044	15097	20698	1053	5601	107,5	137,1

Джерело: розраховано автором

Протягом аналізованих років структура активів практично не змінювалася, окрім 2023 року, коли практично на 48,6 % збільшилася частка оборотних активів, необоротних – на 21,8 %.

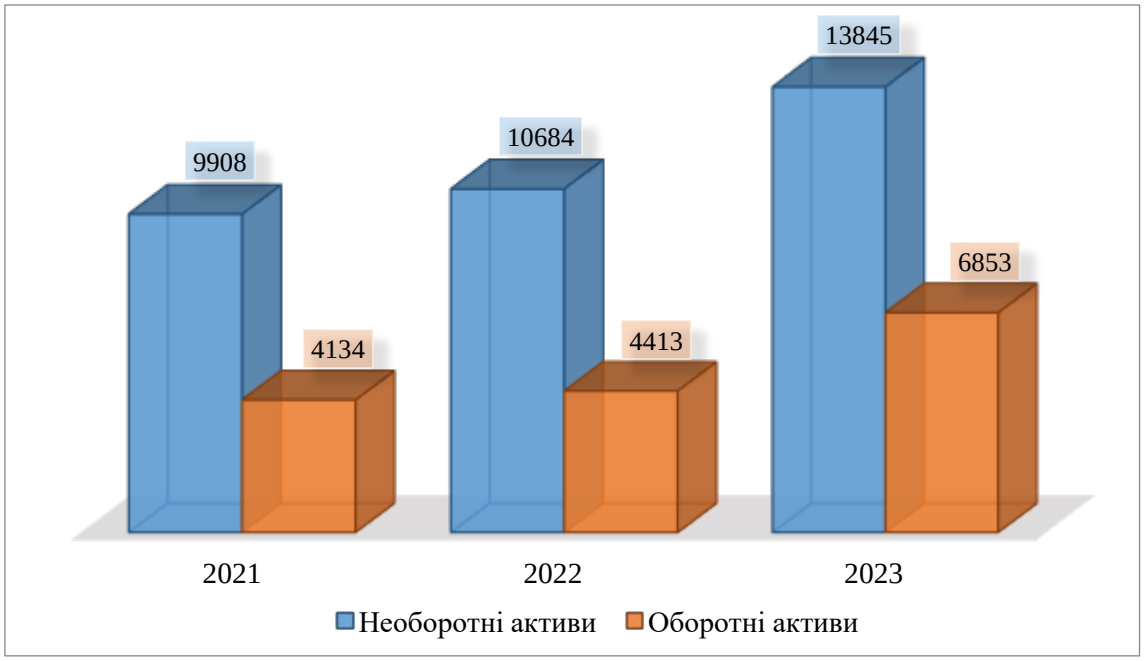


Рис.2.2. Структура активів підприємства ВЧДЕ-5 за 2021–2023 рр. (тис. грн.)

Основними статтями, за рахунок яких були сформовані оборотні активи підприємства є виробничі запаси – їх частка у 2023 році склала 6,7 % від загальної вартості активів, готова продукція (8,9 %), загальна дебіторська заборгованість (15,3 %), грошові кошти та їх еквіваленти (2,1 %).

На рисунку 2.2 у вигляді діаграми відображено порівняння необоротних та оборотних активів за період 2021–2023 років.

Основними складовими, які формували необоротні активи підприємства ВЧДЕ-5 у 2023 році, були нематеріальні активи, що становили 0,1 % від загальної вартості активів, а також основні засоби — 66,9 %.

Отже, проаналізувавши динаміку змін у вартості та структурі активів, можна констатувати, що підприємство досягло значних позитивних результатів у період з 2021 по 2023 рік.

Щодо пасивів ВЧДЕ-5, слід зауважити, що підприємство загалом фінансує свою діяльність за рахунок позикових коштів, зокрема короткострокових зобов’язань. Протягом 2021–2023 років загальна сума довгострокових зобов’язань залишалася на рівні нуля, тобто підприємство взагалі не використовувало довгострокове фінансування.

Згідно з даними таблиці 2.5, у 2023 році структура пасивів підприємства мала такий розподіл: власний капітал становив 55,87 %, а позикові кошти (у цьому випадку виключно поточні зобов’язання) — 44,13 %.

Що стосується динаміки змін у статтях і структурі пасивів, представленої на рисунку 2.3, то в період 2021–2022 років загальна сума пасивів збільшилася, зокрема за рахунок зростання поточних зобов’язань (КЗ). Однак у 2023 році спостерігалися дещо інші тенденції: зросли як короткострокові зобов’язання, так і власний капітал, який збільшився на 4 906 тис. грн., що втричі перевищує показник попереднього року. Таким чином, завдяки одночасному збільшенню власного капіталу та короткострокових зобов’язань, структура пасивів зазнала змін у бік підвищення частки власних коштів, що в цілому можна вважати позитивною тенденцією.

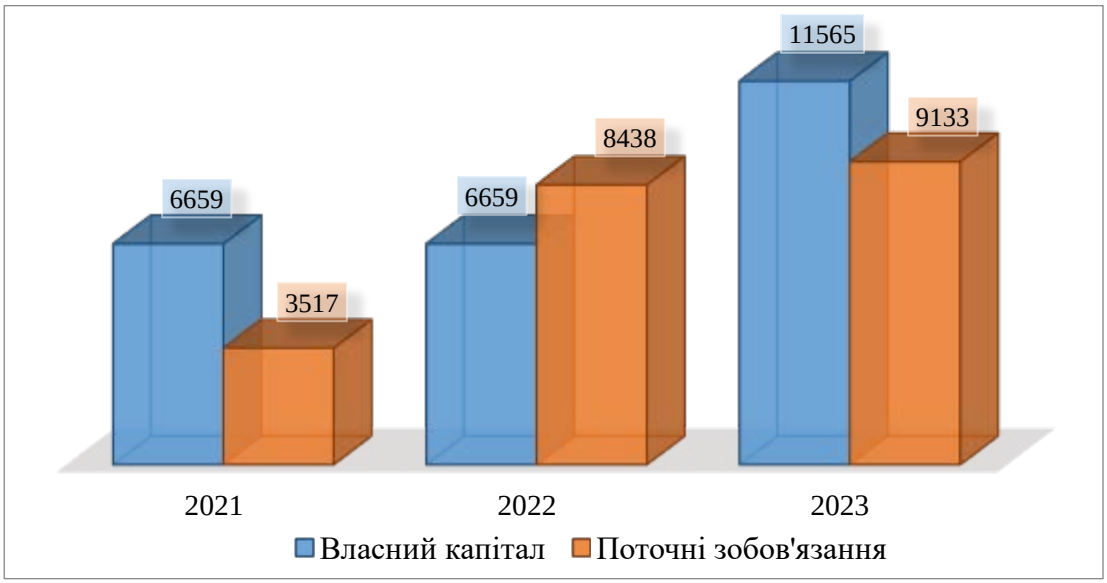


Рис.2.3 Структура пасивів підприємства ВЧДЕ-5 за 2021–2023 рр. (тис. грн.)

З проведеного аналізу можна зробити висновок про відносну постійність зростання по всіх показниках на протязі аналізованого періоду, що позитивно характеризує діяльність підприємства, що досліджується.

2.2 Аналіз формування прибутку підприємства

Оскільки, прибуток – це різниця між доходами підприємства та його витратами, почнемо із аналізу доходів підприємства.

За 2023 рік доходи склали 78 481 тис. грн. Дані отримані від (табл. 2.5):

- доходи від перевезень складають 59 720 тис. грн. у порівнянні з 2022 роком збільшились на 4 556 тис. грн.;

- доходи від утримання та експлуатації об’єктів інфраструктури складають 3 522 тис. грн. при базовому 2021 році 1 066 тис. грн.;

- доходи від ремонту рухомого складу складають 7 083 тис. грн. у порівнянні з 2022 роком зменшився на 5 103 тис. грн.;

- доходи від реалізації послуг підсобно-допоміжного виробництва складають 3 784 тис. грн. порівняно з 2022 роком збільшилися на 2 657 тис. грн.;

Таблиця 2.5

Аналіз доходів ВЧДЕ5 за 2021-2023 року по видам діяльності

Показники	2021 р.	2022 р.	2023 р.	% до 2021 р.	% до 2022 р.	+ - до 2021 р.	+ - до 2022 р.
Доходи, в т.ч.:	77355	77869	78481	100,7	100,8	514	612
Експлуатаційні	44550	55164	59720	123,8	108,3	10614	4556
Утримання та експлуатація об'єктів інфраструктури	1066	3221	3522	302,2	109,3	2155	301
Ремонт рухомого складу	29084	12186	7083	41,9	58,1	-16898	-5103
Підсобно-допоміжна діяльність	506	1127	3784	222,7	335,8	621	2657
Операційна діяльність	2116	4985	3636	235,6	72,9	2869	-1349
Інші доходи	33	1186	736	3593,9	62,1	1153	-450

Джерело: розраховано автором

- доходи операційної діяльності складають 3 636 тис. грн., зменшилися у порівнянні з 2022 роком на 1 349 тис. грн. та порівняно з базовим 2021 роком збільшилися на 1 753 тис. грн.. Зменшення доходів іншої операційної діяльності 1349 тис. грн. або 27,1% до минулого року пояснюється зменшенням реалізації оборотних активів до минулого року на 1 918 тис. грн. або 44,3 %;

- інші доходи складають 736 тис. грн., зменшилися у порівнянні з 2022 роком на 450 тис. грн., порівняно з базовим 2021 р. збільшилися на 703 тис. грн.

Збільшення доходів від реалізації послуг допоміжного виробництва на 2 657 тис. грн. або на 335,8 % проти 2022 року пояснюється збільшенням доходів від наданих послуг з технічного обслуговування вагонів та

локомотивів на сторону на суму 1658 тис. грн., від оформлення внутрішнього транзитного документу на суму 905 тис. грн..

За 2023 рік витрати склали 77 674 тис. грн.. Дані витрати отримані від (табл. 2.6):

- по перевезеннях витрати склали 59 720 тис. грн., в порівнянні з базовим 2021 роком збільшився на 15 543 тис. грн.;

- витрати на утримання та експлуатацію об'єктів інфраструктури склали 3354 тис. грн., збільшився на 2 344 тис. грн у порівнянні з 2021 р.

- витрати на ремонт рухомого складу склали 6 679 тис. грн., зменшився на 20 840 тис. грн. у порівнянні з 2021 р.;

- витрати від реалізації послуг підсобно-допоміжного виробництва склали 3 072 тис. грн., збільшився на 2 637 тис. грн. порівняно з даними 2021 р.. Збільшення витрат по підсобно-допоміжній діяльності проти базового 2021 року на 2 637 тис. грн.. Витрати по іншим видам діяльності (звіт 2 899 тис. грн. при 2022 р. – 745 тис. грн.) більше на 2 154 тис. грн. або на 196,1% у зв'язку зі збільшенням обсягу робіт по наданню послуг з технічного обслуговування вагонів та локомотивів на сторону на суму 1 249 тис. грн., оформленню внутрішнього транзитного документу на суму 905 тис. грн. До 2022 року ріст витрат склав 2 182 тис. грн. або 345,2 %, в т.ч.: - промислове виробництво: ріст на 28 тис. грн. або 19,3% у зв'язку з підвищенням обсягу ремонту запасних частин та деталей на сторону; - інші види діяльності: ріст 2 154 тис. грн. або 289,1%.;

- витрати операційної діяльності склали 4 849 тис. грн.;

- інші витрати склали 0 тис. грн.

По іншій операційній діяльності фактичні витрати занижені проти плану на 283,0 тис. грн., проти минулого року занижені на 1573 тис. грн., проте збільшені витрати по наданню матеріальної допомоги непрацюючим на 218,0 тис. грн. проти плану і на 208,0 тис. грн. до минулого року.

Таблиця 2.6

Витрати основної діяльності (по елементам та видам робіт)

Аналіз витрат ВЧДЕ5 по видам діяльності (тис. грн.)

Показники	2021 р.	2022 р.	2023 р.	% до 2021 р.	% до 2022 р.	+ - до 2021 р.	+ - до 2022 р.
Витрати, в т.ч.:	77 213	77 022	77 674	99,8	100,8	-191	652
Експлуатаційні	44 177	55 164	59 720	124,9	108,3	10 987	4 556
Утримання та експлуатація об’єктів інфраструктури	1 010	3 068	3 354	303,8	109,3	2 058	286
Ремонт рухомого складу	27 519	11 477	6 679	41,7	58,2	-16 042	-4 798
Підсобно-допоміжна діяльність	435	890	3 072	204,6	345,2	455	2 182
Операційна діяльність	4 069	6 422	4 849	157,8	75,5	2 353	-1 573
Інші витрати	3	1	0	33,3	0,0	-2	-1

Джерело: розраховано автором

Матеріальна допомога непрацюючим:

1) на лікування – 24,4 тис. грн.;

2) на поховання – 38.1 тис. грн.;

3) до ювілейних дат – 30 тис. грн.;

4) здешевлення опалення – 58,9 тис. грн.;

5) премія звільненим – 0,1 тис. грн.;

6) страхування – 342 тис. грн.

- збільшені витрати на утримання гуртожитків - на 338 тис. грн. проти плану і на 439 тис. грн. до минулого року;

- різниця між фактичними витратами на утримання гуртожитків та граничним розміром плати, пред'явлена працівнику зменшена на 319 тис. грн. до минулого року;

- відшкодування пільгових пенсій збільшено на 10 тис. грн. до минулого року;

- відрахування профкому фактично витрати складають 326,0 тис. грн., за аналогічний період минулого року витрати склали 247 тис. грн.,

збільшення відбулося за рахунок збільшення фактичного відсотку відрахування (0,08%), що передбачено Колективним договором депо, у порівняні з плановим (0,03% від фонду оплати праці.);

- безкоштовні квитки для особистих потреб працюючих збільшені на 329,0 тис. грн. проти минулого року;

- безкоштовні квитки для особистих потреб непрацюючих знижені на 2,0 тис. грн. до минулого року;

- виплати працівникам, призваним на військову службу, в зв'язку з мобілізацією, склали 139 тис. грн.

Проведемо поглиблений аналіз формування прибутку даного підприємства.

Джерелами для проведення аналізу прибутку ВЧДЕ-5 є фінансова звітність підприємства.

Проведемо розрахунок чистого прибутку за 2021-2023 рр.

Балансовий прибуток розраховується за формулою:

$$ВП = ЧД – С\ , \qquad (2.1)$$

де ЧД – чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), грн.;

С – собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг), грн.

Балансовий прибуток за 2021 – 2023 р. складає:

$$ВП_{2021} = 75\ 206 – 70\ 265 = 4\ 941 \text{ тис. грн.};$$

$$ВП_{2022} = 71\ 698 – 67\ 691 = 4\ 007 \text{ тис. грн.};$$

$$ВП_{2023} = 74\ 121 – 71\ 772 = 2\ 349 \text{ тис. грн.}$$

Фінансовий результат (прибуток) від операційної діяльності розраховується за формулою:

$$ПОД = ВП + Ін.\ о.д. – АВ – В\ зб. – Ін.\ о.в.\ , \qquad (2.2)$$

де ВП – балансовий прибуток, грн.;

Ін. о.д. – інші операційні доходи, грн.;

АВ – адміністративні витрати, грн.;

В зб. – витрати на збут, грн.;

Ін. о.в. – інші операційні витрати, грн.

Фінансовий результат (прибуток) від операційної діяльності за 2021 р., 2022 р. та 2023 р. складає:

$$ПОД_{2021} = 4\ 941 + 2\ 116 – 2\ 876 – 0 – 4\ 069 = 112 \text{ тис. грн.};$$

$$ПОД_{2022} = 4\ 007 + 4\ 985 – 2\ 908 – 0 – 6\ 422 = - 338 \text{ тис. грн.};$$

$$ПОД_{2023} = 2\ 349 + 3\ 636 – 1065 – 0 – 4\ 849 = 71 \text{ тис. грн..}$$

Фінансовий результат (прибуток) до оподаткування розраховується за формулою:

$$П \text{ до оп.} = ПОД + Д \text{ кап.} + Ін. ф.д. + Ін. д. – Фін. в. – В \text{ кап.} – Ін.в. , \quad (2.3)$$

де ПОД – фінансовий результат (прибуток) від операційної діяльності, грн.;

Д кап. – доход від участі в капіталі, грн.;

Ін. ф.д. – інші фінансові доходи, грн.;

Ін. д. – інші доходи, грн.;

Фін. в. – фінансові витрати, грн.;

В кап. – втрати від участі в капіталі, грн.;

Ін.в. – інші витрати, грн.

Фінансовий результат (прибуток) до оподаткування за 2021 р., 2022 р. та 2023 р. складає:

$$П \text{ до оп.}_{2021} = 112 + 0 – 0 + 33 – 0 + 0 – 3 = 142 \text{ тис. грн.};$$

$$П \text{ до оп.}_{2022} = (- 338) + 0 – 0 + 1186 – 0 + 0 – 1 = 847 \text{ тис. грн.};$$

$$П \text{ до оп.}_{2023} = 71 + 0 – 0 + 736 – 0 + 0 – 0 = 807 \text{ тис. грн.}$$

Чистий фінансовий результат (прибуток) розраховується за формулою:

$$ЧП = П\ до\ оп. \pm В\ (Д)\ под.\ пр. \pm П\ (З)\ п.д.\ , \quad (2.4)$$

де П до оп. – фінансовий результат (прибуток) до оподаткування, грн.;

В (Д) под. пр. – витрати (дохід) з податку на прибуток, грн.;

П(З) п.д. – прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування, грн.

Чистий фінансовий результат (прибуток) за 2021 р., 2022 р. та 2023 р. складає:

$$ЧП_{2021} = 142 – 0 – 0 = 142 \text{ тис. грн.};$$

$$ЧП_{2022} = 847 – 0 – 0 = 847 \text{ тис. грн.};$$

$$ЧП_{2023} = 807 – 0 – 0 = 807 \text{ тис. грн.}$$

На основі проведених розрахунків можна зробити висновок про те, що чистий прибуток підприємства у 2023 році склав 807 тис. грн., що на 705 тис. грн. більше у порівнянні з 2021 роком, коли він становив 142 тис. грн. (при цьому темп зростання чистого прибутку склав 568,31 %.

Проведені розрахунки подано у табл. 2.7. Як можна помітити із табл. 2.9, по всім показникам на протязі 2021 – 2023 років спостерігається поступове зростання. На рис. 2.4 зображені чистий дохід від реалізації продукції, собівартість реалізованої продукції та чистий прибуток від діяльності підприємства.

Так, якщо у 2021 році чистий дохід від реалізації продукції склав – 75 206 тис. грн., то у 2022 році він скоротився на 3 508 тис. грн. і склав тільки 71 698 тис. грн.. Причиною зміни є саме зменшення обсягів виробництва та надання послуг. У останньому аналізованому періоді чистий дохід підприємства збільшився на 2 423 тис. грн. і склав 74 121 тис. грн..

Таблиця 2.7

Аналіз формування чистого прибутку ВЧДЕ-5

за 2021–2023 рр. (тис. грн.)

№	Показники	Значення за роками			Абсолютне відхилення		Темп росту, %	
		2021	2022	2023	2013/2012	2014/2013	2013/2012	2014/2013
1	Чистий дохід від реалізації продукції	75206	71 698	74 121	-3 508	2 423	95,33	103,37
2	Собівартість реалізованої продукції	70 265	67 691	71 772	-2 574	4 081	96,34	106,03
3	Балансовий прибуток	4 941	4 007	2 349	-934	-1 658	81,1	58,62
4	Фінансовий результат (прибуток) від операційної діяльності	112	-	71	-112	71	0	0
5	Фінансовий результат (прибуток) до оподаткування	142	847	807	705	-40	596,48	95,28
6	Чистий фінансовий результат (прибуток)	142	847	807	705	-40	596,48	95,28
4	Фінансовий результат (прибуток) від операційної діяльності	112	-	71	-112	71	0	0
5	Фінансовий результат (прибуток) до оподаткування	142	847	807	705	-40	596,48	95,28
6	Чистий фінансовий результат (прибуток)	142	847	807	705	-40	596,48	95,28

Джерело: розраховано автором

Що стосується собівартості реалізованої продукції, то тенденції в зміні її розміру були подібними до змін у сумі доходу. В цілому, у перший рік, що аналізувався, собівартість продукції складала 70 265 тис. грн., у наступному 2022 році загальна собівартість скоротилася на 2 574 тис. грн., що найвірогіднішою причиною у даному випадку є саме зменшення обсягів виробництва та надання послуг. У 2023 році загальна собівартість зросла на 4 081 тис. грн. і чистий дохід збільшився на 2 423 тис. грн.

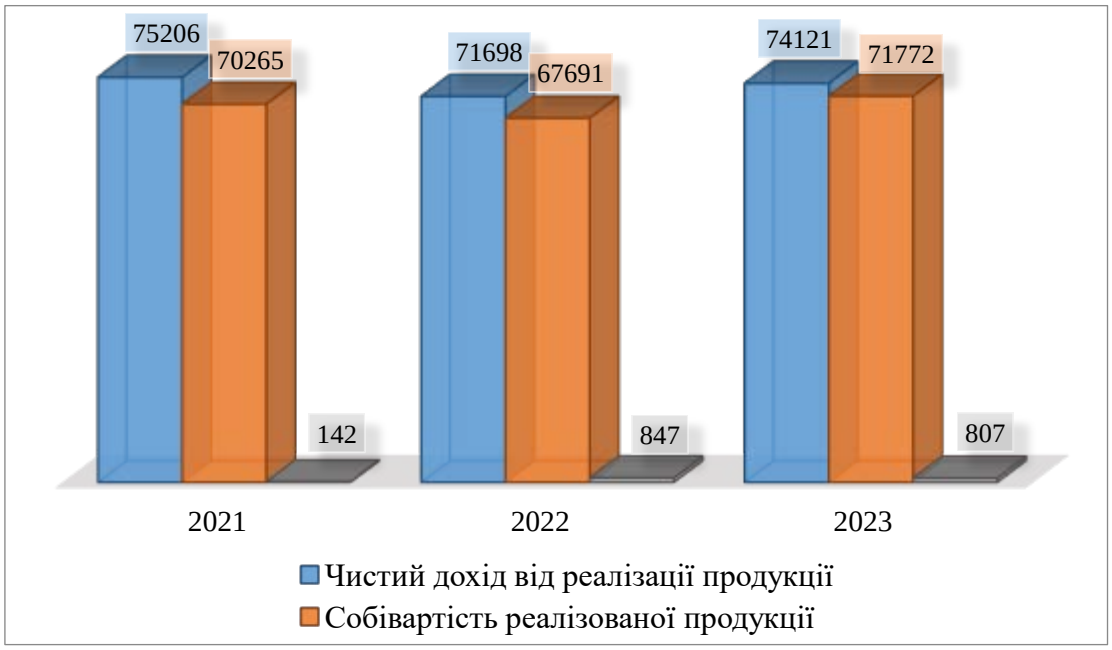


Рис. 2.4. Фінансові результати діяльності ВЧДЕ-5 за 2021–2023 рр. (тис. грн.)

Скорочення чистого доходу від реалізації продукції розглядається як негативна тенденція, що відображає скорочення масштабів діяльності ВЧДЕ-5. У зв’язку з тим, що на підприємстві протягом цих років мали місце подібні тенденції, скоротився і балансовий прибуток на 2 592 тис. грн. у 2023 році у порівнянні з базовим 2021 роком.

2.3 Оцінка показників ефективності управління прибутковістю підприємства

Якщо сума прибутку показує абсолютний ефект від діяльності, то рентабельність характеризує міру цієї ефективності, тобто відносний ступінь прибутковості підприємства.

Показники рентабельності є відносними характеристиками фінансових результатів й ефективності діяльності підприємства. Вони вимірюють прибутковість підприємства з різних позицій.

Отже, проведемо аналіз прибутковості різноманітних видів діяльності ВЧДЕ-5 за 2021 – 2023 р.р.

1. Рентабельність основної діяльності підприємства розраховується за формулою:

$$ROD = П\ оп \div С \times 100\ \%, \quad (2.5)$$

де П оп – прибуток (збиток) від операційної діяльності, тис. грн.;

С – собівартість реалізованої продукції, тис. грн..

$$ROD_{2021} = 112 \div 70\ 265 \times 100\ \% = 0{,}16\ \%;$$

$$ROD_{2022} = (-338) \div 67\ 691 \times 100\ \% = -0{,}5\ \%;$$

$$ROD_{2023} = 71 \div 71\ 772 \times 100\ \% = 0{,}1\ \%.$$

2. Рентабельність виробничих фондів показує на скільки ефективна віддача виробничих фондів:

$$ROF = ЧП \div ВФ \times 100\ \%, \quad (2.6)$$

де ЧП – чистий прибуток (збиток), тис. грн.;

ВФ – виробничі фонди (залишкова вартість основних засобів + виробничі запаси + незавершене виробництво).

$$ROF_{2021} = 142 \div (9\ 908 + 3\ 427 + 0) \times 100\ \% = 142 \div 13\ 335 \times 100\ \% = 1{,}06\ \%;$$

$$ROF_{2022} = 847 \div (10\ 684 + 2\ 230 + 0) \times 100\ \% = 847 \div 12\ 914 \times 100\ \% = 6{,}56\ \%;$$

$$ROF_{2023} = 807 \div (13\ 845 + 1\ 381 + 0) \times 100\ \% = 807 \div 15\ 226 \times 100\ \% = 5{,}30\ \%.$$

3. Рентабельність активів розраховується за формулою:

$$ROA = ЧП \div А \times 100\ \%, \quad (2.7)$$

де ЧП – чистий прибуток (збиток), тис. грн.;

А – активи підприємства, тис. грн..

$$ROA_{2021} = 142 \div 14\,044 \times 100\,\% = 1{,}01\,\%;$$

$$ROA_{2022} = 847 \div 15\,097 \times 100\,\% = 5{,}61\,\%;$$

$$ROA_{2023} = 807 \div 20\,698 \times 100\,\% = 3{,}90\,\%.$$

4. Рентабельність власного капіталу відображає частку прибутку у власному капіталі:

$$ROE = ЧП \div ВК \times 100\,\%, \quad (2.8)$$

де ВК – власний капітал, тис. грн.

$$ROE_{2021} = 142 \div 6\,659 \times 100\,\% = 2{,}13\,\%;$$

$$ROE_{2022} = 847 \div 6\,659 \times 100\,\% = 12{,}72\,\%;$$

$$ROE_{2023} = 807 \div 11\,565 \times 100\,\% = 6{,}98\,\%.$$

Розрахунок рентабельності видів діяльності за 2021–2023 рр. представлено у табл. 2.8.

Таблиця 2.8

Показники рентабельності ВЧДЕ-5 за 2021–2023 рр. (%)

№	Показники	Значення за роками			Абсолютне відхилення		Темп росту, %	
		2021	2022	2023	2013/2012	2014/2013	2013/2012	2014/2013
1	Рентабельність основної діяльності (ROD)	0,16	(0,5)	0,1	(0,11)	0,6	(3,13)	0,2
2	Рентабельність виробничих фондів (ROF)	1,06	6,56	5,30	5,50	-1,26	618,87	80,79
3	Рентабельність активів (ROA)	1,01	5,61	3,90	4,60	-1,71	555,44	69,52
4	Рентабельність власного капіталу (ROE)	2,13	12,72	6,98	10,59	-5,74	597,18	54,87

Джерело: розраховано автором

Представлені у табл. 2.8 показники характеризують ефективність роботи підприємства як в цілому, так і прибутковість різноманітних напрямків його діяльності. Вони більш повно, ніж прибуток відображають кінцеві результати господарювання, так як їх величина розраховується як співвідношення ефекту з наявними чи використаними ресурсами.

Динаміку розрахованих відносних показників ефективності діяльності підприємства наочно представлено на рис. 2.5.

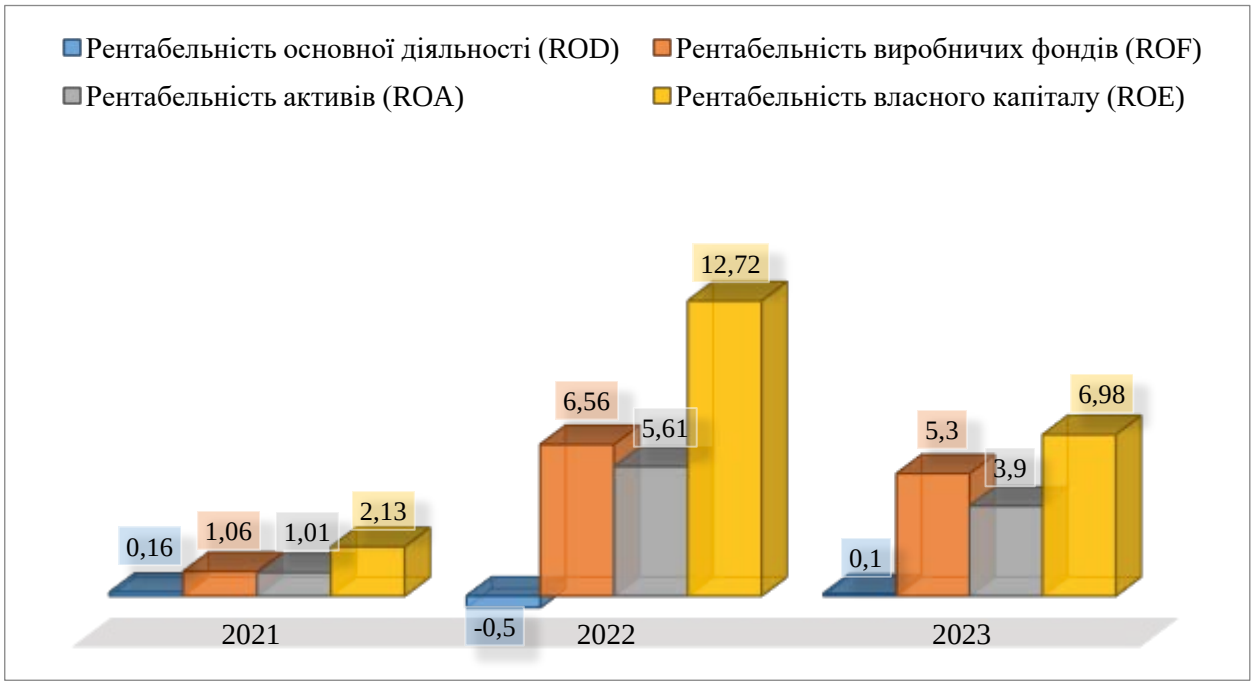


Рис. 2.5. Показники прибутковості ВЧДЕ-5 за 2021–2023 рр.

Схематичне зображення показників прибутковості ВЧДЕ-5 за 2021–2023 рр. показало, що по всіх показниках ефективності спостерігалося неухильне зростання, при цьому у 2022 році це зростання було найбільшим.

Першим показником є рентабельність основної діяльності, яка розраховується як відношення прибутку від операційної діяльності до собівартості реалізованої продукції. Цей показник у 2021 році складав дуже невелику величину, коли на одну гривню собівартості продукції

приходилося тільки 0,16 коп. чистого прибутку. У 2022 році цей показник значно зменшився (-0,5) як за рахунок зменшення суми отриманого прибутку від операційної діяльності, а також за рахунок зменшення собівартості продукції, а у 2023 відбулося збільшення прибутку від операційної діяльності, а також за рахунок збільшення собівартості продукції. В цілому дані зміни призвели до того, що рентабельність виробничої діяльності почала складати 0,1 %.

Наступний показник – рентабельність виробничих фондів – також зростав протягом 2021–2023 рр. І так як у чисельнику даного показника також знаходиться сума отриманого чистого прибутку, який постійно зростав, то і рентабельність виробничих фондів теж зростала і склала у останньому році 5,30 %, тобто в середньому одна гривня вартості виробничих фондів приносила 5,30 коп. чистого прибутку.

Така сама тенденція спостерігалася і по всіх інших показниках рентабельності. І це не дивно, тому що основним показником у розрахунку коефіцієнтів ефективності є розмір чистого прибутку, а так як його сума тільки зростала у порівнянні з базовим 2021 роком, то в цілому спостерігається і зростання коефіцієнтів ефективності.

Висновки до розділу 2.

На основі проведених розрахунків можна зробити висновок про те, що чистий прибуток підприємства у 2023 році склав 807 тис. грн., що на 705 тис. грн. більше у порівнянні з 2021 роком, коли він становив 142 тис. грн. (при цьому темп зростання чистого прибутку склав 568,31 %).

Скорочення чистого доходу від реалізації продукції розглядається як негативна тенденція, що відображає скорочення масштабів діяльності ВЧДЕ-5. У зв’язку з тим, що на підприємстві протягом цих років мали місце

подібні тенденції, скоротився і балансовий прибуток у 2023 році у порівнянні з базовим 2021 роком.

Якщо сума прибутку показує абсолютний ефект від діяльності, то рентабельність характеризує міру цієї ефективності, тобто відносний ступінь прибутковості підприємства. Показники рентабельності є відносними характеристиками фінансових результатів й ефективності діяльності підприємства. Вони вимірюють прибутковість підприємства з різних позицій. Ці показники характеризують ефективність роботи підприємства як в цілому, так і прибутковість різноманітних напрямків його діяльності. Вони більш повно, ніж прибуток відображають кінцеві результати господарювання, так як їх величина розраховується як співвідношення ефекту з наявними чи використаними ресурсами.

Розраховано відносні показники ефективності діяльності підприємства за 2021–2023 рр., які показали, що по всіх показниках ефективності спостерігалося неухильне зростання, при цьому у 2022 році це зростання було найбільшим. Так показник рентабельність основної діяльності, який розраховується як відношення прибутку від операційної діяльності до собівартості реалізованої продукції, у 2021 році складав дуже невелику величину, коли на одну гривню собівартості продукції приходилося тільки 0,16 коп. чистого прибутку. У 2022 році цей показник значно зменшився (-0,5) як за рахунок зменшення суми отриманого прибутку від операційної діяльності, а також за рахунок зменшення собівартості продукції, а у 2023 відбулося збільшення прибутку від операційної діяльності, а також за рахунок збільшення собівартості продукції. В цілому дані зміни призвели до того, що рентабельність виробничої діяльності складала 0,1 %. Така сама тенденція спостерігалася і по всіх інших показниках рентабельності.

РОЗДІЛ 3.
ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ПРИБУТКОВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

3.1 Резерви збільшення прибутку підприємства

Ключовою метою фінансового планування виступає виявлення та мобілізація внутрішніх резервів для підвищення прибутковості. Під терміном «прогнозування фінансового стану» розуміють процес оцінювання можливого обсягу та структури фінансових ресурсів підприємства на визначений період у майбутньому. Це досягається шляхом аналізу динаміки розвитку підприємства як суб'єкта господарювання в контексті економічної ситуації у суспільстві та державі. Вибір найефективнішого фінансового плану ґрунтується на застосуванні відповідних критеріїв оцінювання. Процес прогнозування базується на аналізі темпів змін показників у попередні періоди, їх усередненні та подальшому множенні на значення, що передує періоду прогнозу. Завдяки складанню аналітичного планового балансу, стає можливим змоделювати варіанти майбутньої діяльності підприємства з урахуванням різних сценаріїв розвитку.

Порівняння даних планового балансу з прогнозними значеннями має велике значення, оскільки дозволяє зіставити заплановані результати з очікуваними. Саме тому доцільно подавати прогнозні показники поряд із плановими. Процедура прогнозування у даному випадку аналогічна до методики складання прогнозного балансу.

Для здійснення кількісного прогнозного аналізу фінансових результатів підприємств, як правило, застосовуються методи часових рядів (трендовий аналіз), метод множинної кореляційно-регресійної оцінки в межах факторного впливу на рівень рентабельності, метод бюджетного планування, а також метод обчислення на основі визначеного відсотка від обсягу продажів.



Рис. 3.1 – Ієрархічне дерево фінансового прогнозування і планування, орієнтоване на формування прибутку високої якості

Бюджетування являє собою організаційний процес управління фінансами, інвестиційною та операційною діяльністю суб’єкта господарювання, який базується на складанні та впровадженні бюджетів для окремих об'єктів, контролі за їх реалізацією, аналізі відхилень від запланованих показників і подальшому регулюванні напрямів діяльності з урахуванням впливу зовнішнього середовища задля досягнення визначених цілей.

Цей інструмент управління не лише підвищує результативність фінансової діяльності підприємства, а й забезпечує постійний контроль за рухом грошових потоків, ефективне керування оборотними активами, організацію документообігу всередині компанії, а також дає змогу здійснювати оцінку ефективності діяльності окремих структурних одиниць на всіх етапах реалізації бюджету. У зв’язку з цим, бюджетування виступає не тільки як процес, але і як управлінська технологія, що є індикатором якості менеджменту, а також відповідності управлінських рішень сучасним вимогам до ефективного управління підприємством.

Процедура прогнозування звіту про фінансові результати передбачає поділ статей на дві основні категорії: автоматично сформовані та регульовані. До першої групи належать статті, що формуються внаслідок виконання операційної діяльності згідно з планом, і змінюються прямо пропорційно до обсягів реалізації продукції. Відповідно, кожен елемент звіту про фінансові результати коригується відповідно до обраної методики прогнозування, що може ґрунтуватися на відсотковому збільшенні або зменшенні обсягів реалізації. Регульовані статті, у свою чергу, не залежать від обсягу продажів, тому для їх прогнозування застосовують, наприклад, метод експертних оцінок.

З урахуванням прогнозного звіту про фінансові результати обчислюються відповідні фінансові індикатори, які зіставляються з

очікуваними значеннями. Серед сучасних перспективних підходів до прогнозування фінансових результатів варто відзначити метод штучних нейронних мереж, що мають суттєві переваги над традиційними підходами. Основною їх перевагою є можливість встановлення зв'язку між прогнозованим показником і незалежними змінними.

Стандартна послідовність дій під час прогнозування із застосуванням нейронної мережі включає: формування часового ряду з обраним інтервалом; усунення пропущених значень; згладжування ряду (наприклад, за допомогою ковзного середнього); формування ряду відносних змін; створення таблиці «вікон» з урахуванням глибини тимчасових інтервалів; доповнення таблиці допоміжними показниками (наприклад, динамікою за попередні роки); масштабування даних; розподіл на навчальну та тестову вибірки; налаштування параметрів моделі; навчання нейромережі; перевірка ефективності її роботи в умовах реального середовища.

Точність прогнозу на основі нейронних мереж залежить від кількості характеристик, що описують значення ряду під час формування вибірки, тривалості та інтервалу прогнозування, а також горизонту передбачення. Відтак, метод прогнозування обирається відповідно до прийнятої концепції планування і повинен бути інтегрований у загальну систему менеджменту підприємства.

У межах даного дослідження буде здійснено прогнозування та планування фінансової звітності підприємства «Експлуатаційне вагонне депо Дарниця». Виявлені стійкі тренди у динаміці чистого доходу та собівартості реалізованої продукції (робіт, послуг), що можуть бути описані поліноміальними моделями з високим рівнем детермінації, надають можливість застосовувати метод екстраполяції для прогнозування.

Таблиця 3.1

Прогнозування і планування чистого прибутку Підприємства «Експлуатаційного вагонного депо Дарниця» у 2024 р.

(тис. грн.)

Показник	Характер прогнозу	Прогнозна модель	Прогноз	Характер планування	Уточнення планової моделі	План
1	3	4	5	6	7	8
Чистий доход (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	Пасивний, пошуковий, екстраполяція	ЧД = -5760,8x^2 + 90545x - 14694 R^2 = 0,9916	34097,5	Інтерактивне, адаптивне	ЧД=7,116*А-122875,3	29047,4
Собівартість реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)		СР = -4410,8x^2 + 68615x R^2 = 0,9887	26662,9		СР=5,486*А-88480,3	23018,7
Балансовий прибуток	Моделювання	ВП=ЧД-СР	7434,6		ВП=ЧД-СР	6028,7
Інші операційні доходи	Пасивний, пошуковий		354,2	Звичайне, реактивне		354,2
Адміністративні витрати	Пасивний, пошуковий, екстраполяція	y = -244,04x^2 + 2660,7x + 83,3 R^2 = 0,8799	575,0	Звичайне, реактивне		575,0

Продовження табл. 3.1

1	3	4	5	6	7	8
Витрати на збут		y = 7706,7x + 2935,1 R^2 = 0,9556	6458,87	Преактивне	ВЗ=ВЗф*$\frac{чД_{пл}}{чД_{ф}}$	5359,9
Інші операційні витрати	Пасивний, пошуковий, моделювання	ІОВ=1,008*ІОД-786,4	278,4	Преактивне		278,4
Фінансові результати від операційної діяльності	Моделювання		3696	Моделювання		3696
Фінансові витрати	Активний, нормативний, моделювання	ФВ=(ДЗф-ΔДЗ)$*$С	2240	Преактивне		2240
Прибуток від звичайної діяльності	Моделювання		1456	Моделювання		1456
Чистий прибуток	Моделювання		1456	Моделювання		1456

Однак слід зазначити, що підприємство потребує зміни у структурі фінансового капіталу. У плановому періоді передбачається отримання доходу, рівень якого буде прийнято на основі фактичних даних за 2023 рік.

Динаміка витрат на збут описується лінійним трендом, згідно з яким вони прогнозуються в обсязі 6458,87 грн. Але, використавши преактивний підхід до планування, приймемо їх на фактичному рівні, пропорційному зміні планового порівняно з фактичним.

Кореляція між операційними доходами і операційними витратами складає 0,998, а кореляційно-регресійна модель на основі даних табл. 3.2 складає

ІОВ=1,008*ІОД – 786,4, (3.1)

де ІОВ – інші операційні витрати;

ІОД – інші операційні доходи.

При запланованих інших операційних доходах в сумі 354,2 тис. грн. сума планових інших операційних витрат складе 278,4 тис. грн.

Таблиця 3.2

Регресійна статистика

Умовні позначення	Значення	Умовні позначення	Значення
m1	1,008027127	m2	-786,399
se2	0,02562897	se2	608,1462
r2	0,99677829	sey	1140,397
F	1546,970854	df	5
ssreg	2020842365	ssresid	6502522

Джерело: розраховано автором

Величину фінансових витрат (ДЗ) визначимо за формулою:

ФВ=(ДЗф – $\Delta ДЗ) * C$, (3.2)

де ДЗф – фактична сума довгострокових зобов’язань, 24000 грн.;

$\Delta ДЗ$ – скорочення довгострокових зобов’язань, 10000 грн.;

С – річна процентна ставка, 26%.

Фінансовий результат від операційної діяльності по плану складе 3696 тис. грн., фінансові витрати 2240 тис. грн., а фінансовий результат від звичайної діяльності 1456. Підприємство отримає прибуток, та зміцнить фінансову стійкість за рахунок раціоналізації структури капіталу.

3.2. Сценарний підхід до управління прогнозуванням і плануванням прибутку підприємства

У сучасних умовах, які характеризуються високим рівнем невизначеності, одним із найефективніших підходів до прогнозування, що дає змогу більш ґрунтовно оцінити майбутні події, є сценарний аналіз. Його основна відмінність від традиційних методів прогнозування полягає у відмові від використання принципу ретроспективної екстраполяції — він не передбачає, що тенденції, характерні для минулого, обов’язково збережуться в майбутньому. Натомість акцент робиться на оцінюванні можливих варіантів розвитку подій та виявленні критичних ситуацій, пояснення яких може базуватися лише на попередньому досвіді. Сценарний аналіз як інструмент прогнозування дає можливість детально змоделювати логіку подій, які з певною ймовірністю можуть призвести до досягнення бажаного або запланованого фінансового стану підприємства в умовах різних сценаріїв розвитку.

Застосування сценарного підходу у фінансовому прогнозуванні дозволяє з одного боку — ідентифікувати, оцінити та мінімізувати рівень невизначеності ключових факторів, що впливають як на поточну діяльність, так і на довгостроковий розвиток компанії. З іншого боку — завдяки цьому підходу формується можливість оцінки стратегій розвитку, що є особливо актуальним в умовах нестабільного економічного середовища.

Необхідність забезпечення стабільного антикризового розвитку підприємств зумовлює потребу у багатоваріантному обґрунтуванні управлінських рішень. Методика сценарного аналізу повною мірою відповідає реаліям сьогодення, коли ухвалення управлінських рішень відбувається в умовах динамічних змін і високої нестабільності.

Сценарії різного характеру — песимістичний, оптимістичний та найбільш ймовірний — активно застосовуються для прогнозування обсягів виробництва та реалізації продукції харчової промисловості, а також для управління конкурентоспроможністю торговельної марки відповідно до результатів її позиціонування. Обґрунтований вибір певного сценарію є основою прийняття управлінських рішень, спрямованих на підвищення ефективності діяльності підприємства. Це сприяє переходу підприємства з поточної зони фінансових ризиків до більш стабільного стану, що, своєю чергою, посилює конкурентні позиції, зростання обсягів продажів і стійкість підприємства до зовнішніх впливів.

Любіч О.О. запропонувала авторську методику формування сценаріїв для підтримки прийняття рішень у сфері фінансів, яка дала змогу застосувати сценарний аналіз у практиці управління бюджетним процесом.

Попри велику кількість досліджень, наукова увага зосереджується переважно на окремих аспектах застосування сценарного підходу до вирішення прикладних задач, тоді як методичні засади впровадження сценарного методу у фінансове планування ще потребують подальшого наукового опрацювання.

Процес моделювання розвитку підприємства передбачає побудову відповідних характеристик, що дозволяють встановити чинники, від яких залежить розвиток компанії, а також спрогнозувати можливі напрями її еволюції.

У нормативно-правових документах України поняття сценарію трактується як сукупність стресових ситуацій, які розгортаються у часі й супроводжуються декількома взаємопов’язаними факторами ризику. Стрес-

тестовий сценарій, у свою чергу, є моделлю ймовірного розвитку подій під впливом таких факторів.

На основі критичного аналізу наукових підходів до трактування поняття «сценарій» було запропоновано власне визначення цього терміна у контексті фінансового прогнозування та планування: це модель розвитку подій, що мають високу ймовірність реалізації та можуть істотно впливати на об’єкт прогнозування й планування, яка описує його можливий стан у майбутньому, визначає основну траєкторію розвитку під впливом зовнішніх і внутрішніх факторів.

Сценарне фінансове планування передбачає створення фінансового плану з урахуванням можливого впливу різних ситуацій, що формуються за конкретним сценарієм, на фінансову стабільність підприємства. Залежно від джерела походження сценарії поділяють на:

історичні — що базуються на реальних подіях минулого, які вже відбулися;

гіпотетичні — що моделюють потенційні ситуації, які ще не мали місця в реальності, але можуть виникнути.

Порівняльну характеристику цих видів сценаріїв наведено у таблиці 3.3.

Сценарії, які використовуються для фінансового планування, мають охоплювати всі можливі передумови виникнення ситуацій, що можуть загрожувати фінансовій стабільності підприємства. Під час застосування як історичних, так і гіпотетичних сценаріїв, доцільно враховувати різні рівні впливу ризикових факторів: помірний, середній і високий, що дозволяє забезпечити більш повне уявлення про можливі наслідки для підприємства та відповідні дії з боку менеджменту.

Процедура проведення сценарного аналізу включає в себе низку послідовних етапів, що формалізовано зображені на рис. 3.2. Сценарій, по суті, є відносно цілісною оцінкою ймовірного напряму розвитку прогнозованого об’єкта, оскільки ґрунтується на певних припущеннях щодо

майбутніх умов функціонування. При цьому важливо враховувати, що такі умови далеко не завжди можна точно передбачити.

Таблиця 3.3

Порівняльна характеристика сценаріїв

Сценарій	Історичний	Гіпотетичний
Переваги	враховують реальний досвід криз	можливості гнучкішого формулювання можливих криз
Недоліки	- не враховують усіх змін економічного середовища, які відбуваються з часом; - не обов'язково є варіантами найгіршого розвитку подій	не ґрунтуються на історичних даних
Застереження щодо використання	за наявності певного ряду історичних даних можна розрахувати вірогідний діапазон можливих змін за допомогою методу математичної статистики	можуть застосовуватися для виявлення подій, відносно яких підприємство найбільше уразливе

Джерело: побудовано автором

На рисунку 3.2 продемонстровано схематичне уявлення процесу сценарного планування. Виходячи з поточної ситуації, здійснюється сценарний аналіз, який покликаний забезпечити обґрунтування майбутніх дій і стратегічних рішень. З урахуванням встановлених параметрів суб’єкт, що приймає рішення, здійснює вибір одного з можливих сценаріїв, визначаючи його як основний для подальшого планування.

Сценарне моделювання, як один із ключових інструментів стратегічного управління, включає когнітивний компонент і спрямоване на розроблення кількох альтернативних сценаріїв розвитку об’єкта на підставі виявлених закономірностей і трендів. Когнітивна складова передбачає використання пізнавальних здібностей (від англійського cognition — пізнання) і на рисунку

3.3 представлена через суб'єкта, який приймає рішення та має відповідні знання, досвід і компетенції.

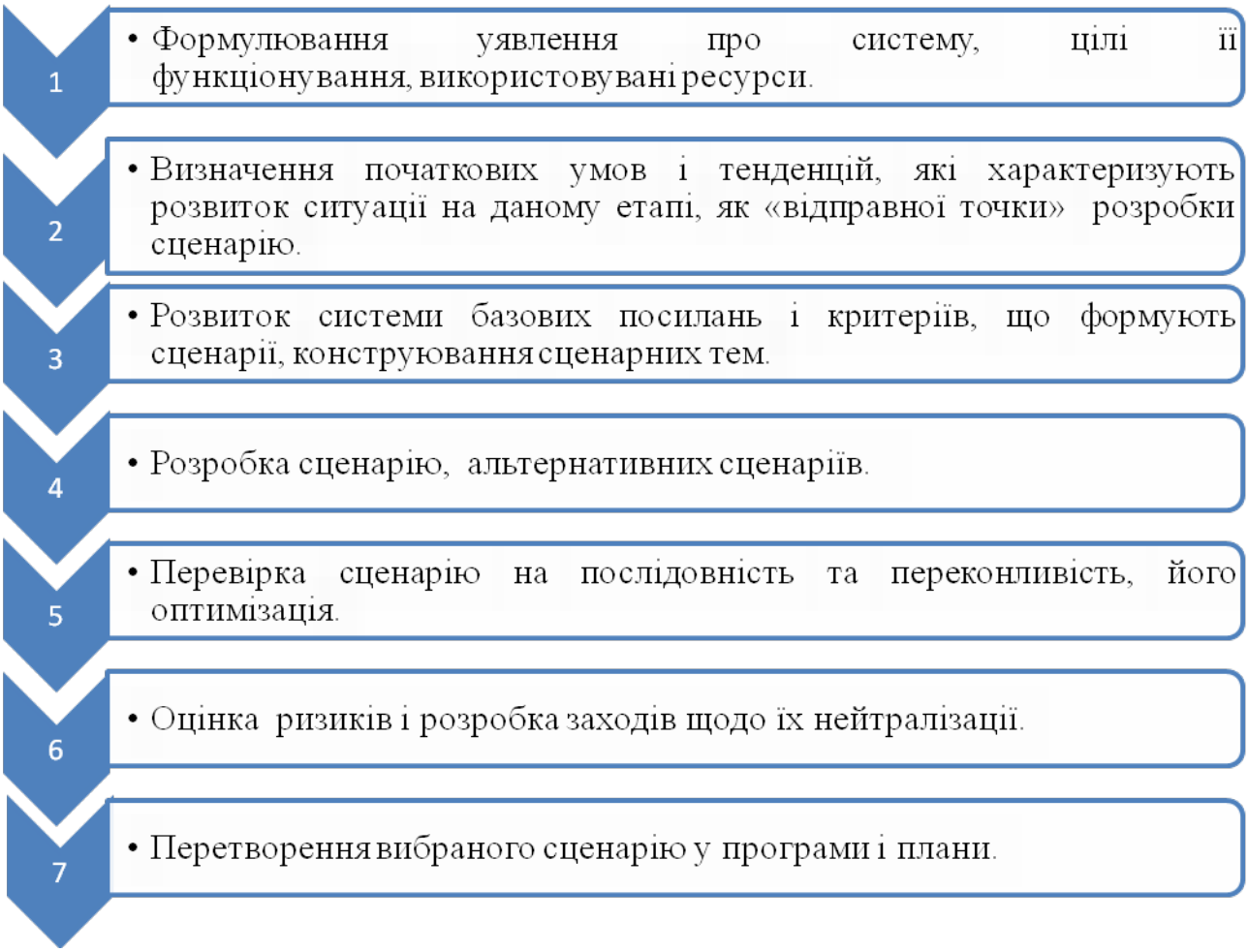


Рис. 3.2 – Формалізація процесу сценарного аналізу

Процес побудови сценаріїв є, перш за все, творчою діяльністю, яка не підлягає жорсткому формалізованому алгоритму. Його конкретна форма, методичний підхід і обчислювальні процедури обираються індивідуально у кожному окремому випадку. Це залежить від характеру об'єкта дослідження, наявних інформаційних ресурсів, технічного забезпечення, професійного рівня експертів, які беруть участь у розробці, а також інших супутніх чинників.

До основних методів створення сценаріїв відносять такі: метод аналогій, система діаграм, метод критичних полів, прийом «газетних заголовків», матриця перехресного впливу подій, байєсівський метод, а також методика «логіки можливого розвитку».

Серед ключових підходів до моделювання сценаріїв виділяють, зокрема, пасивний сценарій, що передбачає прогнозування розвитку ситуації на основі продовження існуючих тенденцій або припущення про можливі зміни у майбутньому.

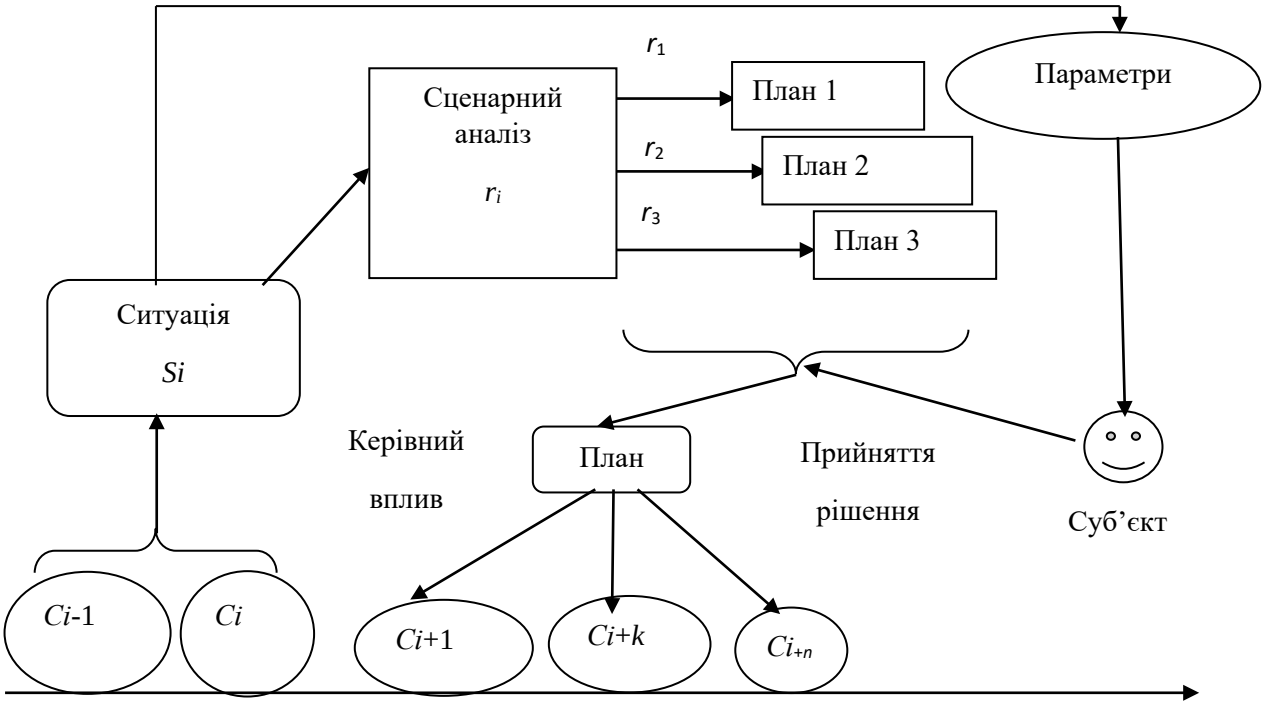


Рис. 3.3 – Схема сценарного планування

Активний прямий сценарій передбачає прогнозування розвитку подій за умови реалізації заздалегідь визначеного комплексу управлінських заходів, які спрямовані на досягнення цілей зацікавлених сторін. Активний зворотний сценарій, своєю чергою, є системою дій, орієнтованих на досягнення запланованої зміни ситуації.

Сценарії планування вважаються ефективними за умови, якщо вони: враховують лише найважливіші зміни впливових факторів; під час обчислення результативних показників беруть до уваги більшість ключових ризиків; дають змогу одержати ймовірнісно обґрунтовані події із заданим ступенем достовірності.

Важливість використання сценаріїв полягає у тому, що вони слугують базою для:

формування альтернативних економічних прогнозів з використанням методів моделювання;

аналізу функціонування об’єкта дослідження відповідно до різних прогнозних моделей;

перевірки ефективності альтернативних стратегій функціонування об’єкта;

оцінювання можливих змін у зовнішньому середовищі, зокрема аналізу поведінки конкурентів.

Сценарії не обмежуються лише інформаційним забезпеченням процесу прогнозування – вони також виконують функцію інструменту контролю при стратегічному плануванні діяльності об’єкта дослідження.

Автоматизація процесу сценарного аналізу можлива завдяки інструменту «Диспетчер сценаріїв» у програмному середовищі Excel. Сценарій у цьому контексті являє собою сукупність вхідних значень, які зберігаються в електронній таблиці та можуть автоматично підставлятися в необхідні комірки. Користувач має можливість створювати та зберігати різні набори даних на одному аркуші, а також швидко перемикатися між ними для перегляду альтернативних варіантів розвитку ситуації. Після того як усі сценарії сформовані, можна створити підсумковий аналітичний звіт, який може бути представлений як структурований перелік або у вигляді зведеної таблиці.

Застосування сценарного підходу надає змогу приймати обґрунтовані управлінські рішення, порівнюючи різні варіанти розвитку подій та обираючи серед них найбільш результативний. З огляду на значну роль фінансових витрат у формуванні чистого прибутку Підприємства «Експлуатаційного вагонного депо Дарниця», доцільно провести аналіз чутливості цього показника до зміни відсоткової ставки за кредитами (табл. 3.4, рис. 3.5).

Таблиця 3.4

Результати сценарного аналізу фінансових витрат

Показник	Фінансові витрати, тис. грн.	Базова ставка, %	Формули для розрахунку в опції сценарного аналізу
Платні зобов'язання, тис. грн	14000	18	
Процентні ставки, %	2240		
14	1960		
15	2100		
16	2240		
17	2380		
18	2520		
19	2660		
20	2800		
21	2940		
22	3080		

	A	B	C
1		14000	16
2		=B1*C1/100	
3	14	=ТАБЛИЦА(;C1)	
4	15	=ТАБЛИЦА(;C1)	
5	16	=ТАБЛИЦА(;C1)	
6	17	=ТАБЛИЦА(;C1)	
7	18	=ТАБЛИЦА(;C1)	
8	19	=ТАБЛИЦА(;C1)	
9	20	=ТАБЛИЦА(;C1)	
10	21	=ТАБЛИЦА(;C1)	
11	22	=ТАБЛИЦА(;C1)	

Джерело: розраховано автором

Залежно від рівня процентної ставки величина фінансових витрат коливається від 2240 до 3080 тис. грн.

Застосуємо сценарний підхід до визначення величини балансового прибутку залежно від зміни обсягу доходу і собівартості (табл. 3.5).

Таблиця 3.5

Прогнозні значення для розробки сценаріїв

Показник	Базові значення	Скорочення на 10%	Зростання на 10%
Обсяг доходу (послуг)	290474 (Т1)	261426,6 (Т2)	319521,4 (Т3)
Собівартість	230187 (С1)	207168,3 (С2)	253205,7 (С3)

Джерело: розраховано автором

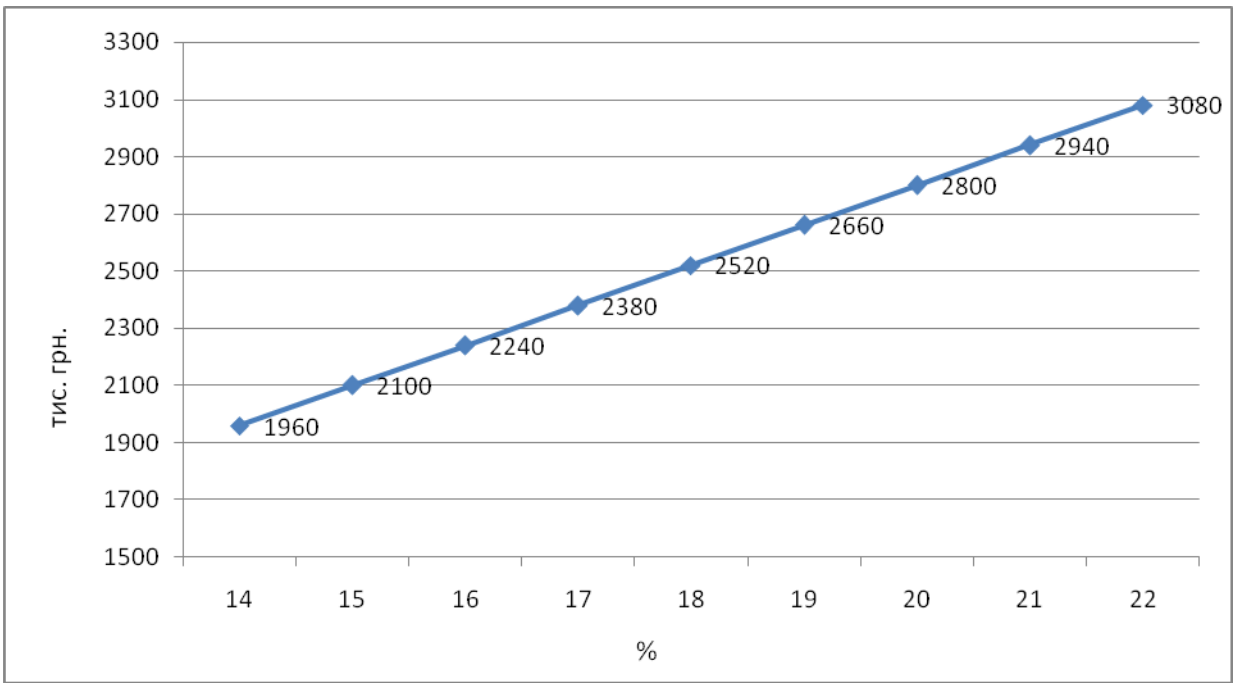


Рис. 3.5 Чутливість фінансових витрат до зміни процентної ставки

Моделювання сценаріїв розвитку подій і результати розрахунків наведено у табл. 3.6.

Таблиця 3.6

Моделювання сценаріїв розвитку подій (власні розрахунки)

Назва сценарію	Композиція прогнозів	Балансовий прибуток, тис. грн.	Ймовірність, частка од.	Зважений балансовий прибуток
1	2	3	4	5
Оптимістичний	Т3-С2	112353,1	0,01	1123,531
Позитивний1	Т3-С1	89334,4	0,05	4466,72
Позитивний2	Т1-С2	83305,7	0,07	5831,399
Позитивний3	Т3-С3	66315,7	0,17	11273,669
Найбільш вірогідний	Т1-С1	60287	0,4	24114,8
Негативний1	Т2-С2	54258,3	0,17	9223,911
Негативний2	Т1-С3	37268,3	0,07	2608,781
Негативний3	Т2-С1	31239,6	0,05	1561,98
Песимістичний	Т2-С3	8220,9	0,01	82,209
Всього				60287

Джерело: розраховано автором

Дослідження було здійснено з використанням інструменту «Диспетчер сценаріїв» у середовищі Excel. У залежності від обраного варіанту розвитку подій, величина балансового прибутку варіюється в межах від 8 220,9 тис. грн до 112 353,1 тис. грн. Графічне зображення ймовірності досягнення кожного з можливих рівнів балансового прибутку представлено на рис. 3.6.

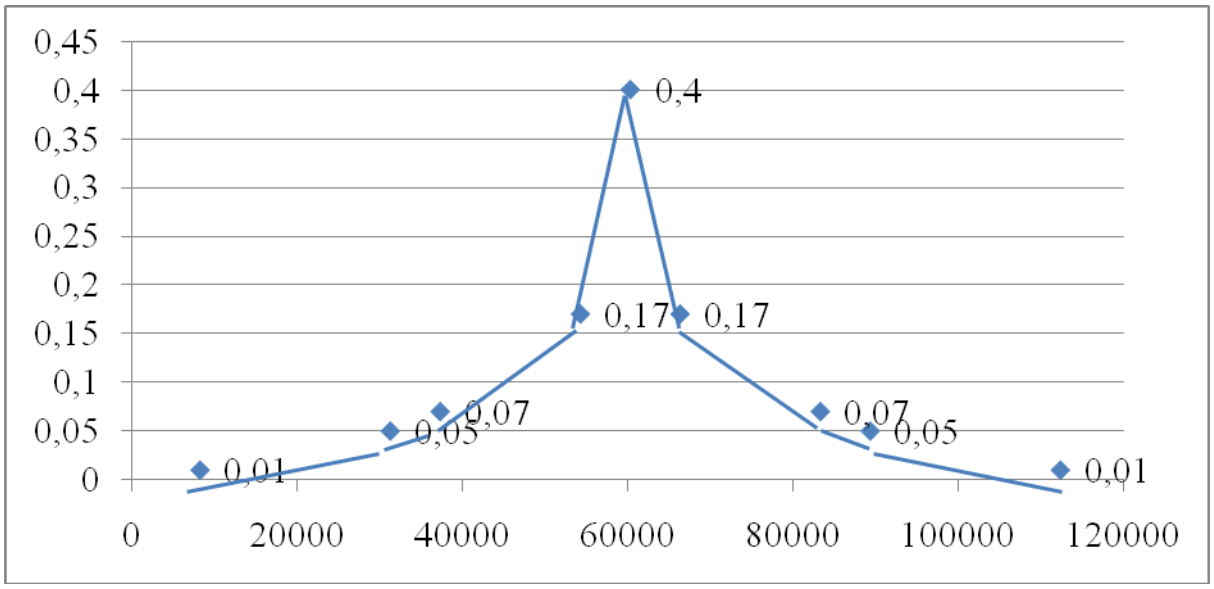


Рис. 3.6 – Ймовірність отримання обсягів балансового прибутку

Найбільш вірогідному сценарію отримання прибутку у сумі 6028,7 тис. грн. відповідає ймовірність 0,4. Оптимістичний і песимістичний сценарії є малоймовірними 0,01.

Висновки до розділу 2.

Доведено доцільність застосування низки методів для кількісного прогнозування фінансових результатів суб'єктів господарювання. Серед таких підходів можна виділити моделі часових рядів (трендові моделі), використання множинного кореляційно-регресійного аналізу в рамках факторного управління рентабельністю, а також методи бюджетування та розрахунки на основі відсотка від обсягів продажу.

До числа перспективних інструментів прогнозування фінансових показників також належать штучні нейронні мережі, які мають істотні переваги порівняно з традиційними методами, зокрема здатність виявляти залежності між прогнозованими параметрами та незалежними змінними. Основні етапи застосування нейронних мереж у прогнозуванні включають:

формування тимчасового ряду з певним часовим кроком; усунення прогалин у наявних даних; згладжування ряду (наприклад, методом ковзних середніх); розрахунок ряду відносних змін прогнозованої змінної; створення таблиці «вікон» з фіксованою глибиною часових інтервалів; додавання допоміжної інформації (наприклад, динаміка за попередні періоди); нормалізацію даних; розподіл вибірки на навчальну та тестову; оптимізацію архітектури нейронної мережі; навчання моделі та перевірку її ефективності в умовах, наближених до реальних. Ефективність прогнозів, побудованих на основі нейромереж, значною мірою залежить від кількості вхідних змінних, типу прогнозування (одно- або багатокрокового), а також від тривалості прогнозного періоду та частоти прогнозу. Отже, метод прогнозування обирається відповідно до концепції планування та її інтеграції в загальну управлінську систему підприємства.

Крім того, у сучасних умовах, що відзначаються підвищеним рівнем невизначеності, одним із найбільш перспективних інструментів дослідження майбутніх сценаріїв є сценарний аналіз. Його ключовою особливістю є відмова від використання ретроспективної екстраполяції при побудові моделей розвитку подій. Інакше кажучи, цей метод не базується на припущенні, що тенденції минулого повторюватимуться в майбутньому. Натомість він зосереджується на моделюванні ймовірного перебігу подій та виникненні критичних ситуацій, причини яких можуть бути закладені у минулому.

Як інструмент прогнозування, сценарний аналіз забезпечує детальне відтворення послідовності подій, що, з певною ймовірністю, можуть призвести до очікуваного або бажаного фінансового стану підприємства чи корпорації в умовах різних варіантів розвитку. Застосування сценарного підходу дозволяє не лише ідентифікувати ключові чинники невизначеності, оцінити їхній вплив і знизити ризики, що виникають у процесі господарської діяльності, а й формувати ефективну стратегію розвитку в умовах динамічного і нестабільного зовнішнього середовища.

Таким чином, сценарний підхід є дієвим інструментом підтримки управлінських рішень шляхом моделювання альтернативних результатів і обрання найбільш доцільного з них.

ВИСНОВКИ

Результати виконання кваліфікаційної роботи дали змогу сформулювати такі узагальнення.

У теоретичному розділі було здійснено стислий огляд історичного розвитку економічної думки щодо розуміння природи прибутку. Аналіз наукових праць провідних економістів дозволив глибше розкрити сутність прибутку як економічної категорії. У результаті вивчення еволюції наукових поглядів встановлено, що неможливо виділити одну-єдину універсальну теорію прибутку, адже кожна з них висвітлює окремі важливі аспекти цього складного явища. Сукупність цих підходів утворює сучасну концепцію прибутку, яка все ще перебуває в процесі розвитку і потребує подальших наукових досліджень. У сучасній економічній науці сформувалося багато тлумачень прибутку, зокрема трапляється ототожнення прибутку з доходом, однак у більшості визначень спільним є трактування прибутку як залишку доходу після покриття всіх витрат і сплати податків. Відтак, прибуток можна розглядати як чистий дохід на вкладений капітал, виражений у грошовій формі, що виступає винагородою за ризик, стриманість у споживанні, інновації, управлінські зусилля та підприємницьку ініціативу.

У другому розділі було здійснено всебічний аналіз фінансово-господарської діяльності підприємства та оцінено ефективність управління його прибутковістю. Результати аналізу динаміки та структури активів підприємства за 2021–2023 роки свідчать про досягнення позитивних змін. Основну частину оборотних активів у 2023 році становили виробничі запаси (6,7 % від загального обсягу активів), готова продукція (8,9 %), дебіторська заборгованість (15,3 %) і грошові кошти та їх еквіваленти (2,1 %). У складі необоротних активів найбільшу питому вагу займають основні засоби – 66,9 %, а також нематеріальні активи – 0,1 %.

Аналіз пасивів підприємства ВЧДЕ-5 показав, що воно здебільшого фінансує свою діяльність за рахунок позикового капіталу, причому

переважають короткострокові зобов’язання. За результатами фінансових розрахунків встановлено, що чистий прибуток у 2023 році досяг 807 тис. грн, що на 705 тис. грн перевищує показник 2021 року (142 тис. грн), із темпом зростання 568,31 %.

У третьому розділі роботи було запропоновано напрями удосконалення системи управління прибутковістю підприємства ВЧДЕ-5 з метою поліпшення його фінансово-господарських показників. Виходячи з практичних підходів до підвищення прибутковості, були визначені потенційні резерви зростання прибутку з урахуванням специфіки фінансового стану підприємства.

Обґрунтовано можливі фінансові стратегії для підприємства, зокрема раціоналізацію структури капіталу і забезпечення формування прибутку високої якості. Виокремлено переваги та недоліки кожного зі стратегічних підходів. Установлено, що фінансова залежність підприємства має тенденцію до зростання, що зумовлюється необхідністю залучення додаткових ресурсів і збільшенням витрат на їх обслуговування.

Удосконалено методичні підходи до процесу прогнозування та планування прибутку підприємства, шляхом поєднання активних і пасивних методів відповідно до обраної фінансової стратегії. Розроблені підходи апробовані на практиці на базі підприємства. Незважаючи на високу ймовірність виявлених трендів у прогнозуванні чистого доходу та собівартості, в основу планування було покладено інтерактивну адаптивну модель, яка включає кореляційно-регресійний аналіз залежності від вартості капіталу (активів), що базується на пасивному сценарному прогнозуванні з урахуванням управлінських рішень, спрямованих на оптимізацію структури капіталу. Прогнозування інших операційних доходів і витрат здійснювалося на основі статистичної залежності між відповідними показниками. Фінансові витрати були розраховані на основі вартості обслуговування боргових зобов’язань із урахуванням планового їх погашення.

Сценарне моделювання визначено як один із методів прогнозування і планування, що ґрунтується на описі передбачуваного або можливого розвитку подій у певній сфері діяльності підприємства. За характером реальності сценарії поділяються на історичні та гіпотетичні. Сценарне фінансове планування розглядається як процес формування фінансового плану з урахуванням змін у фінансовому стані підприємства під впливом різних варіантів розвитку подій.

Сценарний аналіз включає низку послідовних етапів: визначення цілей системи, для якої розробляється сценарій; встановлення початкової ситуації та базових припущень; побудова сценарних гіпотез; розробка варіантів сценаріїв; їх перевірка та за потреби коригування; оцінка можливих ризиків; перетворення обраного сценарію в конкретні програми дій і плани. Пасивний підхід передбачає прогнозування розвитку без втручання в хід подій, тоді як активний – полягає у формуванні комплексу заходів для досягнення бажаної зміни ситуації (пряма та зворотна задачі).

Беручи до уваги значний вплив фінансових витрат на формування чистого прибутку, проаналізовано їхню чутливість до змін процентної ставки за кредитами. За допомогою інструменту «Диспетчер сценаріїв» Excel було проведено оцінку балансового прибутку підприємства за різних сценаріїв зміни товарообігу та собівартості реалізованої продукції. Найбільш ймовірним визнано сценарій отримання прибутку в розмірі 6028,7 тис. грн із ймовірністю 0,4, тоді як оптимістичний і песимістичний варіанти мають низьку ймовірність реалізації (0,01).

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Smith, Adam. *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations* URL: https://www.econlib.org/library/Smith/smWN.html (Дата звернення: 16.09.2024).

2. Marshall A. *Principles of Economics* / A. Marshall. – London : Macmillan, 1890. – 800 p.

3. Ареф'єва О., Дерігін О. Концептуальний підхід до антикризового управління бізнес-процесами підприємств в умовах трансформаційної економіки. *Adaptive Management: Theory and Practice. Series Economics.* 2021. №12(24). URL: https://amtp.org.ua/index.php/journal2/article/view/421/364 (дата звернення: 30.05.2024).

4. Ареф'єва О., Сімкова Т., Жураківський В. Стратегічний розвиток авіатранспортних підприємств в конкурентних умовах. *Економіка та суспільство.* 2022. №44. URL: https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-44-101 (дата звернення: 30.10.2024)

5. Ареф'єва О.В. Компетентнісно-функціональний підхід в інноваційному управлінні конкурентоспроможністю авіапідприємств в умовах економіки знань. Стійкий розвиток підприємств у міжнародному економічному просторі: Монографія. за редакцією Ареф'євої О.В. К.: ФОП Маслаков, 2018. 364 с.

6. Білошкурський М. В, Заїчко І. В., Ковернінська Ю. В. Фінансовий аналіз резервів прибутку для активізації інвестиційно-інноваційної діяльності підприємства. *Journal of Innovations and Sustainability.* 2023. Том 7. № 2. URL: https://is-journal.com/is/issue/view/19 (дата звернення: 30.10.2024)

7. Белінська С. М., Крисіна І. О. Управління прибутком підприємства. *Ефективна економіка.* 2022. № 1. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/1_2022/18.pdf (дата звернення: 27.10.2024).

8. Белінська С.М., Крисіна І.О. Управління прибутком підприємства. *Ефективна економіка.* 2022. № 1. DOI: https://doi.org/10.32702/2307-2105-2022.1.16 (дата звернення: 30.10.2024)

9. Боденчук Л.Б., Боденчук Л.С., Нідельчу В.В., Формування системи управління прибутком підприємства. *Економіка та суспільство.* № 50. 2023. https://pdfs.semanticscholar.org/4670/4a6346b0201f5cc06469d483786f12e3ef2c.pdf (дата звернення: 30.10.2024)

10. Бондарук Т. Г., Заїчко І. В., Бондарук І. С. Діагностика фінансового стану підприємства та його інвестиційної привабливості в системі фінансового менеджменту. *Науковий вісник Національної академії статистики, обліку та аудиту.* 2022. №1-2. С. 62-75. URL: http://194.44.12.92:8080/jspui/handle/123456789/6274 (дата звернення: 30.10.2024)

11. Бондарук Т. Г., Заїчко, І. В., Заїчко, І. Д. Роль фінансових ресурсів в інноваційно-інвестиційному розвитку підприємств. *Академічні візії.* 2024. Вип. 27. URL: https://academy-vision.org/index.php/av/article/view/927

12. Вовк О. М., Ковальчук А. М., Долгополова Ю.А. Закономірності розвитку транспортних підприємств в умовах структурних зрушень регіонів. *Проблеми системного підходу в економіці.* 2020. № 3(77)-1. С.99-104

13. Вовк О. М., Ковальчук А. М., Комісаренко Я. І., Джулай А. В. Прибуток та рентабельність як детермінанти розвитку підприємства. Modern Economics, 2020. № 21 С. 37-44 https://doi.org/10.31521/modecon.V21(2020)-06. (дата звернення: 30.10.2024)

14. Вовк О. М., Кравчук Н. М. Теоретико-методичні основи управління прибутковістю транспортних підприємств. *Глобальні та національні проблеми економіки.* 2017. (17). С. 230-234.

15. Воронкова Т.Є., Безпалько Н.Ю. Шляхи підвищення прибутковості підприємства в умовах нестабільного середовища. *Інвестиції: практика та досвід.* 2016. № 19. С. 42–44.

16. Воронкова Т.Є., Безпалько Н.Ю. Шляхи підвищення прибутковості підприємства в умовах нестабільного середовища. *Інвестиції: практика та досвід* 2016. № 19. С. 42–44.

17. Гаватюк Л.С., Дармограй Н.В., Хімійчук Г.М. Прибутковість українських підприємств: реалії сьогодення. *Молодий вчений.* 2016. № 1 (28). С. 40-43.

18. Гайбура Ю. А., Загнітко Л. А. Прибутковість підприємства: поняття, фактори, резерви. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія: Економіка і менеджмент.* 2017. №24 (2). С. 99-104 .

19. Господарський кодекс України Кодекс України; Закон, Кодекс від 16.01.2003 № 436-IV URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15#Text (дата звернення: 30.05.2024)

20. Гуменюк В. С. Теоретичні основи управління прибутком підприємств. *Електронний науково-практичний журнал Інфраструктура ринку.* 2018. № 20. С. 50–55. URL: http://www.market-infr.od.ua/journals/2018/20_2018_ukr/1.pdf. (дата звернення: 30.10.2024)

21. Гуменюк В.С. Теоретичні основи управління прибутком підприємств. І*нфраструктура ринку*. 2018. Випуск 20. С. 50–55.

22. Данілова Л.І. Управління прибутком підприємств: проблеми і наслідки. *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка.* 2017. № 69. С. 11–12

23. Державна служба статистики України. Ukrstat. 2023. URL: https://www.ukrstat.gov.ua/ (дата звернення: 07.09.2024).

24. Джеджула В. В., Єпіфанова І. Ю., Іванчик Т. В. Фактори впливу на формування прибутку підприємств. *Modern Economics.* 2019. № 14. С. 81-86.

25. Длігач А. Як почувається малий і середній бізнес під час війни. Результати дослідження. *Українська Правда.* 2023. URL: https://www.epravda.com.ua/columns/2023/09/6/703949/ (дата звернення: 07.09.2023).

26. Ємельянов О. Методичні засади обґрунтування раціонального розподілу прибутку підприємств. Collection of Scientific Papers «SCIENTIA», (November 18, 2022; Stockholm, Sweden), 16–18. Retrieved from https://previous.scientia.report/index.php/archive/article/view/554 (дата звернення: 30.11.2023).

27. Єпіфанова І. Ю., Гуменюк В. С. Фактори зростання прибутку підприємства. *Молодий вчений*. 2016. №7 (34). С. 46-49

28. Єпіфанова І.Ю. Прибутковість підприємства: сучасні підходи до визначення сутності. *Економіка та суспільство.* 2016. № 3. С. 189–192.

29. Єпіфанова І.Ю., Гуменюк В.С. Фактори зростання прибутку підприємства. *Науковий журнал Молодий вчений. Економічні науки*. Херсон. 2016. № 7(34). С. 46–49.

30. Єпіфанова І.Ю., Гуменюк В.С. Прибутковість підприємства: сучасні підходи до визначення сутності. *Економіка та суспільство*. 2016. № 3. С. 189-192.

31. Жадько К. С., Котенко В. С. Теоретико-методичні підходи до формування прибутку підприємства і шляхів його збільшення. *Молодий вчений.* 2016. № 10. С. 373-376.

32. Жигалевич Ж. М., Фісенко Е.С. Система управління прибутком як умова ефективного функціонування підприємства. *Економіка і суспільство.* 2016. №4. С. 145-148.

33. Заїчко І.В., Різник Д.В., Павленко Н.В. Антикризове управління фінансами: стратегії та інструменти для подолання кризових ситуацій. *Причорноморські економічні студії.* 2024. Вип. 86. С. 146-152. URL: http://bses.in.ua/journals/2024/86_2024/25.pdf (дата звернення: 30.10.2024)

34. Жигалкевич Ж.М., Фісенко Е.С., Система управління прибутком як умова ефективного функціонування підприємства. *Економіка і суспільство.* 2016. Випуск № 4. С. 145–148.

35. Ковальчук А. М. Детермінанти забезпечення мотиваційного управління економічною безпекою підприємств в умовах стійкого розвитку. *Вісник Київського національного університету технологій та дизайну. Серія «Економічні науки».* 2020. № 3(147). С. 98-107 https://doi.org/10.30857/2413-0117.2020.3.8 (дата звернення: 30.10.2024)

36. Ковальчук А. М. Управлінські аспекти оцінювання економічної безпеки підприємства в умовах трансформаційної економіки *Економічний вісник Дніпровської політехніки.* 2020. №4 (72). С. 211-218

37. Ковальчук А. М. Фінансово-економічна безпека підприємства в контексті адаптації до викликів цифрового середовища. *Економічний вісник Дніпровської політехніки.* 2020. №3 (71). С. 151-160 https://doi.org/10.33271/ebdut/71.152 (дата звернення: 30.10.2024)

38. Корбутяк А.Г., Сокровольська Н.Я. Особливості планування рівня рентабельності вітчизняних підприємств в сучасних умовах. *Науковий вісник Херсонського державного університету, Серія «Економічні науки».* 2017. Вип. 24. Ч. 2. С. 178–188. URL: http://www.ej.kherson.ua/index.php/arkhiv-vidannya/2017?id=70 (дата звернення: 30.10.2024)

39. Корбутяк, А., & Привалов, А. (2023). Управління прибутком підприємства в сучасних умовах господарювання. *Молодий вчений*, 5 (117), 149-153. https://doi.org/10.32839/2304-5809/2023-5-117-29 (дата звернення: 30.10.2024)

40. Кошельок Г. В. Методика проведення стрес-тестування ризиків грошових потоків підприємства. *Електронний науковий журнал Приазовський економічний вісник.* 2017. № 5 (05). С. 143 – 149. URL: http://pev.kpu.zp.ua/journals/2017/5_05_uk/5_05_2017.pdf. (дата звернення: 30.10.2024)

41. Криклій О. Систематизація теоретичних підходів до визначення сутності поняття «прибуток банку». *Молодіжний науковий вісник УАБС НБУ. Серія: Економічні науки.* 2013. № 3. С. 307-327.

42. Куцик П. О. Головацька С.І. Оцінка ефективності контролінгу у системі управління підприємства Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: О. В. Ярощук (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничополіграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2017. Том 27. № 2. С. 145-155. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecan_2017_27%282%29__21. (дата звернення: 30.10.2024)

43. Ларіонова К., Капінос Г. Механізм управління прибутком підприємства. *Modeling the development of the economic systems.* 2022. № 1. С. 120–128.

44. Лойко В.В. Шляхи збільшення обсягу прибутку та підвищення дієвості управління прибутком промислового підприємства в сучасних умовах господарювання. Міжнародний науковий вісник. 2015. № 7. С. 122–126.

45. Майборода О. Є., Сукрушева Г. О., Куліш Є. В. Теоретична сутність категорії «прибуток підприємства». *Економіка і суспільство.* 2017. №10. С. 310-313.

46. Мартиненко В. П., Кушик І.Л. Оцінка управління процесом формування прибутковістю суб'єкта господарювання. *Електронний науково-практичний журнал Інфраструктура ринку.* 2018. № 17. С. 163 – 168. URL: http://www.market-infr.od.ua/journals/2018/17_2018_ukr/29.pdf.\ (дата звернення: 30.10.2024)

47. Моісеєв В. Як збиток у 714 мільярдів розподілився між 100 компаніями. PG. 2023. URL: https://thepage.ua/ua/economy/top-100-zbitkovih-kompanij-v-ukrayini-u-2022-roci (дата звернення: 07.09.2023).

48. Мордань Є. Ю., Малиш Д. О., Рябуха А. Ю. Теоретичні основи системи управління прибутком підприємства. *Інфраструктура ринку.* 2020. Вип. 40. С. 384–391.

49. Мосорко А. Українські підприємства у 2022 році скоротили до податковий прибуток у 12,6 раза – Держстат. Мінд. 2023. URL: https://mind.ua/news/20262363-ukrayinskihttps://mind.ua/news/20262363-ukrayinski-pidpriemstva-u-2022-roci-skorotili-dopodatkovij-pributok-u-126-raza-derzhstatpidpriemstva-u-2022-roci-skorotili-dopodatkovij-pributok-u-126-raza-derzhstat (дата звернення: 07.09.2023).

50. Нагайчук В.В. Показники оцінки якості прибутку ті їх залежність від обраної стратегії. *Науковий вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту КНТЕУ.* – Сер. Економічні науки. 2011. Вип. 2 (42), ч. 1. С. 139–146.

51. Николишин С. Є. Прибуток підприємства та особливості управління ним. *Науковий журнал Молодий вчений. Економічні науки.* Херсон. 2017. № 2 (42). С. 299–303.

52. Николишин С. Є. Прибуток підприємства та особливості управління ним. *Молодий вчений.* 2017. №2 (42). С. 299-303.

53. Николишин С.Є. Прибуток підприємства та особливості управління ним. *Молодий вчений.* 2017. Вип. № 2. С. 299–303.

54. Ніпіаліді О. Практика управління прибутком підприємств в умовах проциклічності економіки. *Міжнародний науковий журнал*. 2016. № 3. С. 19 – 30.

55. Ніпіаліді О. Практика управління прибутком підприємств в умовах проциклічності економіки. *Міжнародний науковий журнал. Розділ: «Інституційні засади впровадження міжнародних стандартів обліку».* 2016. Випуск 3. С. 19-30.

56. Оніщук В., Панасик Ю. Сучасні підходи до управління прибутком підприємства. *Міжнародний та вітчизняний досвід організації,*

функціонування та розвитку економічного аналізу. №5. 2023. DOI: https://doi.org/10.32839/2304-5809/2023-5-117-29.

57. Павлюк І. О. Управління прибутком підприємства в умовах сьогодення. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки.* 2020. № 1. С. 84–88.

58. Павлюк І.О. Управління прибутком підприємств в умовах сьогодення. *Вісник Хмельницького національного університету.* 2020. № 1. С. 84–88.

59. Парій Л. В. Управління прибутком підприємства в сучасних умовах. *Економіка. Менеджмент. Бізнес.* 2022. № 3-4 (40). С. 86-92. DOI: 10.31673/2415-8089.2022.038692

60. Пігуль Н. Г. Управління прибутком підприємства *Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України.* 2017. № 28. С. 125 – 13

61. Пілецька С. Т., Копча Ю. Ю., Камишна С. Ю. Контролінг в системі антикризового управління. *Економічний вісник Донбасу.* 2022. № 1 (67). С. 52–

62. Поддєрьогін А.М. Фінанси підприємств : підручник. 8-е вид. К. : КНЕУ, 2013. 385 с.

63. Петті В. Трактат про податки та збори / В. Петті ; пер. з англ. – Київ : Наукова думка, 2001. – 256 с.

64. Слободяник Ю., Багацька К., Корбутяк А. Ефективність формування капіталу підприємств комунального господарства: випадок України. *Незалежний журнал управління та виробництва.* 2021. № 12(3). С. 349–358. URL: https://redib.org/Record/oai_articulo3189150-efficiency-capital-formation-utility-enterprises-case-ukraine (дата звернення: 30.10.2024)

65. Смерічевський С. Особливості застосування концепції адаптивного управління при забезпеченні економічної безпеки підприємств. *Економіка та суспільство.* 2023. №48. URL: https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-48-13 (дата звернення: 30.11.2023).

66. Старко І.Є., Канцір І.А., Шевчук М.П. Сучасна парадигма управління прибутковістю. *Підприємництво та інновації.* 2019. Випуск 10. С. 82-86. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/pidinnov_2019_10_14.

67. Стрішенець О. Аналітичні підходи до управління прибутком на підприємстві. *Економічний часопис Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки.* 2018. № 2. С. 18-25. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/echcenu_2018_2_5/. (дата звернення: 30.10.2024)

68. Сьомкіна Т. В., Гужавіна І.В., Згурська О.М. Методологічні засади управління прибутком торгівельного підприємства. *Економіка. Менеджмент. Бізнес.* 2020. № 1 (31). С. 107 – 113.

69. Сябер Є. О. Фактори формування прибутку підприємства. *Молодий вчений.* 2018. №6 (2). С. 431-435.

70. Тульчинська С. О., Бершадська І. І. Методи управління прибутком підприємства. *Сучасні проблеми економіки і підприємництво.* 2017. №20. С. 181-188.

71. Шматковська Т.О. Концептуальні засади стратегічного управлінського обліку. *Науковий вісник Одеського національного економічного університету.* 2016. № 4. С. 244-253.

72. Юдіна С., Ситнік О. Чинники, що впливають на обсяг прибутку підприємства. *Таврійський науковий вісник. Серія: Економіка.* 2022. №13. С.184-190.

ДОДАТОК А

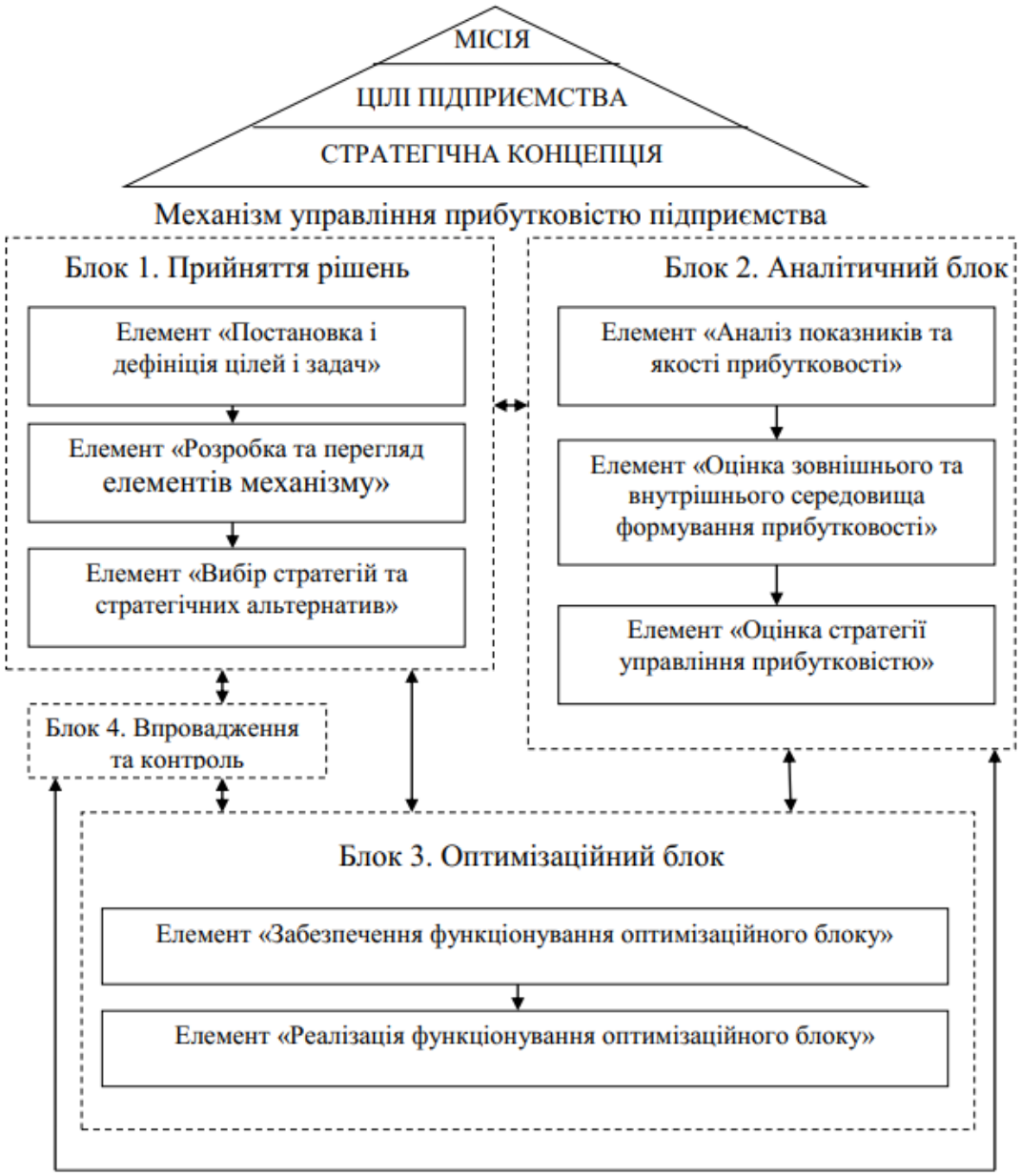


Рис. 1. А Механізм управління прибутковістю підприємства

ДОДАТОК Б

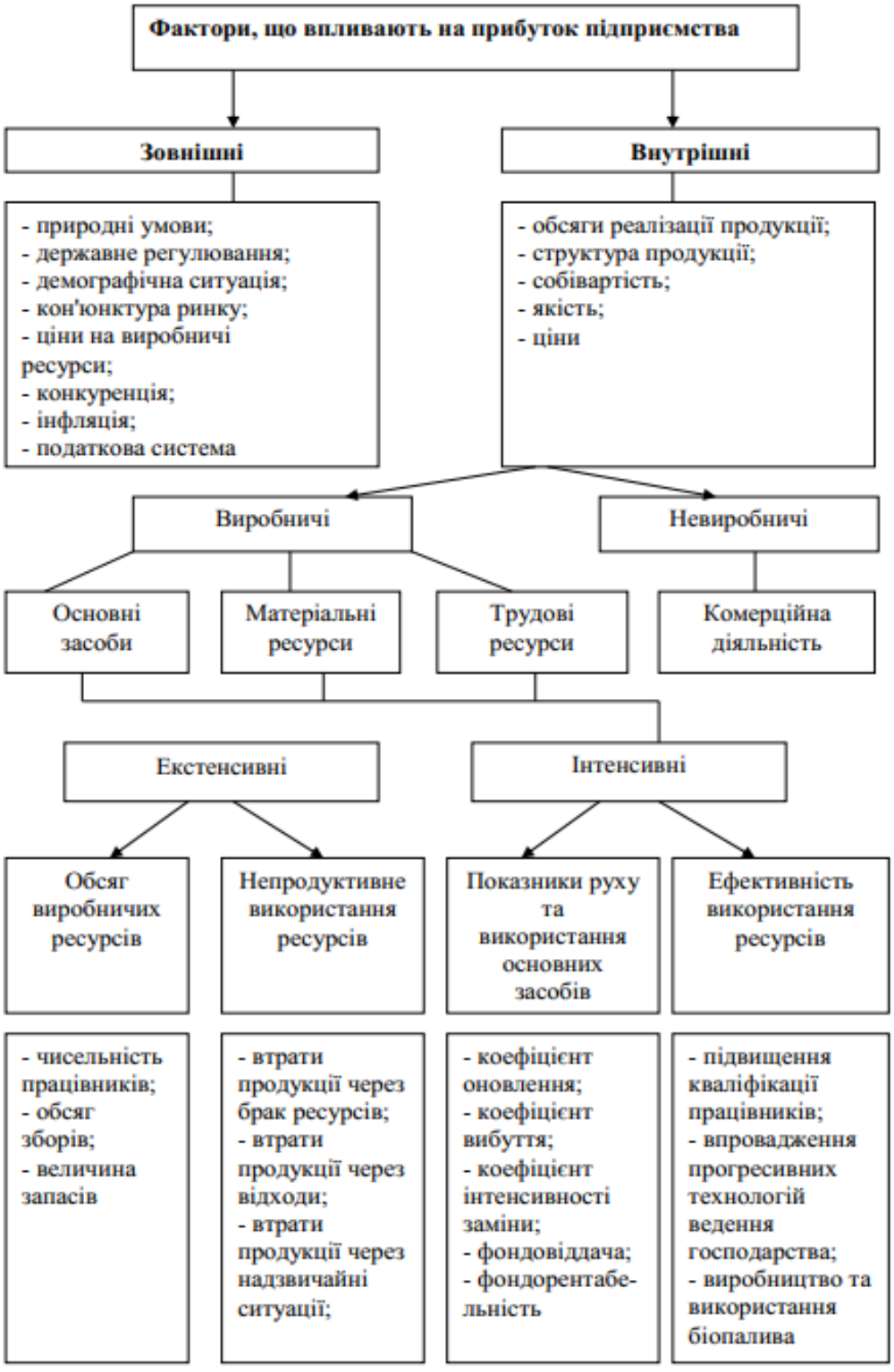


Рис. 1. Б. Фактори, що впливають на прибутковість підприємства

ДОДАТОК В

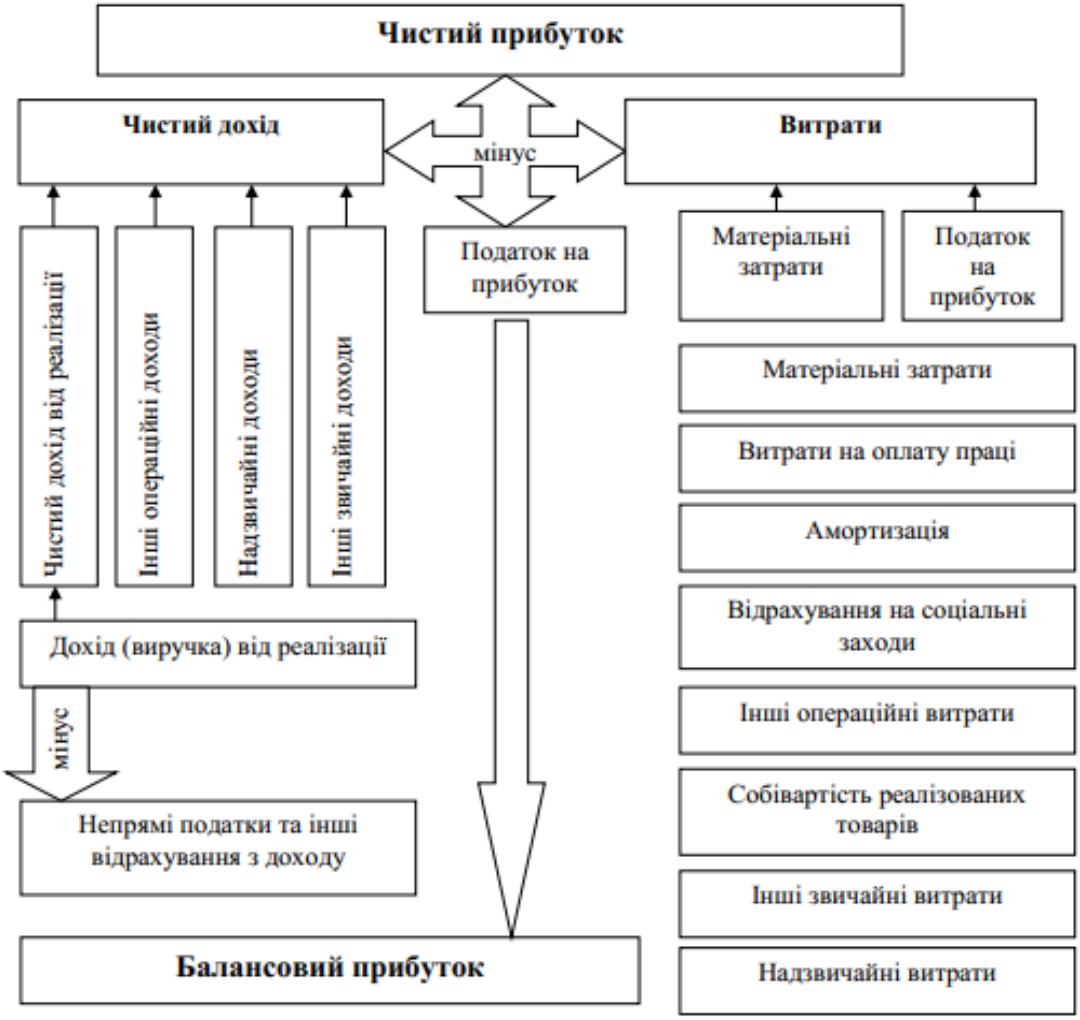


Рис. 1. В. Формування балансового та чистого прибутку підприємства