

Шевчук Д.В.

Управління прибутком і рентабельністю суб'єкта господарювання.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	4
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ І РЕНТАБЕЛЬНІСТЮ СУБ'ЄКТА ГОСПОДАРЮВАННЯ.....	7
1.1. Теоретичні основи управління прибутком підприємства	7
1.2. Механізм управління рентабельністю підприємства	14
Висновки до розділу 1.....	21
РОЗДІЛ 2. ПРАГМАТИЗМ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ І РЕНТАБЕЛЬНІСТЮ СУБ'ЄКТА ГОСПОДАРЮВАННЯ	22
2.1. Оцінювання показників діяльності підприємства.....	22
2.2. Аналіз рентабельності підприємства.....	29
Висновки до розділу 2.....	38
РОЗДІЛ 3. НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ І РЕНТАБЕЛЬНІСТЮ СУБ'ЄКТА ГОСПОДАРЮВАННЯ.....	39
3.1. Механізм управління прибутком підприємства: шляхи удосконалення в контексті забезпечення рентабельності.....	39
3.2 Напрями удосконалення управління прибутком підприємства.....	46
Висновки до розділу 3.....	52
ВИСНОВКИ.....	53
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	55

ВСТУП

Актуальність теми дослідження. Прибуток є результируючим показником діяльності суб'єкта господарювання. А рентабельність є ключовим показником, який визначає ефективність діяльності підприємства та його здатність до самофінансування й залучення інвестицій. Цей показник визначає ефективність використання ресурсів підприємств, дозволяє сформувати базу для залучення капіталу та управління борговими зобов'язаннями, визначає привабливість підприємства для потенційних інвесторів.

В умовах економічної нестабільності, спричиненої війною, необхідність адаптації до умов сучасної економіки вимагає від підприємств постійного аналізу доходів і витрат для забезпечення фінансової стійкості, використання інноваційних методів фінансового управління, орієнтованих на мінімізацію ризиків, удосконалення методик оцінки рентабельності, враховуючи специфіку галузі та поточний фінансовий стан суб'єктів господарювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематиці управління прибутком і рентабельністю суб'єкта господарювання присвячено багато наукових праць. Серед них такі вітчизняні вчені-економісти, як О. І. Барановський, І. О. Бланк, Л. Д. Білик, К. В. Ізмайлова, О. Д. Василик, Т. М. Ковальчук, Л. А. Лахтіонова, А. М. Поддєрьогін, О. О. Терещенко, Ю. С. Цал-Цалко, ¹Мамонтова Н.А., Мороз О.В. та інші.

Проте, єдиного теоретичного підґрунтя для дослідження управління прибутком і рентабельністю суб'єкта господарювання в умовах мінливого ринкового середовища не існує, а практичні аспекти щодо вдосконалення цього механізму носять поверхневий характер, а кожне підприємство зокрема застосовує власні механізми фінансового менеджменту, виходячи із власної доцільності. ²Відповідно, як у теорії, так і практиці комплексне теоретико-практичне підґрунтя для забезпечення ефективного управління прибутком і рентабельністю суб'єкта господарювання ³потребує подальших наукових досліджень та розробок, що актуалізує наше дослідження, визначає її мету та завдання, які необхідно вирішити.

Об'єктом дослідження є прибуток та рентабельність суб'єкта господарювання.

Предметом дослідження є теоретичні, методичні і практичні підходи до управління прибутком і рентабельністю суб'єкта господарювання в умовах мінливого ринкового середовища в умовах сучасних викликів і загроз.

Мета і завдання дослідження. Метою кваліфікаційної роботи є теоретичне обґрунтування та практичне розроблення наукових рекомендацій щодо забезпечення ефективного управління прибутком і рентабельністю суб'єкта господарювання в умовах мінливого ринкового середовища.

Для вирішення поставленої мети визначено такі завдання:

- сформулювати науково-обґрунтовані підходи до дослідження управління прибутком і рентабельністю суб'єкта господарювання;
- вивчити вплив різноманітних факторів на прибуток і рентабельність підприємства;
- здійснити оцінювання механізму управління прибутком і рентабельністю суб'єкта господарювання;
- визначити систему показників, за якою можна оцінити рентабельність суб'єкта господарювання;
- здійснити аналітичне оцінювання прибутку і рентабельності суб'єкта господарювання;
- провести оцінювання домінантних показників фінансово-господарської діяльності підприємства, звітність якого обрана як база дослідження;
- здійснити розроблення практико орієнтованих рекомендацій і пропозицій в контексті ефективного управління прибутком і рентабельністю суб'єкта господарювання в умовах мінливого ринкового середовища.

Методи дослідження. У контексті методів дослідження використано низку науково-методичних методів дослідження: групування, аналіз, синтез, узагальнення й абстрагування, порівняння. А також застосовано практико-орієнтовані методи дослідження в частині застосування різного роду

статистичних методів, економіко-математичного моделювання, порівняння, формалізовані методи, індукції, дедукції, різного виду статистичні методи.

Інформаційною базою дослідження. Інформаційною основою дослідження слугують праці вітчизняних і зарубіжних науковців і дослідників, монографічні видання, наукові статті, кодекси України, законодавчі та нормативні акти України, офіційні статистичні дані, а також інтернет-видання.

Наукова новизна дослідження полягає в розробленні й обґрунтуванні домінантних шляхів удосконалення механізму управління прибутком і рентабельністю суб'єкта господарювання¹ в умовах кризових явищ і війни.

Практичне значення одержаних результатів полягає в обґрунтуванні науково-методичних і практичних рекомендацій щодо удосконалення механізму управління прибутком і рентабельністю суб'єкта господарювання¹ за перманентних кризових явищ та викликів, спричинених війною.

Апробація результатів роботи. За основними положеннями та науковими результатами кваліфікаційної роботи опубліковано тези у збірниках наукових праць кафедри фінансових технологій та банківського бізнесу в 2024 році.

Структура роботи. Кваліфікаційна робота складається із вступу, трьох розділів, висновків, та списку використаних джерел, який складає 40 джерел.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ І РЕНТАБЕЛЬНІСТЮ СУБ'ЄКТА ГОСПОДАРЮВАННЯ

31

1.1. Теоретичні основи управління прибутком підприємства

У сучасних умовах невизначеності та високих ризиків для української економіки ефективне управління прибутком підприємств стає однією з ключових складових забезпечення їхньої стабільності та конкурентоспроможності. Як головний результат економічної діяльності, прибуток є рушійною силою економічної системи, яка базується на принципі особистого інтересу, спрямованого на максимізацію доходів та мінімізацію збитку і ризику.

Сфера управління фінансами підприємств є важливим компонентом, який впливає на стабільність та розвиток національної економіки. У сучасних умовах, що характеризуються економічною нестабільністю, отримання прибутку і рентабельність підприємств напряду залежать рівня компетентності фінансових менеджерів та ефективності управління.

Соскін О.І. зазначає, що «...сьогодні в Україні, на нашу думку, співіснують три моделі економічного розвитку: 1) модель державного соціалізму; 2) модель державно-монополістичного капіталізму; 3) модель народного капіталізму» [4].

Прибуток відображає кінцевий результат діяльності підприємства, який формується як різниця між валовими доходами та витратами. Він виступає не лише основним джерелом стійких конкурентних переваг, але й важливим індикатором економічної ефективності та фінансової стійкості підприємства. Управління прибутком тісно пов'язане зі стратегічними цілями підприємства, тому його ефективність залежить від узгодженості з загальною стратегією розвитку.

Гуменюк В. С. пропонує розглядати управління прибутком з трьох основних підходів: «...стратегічний (розроблення системи управління прибутком з урахуванням стратегічної спрямованості розвитку підприємства); –

організаційний (процес управління прибутком розглядається як комплекс організаційно-управлінських рішень); – системний (система управління прибутком є сукупністю функціональних підсистем управління, які у процесі взаємодії забезпечують економічну ефективність від управління прибутком)» [7].

Основними завданнями в контексті управління прибутком є:

- максимізація доходів шляхом оптимізації цінової політики, розширення ринків збуту та підвищення ефективності виробництва;
- контроль за витратами через удосконалення системи обліку, впровадження енергозберігаючих технологій та раціоналізацію використання ресурсів;
- забезпечення фінансової стійкості шляхом збалансування прибутковості та ризиків.

До основних принципів управління прибутком належать:

1. Принцип комплексності – врахування впливу різних факторів (ринкових, виробничих, фінансових) на формування прибутку.
2. Принцип гнучкості – здатність адаптувати управлінські рішення до змін у зовнішньому середовищі.
3. Принцип оптимізації – досягнення балансу між дохідністю та ризиками.
4. Принцип інноваційності – використання сучасних технологій та підходів для підвищення ефективності.

Таблиця 1.1

Принципи управління прибутком підприємства

Принцип	Сутність
Системності	забезпечення економічної ефективності процесу управління прибутком
Комплексності	врахування при управлінні прибутком потреб основних функціональних підсистем управління підприємством
Безперервності	реалізація процесу управління прибутком підприємства на постійній основі з урахуванням впливу факторів екзогенного та ендогенного середовища
Варіативності	реалізація сценарного підходу при управлінні прибутком
Орієнтації на стратегічні цілі розвитку підприємства	узгодження цілей управління прибутком із стратегічними цілями розвитку підприємства
Динамічності управління	швидка адаптація до нових завдань при управлінні прибутком

Прибуток є кінцевим фінансовим результатом, що формується внаслідок провадження операційної, інвестиційної та фінансової діяльності. Ефективне управління прибутком є основою фінансової стійкості та довгострокового розвитку підприємства.

Систематизація методик до оцінки ефективності управління прибутком підприємства, як і вдосконалення будь-якого процесу, повинно ґрунтуватися на аналізі його ефективності (табл. 1.2).

Таблиця 1.2

Методичні підходи до оцінювання ефективності управління прибутком

Автор	Сутність підходу
Кошельок Г. В.[9]	стрес-тестування: аналіз чутливості грошових потоків до зміни факторів ризику (моделюються наслідки зміни одного фактору ризику або групи тісно взаємопов'язаних факторів, при цьому значення інших факторів залишаються беззмін)
Мартиненко В. П., Кушик І. Л. [10]	розрахунок показників ефективності використання основних виробничих фондів, трудових ресурсів, матеріальних ресурсів та обігових фондів
Куцик П. О., Головацька С. І.[11]	визначення ефективності системи контролінгу за управлінням прибутком підприємства за кількісними та якісними показниками
Ніпіаліді О.[12]	визначення ефективності забезпечувальних складових (організаційної, кадрової, інформаційної, методологічної та методичної) управління прибутком підприємства
Гринів Л. В., Вачіль О. П.,[13]	визначення ефективності управління прибутком з позиційтеорії ігор
Сьомкіна Т. В.,Гужавіна І. В., Згурська О. М.[14]	визначення розміру суми «межі безпеки» або «запасу міцності» підприємства як результат управлінняприбутком підприємства

Підходи до трактування управління прибутком наведені в таблиці 1.3.

Таблиця 1.2

Підходи до трактування управління прибутком підприємства

Автор	Трактування
Н.С. Бондаренко	Під управлінням прибутком підприємства розуміють побудову системи управління, що враховує тактичні та стратегічні аспекти управління, спрямована на підвищення кінцевих результатів діяльності суб'єкта господарювання, яку розглядають як сутність взаємопов'язаних елементів, кожний з яких виконує певну роботу, спільна дія котрих забезпечує досягнення механізму отримання прибутку заданої величини [4].
Т.А. Говорушко	Розглядає процес управління прибутком підприємства як комплекс організаційно-управлінських заходів, методів та інструментів визначення і реалізації найбільш економічно ефективних управлінських рішень щодо формування, розподілу та використання фінансово-економічного результату діяльності підприємства для досягнення його цілей та мети створення [6, с. 117].
Т.Є. Воронкова	Вважає, що управління прибутком являє собою процес пошуку та прийняття управлінських рішень за всіма основними аспектами його формування, розподілу і використання на підприємстві [5, с. 42].
С.Є. Николишин	Визначає систему управління прибутком як сукупність взаємопов'язаних елементів, кожний з яких має функціональне призначення та спільна дія котрих за певних умов забезпечує досягнення механізму отримання прибутку заданої величини. [7, с. 299–303].

Ефективне управління прибутком передбачає аналіз як фінансових результатів, так і якісних характеристик прийнятих управлінських рішень. У таблиці 1.3 нами акумульовано основні підходи до методики визначення ефективності управління прибутком.

Таблиця 1.3

8 **Методичні підходи до оцінювання ефективності управління прибутком**

Методичний підхід	Сутність	Переваги	Обмеження
Коефіцієнтний аналіз	Оцінка відносних показників (рентабельність продажів, активів, власного капіталу тощо).	Простота розрахунків, порівнянність результатів.	Можливе ігнорування впливу зовнішніх факторів.
Факторний аналіз	Виявлення впливу різних факторів на зміну прибутку.	Глибоке розуміння причин зміни прибутку.	Висока складність розрахунків.
Динамічний аналіз	Аналіз змін у прибутку в динаміці (за роками або періодами).	Відображення трендів і довгострокових тенденцій.	Потребує великого обсягу даних для точних висновків.
Аналіз ефективності інвестицій	Оцінка дохідності капіталовкладень за допомогою показників ROI, ROE, NPV, IRR.	Забезпечує обґрунтованість інвестиційних рішень.	Чутливість до зміни макроекономічних показників.
Порівняльний аналіз	Порівняння показників підприємства з конкурентами чи галузевими стандартами.	Виявлення конкурентних переваг і слабких місць.	Може не враховувати специфіку діяльності підприємства.

Систематизація підходів до оцінювання ефективності управління прибутком дає змогу не лише оцінити поточний фінансовий стан підприємства, але й розробити рекомендації для підвищення рентабельності. Використання комплексного підходу дозволяє підприємствам ефективніше управляти прибутком, що є важливим фактором їхнього довгострокового успіху.

Система управління прибутком ґрунтується на визначених складових, взаємодія і симбіоз яких дають можливість сформувати підґрунтя для розроблення і прийняття ефективних управлінських рішень у цій царині.

Структурна схема управління прибутком наведена на рис. 1.1.



Рис. 1.1. Напрями управління прибутком підприємства

Прибуток є фундаментальним показником ефективності діяльності будь-якого підприємства, який визначає його здатність функціонувати, розвиватися та забезпечувати стійке положення на ринку. Він формується як різниця між доходами підприємства та його витратами, понесених у ході здійснення діяльності.

Ефективне управління прибутком є важливою складовою загального стратегічного управління підприємством, особливо в умовах невизначеності. Поєднання стратегічного, організаційного та системного підходів дозволяє забезпечити стійке економічне зростання та зміцнити конкурентні позиції підприємства на ринку.

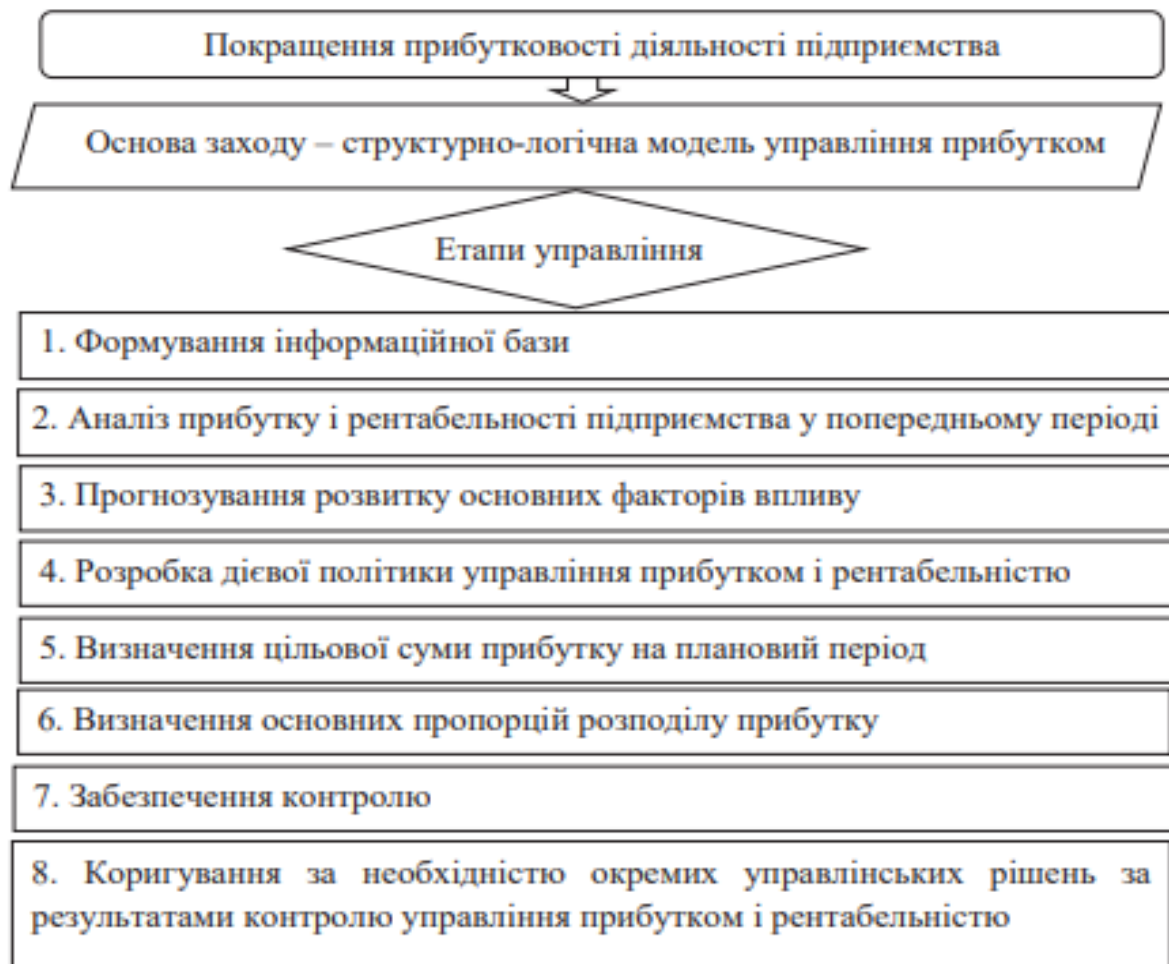


Рис. 1.2. Етапи управління прибутком підприємства

Основними напрямками управління прибутком у системі стратегічного управління є:

- оптимізація розрахунків в контексті сплати податкових зобов'язань:
 - забезпечення відповідності податковим нормам із мінімізацією податкового навантаження;
 - використання податкових пільг і спеціальних режимів оподаткування.
- оптимізація розподілу прибутку:
 - досягнення балансу між частиною прибутку, що капіталізується (інвестується), і тією, що споживається;
 - здійснення планування прибутку з урахуванням потреб інвесторів, акціонерів і стратегічних цілей підприємства.
- управління капіталізованою частиною прибутку:
 - інвестування в модернізацію виробничих потужностей, інновації та

розширення ринків збуту;

- створення резервів для забезпечення фінансової стабільності у кризових ситуаціях.

- використання частини чистого прибутку:

- спрямування на соціальні програми, мотивацію працівників і виплату дивідендів;

- фінансування потреб, що забезпечують репутацію та довгострокову конкурентоспроможність підприємства.

В контексті підвищення ефективності управління прибутком ми вважаємо, що вжиття таких заходів як інтегрування механізму управління прибутком в стратегічне планування, проведення аудиту витрат, впровадження ефективних методів контролю витрат, диверсифікація продукції та освоєння нових ринків, створення системи моніторингу фінансових ризиків стануть каталізатором ефективного розвитку підприємств реального сектора економіки.

44 Процес накопичення прибутку є складним багатофакторним явищем, яке формується під впливом внутрішніх та зовнішніх чинників. До основних чинників, які сприяють зростанню прибутку підприємства, належать:

1. Збільшення обсягів виробництва та нарощування продажів, особливо за умов високої частки постійних витрат у собівартості, знижує питому вагу цих витрат на одиницю продукції, що підвищує прибутковість.

2. В умовах інфляції підприємства можуть підвищувати ціни на продукцію, що дозволяє збільшити дохідність, за умови збереження конкурентоспроможності.

3. Оптимізація витрат без втрати якості продукції – ключовий напрямок підвищення прибутковості. Цього можна досягти за рахунок впровадження інновацій, автоматизації виробничих процесів, зменшення матеріаломісткості та енергоємності продукції.

4. Випуск нових видів продукції, які відповідають сучасним запитам споживачів, особливо у кризові періоди, дозволяє підтримувати або навіть

збільшувати обсяги реалізації.

Отож, для забезпечення сталого зростання суми прибутку підприємства необхідно:

- нарощувати обсяги реалізації продукції шляхом розширення ринків збуту, пошуку нових клієнтів та покращення маркетингових стратегій;
- зменшувати собівартість продукції, оптимізуючи виробничі витрати, транспортні витрати та систему логістики;
- змінювати цінову політику без зниження конкурентоспроможності та якості продукції;
- оптимізовувати час між виробництвом та продажем продукції, що знижує фінансові витрати на обслуговування оборотного капіталу.

Прибуток є ключовим індикатором фінансової стабільності підприємства, який забезпечує можливість розширення виробничих засобів, модернізації, впровадження інновацій та підвищення продуктивності. Ефективність управління прибутком залежить від грамотного розподілу прибутку між інвестиціями в розвиток витратами на стимулювання працівників та створенням резервних фондів; зацікавленості працівників у підвищенні ефективності діяльності, що досягається через цю ж саму систему мотивації; застосування сучасних методів фінансового планування та аналізу, які дозволяють точно оцінити поточний стан та перспективи розвитку підприємства.

1.2. Механізм управління рентабельністю підприємства

Рентабельність – це ступінь прибутковості, що відображає ефективність використання ресурсів підприємства. Вона характеризується системою відносних показників, які дозволяють оцінити:

- загальну ефективність діяльності підприємства;
- прибутковість окремих напрямків (виробничої, комерційної, інвестиційної діяльності);

- корисність виробництва окремих видів продукції чи послуг.

У джерелах наукової літератури існують різні підходи до трактування рентабельності (табл.1.4).

Таблиця 1.4

Підходи до визначення рентабельності підприємств

№	Науковець	Трактування
1	І. Лукасевич	показники рентабельності є комплексними і дають загальну оцінку ефективності її діяльності, а також прийнятих менеджментом рішень
2	Б. Райзберг	рентабельність характеризує кінцевий господарський результат діяльності за певний період і визначається величиною отриманого прибутку в порівнянні з розмірами вкладень (витрат) в основні та оборотні кошти
3	О. Стоянова	показник економічної ефективності виробництва в організаціях, який комплексно відображає використання матеріальних, трудових і грошових ресурсів
4	А. Шеремет	характеристика рентабельності можна розрахувати у вигляді умовних показників економічних результатів, які отримані за звітний період підприємством
5	Г. Савіцька	рентабельність є відносним показником, який визначає прибутковість бізнесу
6	М. Крейніна	під рентабельністю слід розуміти відношення прибутку до власного, спільного або оборотного капіталу, що є найважливішим масштабом оцінки величини (сили) доходів підприємства
7	П. Попович	Рентабельність – це показник, який дає уявлення про достатність (недостатність) прибутку порівняно з іншими окремими величинами, що впливають на виробництво, реалізацію і взагалі на фінансово-господарську діяльність підприємства

У сучасних умовах ринкової економіки зростає значення системи управління рентабельністю, яка забезпечує не лише фінансову стабільність підприємства, але й його конкурентоспроможність. Високий рівень збиткових підприємств, зумовлений економічними ризиками та нестабільністю, потребує розробки дієвих методів підвищення рентабельності.

Рентабельність як показник ефективності характеризує ефективність використання ресурсів підприємства (активів, капіталу, витрат), рівень

прибутковості підприємства чи окремих видів продукції, визначає співвідношення отриманого прибутку до вкладених ресурсів або витрат. На відміну від абсолютного показника прибутку, рентабельність надає більш комплексну оцінку ефективності діяльності, дозволяючи порівнювати результати підприємств різного масштабу.

Рівень рентабельності підприємства залежить від зовнішніх чинників (економічних умов, рівня конкуренції, податкової політики, стану ринків збуту) та внутрішніх чинників (ефективності управління ресурсами, якості продукції, собівартості, інноваційності процесів).

Таблиця 1.5

Трактування рентабельності підприємства джерелах наукової літератури

Автор	Визначення рентабельності підприємства
С.В. Гавалешко [1, с. 142]	Рентабельність – це прибутковість підприємства або підприємницької діяльності. Розраховується рентабельність як частка від ділення прибутку на витрати або на витрату ресурсів
В.В. Горлачук, І.Г. Яненко [2, с. 273]	Рентабельність – це відносний показник ефективності виробництва. У загальному вигляді він розраховується як відношення прибутку до витрат, тобто є нормою прибутку
А.Ю. Дронова [3, с. 141]	Рентабельністю – це відносний показник інтенсивності виробництва, який характеризує рівень окупності (прибутковості) відповідних складових процесу виробництва або сукупних витрат підприємства
О.О. Непочатенко, Н.Ю. Мельничук [4, с. 223]	Рентабельність – це співвідношення прибутку з понесеними витратами (один із основних показників ефективності діяльності суб'єктів господарювання різних форм власності, який характеризує інтенсивність їх роботи)
Л.В. Тешева [5, с. 32]	Рентабельність – це стан фірми, коли сума витрат від реалізації продукції покриває витрати на виробництво і реалізацію цієї продукції

Рентабельність є ключовим індикатором ефективності роботи підприємства та основою для прийняття стратегічних рішень. Успішне управління цим показником включає:

- систематичний аналіз причинно-наслідкових зв'язків між прибутковістю та витратами;
- оптимізацію витрат та структури активів;
- формування довгострокових стратегій, що забезпечують стабільне зростання рентабельності.

В умовах ринкової економіки рентабельність є не лише фінансовим індикатором, а й інструментом, що сприяє розвитку підприємства, дозволяючи ефективно планувати діяльність та забезпечувати розширене відтворення.

Ефективне управління рентабельністю є ключовим чинником забезпечення конкурентоспроможності підприємств в умовах економічної нестабільності. Воно має стратегічне значення ³⁸ не тільки для самого підприємства, але й для економіки країни загалом, адже сприяє наповненню державного бюджету та стабілізації соціально-економічної ситуації.

Наголосимо, що механізм управління рентабельністю підприємства ¹⁶ є невід'ємною частиною загальної системи управління підприємством. Його метою є забезпечення ефективного впливу на ключові фактори, які визначають фінансові результати підприємства.

Етапами механізму управління рентабельністю підприємств є:

- проведення аналізу існуючих показників рентабельності;
- визначення чинників, які вплинули на їх динаміку;
- оцінка сильних і слабких сторін управлінських процесів;
- визначення цілей та стратегічних напрямів розвитку;
- узгодження стратегії рентабельності із загальною стратегією підприємства;
- оцінка потенційних ризиків і можливостей для підвищення показників рентабельності;
- вибір інструментів, моделей та методик для прийняття рішень;
- розроблення детальних планів для досягнення поставлених цілей;
- впровадження заходів щодо оптимізації витрат;
- застосування методів для збільшення продуктивності праці та фондівіддачі;
- контроль і оцінка проміжних результатів;
- постійний моніторинг виконання стратегічних завдань;
- внесення коригувань залежно від зміни ринкових умов або виявлення нових можливостей.

До ключових завдань механізму управління рентабельністю належить оптимізація доходів і витрат для досягнення необхідного рівня прибутковості.

Надалі визначають резерви нарощування прибутку в контексті оптимізації

витрат, розширення ринків збуту та покращення умов реалізації продукції.

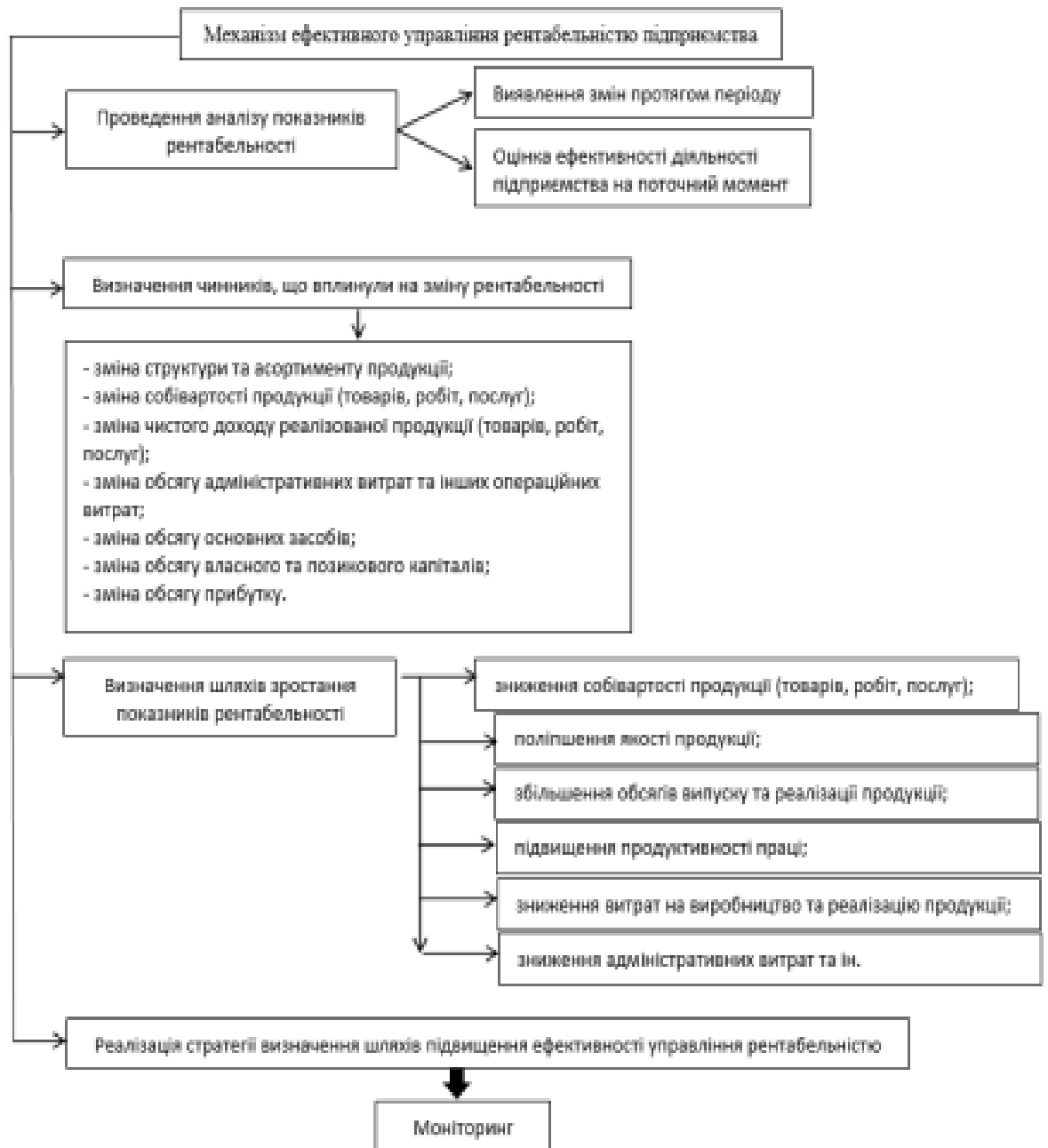


Рис. 1.3. Механізм ефективного управління рентабельністю підприємства

Наступним завданням є зниження собівартості продукції і використання економічно ефективних методів виробництва за часткової автоматизації та механізації виробничих процесів.

При цьому необхідно зберегти якісні показники, поліпшивши їх, та здійснити впровадження сучасних маркетингових підходів для стимулювання попиту.

Також слід здійснити оцінку рівня фінансового ризику задля уникнення негативних тенденцій у діяльності підприємницьких структур.

На завершальному етапі впровадження механізму управління рентабельністю важливим є моніторинг результатів діяльності підприємства. Цей процес забезпечує можливість оцінити ефективність реалізованої стратегії, визначити досягнуті результати й адаптувати подальші дії. Він дозволяє своєчасно виявляти недоліки реалізації стратегії, коригувати діяльність підприємства та формувати нові напрямки для підвищення ефективності й стабільності його функціонування.

Таблиця 1.6

Якісні та кількісні умови підвищення рівня рентабельності підприємства

Напрямок	Сутність	Вимоги до реалізації
Кількісні умови		
Збільшення обсягів випуску та реалізації продукції	Зростання об'ємів реалізації призведе до більшого зростання прибутку за рахунок зниження частки постійних витрат, що припадають на одиницю продукції	Збільшення обсягів виробництва та реалізації за рахунок кращого використання трудових ресурсів, основних фондів, сировини й матеріалів
Зниження витрат на виробництво і реалізацію продукції	Зі зниженням витрат на виробництво та реалізацію продукції зростає сума прибутку. Максимальна мобілізація резервів собівартості продукції є важливою умовою ефективного функціонування підприємства	Зниження собівартості за рахунок більш ефективного використання ресурсів, підвищення технічного рівня виробництва та вдосконалення організації виробництва та праці
Впровадження економічно обґрунтованих норм	Економічно і технічно обґрунтовані норми й нормативи та їх своєчасний перегляд призводять до зниження витрат	Розробка норм та нормативів запасів сировини, матеріалів готової продукції та інших оборотних коштів
Цінова політика підприємства	Необхідно застосовувати правильну цінову політику, адже збільшення ціни може призвести до певного скорочення обсягу продажу, а проведення політики низьких цін – до зниження прибутку	Розробка стратегії ціноутворення, встановлення цін відповідно до ринкових, застосування акцій, оптових знижок, знижок постійним покупцям тощо
Якісні умови		
Впровадження досягнень науково-технічного прогресу	Впровадження у виробництво удосконаленої техніки та нових технологій дозволить скоротити витрати на одиницю продукції за рахунок збільшення обсягів виробництва та економії на оплаті праці	Створення автоматизованих систем управління, використання методів вдосконалення та модернізації техніки та технологій
Підвищення якості продукції	Підвищення якості продукції дозволить значно скоротити витрати на виправлення браку та втрати від бракованих виробів, що не підлягають ремонту	Контроль за якістю продукції, мотивація та надання додаткових стимулів персоналу для скорочення кількості бракованої продукції
Підвищення продуктивності праці	Зі зростанням продуктивності праці знижуються витрати праці в розрахунку на одиницю продукції	Активна мотивація персоналу та надання різноманітних стимулів для більш ефективної праці
Маркетингова кампанія	Ефективна організація маркетингу дозволяє значно збільшити обсяги реалізації продукції, що впливає на рентабельність підприємства	Розробка ефективної маркетингової стратегії, що направлена на пошук «свого» споживача продукту та «свого» сегменту ринку

Загальновідомо, що ефективний механізм управління рентабельністю:

- забезпечує стійкий розвиток підприємства;
- дає змогу збільшити його прибутковість і фінансову стабільність;
- підвищує конкурентоспроможність навіть в умовах високих ринкових

ризиків;

- сприяє формуванню довгострокової стратегії розвитку.

Запровадження дієвої системи управління рентабельністю передбачає інтеграцію аналітичних, стратегічних і операційних підходів, що забезпечують підприємству адаптацію до змін економічного середовища та досягнення визначених фінансових цілей.

Система управління рентабельністю базується на її розрахунку за використання витратного, ресурсного та прибуткового методів (табл. 1.7).

Таблиця 1.7

Наукові підходи до визначення показників рентабельності

Підходи	Тлумачення	Розрахунок
витратний	рівень рентабельності продукції, операційної, звичайної та інвестиційної діяльності $P = \Pi / C \times 100\%$, де P – рівень рентабельності; Π – прибуток від реалізації; C – собівартість продукції	вказує, скільки прибутку припадає на 1 грн собівартості реалізованої продукції; характеризує прибутковість виробництва продукції, виконання робіт, надання послуг або продажу товарів
прибутковість продажів	рівні валової і чистої рентабельності продажів $P = \Pi / Д \times 100\%$, Д – дохід від реалізації продукції	вказує на питому вагу прибутку в загальній сумі грошової виручки від реалізації продукції
ресурсний	рівень рентабельності сукупних активів, або рівень загальної рентабельності, рівень рентабельності основного капіталу, рівень рентабельності оборотного капіталу, рівень рентабельності власного капіталу $P = \Pi / K \times 100\%$, K – капітал	показує, який обсяг прибутку припадає на одну гривню інвестованого капіталу або його складових

У практичній діяльності використовують різні методи оцінки рентабельності:

- рентабельність продажів (операційний дохід/обсяг продажів) (показує ефективність управління витратами);

- рентабельність активів (чистий прибуток/активи) (дозволяє оцінити ефективність використання ресурсів підприємства);

- рентабельність власного капіталу (чистий прибуток/власний капітал) (демонструє дохідність вкладень власників).

Незважаючи на простоту розрахунку показників рентабельності, існує низка проблем щодо застосування вказаних методів. Найперше – це недосконалість формування фінансової звітності, яка полягає у відсутності стандартизованих підходів до оцінки фінансових результатів, що ускладнює порівняння показників. По друге, це залежність від екзогенних чинників, які суттєво впливають на рентабельність. Серед них макроситуація в країні, спричинена військовою агресією, фінансові кризи, криза неплатежів, зубожіння населення, падіння купівельної спроможності.

Відповідно, управління рентабельністю лежить в площині визначення рівня рентабельності за методиками, які в реалі відображатимуть ефективність фінансово-господарської діяльності підприємств реального сектора економіки.

1 Висновки до розділу 1

У процесі дослідження, проведеного у 1 розділі зроблено наступні висновки:

1. Для забезпечення ефективного функціонування підприємства необхідно:

- постійно аналізувати фактори, які впливають на рентабельність.
- виявляти резерви підвищення ефективності діяльності.
- розробляти обґрунтовані заходи щодо максимізації прибутку та покращення показників рентабельності.

2. Рентабельність є одним із найважливіших показників ефективності господарської та фінансової діяльності підприємства. Вона відображає відносний рівень прибутковості, дозволяючи оцінити економічну ефективність використання ресурсів підприємства.

3. Удосконалення механізму управління рентабельністю є ключовою умовою підвищення ефективності діяльності підприємства та його конкурентних переваг у ринковому середовищі.

РОЗДІЛ 2

ПРАГМАТИЗМ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ І РЕНТАБЕЛЬНІСТЮ СУБ'ЄКТА ГОСПОДАРЮВАННЯ

2.1. Оцінювання показників діяльності підприємства

Щоб оцінити фінансовий стан та ефективність управління прибутком ТОВ «Віза-Вторма», необхідно провести аналіз основних фінансово-економічних показників за період 2021-2023 рр. Аналіз допоможе виявити тенденції змін у фінансових показниках, визначити слабкі місця та можливості для покращення ефективності діяльності ТОВ «Віза-Вторма».

Таблиця 2.1¹

Динаміка показників фінансово-господарської діяльності ТОВ «Віза-Вторма» у
2021-2023 рр.

Період, роки	Фактичне значення	Абсолютне відхилення		Тр. %		Тпр. %	
		б	л	б	л	б	л
1	2	3	4	5	6	7	8
Виручка від реалізації продукції, тис грн							
2021	7498,1			100	100		
2022	10662,8	3164,7	3164,7	142,2	142,2	42,2	42,2
2023	9065,4	1567,3	-1597,4	120,9	85,02	20,9	-14,98
Собівартість реалізованої продукції, тис грн							
2021	5349,4			100	100		
2022	8598,3	3248,9	3248,9	160,73	160,73	60,73	60,73
2023	5366	16,6	-3232,3	100,3	62,4	0,3	-37,6
Чистий прибуток, тис грн.							
2021	44,3			100	100		
2022	271,2	226,9	226,9	612,2	612,2	512,2	512,2
2023	-175,5	-219,8	-446,7	-396,16	-64,7	-496,16	-164,7
Продуктивність праці, грн./ос.							
2021	367,13			100	100		
2022	595,06	227,92	227,92	162,08	162,08	62,08	62,08
2023	339,30	-27,83	-255,76	92,42	57	-7,58	43

Середньорічна вартість активів, тис грн.							
2021	2231,9			100	100		
2022	2661,85	429,95	429,95	119,26	119,26	19,26	19,26
2023	3014,95	783,05	353,1	135,08	113,27	35,08	13,27
Рентабельність активів, %							
2021	-1,98			100	100		
2022	10,19	12,17	12,17	-514,6	-514,6	-614,6	-614,6
2023	-5,82	-3,84	-16,01	293,9	-57,11	193,9	-157,11

Аналіз динаміки основних фінансово-економічних показників діяльності ТОВ «Віза-Вторма» за 2021–2023 рр. дозволяє зробити такі висновки.

У період 2021–2022 рр. обсяг виручки зріс на 3164,7 тис. грн, що свідчить про активне зростання продажів і, можливо, розширення ринку. У 2023 році спостерігається спад на 1567,3 тис. грн (15%), хоча порівняно з 2021 роком виручка все ж залишилася вищою на 1567 тис. грн. Така нерівномірна динаміка зі зростанням у 2022 р. та помітним зниженням у 2023 р., що може бути пов'язано з падінням попиту або зростанням конкуренції.

Щодо собівартості реалізованої продукції, то у 2021–2022 рр. собівартість зросла на 3249 тис. грн, що перевищує приріст виручки за цей період, вказуючи на можливе підвищення витрат. У 2023 році собівартість знизилася на 3232 тис. грн (темп спадання – 37%), майже повернувшись до рівня 2021 року, що може бути наслідком оптимізації витрат або зменшення обсягів виробництва. Нестабільні показники собівартості, з різкими коливаннями, потребують як мінімум вжиття заходів керівництвом ТОВ «Віза-Вторма» щодо детального аналізу структури витрат.

У 2021–2022 рр. чистий прибуток зріс на 227 тис. грн і досяг рівня 271,2 тис. грн. У 2023 році прибуток став збитковим і склав -175,5 тис. грн, що є серйозним сигналом для підприємства. Така негативна тенденція щодо переходу від прибутковості до збитковості в умовах зниження виручки та зростання інших

витрат є неприпустимою та загрозовою.

Водночас, продуктивність праці демонструє зростання у 2022 р., яке корелює з ростом виручки. Проте уже у 2023 році спостерігаємо зниження на 27,83 тис. грн на працівника порівняно з 2021 роком. Як бачимо, тенденція зниження продуктивності праці на фоні погіршення фінансових результатів є об'єктивним процесом.

Отож, незважаючи на стабільну виручку, підприємство демонструє негативну динаміку чистого прибутку та продуктивності праці, що свідчить про неефективне управління ресурсами та витратами.

В свою чергу, зменшення собівартості у ТОВ «Віза-Вторма» у 2023 році може вказувати на початок заходів з оптимізації витрат, але цього недостатньо для покращення загального фінансового стану. Тому необхідно детальніше проаналізувати структур витрат, щоб визначити фактори їхнього зростання у 2022 році, здійснити оцінку рентабельності активів та капіталу, задля визначення ефективності використання ресурсів, оцінити зміни у контексті ринкової кон'юнктури, конкуренції, тощо.

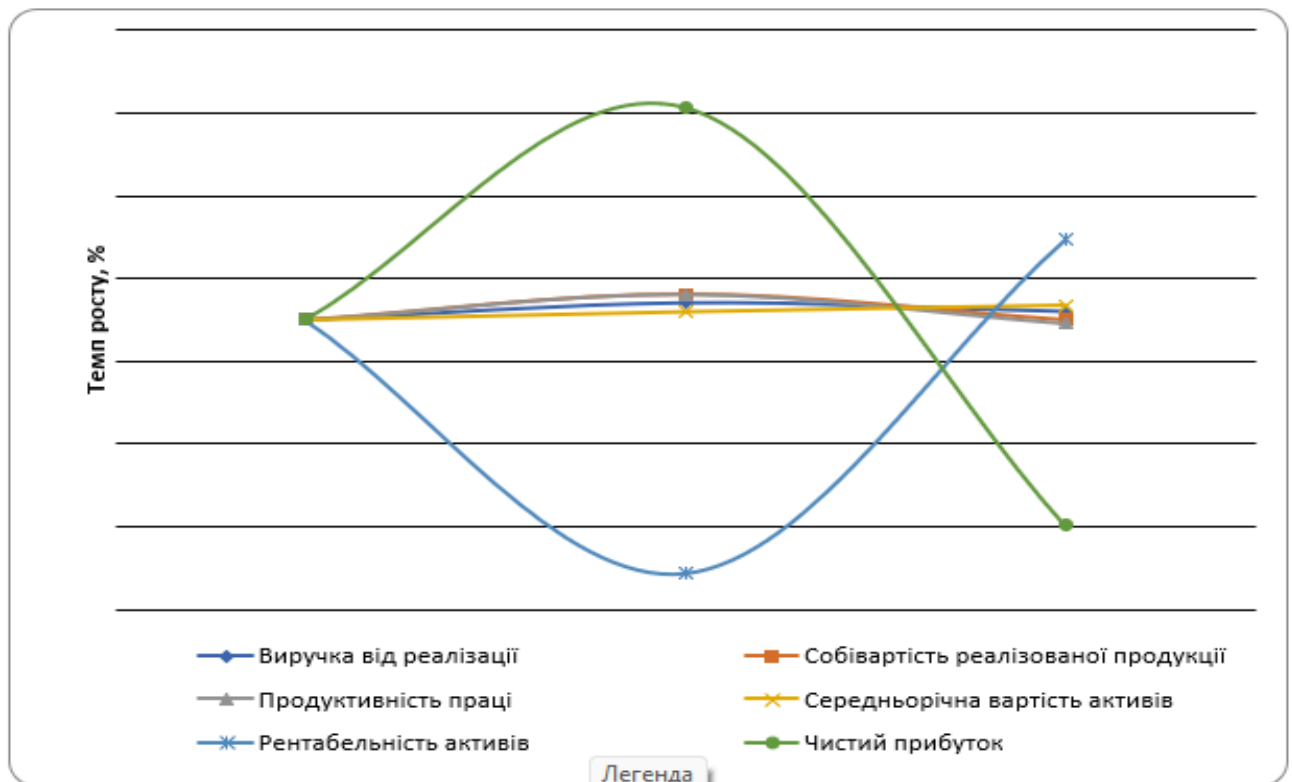


Рис. 2.1. Динаміка основних фінансово-економічних показників діяльності ТОВ «Віза-Вторма» у 2021-2023 рр.

Фінансова стійкість підприємства є важливим аспектом його діяльності, що відображає здатність покривати власними ресурсами свої зобов'язання і характеризує залежність від позикових коштів. Для оцінки цього аспекту використовують відносні показники фінансової стійкості.

Таблиця 2.2

Показники фінансової стійкості ТОВ «Віза-Вторма» за 2021-2023 рр

Показники	Рекомендоване значення	Період			Абсолютне відхилення		
		На 31.12.21	На 31.12.22	На 31.12.23	2022-2021	2023-2022	2023-2021
1	2	3	4	5	6	7	8
Коефіцієнт автономії	>0,5	0,53	0,48	0,59	-0,05	0,11	0,06
Коефіцієнт заборгованості	<0,5	0,47	0,52	0,41	0,05	-0,11	-0,06
Коефіцієнт фінансової стійкості	< 1	0,89	1,08	0,71	0,19	-0,37	-0,18

Дані таблиці 2.2 ілюструють у ТОВ «Віза-Вторма» зниження коефіцієнта автономії до 0,44 у 2023 році, що свідчить про збільшення залежності підприємства від позикових коштів.

Водночас, зростання коефіцієнта фінансової залежності у ТОВ «Віза-Вторма» до 2,27 вказує на погіршення фінансової стійкості.

Коефіцієнт маневреності залишався впродовж досліджуваного періоду в межах оптимального значення, але зниження у 2023 році до 0,4 потребує уваги та вжиття заходів з боку керівництва ТОВ «Віза-Вторма».

Коефіцієнт покриття зобов'язань власним капіталом** у 2023 році опустився нижче критичного рівня (1,0), що сигналізує про високий ризик, та окреслює на перспективу негативні тенденції у фінансово-господарській діяльності ТОВ «Віза-Вторма».

Враховуючи такі результати аналізу необхідно перш за все оптимізувати структуру капіталу ТОВ «Віза-Вторма», зменшивши залежність від позикових

коштів, залучаючи додаткові інвестиції або підвищуючи прибутковість. Надалі слід покращити управління оборотними активами ТОВ «Віза-Вторма» задля зниження фінансових ризиків шляхом ефективнішого використання оборотного капіталу.

Також необхідно здійснити реструктуризацію зобов'язань ТОВ «Віза-Вторма», зменшивши навантаження на підприємство через довгострокові фінансові інструменти.

Як видно із проведеного аналізу, коефіцієнт автономії у ТОВ «Віза-Вторма» (фінансової незалежності) станом на 31.12.2021 року становить 0,53 (рекомендоване значення $> 0,5$ є оптимальним). Проте впродовж досліджуваного періоду зменшується – станом на 31.12.2022 року складає 0,48* (зниження на 0,05 пунктів, що є близьким до норми), а на 31.12.2023 року вже 0,59, тобто спостерігається зростання на 0,11 пунктів, що є позитивною тенденцією і на кінець 2023 року показник у ТОВ «Віза-Вторма» досяг рівня 59%, що означає достатній рівень фінансової незалежності підприємства. Як бачимо, частка власного капіталу в загальних активах є високою, що знижує ризики залежності від зовнішніх джерел фінансування.

Щодо коефіцієнта заборгованості, то даний коефіцієнт є оберненим до коефіцієнта автономії і характеризує частку позикового капіталу у фінансуванні активів. Станом на кінець 2023 року частка позикового капіталу становить 41%, що перебуває в межах допустимого значення ($< 50\%$).

Як бачимо із проведених розрахунків, підприємство не перевищує рекомендованого рівня позикового капіталу, що свідчить про помірний ризик використання зовнішніх джерел фінансування.

Також встановлено, що ТОВ «Віза-Вторма» не використовує довгострокових джерел фінансування, тому значення коефіцієнта фінансової стійкості є оптимальним, а співвідношення власного та позикового капіталу дозволяє підтримувати стійкий фінансовий стан.

Отже, можна зробити висновок, що зростання коефіцієнта автономії до 0,59 на кінець 2023 року свідчить про покращення фінансової незалежності

підприємства, а незначна частка позикового капіталу (41%) знижує фінансові ризики.

Виходячи із результатів аналізу, ТОВ «Віза-Вторма» слід підтримувати оптимальний рівень фінансової незалежності, уникаючи значного залучення позикового капіталу. Також слід розглянути можливості використання довгострокових джерел фінансування для здійснення інвестицій у розвиток підприємства, що може покращити структуру капіталу та довгострокову фінансову стійкість. До того ж керівництву та фінансовим менеджерам слід перманентно моніторити динаміку фінансових показників для виявлення потенційних ризиків та їхньої мінімізації.

Динаміка коефіцієнтів фінансової автономії та заборгованості ТОВ «Віза-Вторма» наочно відображена на рисунку 2.2.

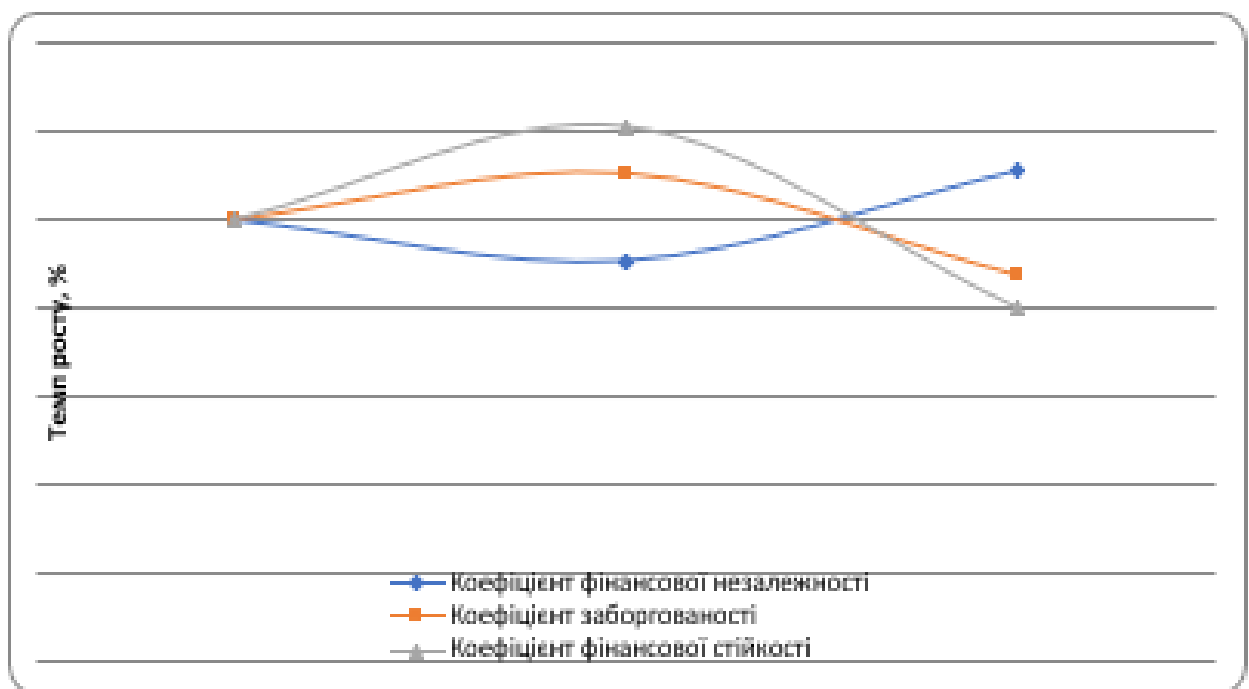


Рис. 2.2. Динаміка відносних показників фінансової стійкості ТОВ «Віза-Вторма»

В свою чергу, абсолютні показники фінансової стійкості дозволяють оцінити, наскільки підприємство забезпечене власними джерелами фінансування для покриття своїх запасів та інших потреб. Результати аналізу вказують на такі аспекти:

У 2021–2023 роках фінансовий стан ТОВ «Віза-Вторма» є нестійким. Що засвідчує часткову залежність підприємства від позикових коштів на покриття оборотних активів. У 2023 році фінансовий стан переходить у кризовий – підприємство не може забезпечити покриття запасів та інших оборотних активів за рахунок власних коштів, що створює загрозу банкрутства.

До того у даний період зберігається відсутність власних обігових коштів означає, що свідчить про те, що підприємство не може фінансувати оборотні активи без залучення позикових коштів. А це негативно впливає на ліквідність і фінансову стабільність ТОВ «Віза-Вторма».

Детальна інформація про динаміку абсолютних показників фінансової стійкості представлена в табл. 2.3.

Таблиця 2.3

Визначення типу фінансової стійкості ТОВ «Віза-Вторма» у 2021-2023 рр.

Показники, тис. грн.	Період		
	На 31.12.2021р.	На 31.12.2022р.	На 31.12.2023р.
1	2	3	4
Власний капітал	1197,5	1468,7	1730,6
Необоротні активи	1432,7	1233,4	1980,6
Власні обігові кошти(ВОК)	-235,2	235,3	-250
Довгострокові зобов'язання(ДЗ)	0	0	0
Власні і довгострокові джерела фінансування запасів (ВД)	-235,2	235,3	-250
Короткострокові зобов'язання під товаро-матеріальні цінності (ККБтмц)	802,5	1393,3	1068,6
Основні джерела фінансування запасів (ОД)	567,3	1628,6	818,6
Запаси	480,1	592,7	837,5
Δ ВОК	-715,3	-357,4	-1087,5
Δ ВД	-715,3	-357,4	-1087,5
Δ ОД	87,2	1035,9	-18,9
Тип фінансової стійкості	Нестійкий	Нестійкий	Кризовий

Визначення типу фінансової стійкості ґрунтується на співвідношенні між власними, позиковими джерелами фінансування та наявністю оборотних активів. До того ж відсутність власних обігових коштів ставить під загрозу здатність підприємства виконувати поточні зобов'язання. Кризовий тип фінансової стійкості ТОВ «Віза-Вторма» у 2023 році свідчить про високу ймовірність фінансових ускладнень, які можуть призвести до банкрутства.

Відповідно, ТОВ «Віза-Вторма» слід здійснити оптимізацію запасів скоротивши їх до оптимального рівня, щоб зменшити залежність від позикових коштів. Також здійснити залучення довгострокових фінансових джерел, що дозволить покращити фінансову стійкість і забезпечити фінансування оборотних активів.

Фінансовим менеджерам розробити заходи для збільшення власного капіталу та забезпечення підприємства власними обіговими коштами. До того ж здійснити впровадження системи контролю витрат для зменшення собівартості продукції та підвищення рентабельності.

43

2.2. Аналіз ліквідності та рентабельності ТОВ «Віза-Вторма»

В контексті дослідження вважаємо за доцільне провести аналіз ліквідності балансу ТОВ «Віза-Вторма» упродовж 2021–2023 рр.

Ліквідність балансу підприємства визначає здатність активів покривати зобов'язання за термінами погашення. Для цього активи та пасиви балансу поділяються на групи за ступенем ліквідності (активи) та строками погашення (пасиви). «Активи розрізняють в числі:

- А1 (найбільш ліквідні активи): грошові кошти та їхні еквіваленти;
- А2 (швидко реалізовані активи): дебіторська заборгованість;
- А3 (повільно реалізовані активи): запаси;
- А4 (важкореалізовані активи): нематеріальні активи, основні засоби» [2].

«Пасиви включають:

- П1 (найбільш термінові зобов'язання): короткострокові зобов'язання;
- П2 (короткострокові зобов'язання): поточна кредиторська заборгованість;
- П3 (довгострокові зобов'язання): довгострокові кредити та позики;
- П4 (власний капітал): власний капітал підприємства» [2].

Детальна інформація щодо розрахунків ліквідності представлена в таблиці (таблиця 2.4).

Таблиця 2.4

Показники ліквідності балансу ТОВ «Віза-Вторма»

Активи, тис.грн	Період			Пасиви, тис.грн	Період		
	На 31.12. 2021р.	На 31.12. 2022р.	На 31.12. 2023р.		На 31.12. 2021р.	На 31.12. 2022р.	На 31.12. 2023р.
1	2	3	4	5	6	7	8
Найбільш ліквідні активи	51,8	188,1	0	Негайні пасиви	1066,3	1591,2	1730,6
Активи, що швидко реалізуються	292,4	1036,6	127,6	Короткострокові пасиви	0	0	0
Активи, що реалізуються повільно	486,9	601,8	845,5	Довгострокові пасиви	0	0	0
Активи, що важко реалізуються	1432,7	1233,4	1980,6	Постійні пасиви	1197,5	1468,7	1730,6
Баланс	2263,8	3059,9	2953,7	Баланс	2263,8	3059,9	2953,7

Результати аналізу свідчать, що у 2021 році ТОВ «Віза-Вторма» не вистачає 44 тис. грн для покриття найбільш термінових зобов'язань ($A1 < P1$). Водночас, інші умови частково виконуються, однак баланс залишається неліквідним.

2022 рік для ТОВ «Віза-Вторма» характеризується дефіцитом коштів для погашення негайних зобов'язань – збільшення до 321 тис. грн ($A1 < П1$). Швидко реалізовані ¹³ активи ($A2$) також не покривають короткострокових зобов'язань ($П2$), що підкреслює зростання фінансового навантаження ТОВ «Віза-Вторма».

Упродовж 2023 року баланс ТОВ «Віза-Вторма» залишається неліквідним із дефіцитом ліквідних активів для покриття поточних зобов'язань. Негативна динаміка в структурі балансу свідчить про критичну потребу в реорганізації фінансів.

До основних причини низької ліквідності балансу ТОВ «Віза-Вторма» відносимо:

- дефіцит грошових коштів ($A1$), необхідних для погашення найбільш термінових зобов'язань;
- значний рівень запасів ($A3$), які є менш ліквідними активами та потребують значного часу для реалізації;
- високий рівень короткострокових зобов'язань ($П1, П2$), що значно перевищують обсяг ліквідних активів.

Відповідно, такі тенденції дають змогу зробити висновок, що баланс ТОВ «Віза-Вторма» за період 2021–2023 рр. є неліквідним. Найгірша ситуація спостерігається у 2022 році - підприємство не ²³ в змозі погасити свої поточні зобов'язання за рахунок наявних ліквідних активів, що створює ризик неплатоспроможності.

Тому, тут очевидним є той факт, що робота фінансових менеджерів повинна бути скерована в одному напрямку – збільшенні частки найбільш ліквідних активів та оптимізація грошових потоків, наприклад, через скорочення дебіторської заборгованості або впровадження авансових платежів із клієнтами.

Також на ТОВ «Віза-Вторма» слід переглянути структуру закупівель і виробничих планів для зменшення обсягу повільно реалізованих активів. Не зайвим, на нашу думку, буде розширити співпрацю з інвесторами чи банками для рефінансування короткострокових зобов'язань довгостроковими кредитами і, відповідно, залучити їх. А також покращити управління фінансовими потоками,

запровадивши жорсткий контроль за кредиторською та дебіторською заборгованістю ТОВ «Віза-Вторма».

11
Таблиця 2.5

Відносні показники ліквідності ТОВ «Віза-Вторма» за період 2021-2023 роки

Показники	Рекомендоване значення	Період			Абсолютне відхилення		
		На 31.12. 2021р .	На 31.12. 2022р .	На 31.12. 2023р .	2022- 2021	2023- 2022	2023- 2021
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	$\geq 0,2..0,35$	0,049	0,118	0,00	0,069	-0,118	-0,049
Коефіцієнт поточної ліквідності	$>0,8$	0,189	0,77	0,104	0,581	-0,666	-0,085
Коефіцієнт покриття	$>1..2$	0,779	1,148	0,796	0,369	-0,352	0,017

5 Розрахунок відносних показників ліквідності дозволяє оцінити здатність підприємства своєчасно покривати свої зобов'язання ліквідними активами. Так, коефіцієнт абсолютної ліквідності (CAL) ТОВ «Віза-Вторма» у 2021 році становить 0.049 (4.91%), що є низьким значенням, що значно відхиляється від рекомендованого значення.

У 2022 році цей показник склав 0.118 (11.8%), тобто спостерігається покращення, але все ще нижче мінімальної межі у ТОВ «Віза-Вторма». У 2023 році бачимо 0.0 – повна відсутність грошових коштів на балансі ТОВ «Віза-Вторма», що свідчить про критичну ситуацію з ліквідністю.

Так, коефіцієнт швидкої ліквідності (CSL) в усі аналізовані роки не відповідає нормативу. Це свідчить про недостатню кількість ліквідних активів у ТОВ «Віза-Вторма» (грошових коштів і дебіторської заборгованості) для покриття поточних зобов'язань.

В свою чергу, значення коефіцієнта поточної ліквідності (CPL) не досягає нормативу (2.0), що вказує на дефіцит оборотних активів у ТОВ «Віза-Вторма».

4 Станом на 31.12.2021 р. показник складає 0,189, що означає, що підприємство

може погасити лише 18,9% своїх поточних зобов'язань за рахунок оборотних активів. Такий низький рівень свідчить про суттєву фінансову негаразди. Водночас станом на 31.12.2023 р. показник становить 0,017 – різке погіршення, підприємство здатне покрити лише 1,7% своїх поточних зобов'язань, що підтверджує кризовий фінансовий стан ТОВ «Віза-Вторма».

Отож, спостерігаємо критичний стан абсолютної ліквідності у ТОВ «Віза-Вторма» - підприємство не має можливості оперативно погашати свої зобов'язання, а у 2023 році ситуація значно погіршилася через повну відсутність грошових коштів на балансі.

До того ж недостатність ліквідних активів, включаючи дебіторську заборгованість, призводить до того, що на ТОВ «Віза-Вторма» не забезпечують необхідного рівня ліквідності, що створює ризики неплатоспроможності.

Також підприємство залежить від зовнішніх джерел фінансування, що робить його вразливим до змін зовнішнього середовища.

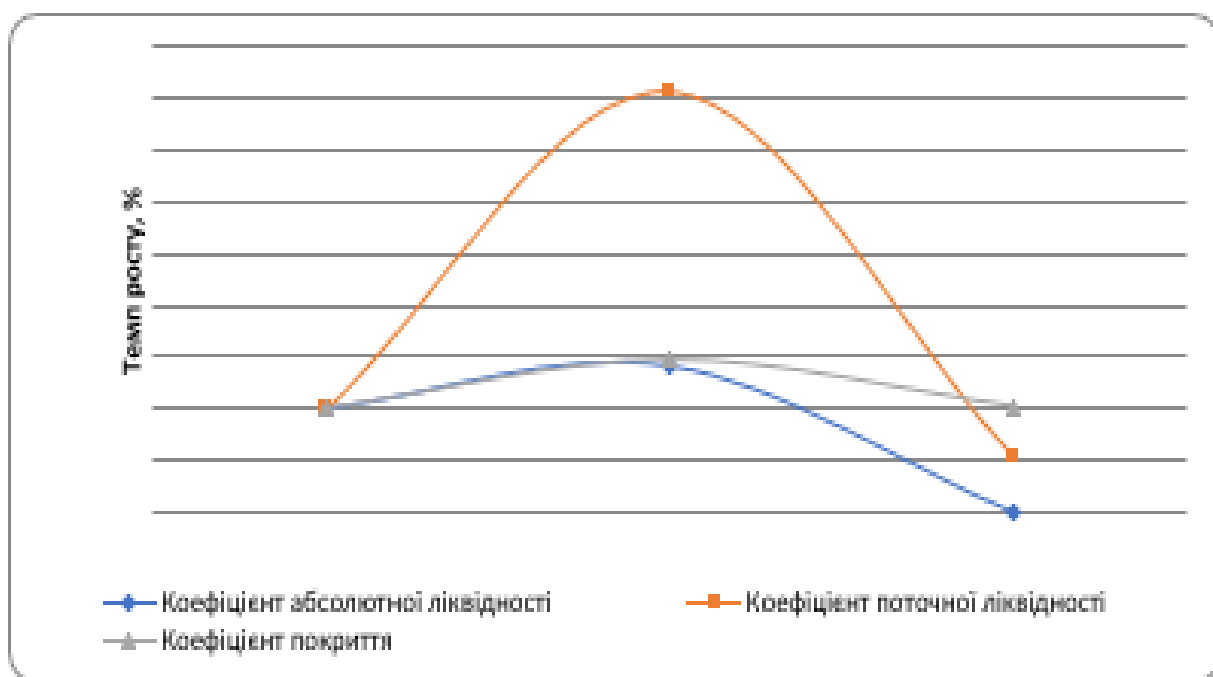


Рис. 2.3. Динаміка відносних показників ліквідності ТОВ «Віза-Вторма»

Виходом з такої ситуації є оптимізація управління дебіторською заборгованістю в частині прискорення інкасації платежів та запровадження

жорсткішої політики кредитування клієнтів. Пошук зовнішнього фінансування шляхом отримання короткострокових кредитів для покриття дефіциту ліквідності та налагодження співпраці з постачальниками на умовах відстрочки платежів також створять умови для відновлення ліквідності ТОВ «Віза-Вторма».

Необхідно також позбутися неліквідних активів, здійснивши продаж надлишкових основних засобів або запасів для залучення коштів.

Щодо значення коефіцієнта покриття, то цей коефіцієнт оцінює, яку частку поточних боргів підприємство може погасити за рахунок усіх оборотних активів, і станом на 31.12.2021 р. складає 0,779 – нижче рекомендованого значення (1,0), тобто підприємство має дефіцит оборотних активів для погашення поточних зобов'язань. У 2022 році – 1,148, тобто значення перевищило норму, що вказує на покращення ліквідності та здатність підприємства покривати поточні зобов'язання. У 2023 році – 0,796 – значення знову знизилося, але залишилося в межах близьких до нормативу.

Отож, коефіцієнт поточної ліквідності у ТОВ «Віза-Вторма» відображає низький рівень забезпечення оборотними активами для покриття зобов'язань у 2021 та 2023 роках. У 2022 році спостерігалось покращення, однак ситуація значно погіршилася у 2023 році, що вказує на зниження платоспроможності.

Коефіцієнт покриття у ТОВ «Віза-Вторма» ілюструє, що 2022 рік єдиний рік, коли значення відповідало нормі.

Це говорить про те, що у цьому році підприємство мало достатньо оборотних активів для погашення зобов'язань. Натомість погіршення у 2023 році свідчить про зниження можливостей підприємства виконувати свої зобов'язання, що створює ризик банкрутства.

Рентабельність є ключовим показником ефективності фінансово-господарської діяльності підприємства, оскільки вона дозволяє оцінити результативність використання ресурсів. Для аналізу рентабельності діяльності ТОВ «Віза-Вторма» проведемо розрахунки основних ¹ відносних показників.

Аналіз показників рентабельності ТОВ «Віза-Вторма» у 2021-2023 рр.

Показники	Період, роки			Абсолютне відхилення		
	2021	2022	2023	2022-2021	2023-2022	2023-2021
1	2	3	4	5	6	7
Рентабельність продукції, %	3,15	0,83	-3,27	-2,32	-4,1	-6,42
Рентабельність підприємства, %	19,36	28,66	40,81	9,3	12,15	21,45
Рентабельність активів, %	12,16	1,66	-5,82	-10,5	-7,48	-17,98
Рентабельність зареєстрованого капіталу, %	2205	360	-1420	-1845	-1780	-3625

Проведений аналіз рентабельності діяльності ТОВ «Віза-Вторма» дозволяє зазначити, що спостерігається зниження такого показника як рентабельність активів (ROA) з 2021 по 2023 рік, що свідчить про неефективне використання активів підприємства. У 2023 році значення цього показника досягло рівня - 5,82%. Негативна динаміка є наслідком збиткової діяльності підприємства у зазначеному періоді.

Аналогічно рентабельність власного капіталу (ROE) – у 2023 році коефіцієнт став від’ємним через збиткову діяльність ТОВ «Віза-Вторма», що сигналізує про незадовільну ефективність структури власного капіталу. У 2023 році цей показник став катастрофічно низьким -1420%**, що свідчить про критичну втрату ефективності використання власних коштів і велику залежність від позикового капіталу. Це може бути ознакою не лише внутрішніх проблем управління фінансовими ресурсами, але й загальної кризової ситуації на підприємстві.

Визначена рентабельність продукції (ROS) у 2023 році вказує на відсутність прибутковості кожної гривні виручки ТОВ «Віза-Вторма», що

свідчить про необхідність зменшення витрат або підвищення цін. Цей показник значною мірою залежить від прибутку, оскільки собівартість продукції залишається майже незмінною через специфіку діяльності (збір та сортування відходів).

Розрахована рентабельність витрат (ROE) ТОВ «Віза-Вторма» засвідчує відсутність позитивних значень, що свідчить про перевищення витрат над отриманими доходами, що вимагає термінових змін у структурі витрат.

Щодо загальної рентабельності підприємства, то цей показник розраховується на основі чистого доходу підприємства, що відображає ефективність діяльності без врахування чистого прибутку. У 2023 році коефіцієнт рентабельності підприємства досяг рівня ****40,81%****, що на перший погляд виглядає позитивно. Проте це значення може свідчити лише про збільшення обсягу доходів, яке не компенсувало зростання витрат та не вплинуло на поліпшення загального фінансового стану.

Отож, критична ситуація з рентабельністю продукції та активів, низька рентабельність капіталу, неузгодженість між показником рентабельності підприємства та іншими коефіцієнтами вказує на необхідність локалізації таких явищ та процесів.

Відтак, основними заходами щодо підвищення рентабельності ТОВ «Віза-Вторма»:

1. Необхідно знизити собівартість продукції в частині зменшення непродуктивних витрат.
2. Наростити обсяги реалізації, розширивши ринки збуту та активізувати маркетингову діяльність, переглянути ціноутворення на підприємстві.
3. Впровадити новітні технології для підвищення ефективності використання основних засобів.
4. Здійснити розробку стратегії ціноутворення з урахуванням ринкової ситуації та конкурентного середовища.

Результати аналізу рентабельності показують, що підприємству необхідно негайно зосередитися на підвищенні ефективності своєї діяльності, зокрема

шляхом оптимізації витрат та покращення управління фінансовими ресурсами.

Динаміку змін показників рентабельності ТОВ «Віза-Вторма» за період 2021-2023 роки зобразимо на рисунку 2.16.

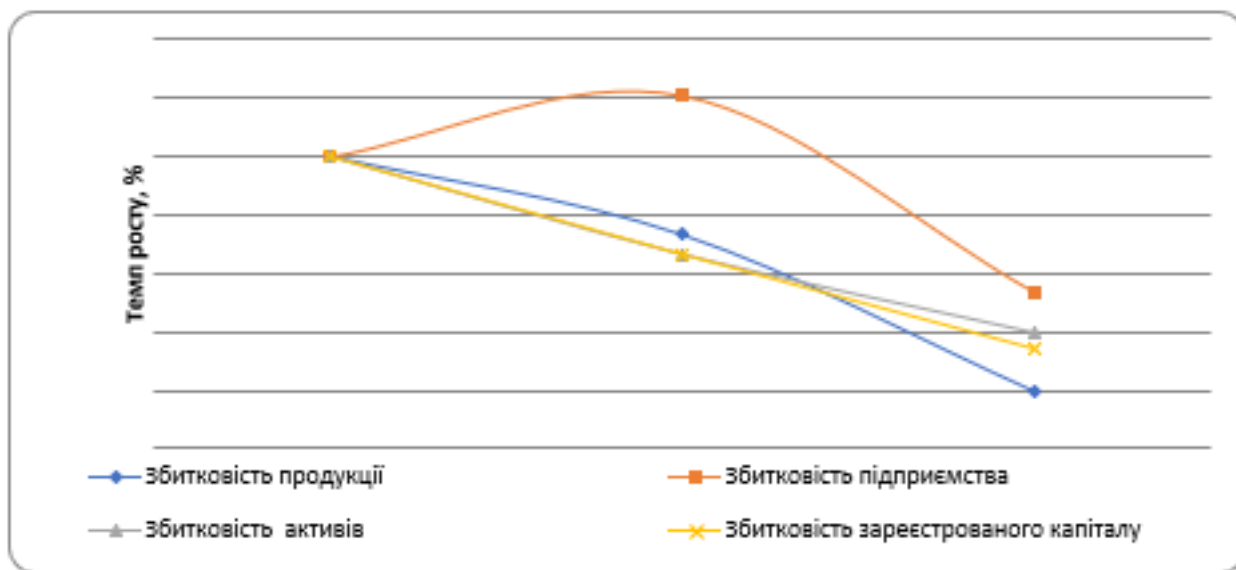


Рис. 2.4. Динаміка відносних показників рентабельності ТОВ «Віза-Вторма» за 2021-2023 рр.

Вважаємо, що ТОВ «Віза-Вторма» потребує негайного впровадження антикризових заходів, зокрема зниження витрат, підвищення ефективності управління активами, а також аналізу та покращення фінансової стратегії.

Проведений аналіз фінансово-економічних показників діяльності ТОВ «Віза-Вторма» виявив низку суттєвих проблем, що свідчать про кризовий стан підприємства на кінець 2023 року.

Наведемо основні результати та висновки, що ґрунтуються на проведеному аналізі. Так, більшість показників рентабельності підприємства, зокрема рентабельність продукції, активів і капіталу, зазнали значного зниження. Це вказує на неефективне використання ресурсів і збитковість у діяльності.

Показники ліквідності також демонструють серйозні проблеми із забезпеченням підприємства достатніми обіговими коштами для погашення поточних зобов'язань, що може призвести до проблем з оплатою боргів і підвищує ризик банкрутства.

Підприємство не забезпечене достатніми власними коштами для покриття поточних зобов'язань, що свідчить про низьку фінансову стійкість та залежність

від зовнішнього фінансування.

Такі тенденції зумовлені перш за все з відсутністю в достатній кількості ліквідних коштів та дефіцитом оборотних активів; технічне та технологічне забезпечення підприємства потребує оновлення для підвищення ефективності виробництва та зниження витрат на виробництво та сортування відходів.

Попри фінансові труднощі, у підприємства є потенціал для відновлення, оскільки в даній сфері діяльності працює обмежена кількість компаній, і скористатися існуючими тенденціями на ринку екологічних послуг для покращення своєї конкурентоспроможності шляхом впровадження інноваційних рішень у сфері переробки відходів вбачається нам єдиним виходом для ТОВ «Віза-Вторма».

Висновки до розділу 2

Основні висновки з проведеного дослідження такі:

1. У зв'язку з кризовим фінансовим станом ТОВ «Віза-Вторма», важливими кроками для подальшого розвитку є вдосконалення фінансової стратегії, оптимізація використання ресурсів, оновлення технічної бази та розширення можливостей для залучення інвестицій. За умови реалізації запропонованих заходів, підприємства мають потенціал для стабільного розвитку та досягнення успіху на екологічному ринку України.

2. Технічне оновлення та ефективне управління фінансами є ключовими факторами, які дозволять підприємству відновити стабільність і зростання. Вдосконалення управлінських процесів і оптимізація витрат також сприятимуть покращенню фінансових показників і забезпеченню фінансової стійкості на майбутнє ТОВ «Віза-Вторма».

НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ І РЕНТАБЕЛЬНІСТЮ СУБ'ЄКТА ГОСПОДАРЮВАННЯ

3.1. Механізм управління прибутком підприємства: шляхи удосконалення в контексті забезпечення рентабельності

Інформаційне забезпечення управління прибутком відіграє важливу роль у процесі прийняття рішень і реалізації стратегії прибутковості підприємства. Загальновідомо, що ⁴¹ для ефективного управління прибутком необхідно мати точну, своєчасну та достовірну інформацію про доходи, витрати, а також про фінансові та операційні результати ³² діяльності підприємства. Це дозволяє приймати обґрунтовані рішення щодо коригування стратегії.

Інформація, що містить дані про рівень доходів, витрат та їх динаміку, є основою для аналізу ефективності управління прибутком. Зібрана інформація дозволяє виявити ключові фактори, що впливають на зміну прибутку, такі як зміна цін, витрат або обсягів продажів.

Здійснення прогнозування та планування на основі інформації про поточні результати діяльності підприємства та аналізу тенденцій ринку та економіки здійснюється прогнозування майбутніх доходів та витрат, що дозволяє розробляти прогнози щодо прибутку на різні періоди (короткострокові та довгострокові).

На основі зібраної інформації можна проводити постійний моніторинг виконання фінансових планів і бюджетів, виявляти відхилення від запланованих показників і вживати коригуючі заходи для досягнення поставлених цілей.

Система інформаційного забезпечення сприяє прийняттю рішень на всіх рівнях управління, забезпечуючи керівництво необхідними даними для оптимізації витрат, розробки стратегії цінової політики та інших аспектів фінансової діяльності, що безпосередньо впливають на прибутковість підприємства. Завдяки інформації, що надходить через систему управління, керівництво може оцінити ефективність застосованих стратегій, визначити

успішність фінансових рішень і, при необхідності, вносити корективи.

Таким чином, інформаційне забезпечення є ключовим елементом для досягнення ефективного управління прибутком, адже саме через точні та своєчасні дані підприємство може забезпечити максимізацію прибутку, оптимізацію витрат та досягнення сталого фінансового розвитку.



Рис. 3.1. Схема управління прибутком підприємства

Для ефективного управління прибутком і прийняття відповідних управлінських рішень інформаційна база повинна бути розвинена так, щоб

надавати актуальну, точну та всебічну інформацію про діяльність підприємства, а також про змінні внутрішнього та зовнішнього середовища, які можуть впливати на прибуток.

Основні складові інформаційної бази для управління прибутком включають:

1. Фінансову інформацію, яка дає уявлення про стан активів та пасивів на певну дату, про доходи, витрати та фінансові результати, грошові потоки, що дозволяє відстежувати рух грошових коштів і забезпечує інформацію ¹³ про здатність підприємства покривати свої фінансові зобов'язання.

2. Операційна інформацію, що дозволяє визначати ефективність використання виробничих ресурсів та маркетингових стратегій, в тому числі собівартість продукції, що дає змогу контролювати витрати і вживати заходів для їх оптимізації.

3. Інформацію про ринок та конкурентів, що дасть змогу прогнозувати можливі зміни на ринку і коригувати стратегії продажів й аналізувати конкурентне середовище і виявляти можливості для поліпшення позицій на ринку.

4. Інформацію щодо стратегічних та прогнозних даних з метою розробки бізнес-стратегій і прогнозів з урахуванням економічних змін і можливих ризиків.

5. Інформацію щодо податкових і законодавчих змін.

6. Інформацію про управлінські рішення для аналізу ефективності стратегії та коригування планів.

Усі ці складові утворюють інформаційну базу, яка дозволяє не лише ефективно управляти прибутком у короткостроковій перспективі, але й реалізовувати стратегії для забезпечення фінансової стабільності і розвитку підприємства в майбутньому.

Таким чином, без чіткої і ефективної організації інформаційної підтримки управління прибутком, підприємство не зможе адекватно реагувати на зміни ринку, оптимізувати витрати і досягти бажаних фінансових результатів.

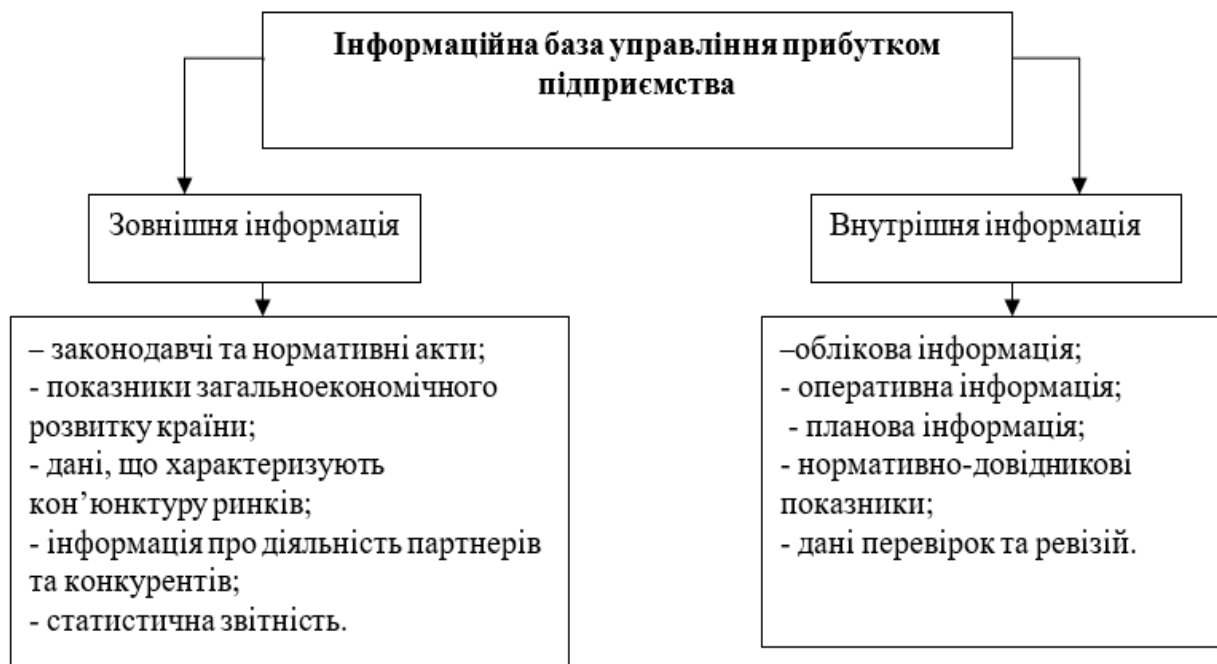


Рис. 3.2. Інформаційна база управління прибутком підприємства

Механізм управління прибутком підприємства є важливою частиною системи управління, оскільки дозволяє ефективно досягати стратегічних і тактичних цілей, а також забезпечує сталий фінансовий розвиток підприємства. Як зазначено, цей механізм включає низку складових, що разом сприяють оптимізації процесів формування, розподілу і використання прибутку. Розглянемо кожен із елементів механізму управління прибутком більш детально.

Так, організаційне забезпечення передбачає наявність відповідних структур і підрозділів, які займаються управлінням прибутком. Це включає організацію внутрішнього контролю, аналізу та планування прибутку, а також розробку стратегії розподілу прибутку.

Інформаційне забезпечення включає створення системи, яка надає всю необхідну інформацію для прийняття управлінських рішень. Це може бути бухгалтерська звітність, фінансові прогнози, дані про доходи та витрати підприємства.

Для управління прибутком необхідно використовувати різні методи аналізу, такі як фінансовий аналіз, порівняльний аналіз, методи оцінки ефективності інвестицій, а також методи оцінки рентабельності. Оцінка впливу факторів на рівень прибутку, таких як ціни, витрати, обсяг продажу і фінансова

політика, дозволяє виявити резерви для його збільшення. Важливо також розробити стратегію розподілу і використання прибутку, враховуючи потреби підприємства в реінвестуванні, дивідендах для акціонерів і забезпеченні стабільності.

Внутрішній контроль є критичним для забезпечення того, щоб ¹² процеси формування, розподілу і використання прибутку відбувалися відповідно до встановлених правил і політик. Система внутрішнього контролю включає аудиторські перевірки, контроль за витратами, а також моніторинг виконання бюджету.

Державне регулювання є важливим елементом механізму управління прибутком, оскільки воно включає податкове законодавство, регулювання ³⁴ фінансової звітності та інші нормативно-правові акти, які впливають на підприємства. Важливо забезпечити дотримання податкових норм і вимог, а також активно взаємодіяти з державними органами для забезпечення відповідності підприємства законодавчим вимогам.

Для ефективної реалізації управлінських рішень і досягнення фінансової стійкості підприємства, важливими є такі завдання:

1. Планування рівня прибутковості. Оцінка того, який рівень прибутку необхідний для забезпечення стабільності підприємства та його подальшого розвитку. Це включає планування прибутковості від основної діяльності, інвестицій та фінансів.

2. Виявлення резервів нарощування прибутку. Це аналіз усіх можливих способів збільшення прибутку через зменшення витрат, збільшення доходів, поліпшення операційної ефективності.

3. Визначення допустимого рівня ризику. Оцінка ризиків, які можуть вплинути на рівень прибутку, таких як економічна ситуація, зміни на ринку, коливання валютних курсів тощо.

4. Чіткий контроль за розподілом і використанням прибутку. Це передбачає моніторинг того, як використовується прибуток після його отримання, щоб забезпечити оптимальний розподіл між інвестуванням у

розвиток підприємства, виплатою дивідендів та іншими потребами.

Механізм управління прибутком має на меті не лише максимізувати прибуток, а й забезпечити стабільність та стійкість підприємства в умовах змінного ринкового середовища. Тому важливо здійснювати інтегрований підхід до всіх аспектів цього механізму, який дозволяє підприємству не лише ефективно управляти прибутком, а й забезпечувати його сталий ріст і розвиток.



Рис. 3.3. Механізм управління прибутком підприємства

Управління прибутком підприємства є важливим процесом для забезпечення його фінансової стійкості та ефективного функціонування. Основні принципи управління прибутком, що були визначені, забезпечують оптимальне досягнення мети управління та ефективне використання фінансових ресурсів. Розглянемо ці принципи більш детально. Так, прибуток є загальним показником ефективності діяльності підприємства, і тому його управління має бути тісно інтегровано в загальну систему управління. Усі управлінські рішення підприємства, від стратегії до операційного рівня, мають прямий чи опосередкований вплив на прибуток. Тому управління прибутком є частиною комплексної стратегії розвитку підприємства і повинно узгоджуватись із іншими аспектами фінансової та операційної діяльності.

Прийняття рішень з управління прибутком не може бути ізольованим процесом. Це потребує комплексного підходу, що враховує всі аспекти діяльності підприємства: від витрат до маркетингових стратегій, від кадрових рішень до інвестиційних проектів. Кожне управлінське рішення має бути

частиною більш широкої стратегії, спрямованої на досягнення оптимального рівня прибутку.

У сучасних умовах підприємства стикаються з постійними змінами на ринку, в економіці, у законодавстві, а також у технологіях. Всі ці фактори створюють високий динамізм у процесі управління прибутком. Підприємства повинні бути готові до швидкого реагування на змінні умови, адаптувати свої стратегії та тактики, щоб максимально використовувати наявні можливості та знижувати ризики.

Прийняття рішень щодо управління прибутком повинно базуватися на варіативності підходів, що дає можливість обрати найбільш вигідні сценарії для досягнення мети. Різні стратегії можуть бути застосовані залежно від конкретних обставин, таких як рівень конкуренції на ринку, економічні умови, фінансова стабільність підприємства. Тому важливо проводити аналіз кількох альтернативних сценаріїв перед прийняттям остаточного рішення.

⁷ Основною метою управління прибутком є пошук найефективніших джерел його формування та визначення напрямків його розподілу і використання для забезпечення довгострокової стабільності підприємства та максимізації його ринкової вартості.

Успішне управління прибутком не лише дозволяє забезпечити зростання компанії, але й сприяє зміцненню її конкурентних позицій на ринку. Це також забезпечує можливості для інвестування в майбутні проекти та зростання вартості підприємства в очах інвесторів і акціонерів.

Усі ці принципи сприяють побудові ефективної системи управління прибутком, що відповідає вимогам зовнішнього середовища і внутрішнім потребам підприємства, що в свою чергу веде до стабільного фінансового розвитку і досягнення стратегічних цілей.

3.2. Напрями удосконалення управління прибутком підприємства

Формування основних напрямів удосконалення управління прибутком підприємства можливе, на нашу думку, за комплексного підходу для досягнення максимального ефекту від управлінських рішень, які дозволяють не лише покращити поточну діяльність підприємства, але й забезпечити його довгостроковий розвиток. Ось ключові аспекти цих напрямів:

Удосконалення цінової, збутової, товарної та комунікаційної політик підприємства допоможе підвищити конкурентоспроможність продукції та зростити обсяги продажів, що безпосередньо вплине на збільшення прибутку. Також важливо коригувати конкурентну стратегію в умовах постійно змінюваного ринку.

Визначення чітких завдань та відповідальності за управління прибутком, створення комфортних умов для роботи та покращення корпоративної культури підприємства допоможе підвищити ефективність управлінських рішень. Важливим аспектом є впровадження зрозумілої та справедливої системи мотивації персоналу.

Підвищення кваліфікації кадрів і використання сучасних методик управління дозволить значно поліпшити якість прийняття управлінських рішень. Це також забезпечить кращу адаптацію до змін та допоможе впроваджувати інноваційні підходи в управлінні.

Оптимізація процесів управління оборотними коштами, зокрема скорочення запасів і прискорення руху товарів від виробника до споживача, дозволяє зменшити витрати і підвищити рентабельність підприємства.

Інвестиції в якість продукції та підвищення її конкурентоспроможності допомагають залучати більше споживачів і збільшувати обсяги продажів, що в свою чергу сприяє зростанню прибутку.

Впровадження інновацій в бізнес-процеси дозволить підприємству ефективніше використовувати свої ресурси, що забезпечить не тільки зростання обсягів продажу, але й підвищить загальну ефективність діяльності.

Рентабельність як економічний критерій дозволяє не лише оцінювати ефективність підприємства, а й порівнювати його фінансові результати з іншими суб'єктами господарювання. Вона є важливим інструментом для стратегічного та оперативного фінансового менеджменту, оскільки демонструє, наскільки ефективно підприємство використовує свій капітал для генерування прибутку.

Для ефективного управління прибутковістю важливо застосовувати системний підхід, що дозволяє врахувати всі стратегічні та тактичні аспекти управління, а також забезпечити своєчасну адаптацію до змін у глобальному економічному середовищі. У цьому контексті важливо постійно стежити за новими світовими тенденціями і коригувати бізнес-стратегії з урахуванням змін у економіці та на ринку.

Управління прибутком підприємства є складним процесом, оскільки максимізація прибутку не завжди веде до ефективного та стабільного функціонування бізнесу. Важливо усвідомлювати, що отримання значного прибутку в короткостроковій перспективі може призвести до нераціонального використання фінансових ресурсів, що вплине на майбутнє підприємства. Наприклад, якщо вся прибуткова частина використовується на поточні потреби без інвестування в розвиток, підприємство може втратити свою конкурентну позицію, що, в свою чергу, знижує його ринкову вартість та здатність формувати власні фінансові ресурси для розвитку.

В умовах нестабільної економіки головною метою не є отримання максимального прибутку, а забезпечення стійких показників рентабельності та життєздатності підприємства. Це означає, що підприємства повинні прагнути до збалансованого розвитку, орієнтуючись не лише на короткострокові фінансові результати, а й на довгострокову стратегію з урахуванням інвестицій і розвитку.

Завдання управління рентабельністю мають бути оптимізовані між собою для досягнення основної мети - зростання вартості підприємства. Це включає в себе планування витрат та доходів, покращення ефективності управлінських процесів, інвестування в модернізацію та інновації.

Показники рентабельності повинні вибиратися в залежності від виду

діяльності підприємства. Наприклад, для торгових підприємств характерна низька рентабельність продажу, але висока оборотність активів, в той час як для виробничих підприємств рентабельність може бути середньою за обома показниками. Для кожного типу підприємства важливо адаптувати стратегії управління рентабельністю.

Успішне управління прибутковістю підприємства передбачає не лише короткострокову максимізацію прибутку, а й розвиток на довгострокову перспективу з урахуванням усіх внутрішніх і зовнішніх факторів, що можуть впливати на рентабельність. У сучасних умовах національної економіки ефективне управління рентабельністю підприємства потребує врахування великої кількості ризиків і факторів. При цьому важливо не лише максимізувати прибуток, але й забезпечити стабільність та життєздатність підприємства на довгострокову перспективу.

У разі збільшення витрат або зниження доходів може відбутися перевищення запланованих строків отримання доходів або навіть втрата не тільки доходу, але й капіталу підприємства. В умовах високих ризиків важливо вчасно прогнозувати та мінімізувати фінансові втрати, зберігаючи капітал для подальших інвестицій і розвитку.

Галузева специфіка також відіграє важливу роль у виборі методів оцінки рентабельності. Для виробничих підприємств важливо враховувати не лише чисту рентабельність, але й операційну та валову рентабельність, оскільки ці показники суттєво корелюють між собою і можуть дати більш точну картину ефективності підприємства.

При оцінці рентабельності на міжнародному рівні необхідно враховувати різні ставки податку на прибуток, процентні витрати, дивідендну політику та інші фінансові фактори, які можуть значно відрізнятися в залежності від юрисдикції. Це важливо для точності розрахунків і адекватної оцінки фінансової та інвестиційної спроможності підприємства.

Отож, для забезпечення ефективного управління рентабельністю підприємств у сучасних умовах важливо застосовувати комплексний підхід, який

враховує різноманітні фінансові фактори, ризики і галузеві особливості. Необхідно проводити регулярний аналіз рентабельності за допомогою кількох груп показників (валових, операційних, чистих) і коригувати стратегії залежно від зовнішніх і внутрішніх змін. Тільки таким чином підприємства можуть зберігати свою конкурентоспроможність і забезпечувати стабільний розвиток в умовах економічної невизначеності.

У міжнародній практиці, що імплементована в законодавство України, рентабельність підприємств оцінюється через ряд фінансових показників таких як валова, операційна рентабельність, які дозволяють визначити ефективність діяльності на різних етапах.

Не секрет, що одним із шляхів ¹⁸ підвищення рентабельності є скорочення витрат на виробництво та реалізацію продукції, включаючи транспортні витрати та витрати на управління. Крім того, варто звернути увагу на скорочення частки пасивних основних засобів, які є баластом у діяльності. Також необхідно не тільки зменшити витрати, а й покращити продуктивність праці. Це може включати в себе автоматизацію виробничих процесів та впровадження нових технологій.

Якщо рентабельність активів перевищує вартість позикового капіталу, підприємство може дозволити собі більше позикових коштів, що сприяє зростанню рентабельності власного капіталу. Важливо збалансувати темпи зростання активів і капіталу, щоб не виникало ² перевищення темпів зростання реалізації над темпами стійкого зростання.

Один із основних індикаторів фінансової кризи підприємства - це порушення фінансової рівноваги, що виражається у зниженні рентабельності, зменшенні платоспроможності, ліквідності та фінансової стійкості. Відновлення цієї рівноваги, зокрема через нарощення рентабельності, є ключовим завданням у процесі оздоровлення підприємства.

Отже, для ефективного управління рентабельністю підприємства в умовах змінної економічної ситуації необхідно враховувати не тільки фінансові показники, але й ризики, пов'язані з діяльністю підприємства, а також

здійснювати заходи для підвищення продуктивності, зменшення витрат і забезпечення збалансованого зростання.

Рівень рентабельності є критично важливим показником для оцінки фінансових результатів підприємства. Він не тільки відображає ефективність його діяльності, а й є основою для самофінансування, розширення та розвитку, а також для вирішення соціальних і матеріальних потреб трудових колективів. Прибуток дає можливість підприємству виконувати ³⁹ зобов'язання перед бюджетом, банками та іншими організаціями, і служить індикатором його ділової активності.

Оптимальне управління рентабельністю є важливою умовою для довгострокового економічного зростання підприємства. Ключове завдання для менеджменту - це балансування між короткостроковими та довгостроковими цілями. Не менш важливим є те, як підприємства враховують взаємозалежні фактори при розробці стратегії управління рентабельністю. Підприємства, які здатні чітко визначити та врахувати ці фактори, зможуть досягти високих результатів у довгостроковій перспективі.

Таким чином, управління рентабельністю – це комплексний процес, який вимагає системного підходу і постійного моніторингу. Збалансована стратегія дозволить підприємствам ефективно використовувати свої ресурси, оптимізувати витрати і забезпечити сталий фінансовий розвиток.

Управління прибутком підприємства ⁴⁵ в умовах глобалізації та жорсткої конкуренції на ринку вимагає системного підходу до досягнення цілей, а також ефективного застосування методів і функцій управління.

Сучасні цілі управління прибутком фокусуються на довгостроковому розвитку підприємства, а не лише на досягненні короткострокових фінансових результатів. В умовах глобалізації підприємства часто інвестують частину своїх короткострокових прибутків для оптимізації бізнесу, розширення частки ринку та підвищення конкурентоспроможності. Це забезпечує їм економічні вигоди та конкурентні переваги в майбутньому.

Управління прибутком є складним і багатофункціональним процесом, що включає стратегічне планування, аналіз, адаптацію до змінних умов та ефективне використання ресурсів для досягнення довгострокового успіху. Важливо, щоб підприємства застосовували системний підхід до управління прибутком, враховуючи різноманітні фактори, що впливають на його формування та використання.

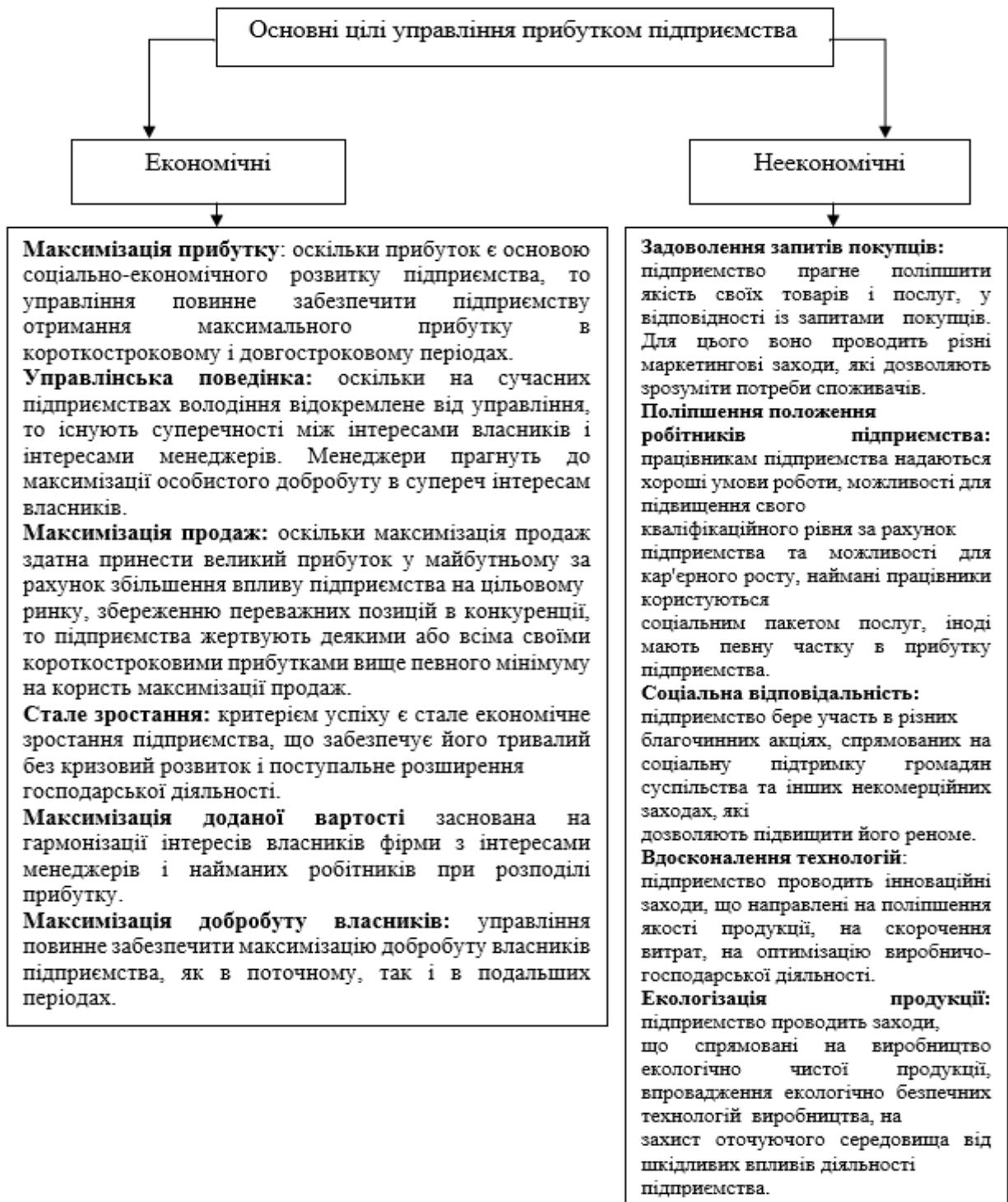


Рис. 3.4. Основні цілі управління прибутком підприємства

Прибуток підприємства є комплексною категорією, що поєднує в собі як фінансовий результат від господарської діяльності, так і основний інструмент управління фінансами. Це результат ¹⁴ реалізації права власності на капітал у різних сферах застосування і виступає як об'єкт і інструмент управління на всіх рівнях підприємства. Завдяки цьому прибуток є важливою складовою економічного розвитку підприємства та економіки в цілому.

¹ Висновки до розділу 3

У контексті написання 3 розділу зроблено наступні висновки:

1. Дослідження підтвердило важливість системного підходу до управління прибутком і рентабельністю, а також необхідність постійного аналізу і адаптації стратегій управління в умовах змінного економічного середовища.

2. Вдосконалення системи управління рентабельністю дозволить підприємствам України досягти таких результатів як забезпечення стабільного функціонування; прогнозування та управління розвитком у довгостроковій перспективі; підвищення обґрунтованості рішень, що сприятиме сталому розвитку.

ВИСНОВКИ

У процесі дослідження нами зроблено наступні висновки:

1. Рентабельність є одним із найважливіших показників ефективності господарської та фінансової діяльності підприємства. Вона відображає відносний рівень прибутковості, дозволяючи оцінити економічну ефективність використання ресурсів підприємства.

2. Ефективне управління рентабельністю є одним із ключових аспектів стабільного розвитку підприємств, особливо в умовах економічної нестабільності. Вітчизняні підприємства мають зосередити увагу на вдосконаленні методик фінансового аналізу та прийнятті управлінських рішень на основі об'єктивних показників. Це сприятиме підвищенню конкурентоспроможності та стійкості до зовнішніх викликів.

3. Прибуток і рентабельність є інтегральними показниками, які визначають успіх і стабільність підприємства. Для забезпечення стійкого розвитку необхідно не лише досягати високих показників прибутковості, а й ефективно ними управляти. Ключовими інструментами є стратегічне планування, моніторинг фінансового стану та оптимізація витрат, які дозволяють розкрити потенціал підприємства, підвищити його конкурентоспроможність та фінансову стійкість.

4. Для підприємства прибуток виконує кілька важливих функцій: забезпечує самофінансування, стимулює вдосконалення виробництва, дозволяє підвищувати конкурентоспроможність і гарантує фінансову стабільність. Ефективне управління ним потребує системного підходу, який включає оптимізацію витрат, підвищення якості продукції, використання внутрішніх резервів та пошук нових ринків збуту. Успіх у цьому напрямку забезпечує не лише сталий розвиток підприємства, але й сприяє зростанню економіки загалом.

5. Раціональне управління рентабельністю дозволяє досягти не лише зростання прибутковості підприємства, але й підвищити його фінансову стійкість і адаптивність до змін ринкового середовища. Використання сучасних інструментів планування, аналізу та контролю є ключем до успішного

функціонування в умовах жорсткої конкуренції.

6. Фінансовий стан ТОВ «Віза-Вторма» за останні три роки оцінюється як кризовий, особливо за результатами 2023 року, коли підприємство зафіксувало збитковий кінцевих фінансовий результат. Підприємство відчуває брак ресурсів, працює не на повну потужність, а застаріле технічне і технологічне оснащення потребує оновлення. Проблеми з платоспроможністю, фінансовою стійкістю та управлінням фінансовими потоками потребують вирішення. Однак підприємство має потенціал для розвитку, і розробка стратегії та плану заходів може допомогти йому досягти успіху в майбутньому.

7. Для ТОВ «Віза-Вторма» важливо розробити стратегію оновлення технічної бази та покращення фінансового управління. Оновлення технологій і обладнання дозволить знизити витрати і підвищити продуктивність. Необхідно сприяти розвитку державного та приватного партнерства у сфері переробки відходів для залучення інвестицій. Окрім цього розширення фінансування екологічних проєктів та участь у міжнародних екологічних програмах може забезпечити сталий розвиток підприємств, що працюють у сфері утилізації відходів.

● 11% Overall Similarity

Top sources found in the following databases:

- 6% Internet database
- Crossref database
- 8% Submitted Works database
- 0% Publications database
- Crossref Posted Content database

TOP SOURCES

The sources with the highest number of matches within the submission. Overlapping sources will not be displayed.

1	wunu on 2024-11-19 Submitted works	4%
2	business-inform.net Internet	<1%
3	ej.kherson.ua Internet	<1%
4	wunu on 2024-11-12 Submitted works	<1%
5	wunu on 2024-11-11 Submitted works	<1%
6	economy.nayka.com.ua Internet	<1%
7	wunu on 2024-09-27 Submitted works	<1%
8	elar.khmnu.edu.ua Internet	<1%

9	dspace.puet.edu.ua Internet	<1%
10	ir.duan.edu.ua Internet	<1%
11	essuir.sumdu.edu.ua Internet	<1%
12	dspace.kntu.kr.ua Internet	<1%
13	wunu on 2024-11-14 Submitted works	<1%
14	naukam.triada.in.ua Internet	<1%
15	yfcnu on 2024-10-07 Submitted works	<1%
16	lbi.wubn.net Internet	<1%
17	donetskoblenergo.dn.ua Internet	<1%
18	oia.lntu.edu.ua Internet	<1%
19	revolution.allbest.ru Internet	<1%
20	vtac on 2024-10-23 Submitted works	<1%

21	wunu on 2024-09-27 Submitted works	<1%
22	wunu on 2024-09-30 Submitted works	<1%
23	zvitnist.com.ua Internet	<1%
24	dspace.lgnau.edu.ua Internet	<1%
25	eprints.kname.edu.ua Internet	<1%
26	wunu on 2024-10-01 Submitted works	<1%
27	wunu on 2024-11-12 Submitted works	<1%
28	wunu on 2024-11-13 Submitted works	<1%
29	yfcnu on 2024-10-29 Submitted works	<1%
30	docplayer.net Internet	<1%
31	ela.kpi.ua Internet	<1%
32	esnuir.eenu.edu.ua Internet	<1%

33	jarch.donnu.edu.ua	Internet	<1%
34	kneu.edu.ua	Internet	<1%
35	nvhlib.com.ua	Internet	<1%
36	refsmarket.org.ua	Internet	<1%
37	ua-referat.com	Internet	<1%
38	ukrreferat.com	Internet	<1%
39	wunu on 2024-09-30	Submitted works	<1%
40	wunu on 2024-09-30	Submitted works	<1%
41	wunu on 2024-10-02	Submitted works	<1%
42	wunu on 2024-11-12	Submitted works	<1%
43	wunu on 2024-11-12	Submitted works	<1%
44	wunu on 2024-11-12	Submitted works	<1%

45	innovpedagogy.od.ua Internet	<1%
46	yfcnu on 2024-10-14 Submitted works	<1%
47	yfcnu on 2024-11-06 Submitted works	<1%

● Excluded from Similarity Report

- Bibliographic material
- Cited material
- Manually excluded text blocks
- Quoted material
- Small Matches (Less than 8 words)

EXCLUDED TEXT BLOCKS

суб'єкта господарювання

wunu on 2024-11-12

7

dspace.kntu.kr.ua

Висновки до розділу 121РОЗДІЛ 2

wunu on 2024-09-30

2.2. Аналіз

wunu on 2024-10-01

46Висновки до розділу 352ВИСНОВКИ.....

wunu on 2024-11-12