

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Західноукраїнський національний університет
Факультет фінансів та обліку
Кафедра фінансових технологій та банківського бізнесу

СЕМЧИШИН Олег Петрович

Оцінка фінансових результатів господарської діяльності підприємства: альтернативні підходи та інструменти аналізу / Assessment of the financial results of a company's economic activity: alternative approaches and analytical tools

спеціальність: 072 - Фінанси, банківська справа, страхування та фондовий ринок
освітньо-професійна програма - Фінансовий менеджмент

Кваліфікаційна робота

Виконав студент групи ФМм-21
О. П. Семчишин

Науковий керівник:
д.е.н., професор, О. В. Кнейслер

Кваліфікаційну роботу допущено до захисту:

"__" _____ 20__ р.

Завідувач кафедри
_____ **О. В. Кнейслер**

ТЕРНОПІЛЬ - 2025

АНОТАЦІЯ

Семчишин О.П. Оцінка фінансових результатів господарської діяльності підприємства: альтернативні підходи та інструменти аналізу. – Рукопис.

Дослідження на здобуття освітньо-кваліфікаційного рівня «магістр» за спеціальністю 072 – фінанси, банківська справа, страхування та фондовий ринок. – Західноукраїнський національний університет, Тернопіль, 2025.

Кваліфікаційна робота присвячена теоретичним і практичним аспектам оцінки фінансових результатів господарської діяльності підприємства. У дослідженні розкрито економічну природу та сутність фінансових результатів господарської діяльності підприємства, особливості їх визначення в сучасних умовах господарювання; охарактеризовано механізм оцінювання фінансових результатів господарської діяльності підприємства; досліджено напрями оптимізації фінансових результатів господарської діяльності підприємства; окреслено резерви підвищення рентабельності підприємства.

Ключові слова: платоспроможність, кредитоспроможність, фінансова стійкість, ліквідність.

ANNOTATION

Semchyshyn O.P. Assessment of financial results of company's economic activity: alternative approaches and analytical tools.- Manuscript.

Research to obtain a master's degree in specialty 072 - finance, banking, insurance and stock market. Educational program - financial management. West Ukrainian National University, Ternopil, 2025.

The qualification work is devoted to the theoretical and practical aspects of assessing the financial results of an enterprise's economic activity. The study reveals the economic nature and essence of the financial results of an enterprise's economic activity, the features of their determination in modern business conditions; mechanism for evaluating the financial results of the enterprise's economic activity is described; the directions for optimizing the financial results of the enterprise's

economic activity are investigated; reserves for increasing the enterprise's profitability are outlined.

Keywords: solvency, creditworthiness, financial stability, liquidity.

ЗМІСТ

ВСТУП	4
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ТА МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ОЦІНКИ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ.....	7
1.1. Сутнісна характеристика фінансових результатів господарської діяльності підприємства.....	7
1.2. Методика оцінювання фінансових результатів господарської діяльності підприємства	16
Висновки до розділу 1.....	25
РОЗДІЛ 2. ПРАГМАТИЗМ ОЦІНКИ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ	26
2.1. Оцінювання основних показників фінансово-господарської діяльності підприємства.....	26
2.2. Аналіз показників фінансового стану підприємства в сучасних умовах.....	32
Висновки до розділу 2	41
РОЗДІЛ 3. НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ЗА СУЧАСНИХ ВИКЛИКІВ ТА ЗАГРОЗ.....	43
Висновки до розділу 3	49
ВИСНОВКИ І ПРОПОЗИЦІЇ.....	51

ВСТУП

Актуальність теми. Сучасні умови функціонування підприємств характеризуються високою мінливістю зовнішнього середовища, трансформацією економічних відносин, зростанням конкуренції та посиленням впливу глобальних кризових факторів. Відповідно, зростає роль фінансових результатів як ключового індикатора ефективності господарської діяльності підприємства, його конкурентоспроможності та стратегічної життєздатності. Саме фінансові результати слугують узагальнюючим показником, що відображає здатність суб'єкта господарювання генерувати прибуток, формувати власний капітал, забезпечувати інвестиційний потенціал і стійкий розвиток. У таких умовах особливого значення набуває удосконалення підходів до оцінювання фінансових результатів, застосування альтернативних інструментів аналізу та пошук нових методичних рішень, здатних підвищити обґрунтованість управлінських рішень.

Актуальність теми зумовлена ще й тим, що традиційні методики аналізу фінансових результатів, хоча й залишаються базовим інструментарієм фінансового менеджменту, часто не відображають повною мірою реальний фінансовий стан підприємства в умовах нестабільності, цифровізації економічних процесів, воєнних ризиків та динамічної зміни ринкових умов. Водночас у світовій практиці активно розвиваються альтернативні підходи: аналіз на основі грошових потоків, економічної доданої вартості (EVA), збалансованої системи показників (BSC), ризик-орієнтований підхід, KPI-моделі, методи інтелектуального аналізу даних (Business Intelligence). Це зумовлює необхідність їх адаптації до українських реалій та інтеграції у систему управління підприємством.

Результати дослідження проблем формування фінансових результатів, прибутку, використання чистого прибутку викладені в працях науковців, серед яких Кривицька О.Р., Сидяга Б.В., Ткаченко Є.Ю., Самсонова С.В., Шеремет А.Ю., Бланк І.А., Баканова М.І., Денисенко Л.О., Ковальова В.В., Кучерявенко Ю.О., Тельнова Є. Ю. Зінченко О.А., Пігуль Н.Г., Бутинець Ф.В., Мацелик М.О., Новицький А.М., Онищук Н.Ю. Проте дискусії щодо даного питання точаться і досі, адже підвищення якості оцінки фінансових результатів є невід'ємним елементом забезпечення фінансової стійкості та конкурентоспроможності підприємств, формування стратегічної та інвестиційної політики, а також адаптації бізнесу до сучасних соціально-економічних викликів.

Мета дослідження полягає в теоретичному обґрунтуванні сутності фінансових результатів підприємства, аналізі сучасних підходів до їх оцінювання та розробці практичних рекомендацій щодо застосування альтернативних інструментів аналізу з метою підвищення ефективності управління підприємством.

Для досягнення поставленої мети визначено такі **завдання дослідження**:

1. Розкрити економічну сутність фінансових результатів та їх роль у системі управління підприємством.
2. Провести класифікацію сучасних підходів і методів аналізу фінансових результатів.
3. Дослідити традиційні інструменти фінансового аналізу та їх інформаційні можливості.
4. Обґрунтувати альтернативні підходи до оцінювання фінансових результатів (касовий аналіз, EVA, CVP-аналіз, KPI, методи BI).
5. Оцінити фінансові результати діяльності конкретного підприємства та визначити ключові проблеми і тенденції.
6. Розробити рекомендації щодо підвищення результативності фінансово-господарської діяльності на основі інтеграції альтернативних методів аналізу.

Об'єкт дослідження - фінансові результати діяльності підприємства.

Предмет дослідження - теоретико-методичні підходи, методи та аналітичні інструменти оцінки фінансових результатів господарської діяльності підприємства.

Методи дослідження. У процесі виконання роботи застосовано загальнонаукові та спеціальні методи: аналіз і синтез, індукція та дедукція, порівняльний аналіз, горизонтальний і вертикальний аналіз, коефіцієнтний метод, методи фінансового моделювання, економіко-математичні методи, елементи економічного прогнозування, а також методи економічного обґрунтування альтернативних варіантів управлінських рішень.

Інформаційна база дослідження включає фінансову звітність підприємств, статистичні матеріали Державної служби статистики України, нормативно-правові акти, наукові праці вітчизняних та іноземних дослідників, аналітичні звіти міжнародних інституцій, а також внутрішні документи підприємств.

Наукова новизна роботи полягає в узагальненні та систематизації альтернативних методів оцінки фінансових результатів, а також у розробці адаптованої до сучасних умов методичної моделі інтегрованого аналізу фінансових результатів, що включає поєднання традиційних і новітніх інструментів оцінювання.

Практичне значення результатів полягає у можливості використання запропонованих методичних рекомендацій для підвищення якості управлінських рішень, удосконалення системи фінансового аналізу та формування ефективної фінансової стратегії підприємства.

Апробація результатів роботи. Основні положення і результати дослідження обговорювалися і були опубліковані в збірниках тез кафедри фінансових технологій та банківського бізнесу в 2025 році.

Структура роботи. Робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел із 59 найменувань. У роботі 13 таблиць, 6 рисунків.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ТА МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ОЦІНКИ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

1.1. Сутнісна характеристика фінансових результатів господарської діяльності підприємства

Фінансові результати - це результуючі показники діяльності підприємницьких структур. Незважаючи на перманентний диспут у джерелах наукової літератури щодо їхньої сутнісної характеристики точаться дискусії завжди. Отож, проведемо теоретичний дискурс та визначимо сутність фінансових результатів.

Так, Скрипник М.І. зазначає, що «фінансовий результат - це прибуток або збиток, який отримує господарюючий суб'єкт унаслідок своєї діяльності, прибуток є основним джерелом фінансування розвитку підприємства, вдосконалення його техніко-технологічної бази, забезпечення всіх форм інвестування» [2].

Вороніна О.О. вказує, що «фінансовий результат - це якісна характеристика фінансово-господарської діяльності підприємства, яка в цілому характеризує результат економічних відносин підприємства та зокрема відображає значущість і сталість розвитку підприємства (з погляду отриманого доходу), впливовість на його фінансово-господарську діяльність чинників зовнішнього середовища (з погляду структури та обсягів витрат) і кількісно

узагальнюється у вигляді прибутків (збитків), зміни власного капіталу, його окремих складових частин» [11].

Вороніна О.О. також звертає увагу на те, «...що серед найпоширеніших підходів до визначення поняття «фінансовий результат» є економічний, бухгалтерський та управлінський, то його можна розглядати також зі сторони податкових розрахунків та управлінського обліку» [11].

Мардус Н. Ю., Брік С. В. переконані, що «фінансовий результат доцільно розглядати як об'єкт та інструмент, що базується на принципах відповідності витрат доходам і є основним показником в управлінні господарською діяльністю підприємства» [3].

В свою чергу, Білик Т.О. зазначає, що «фінансовий результат - це прибуток або збиток суб'єкта господарювання, що визначається як різниця між сукупними доходами та витратами підприємства і за позитивного його результату представляє додаткову вартість, виступає одним із джерел фінансування подальшого розвитку та поточної діяльності підприємства, основним критерієм оцінки її ефективності» [10].

Скрипник М.Є. надає таке авторське бачення «фінансовий результат визначається у вигляді співвідношення між доходами і витратами або приростом (зменшенням) власного капіталу, генерованим у процесі діяльності підприємства за звітний період (за винятком зміни капіталу за рахунок внесків або вилучення власниками)» [14].

Нагорна І.В., Бондаренко В.О. вважають, що «фінансовий результат діяльності визначає стан підприємства як і на сьогодні так і прогнозує його можливості в перспективі» [4].

Семерунь Л.В. вказує, що «фінансові результати діяльності підприємства - система взаємопов'язаних фінансових показників, що визначаються поетапно як різниця між доходами і витратами, які узагальнюють підсумки різних напрямів діяльності та характеризують абсолютну ефективність господарювання підприємства» [8].

Лесюк А. С. зазначає, що «під фінансовими результатами слід розуміти збільшення прибутку (збитку) та підвищення рівня рентабельності (збитковості) підприємства від фінансово-господарської діяльності за звітний період» [5].

Скалюк Р.В. визначає фінансовий результат «як підсумкову категорію результативності господарської діяльності, котра відображає величину економічних вигод отриманих (втрачених) підприємством, визначених як різниця між сумами доходів та відповідних їм витрат, що виражена у абсолютних показниках прибутку (збитку), які характеризують потенціал прибутковості, економічного зростання та розвитку підприємства» [9].

Яременко Л. М., Авдалян К. В. вказують, що «фінансовий результат підприємства виступає основою економічного розвитку і зміцнення фінансових відносин з контрагентами та відображає ефективність його господарювання за всіма напрямками діяльності» [6].

Ткаченко Н.М. зазначає, що «фінансові результати утворюються з доходів діяльності підприємства за вирахуванням витрат діяльності» [20].

Есманова Л.І. вказує, що «фінансовий результат підприємства (з економічної точки зору) - різниця між тим, що одержало підприємство за виконану господарську операцію, або декілька операцій і тим, що фактично витратило на них у процесі виробничогосподарської діяльності з метою забезпечення економічної вигоди, а також використання цієї позитивної різниці протягом операційного циклу та в разі виникнення надзвичайних подій» [7].

Гринавцева О.В. тлумачить фінансові результати як «сума валового доходу від звичайної та надзвичайної діяльності підприємства, зменшеного на суму витрат, пов'язаних із виконанням господарської діяльності на підприємстві, непрямих податків та податку на прибуток за окремий звітний проміжок часу» [22].

Червінська С.Л. зазначає, що «фінансовий результат - це різниця між майновим станом підприємства на кінець і початок звітного періоду» [23].

Труфіна Ж.С. вказує, що «фінансовий результат - це економічна категорія в контексті створення доданої вартості та в аспекті методики визначення результату діяльності конкретного суб'єкта господарювання, що є об'єктом обліку і контролю» [26].

Ратушна О.П. розглядає фінансові результати як «бухгалтерську категорію, що формується на основі порівняння доходів і витрат звітного періоду для визначення похідних величин (прибуток, збиток, нульовий результат), які характеризують результативність діяльності підприємства» [13].

Нападовська Л.В. розмежовує поняття «фінансовий» та «управлінський» результат. Відтак вказує, що «у фінансовій бухгалтерії результат в цілому по підприємству визначається без калькулювання собівартості продукції, шляхом порівняння затрат (в розрізі елементів) з випуском продукції в фінансовій бухгалтерії; в управлінській бухгалтерії фінансовий результат визначається по виробам, а потім по внутрішнім і зовнішнім сегментам, тобто в управлінському обліку сутність фінансового результату зводиться до визначення результату діяльності за видами реалізованої продукції (центрами відповідальності, сегментами діяльності), а у фінансовому обліку - в цілому за основним видом діяльності» [26].

Шипіна С.Б. пропонує, що «фінансові результати - це результат господарської діяльності, що є різницею від порівняння доходів і витрат підприємства за вирахуванням суми податків, що визначається за визначений період в цілому або за видами діяльності, та узагальнюється у вигляді показників (прибутку (збитку))» [12].

Бержанір І.А., Бержанір А.Л., Ящук Т.А зазначають, що «фінансовий результат - це приріст протягом звітного періоду капіталу (засобів, які вклали власники) підприємства (відповідно збиток визначається як його зменшення)» [26].

Шмаленбах Е. вказує, що «фінансовий результат - це різниця між доходами і витратами підприємства, та різниця в контексті руху грошових витрат і доходів». Фішер І. зазначає, що «фінансовий результат є збільшення

протягом звітної періоду оцінки активу за рахунок зміни його дохідності» [28].

Дослідження еволюції наукових підходів до визначення економічної сутності категорії «*фінансовий результат*» дозволяє виокремити низку її ключових характеристик.

По-перше, фінансовий результат виступає базою для розрахунку індикаторів ефективності використання капіталу та активів, що є визначальними для оцінювання інвестиційної привабливості підприємства як у поточному, так і в перспективному періодах.

По-друге, фінансовий результат є наслідком реалізації підприємницької діяльності, відображаючи її кінцевий економічний ефект.

По-третє, характерною ознакою фінансового результату є переважання надходжень грошових коштів над витратами, що формується в процесі господарювання.



Рис. 1.1. Сучасні підходи до трактування сутності фінансових результатів

По-четверте, фінансовий результат може набувати як позитивного значення (прибуток), так і негативного (збиток), що дає змогу оцінити рівень результативності діяльності підприємства крізь призму ефективності управління ресурсами та ризиками.

По-п'яте, фінансовий результат відображає якість економічних взаємовідносин із контрагентами та ефективність договірної, збутової та виробничої політики підприємства. Нарешті, фінансовий результат виступає основним інструментом забезпечення розвитку, інвестиційного потенціалу та фінансової стійкості підприємства, підтверджуючи його здатність до самофінансування та стратегічного зростання [29].

У межах теоретичних досліджень також виділяють низку додаткових характеристик фінансового результату:

- фінансовий результат (прибуток) розглядається як форма доходу підприємства, що відображає економічний ефект від використання вкладеного капіталу;
- прибуток є доходом власників капіталу, який вони отримують унаслідок реалізації підприємницької ініціативи та досягнення комерційного успіху;
- фінансовий результат не має гарантованого характеру, оскільки залежить від успішності підприємницької діяльності. Він виступає своєрідною «платою за ризик», що супроводжує ведення бізнесу;
- прибуток відображає не весь дохід підприємства, а лише ту його частину, що залишається після вирахування витрат. У кількісному вимірі він виступає залишковою величиною, яка визначається шляхом зіставлення сукупного доходу та сукупних витрат, понесених у процесі господарської діяльності;
- фінансовий результат є вартісним показником, вираженим у грошовій формі, що зумовлено необхідністю узагальненого обліку капіталу, доходів, витрат, а також діючими механізмами податкового регулювання [23].

Таким чином, фінансовий результат слід інтерпретувати як інтегральний узагальнюючий показник, який відображає ефективність діяльності підприємства, рівень його економічної результативності та здатність до формування доданої вартості в умовах конкурентного ринкового середовища.

Аналіз представлених у науковій літературі трактувань поняття «фінансовий результат» дає підстави стверджувати, що дослідники підходять до його визначення з різних теоретико-методологічних позицій, виділяючи окремі аспекти його економічного змісту. На основі опрацьованих джерел можна виокремити такі провідні наукові підходи:

1. Економічний (вартісний) підхід. Цей підхід розглядає фінансовий результат як підсумковий економічний ефект, що формується в результаті діяльності підприємства та відображає приріст його економічних вигод (Білик Т.О.; Скалюк Р.В.; Труфіна Ж.С.; Симон Г.В.; Фішер І.).

Фінансовий результат тлумачиться як різниця між доходами та витратами, що зумовлює приріст або зменшення економічних вигод підприємства у певному періоді. Автори акцентують увагу на тому, що фінансовий результат є індикатором економічного розвитку, росту капіталу та ефективності використання ресурсів.

2. Бухгалтерський (обліковий) підхід. У межах цього підходу фінансовий результат розглядається як категорія бухгалтерського обліку, що відображає зміни капіталу за звітний період через зіставлення доходів і витрат (Ткаченко Н.М.; Червінська С.Л.; Шмаленбах Е.).

Фінансовий результат формується відповідно до правил бухгалтерського обліку як різниця між доходами та витратами, що відображає зміну майнового стану підприємства. Автори зазначають, що фінансовий результат є узагальнюючим показником, який структурує ефективність діяльності через механізми фінансової звітності.

3. Управлінський (контролінговий) підхід. Підхід спрямований на трактування фінансового результату як показника внутрішнього управління

ефективністю за центрами відповідальності (Нападовська Л.В.; Вороніна О.О. (частково)).

Фінансовий результат розглядається як отримання доходів за видами продукції, сегментами, підрозділами або центрами відповідальності, що дає змогу деталізувати результативність окремих напрямів діяльності та підвищувати точність управлінських рішень.

4. Системний (інтегральний) підхід. Цей підхід пропонує трактувати фінансовий результат як комплексну характеристику, що враховує не лише доходи й витрати, але й динаміку капіталу, вплив зовнішнього середовища та тенденції розвитку (Вороніна О.О.; Гринавцева О.В.).

Таблиця 1.1

Види фінансових результатів

Класифікаційні ознаки	Види фінансових результатів
1	2
<i>За значенням підсумкового результату</i>	- Прибуток - Збиток
<i>За періодом формування</i>	- Прибуток попереднього періоду - Прибуток звітного періоду - Прибуток майбутнього періоду
<i>За процесом формування фінансового результату</i>	- Валовий прибуток - Прибуток до оподаткування - Чистий прибуток
<i>За змістом</i>	- Економічний фінансовий результат - Бухгалтерський фінансовий результат - Податковий фінансовий результат
<i>За складом</i>	- Валовий - Чистий - Маржинальний - Загальний
<i>За видами діяльності</i>	- Результат операційної діяльності - Результат інвестиційної діяльності - Результат фінансової діяльності
<i>За видами виробництва</i>	- Прибуток від діяльності підрозділів основного виробництва - Прибуток від діяльності підрозділів допоміжного виробництва - Прибуток від діяльності обслуговуючих господарств
<i>За ступенем деталізації</i>	- За центрами відповідальності - Підприємство в цілому
<i>За джерелом формування</i>	- Від реалізації - Від володіння - Від змін цін
<i>За відповідністю</i>	- Плановий - Недоотриманий - Надлишковий
<i>За базою оцінки</i>	- Обліковий - Податковий
<i>За метою управління</i>	- За горизонтальним групуванням - За вертикальним групуванням

Фінансовий результат є узагальнюючою характеристикою, що охоплює:

- взаємодію факторів зовнішнього середовища;
- структуру та обсяги витрат;
- доходність діяльності;
- зміни власного капіталу та його складових.

Цей підхід підкреслює багатовимірність і синергетичний характер фінансового результату.

5. Податково-орієнтований підхід. Цей підхід пропонує визначення фінансового результату з позицій податкового регулювання та фіскального контролю (Вороніна О.О. (вказує на можливість такого підходу)).

У податковому обліку фінансовий результат формується із врахуванням коригувань, визначених податковим законодавством, і може відрізнятися від «бухгалтерського».

На підставі аналізу авторських трактувань і виокремлення підходів до них можна зробити висновок, що фінансовий результат є багатогранною економічною категорією, яка має різні аспекти відображення залежно від цілей аналізу:

- як економічний ефект діяльності;
- як елемент облікової системи;
- як інструмент управління результативністю;
- як комплексна системна характеристика розвитку;
- як об'єкт податкового регулювання.

Таким чином, фінансовий результат доцільно розглядати як інтегральний показник, що відображає результативність функціонування підприємства, рівень ефективності використання ресурсів, зміни вартості капіталу та вплив сукупності внутрішніх і зовнішніх факторів на його фінансово-господарську діяльність.

Враховуючи вищенаведені підходи до трактування економічної сутності фінансових результатів, фінансовий результат доцільно розглядати як інтегральний показник ефективності господарської діяльності підприємства, що визначається шляхом співставлення отриманих доходів та понесених витрат із урахуванням податкових зобов'язань за певний звітний період. Такий результат формується як у цілому по підприємству, так і за окремими видами діяльності та узагальнюється у формі прибутку або збитку.

1.2. Методика оцінювання фінансових результатів господарської діяльності підприємства

Виходячи із проведеного теоретичного дослідження сутності фінансових результатів, останній може виступати в ролі прибутку або збитку. Позитивне значення фінансового результату, тобто прибуток, свідчить про здатність підприємства генерувати додану вартість, забезпечувати приріст фінансових ресурсів і зміцнювати свою економічну позицію.

Натомість від'ємний фінансовий результат, відображений як збиток, є індикатором незадовільної результативності господарської діяльності, неефективного управління ресурсним, виробничим та фінансовим потенціалом, нераціонального використання капіталу та недостатньої якості управлінських рішень.

Таким чином, величина прибутку або збитку виступає ключовою узагальнюючою характеристикою фінансових результатів діяльності підприємства, визначаючи рівень його економічної успішності та стійкості.

Згідно НП(С)БО 1, «прибуток - це сума, на яку доходи перевищують пов'язані з ними витрати, а збитки - перевищення суми витрат над сумою доходів, для отримання яких здійсненні ці витрати» [27].

Відповідно до Податкового кодексу України, «...прибутком вважається сума валових доходів, скоригована відповідним чином для потреб оподаткування» [26].

Статтею 134 Податкового кодексу України (далі - ПКУ) передбачено, що «прибуток визначається шляхом зменшення суми доходів звітного періоду на собівартість реалізованих товарів, виконаних робіт, наданих послуг та суму інших витрат звітного податкового періоду» [26].

Бедринець М. Д визначає прибуток «...як частину додаткової вартості продукту, що реалізується підприємством, яка залишається після покриття витрат виробництва» [29].

Чемчикаленко М.А. зазначає, що «прибуток є основним джерелом збагачення власників підприємства, розширення та модернізації виробництва; відповідно до принципів організації бухгалтерського обліку, прибуток, у числі інших (емісійний дохід, внески засновників у статутний капітал, пайові внески), відносять до джерел власних економічних ресурсів підприємства» [30].

Бойчик І.М. визначає «прибуток як частину чистого доходу, що залишається підприємству після відшкодування усіх витрат, пов'язаних із виробництвом, реалізацією продукції та іншими видами діяльності» [31].

Гончаренко М. Л. вказує, що «прибуток визначається як найважливіша фінансова категорія, що відображає позитивний фінансовий результат господарської діяльності підприємства, характеризує ефективність виробництва і в кінцевому підсумку свідчить про обсяг і якість виробленої продукції, стан продуктивності праці, рівень собівартості» [32].

Масюк Ю.В. вважає, що «прибуток - це грошовий вираз вартості реалізованого чистого доходу, основну форму грошових накопичень господарюючих суб'єктів» [33].

Шваб Л. І. визначає прибуток «як узагальнюючий фінансовий показник діяльності підприємства, який визначається як частина виручки, що залишається після відшкодування усіх витрат на його виробничу й комерційну діяльність» [16, с. 483].

Аналіз представлених у науковій літературі й нормативно-правових актах визначень категорії «прибуток» дозволяє виокремити низку концептуальних підходів до її інтерпретації. Кожен із них відображає специфічний аспект економічної природи прибутку, його ролі та функцій у господарській діяльності підприємства.

1. Нормативно-правовий підхід. Представлений НП(С)БО 1 та Податковим кодексом України. У його рамках прибуток трактують як результат зіставлення доходів і витрат, що має чітку методику розрахунку відповідно до вимог бухгалтерського та податкового законодавства. Основні характеристики:

- прибуток є формалізованою обліковою величиною;

- визначається строго регламентованими правилами обліку;
- використовується для формування показника оподаткованого прибутку;
- базується на принципі відповідності доходів і витрат.

Цей підхід спрямований на забезпечення порівняння показників фінансової звітності, податкової прозорості та юридичної визначеності результату діяльності.

2. Вартісно-економічний (класичний) підхід. Представлений у працях М. Бердинця, І. Бойчик, М. Гончаренка, Ю. Масюка та Л. Шваб. У межах цього підходу прибуток тлумачиться як частина створеної та реалізованої доданої вартості; частина чистого доходу, що залишається підприємству після покриття витрат; грошова оцінка економічного ефекту від діяльності. Ключовими характеристиками підходу, на нашу думку, є наступні:

- прибуток розглядається як економічна категорія, що формується у процесі виробництва й реалізації;
- відображає ефективність господарювання;
- є показником якості управління ресурсами і витратами;
- визначає фінансові можливості розвитку підприємства.

3. Ресурсно-інвестиційний підхід. Представлений у визначеннях М. Чемчикаленко та частково М. Гончаренко. У цьому підході прибуток характеризується як основне джерело формування власного капіталу; чинник забезпечення розширеного відтворення; інструмент зростання ринкової вартості підприємства. Основні акценти підходу ґрунтуються на тому, що прибуток виконує накопичувальну й стимулюючу функції та виступає основою дивідендної політики.

4. Управлінський підхід. Виражений у трактуваннях дослідників, що приділяють увагу управлінським рішенням і контролю. За такого підходу акцент робиться на тому, що прибуток є ключовим індикатором ефективності управління підприємством; формується під впливом управлінських рішень щодо собівартості, ціноутворення, структури продукції, інвестицій та ризиків;

виступає основою для стратегічного і тактичного планування. Основні риси прибутку - це управлінські інструменти його формування прибутку; внутрішні резерви його збільшення за оптимізації виробничо-комерційної діяльності.

5. Фінансовий підхід. Відповідно до цього підходу прибуток є показником змін власного капіталу та відображення підсумкової результативності діяльності підприємства за певний період. При цьому прибуток є критерієм фінансової стійкості та конкурентоспроможності підприємства.

Прибуток підприємства характеризується не лише його багатофункціональною роллю в системі господарювання, а й значною різноманітністю форм та видів, у яких він проявляється. Узагальнена категорія «прибуток» охоплює всі його різновиди, що формуються в межах операційної, інвестиційної та фінансової діяльності суб'єкта господарювання.

У структурі функцій прибутку виокремлюють:

- оціночну, що забезпечує кількісне відображення результативності господарської діяльності підприємства;
- розподільчу, в межах якої прибуток слугує механізмом розподілу чистого доходу між різними учасниками економічних взаємовідносин;
- стимулюючу, у межах якої прибуток є джерелом формування фондів матеріального стимулювання власників, працівників та розвитку підприємства загалом.
- Аналіз підходів до визначення прибутку дає змогу виокремити такі його ключові риси:
- прибуток є складовою комплексного доходу підприємця, що формується як результат здійснення певного виду діяльності та становить лише частину загального потоку надходжень.
- прибуток виступає частиною очікуваного доходу власника капіталу, який інвестує ресурси у підприємницьку діяльність з метою досягнення комерційного результату, але водночас не має гарантії його отримання, оскільки він повністю залежить від успішності бізнес-процесів.

- прибуток відображає не весь обсяг доходу, а лише ту його частину, що залишається після вирахування витрат, понесених у процесі здійснення господарської діяльності. Таким чином, прибуток виступає залишковою величиною, що формується в результаті співвідношення доходів і витрат.
- прибуток є вартісним грошовим індикатором, що дає можливість здійснювати економічний аналіз та забезпечує порівнянність результатів діяльності підприємства з іншими періодами та суб'єктами господарювання.

Таблиця 1.2

Трактування прибутку підприємства окремими економічними школами

Економічна школа	Дефініції «прибутку»
Класична	Прибуток розглядався в контексті теорії вартості праці, що була основною концепцією давніх економістів, таких як Адам Сміт та Девід Рікардо. Згідно з цим підходом, прибуток розглядався як винагорода за капітал та ризик, який бере підприємець.
Неокласична	Прибуток став розглядатися як винагорода за вкладені капітал і підприємницькі зусилля, а також за підприємницьку активність у інноваціях.
Кейнсіанська	Концепція множника прибутку, де кожен додатковий долар державних витрат або інвестицій може призвести до більшого збільшення загального прибутку через ефект множника, який виникає від подальшого розподілу цих грошей в економіці.
Модерна	Прибуток розглядається як винагорода за різноманітні фактори, такі як: ризик, інновації, монопольна влада тощо. Прибуток визначають в залежності від цих підходів розрахунку таких, як: маржинальний підхід, теорію агентства, теорію імперфектної конкуренції та інші.
Економіка екологічного розвитку	Соціальна відповідальність підприємств, нерівність доходів, екологічна стійкість ці виклики вимагають переосмислення традиційного розуміння прибутку та його ролі в економіці. Прибуток за цією системою визначається через економічну вигоду від екологічних інвестицій, таку як: зменшення витрат на енергію, підвищення продуктивності та ринкову конкурентоспроможність, а також підвищення репутації та вартості підприємства в очах споживачів.

У ринкових умовах прибуток виступає ключовою метою підприємницької діяльності та основним критерієм її ефективності. Він забезпечує економічну самостійність підприємства, є бар'єром від фінансової неспроможності та визначає потенціал його подальшого розвитку. Прибуток формує основу для задоволення соціальних потреб суспільства, слугує чинником зростання ринкової вартості підприємства та виступає головним внутрішнім джерелом інвестування й розширеного відтворення.

Узагальнення наукових підходів дало змогу сформулювати висновок, що прибуток є загальноекономічною категорією, яка відображає частину доходу підприємства, сформовану під впливом внутрішніх та зовнішніх чинників, рівня розвитку підприємницької діяльності, ефективності управління ресурсами та ринкових умов. Він визначається як різниця між доходами, отриманими від усіх сфер діяльності підприємства, та витратами, понесеними для їх забезпечення, і використовується з метою задоволення інтересів власників, працівників, інвесторів, а також держави, забезпечуючи умови для стійкого відтворення та довгострокового економічного розвитку.

У системі фінансового управління підприємства прибуток виконує стратегічно важливу роль, оскільки виступає ключовим показником ефективності діяльності та основним джерелом формування фінансових ресурсів. Відповідно, його функціональне призначення реалізується через низку завдань, що забезпечують стабільність та сталий розвиток суб'єкта господарювання.

1. Максимізація прибутку відповідно до ресурсного потенціалу підприємства та кон'юнктури ринку. Прибуток має забезпечувати найвищий можливий економічний ефект, який не суперечить наявним можливостям підприємства та ситуації на ринку. Йдеться не про необмежене нарощення прибутку, а про його економічно обґрунтовану максимізацію, що враховує виробничі, кадрові, технологічні та фінансові ресурси підприємства.

2. Оптимізація співвідношення між рівнем прибутку та допустимим рівнем ризику. Підприємство повинно забезпечувати таку норму прибутковості, за якої економічний результат буде відповідати рівню прийнятих ризиків. Рациональна взаємозалежність «прибуток - ризик» є базовою умовою економічної стійкості та передбачає недопущення надмірного ризику заради короткострокової вигоди.

3. Забезпечення прогнозованості прибутку. Під цим розуміють стабільність, прогнозованість та реальність його формування, а також відсутність залежності від одноразових доходів чи неринкових факторів.

Завданням підприємства є формування прибутку, зумовленого постійною діяльністю, а не разовими операціями, що підвищує довіру інвесторів і кредиторів.

4. Забезпечення виплати достатнього рівня доходу власникам капіталу. Прибуток повинен гарантувати власникам підприємства (акціонерам, інвесторам) адекватний дохід на вкладений капітал, який компенсує ризик інвестування, стимулює збереження інвестицій та підтримує їх подальшу участь у розвитку підприємства.

5. Формування достатнього обсягу фінансових ресурсів на основі прибутку для реалізації завдань розвитку підприємства. Частина прибутку спрямовується на реінвестування у виробництво, модернізацію обладнання, інновації, освоєння нових ринків та інші стратегічні напрями. Таким чином, прибуток виступає ключовим внутрішнім джерелом фінансового забезпечення стійкого та динамічного розвитку.

6. Забезпечення зростання ринкової вартості підприємства. Раціональне використання прибутку сприяє підвищенню капіталізації підприємства, зростанню його інвестиційної привабливості та конкурентоспроможності. Стале збільшення прибутку є одним з основних факторів формування довгострокової ринкової вартості підприємства.

Аналізуючи роль прибутку в діяльності підприємства, І. А. Бланк підкреслює, що саме прибуток виступає ключовою цільовою орієнтацією підприємницької діяльності. Він розглядає прибуток як базовий критерій результативності операційної та виробничої діяльності, основне внутрішнє джерело формування фінансових ресурсів, необхідних для забезпечення розвитку підприємства, визначальний чинник зростання його ринкової вартості, а також важливий інструмент фінансової стійкості, що слугує захисним бар'єром від ризику банкрутства [35].

Доцільно зазначити, що принципи розподілу прибутку підприємства можуть бути узагальнені в таких положеннях:

- прибуток, сформований у результаті здійснення підприємницької діяльності, підлягає розподілу між державою та підприємством як суб'єктом господарювання;

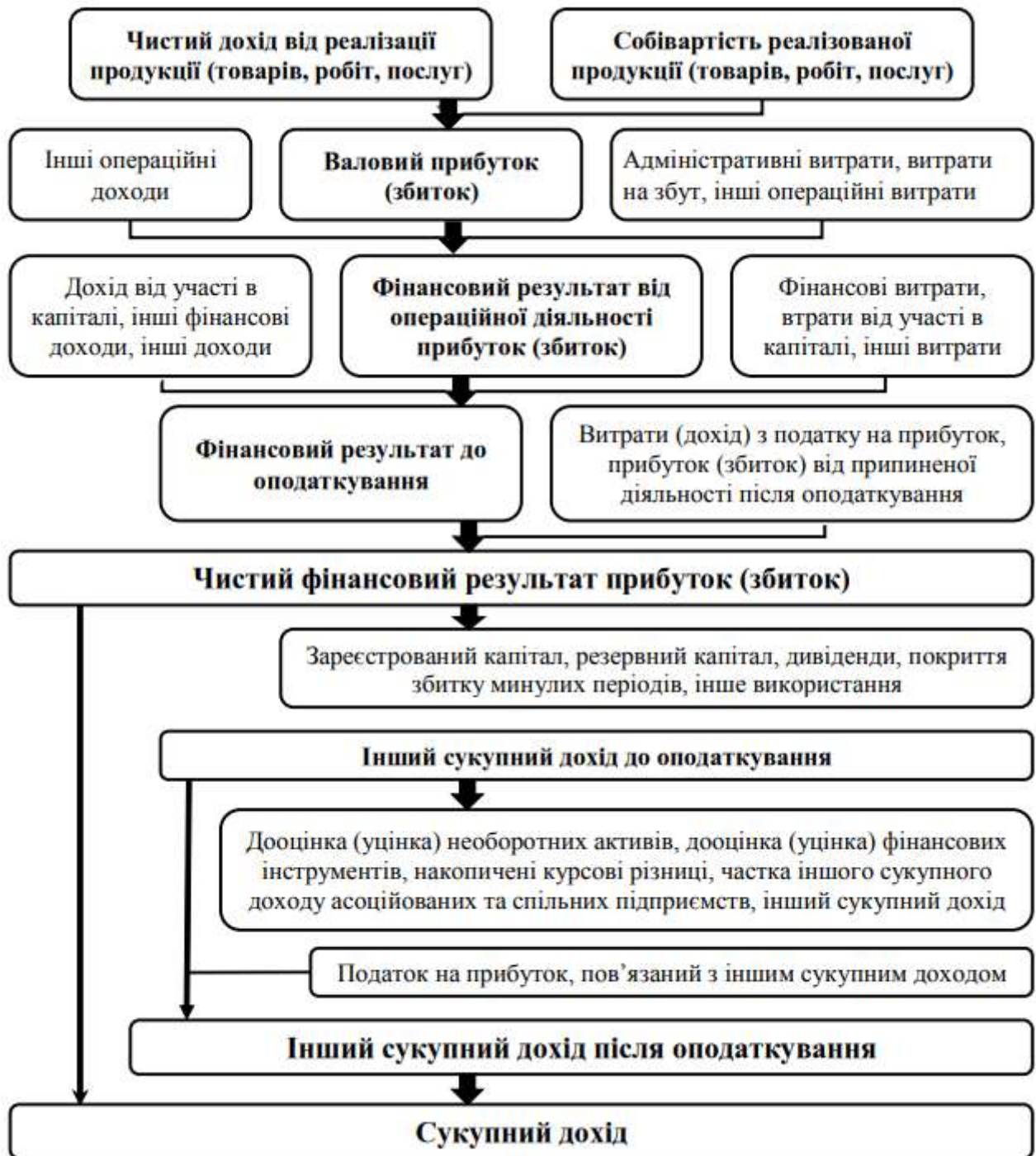


Рис. 1.2. Формування фінансового результату та сукупного доходу підприємства

- частина прибутку, що спрямовується державі, надходить до бюджетів різних рівнів у формі податкових платежів та зборів, розмір і порядок

справляння яких регламентуються чинним законодавством і не можуть змінюватися довільно;

- обсяг чистого прибутку підприємства має формуватися таким чином, щоб зберігати мотивацію до нарощення обсягів виробництва, підвищення ефективності діяльності та досягнення кращих економічних результатів;

- чистий прибуток підприємства розподіляється між фондами накопичення та споживання. Міжнародна практика засвідчує, що раціональним вважається співвідношення між капіталізованою частиною прибутку та його споживаною частиною на рівні 2:1.

Розподіл прибутку підприємства слід розуміти як цілеспрямований процес визначення оптимальних напрямів використання чистого прибутку, сформованого в результаті господарської діяльності суб'єкта. Зазначений процес ґрунтується на принципах правомірності, економічної обґрунтованості та узгодженості із стратегічними орієнтирами розвитку підприємства.

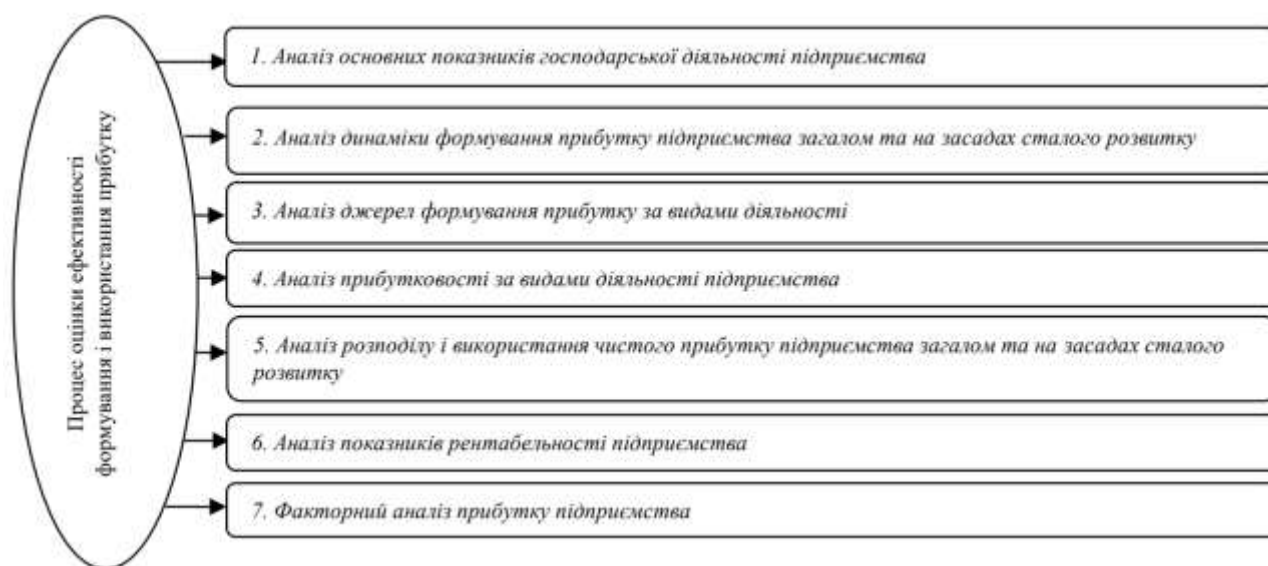


Рис. 1.3. Процес оцінки ефективності формування і використання прибутку підприємства

Основні етапи розподілу прибутку охоплюють:

1. Розподіл валового (загального) прибутку, який передбачає формування податкової бази, сплату податку на прибуток та інших обов'язкових фіскальних платежів відповідно до вимог законодавства.

2. Розподіл чистого прибутку, що включає нарахування та виплату дивідендів власникам корпоративних прав, розподілених пропорційно їх часткам участі у статутному капіталі.
3. Формування фондів накопичення та реінвестування, що передбачає спрямування частини чистого прибутку на фінансування інвестиційних програм, оновлення матеріально-технічної бази, модернізацію основних засобів, підвищення технологічного рівня виробництва тощо.
4. Фонд споживання, який охоплює використання чистого прибутку на соціальні потреби підприємства, матеріальне стимулювання персоналу, реалізацію внутрішніх соціальних програм та інші напрями забезпечення соціально-економічної підтримки працівників.

Висновки до розділу 1

Написання 1 розділу роботи дало можливість сформулювати такі висновки.

У сучасних умовах ринкової економіки підприємницька діяльність суб'єктів господарювання орієнтована насамперед на отримання прибутку. Саме можливість формування прибутку є ключовим стимулом для входження підприємства у певний сегмент ринку, тоді як його відсутність або навіть загроза втрати прибутковості зумовлюють необхідність згортання діяльності або виходу з відповідної ринкової ніші.

Прибуток підприємства виступає інтегральним фінансовим результатом функціонування суб'єкта господарювання, який здійснює виробничу, комерційну, інноваційну, науково-дослідну та інші види діяльності. У цьому контексті прибуток є абсолютним показником, що відображає рівень економічного успіху підприємства та ефективність реалізації його стратегічних і тактичних цілей.

РОЗДІЛ 2

ПРАГМАТИЗМ ОЦІНКИ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

2.1. Оцінювання основних показників фінансово-господарської діяльності підприємства

Оцінювання основних показників фінансово-господарської діяльності здійснимо, використовуючи фінансову звітність ТОВ «Терком», оскільки дане підприємство давно функціонує на ринку, демонструючи позитивні фінансові результати діяльності. Так, ТОВ «Терком» здійснює діяльність у сфері деревообробної промисловості та з 2003 року спеціалізується на проектуванні та будівництві дерев'яних будинків, застосовуючи сучасні технологічні рішення та враховуючи індивідуальні технічні й естетичні вимоги замовників. За більш ніж п'ятнадцятирічний період функціонування на ринку підприємство сформувало репутацію надійного та високопрофесійного виробника, здатного реалізовувати складні проєктні завдання та задовольняти потреби найвибагливіших клієнтів.

Продукція підприємства вирізняється високою якістю виконання, технологічністю та персоніфікованим підходом до кожного об'єкта [21]. Асортимент продукції ТОВ «Терком» охоплює широкий спектр дерев'яних виробів: будинки різного функціонального призначення, садові меблі, дитячі ігрові комплекси, віконні та дверні конструкції, альтанки та інші малоархітектурні форми. Особливе місце посідає будівництво житлових будинків із клеєного, профільованого та оциліндрованого бруса. Зазначені матеріали є екологічно безпечними, характеризуються високою міцністю, стійкістю до деформацій та сприяють формуванню комфортного мікроклімату в приміщенні [21].

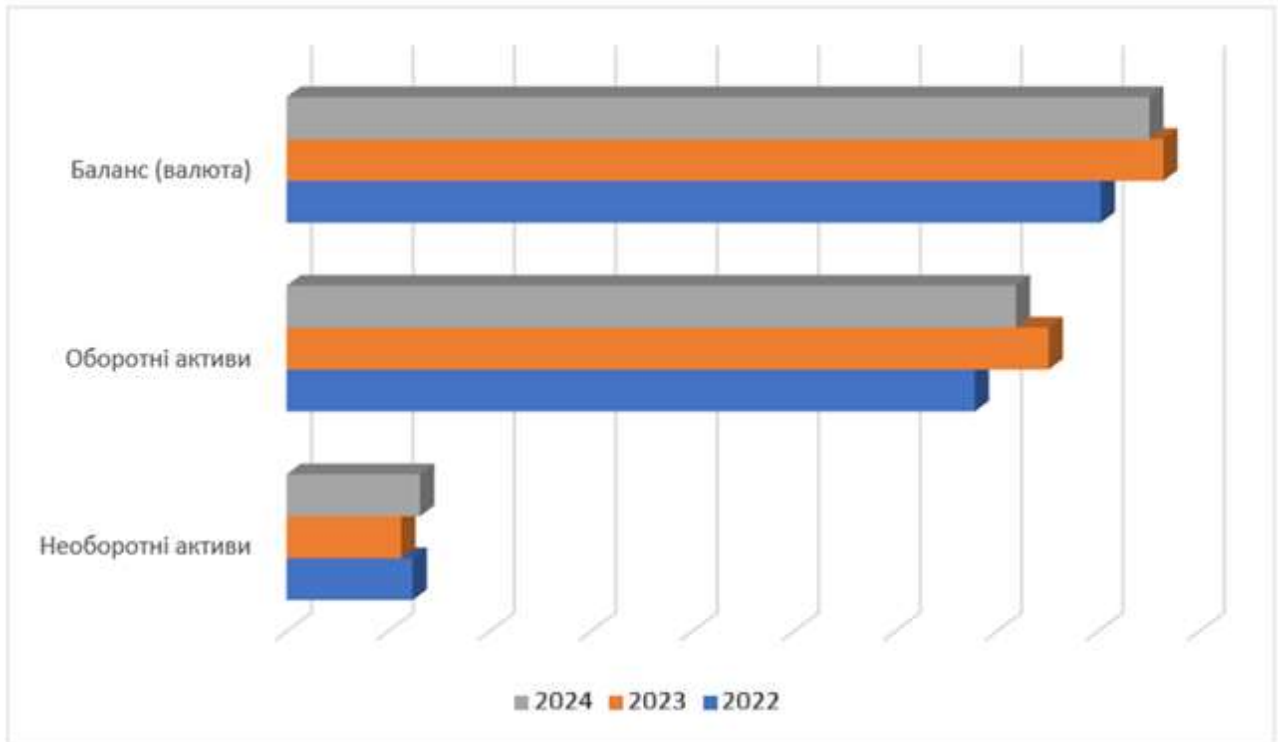


Рис. 2.1. Динаміка активів ТОВ «Терком» у 2022–2024 рр., тис. грн

Враховуючи дані фінансової звітності, визначимо особливості фінансово-господарської діяльності ТОВ «Терком» та виокремимо її тенденції в умовах сучасних викликів, зокрема війни. Таблиця 2.1. та рис. 2.1 ілюструє динаміку активів в абсолютному та відносному вираженні. Отож, проаналізуємо дані табл. 2.1.

Таблиця 2.1

Динаміка активів ТОВ «Терком» у 2022–2024 рр., тис. грн

Показники	2022	2023	2024	Відхил. (+, -) 23/22	Відхил. (+, -) 24/23	Темп зміни, % 24/22
Необоротні активи	621 264	564 985	657 920	-56 279	+92 935	105,9
Оборотні активи	3 393 310	3 757 597	3 595 744	+364 287	-161 853	105,9
Баланс (валюта)	4 014 574	4 322 582	4 253 664	+308 008	-68 918	105,9

Як свідчать дані табл. 2.1, необоротні активи ТОВ «Терком» у 2023 р. скоротилися на 9,1 %, що свідчить про зношення основних засобів, часткове

вибуття та недостатність інвестицій у відновлення виробничого потенціалу. У 2024 р. спостерігається зростання на 16,4 %, що ілюструє модернізацію матеріально-технічної бази, придбання обладнання, а також нарощення нематеріальних активів.

В свою чергу, оборотні активи ТОВ «Терком», які формують основний ресурс для поточної діяльності, у 2023 р. збільшилися на 10,7 %, що є наслідком

накопичення залишків готової продукції, зростання дебіторської заборгованості,

та потреби у запасах. У 2024 р. спостерігаємо зниження на 4,3 %, що потенційно свідчить про активізацію збуту, списання/погашення дебіторської заборгованості, оптимізацію запасів та ілюструє відновлення роботи під час війни.

Валюта балансу ТОВ «Терком» у 2023 р. зросла на 7,7 %, а у 2024 р. зменшилася на 1,6 %. Така динаміка демонструє нестабільність обсягів ресурсів компанії, що може пояснюватися коливаннями виробничої активності, зміною вартості активів, впливом інфляції та воєнними ризиками.

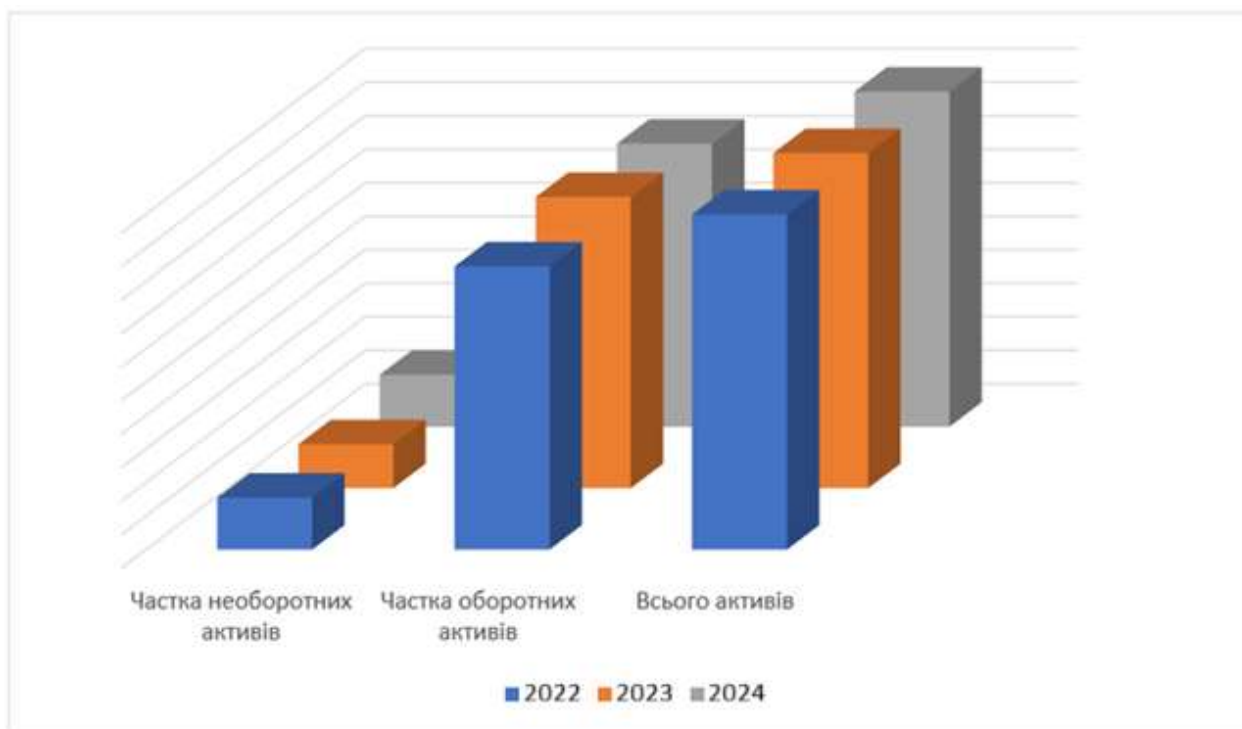


Рис. 2.2. Структура активів ТОВ «Терком» у 2022–2024 рр., %

Щодо структури активів, то у таблиці 2.2 проведено такі розрахунки.

Таблиця 2.2

Структура активів ТОВ «Терком» у 2022–2024 рр., %

Показник	2022	2023	2024
Частка необоротних активів	15,5	13,1	15,5
Частка оборотних активів	84,5	86,9	84,5
Всього активів	100	100	100

Підприємство має виражено оборотний тип активів, де понад 80 % припадає на запаси та дебіторську заборгованість. Домінування оборотних активів є характерним для виробничо-торговельної діяльності, та водночас свідчить про високу залежність від оборотного капіталу, низьку капіталізацію, потенційну вразливість до довгострокових ризиків. Позитивною тенденцією є відновлення частки необоротних активів у 2024 р., що свідчить про інвестиції у модернізацію основного капіталу ТОВ «Терком».

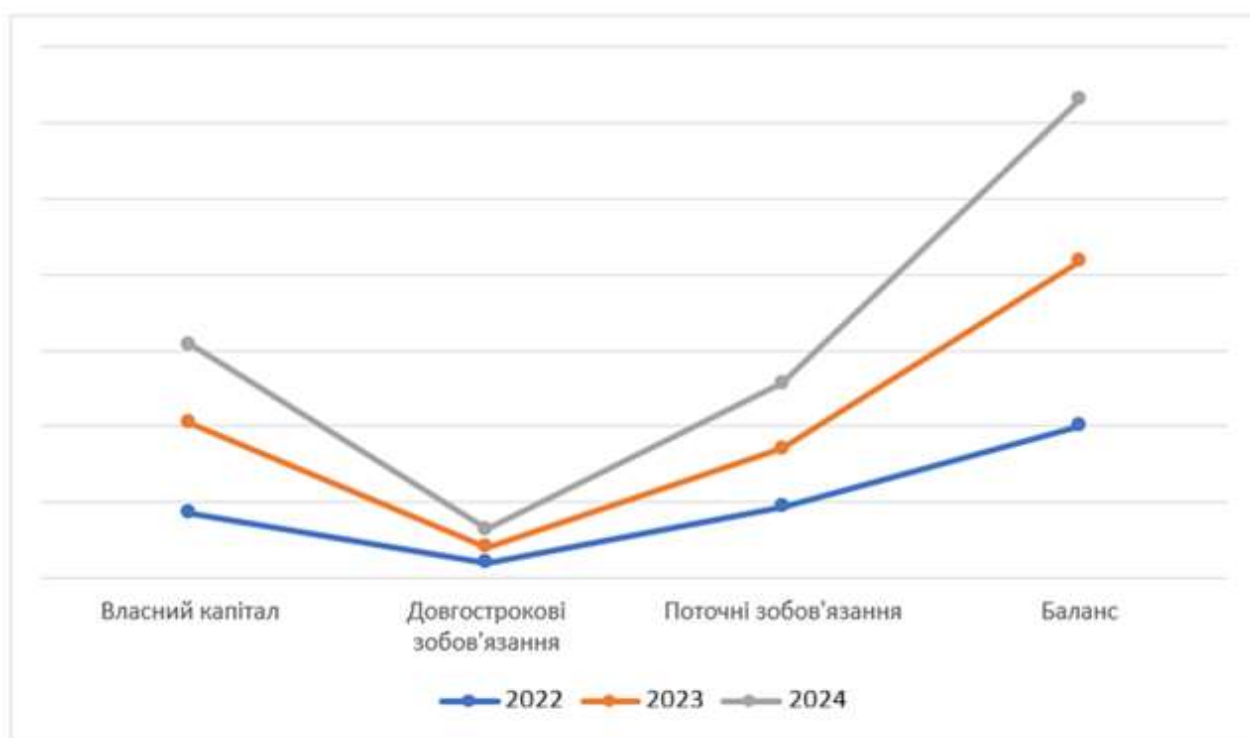


Рис. 2.3. Динаміка пасивів ТОВ «Терком» у 2022–2024 рр.

Щодо аналітичного оцінювання пасивів підприємства, то тенденції наступні (табл. 2.3).

Таблиця 2.3

Динаміка пасивів ТОВ «Терком» у 2022–2024 рр.

Показник	2022	2023	2024	Відхилення 23/22	Відхилення 24/22
Власний капітал	1 722 335	2 369 441	2 074 515	647 106	+352 180
Довгострокові зобов'язання	409 782	409 418	470 350	-364	+60 568
Поточні зобов'язання	1 882 457	1 543 723	1 708 799	-338 734	-173 658
Баланс	4 014 574	4 322 582	4 253 664	308 008	+239 090

Відповідно, результати аналізу свідчать, що власний капітал ТОВ «Терком» зріс у 2023 р. на 37,5 %, але у 2024 р. скоротився на 12,4 %, що свідчить про зменшення нерозподіленого прибутку, зниження рентабельності, та ймовірність формування збитків у 2024 р. В той же час, довгострокові зобов'язання демонструють поступове зростання, що може сигналізувати про розширення інвестиційної діяльності, збільшення залежності від зовнішнього фінансування, необхідність оновлення технічної бази.

Напротивагу – поточні зобов'язання ТОВ «Терком» у 2023 р. суттєво знизилися (–18 %), що є позитивною тенденцією, однак у 2024 р. знову зросли +10,7%, що вказує на нестійку платоспроможність та залежність від кредиторів.

Особливо критичною є ситуація з авансових зобов'язань, яка перевищує 1,3 млрд грн у 2024 р., що засвідчує про роботу підприємства у режимі передоплати, спостерігається дефіцит власних оборотних коштів, а виробничий цикл потребує суттєвого часу для виконання замовлень.

В контексті проведеного аналізу оцінимо частки власного і позикового капіталу у балансі ТОВ «Терком» (табл. 2.4).

Як бачимо, у 2023 р. структура капіталу досягла оптимального значення, де частка власного капіталу перевищила 50 %. У 2024 р. частка позикового капіталу знову зростає, що підвищує ризики в контексті фінансової нестабільності та свідчить про необхідність пошуку внутрішніх джерел фінансування діяльності.

Отже, на основі проведено дослідження вказати на наступні тенденції у діяльності ТОВ «Терком». Так, динаміка активів підприємства характеризується коливанням обсягів оборотного капіталу та періодичним скороченням необоротних активів.

Таблиця 2.4

Динаміка частки власного і позикового капіталу ТОВ «Терком» у 2022–2024 рр., %

Показник	2022	2023	2024
Частка власного капіталу, %	42,9	54,8	48,8
Частка позикового капіталу, %	57,1	45,2	51,2
Співвідношення позикового/власного	1,33	0,83	1,05
Всього капіталу	100	100	100

Це вказує на вплив зовнішніх економічних ризиків та обмежені інвестиційні можливості підприємства. У структурі активів домінують оборотні активи (85 %), що робить підприємство чутливим до змін ринкової кон'юнктури, коливань попиту та стану дебіторсько-кредитних відносин.

Власний капітал ТОВ «Терком» зростає, однак у 2024 р. порівняно із 2023 р. відбулося його скорочення майже на 300 млн грн, що свідчить про зниження рентабельності діяльності і реінвестування нерозподіленого прибутку.

Значні авансові зобов'язання (понад 1,3 млрд грн) свідчать про роботу підприємства «на передоплаті», що позитивно з точки зору зменшення

кредиторських ризиків, але вказує на глибинні проблеми з оборотними коштами.

Також можемо констатувати про тенденції до зниження фінансової стійкості знижується, що підтверджується зростанням позикового капіталу, нестабільністю формування оборотних ресурсів, значним коливанням результатів фінансово-господарської діяльності.

Наслідки виявлених тенденцій, на нашу думку, очевидні – підвищення ризику ліквідності, залежність від великих кредиторів і замовників, зниження інвестиційної привабливості, потенційне погіршення конкурентоспроможності.

Відповідно, підприємству необхідно найскоріші терміни:

- оптимізувати управління запасами та дебіторською заборгованістю;
- посилити роботу зі скорочення короткострокових зобов'язань;
- формувати резерви для підвищення фінансової стійкості;
- реалізувати політику диверсифікації джерел фінансування.

Ці заходи сформують прерогативи для подолання перманентних кризових явищ у фінансово-господарській діяльності ТОВ «Терком» у 2023-2024 рр.

2.2. Аналіз показників фінансового стану підприємства в сучасних умовах

Оцінка фінансових результатів діяльності ТОВ «Терком» та їх динаміки у 2022–2024 рр. необхідна для комплексної характеристики результативності фінансово-господарської діяльності. Тому проаналізуємо динаміку основних показників, структуру витрат, рівень рентабельності та ефективності використання активів і капіталу.

Чистий дохід від реалізації продукції у 2023 р. зменшився порівняно з 2022 р. (з 1 851 783 тис. грн до 1 637 987 тис. грн), що свідчить про падіння обсягів продажів, ймовірно через економічні наслідки воєнних дій, зниження

купівельної спроможності населення та можливі логістичні труднощі. Відтак, у 2023 р. зниження склало 11,5 % порівняно з 2022 р. У 2024 р. відбулося різке падіння доходів до 1 273 915 тис. грн, що означає продовження негативної тенденції. У 2024 р. падіння відбулося ще на 22,2 % порівняно з 2023 р. Відповідно, сукупне падіння доходу за два роки становить приблизно 31%. Така стійка тенденція до зниження чистого доходу від реалізації у ТОВ «Герком» у 2023 р. відбулася на тлі зниження попиту, у 2024 р. – на фоні подальшого скорочення обсягів продажів.

Таблиця 2.5

Динаміка ключових показників фінансово-господарської діяльності ТОВ «Герком» у 2022–2024 рр., тис. грн

Показник	2022	2023	Відхил. (+, -) 23/22	2024	Відхил. (+, -) 24/23
Чистий дохід від реалізації	1 851 783	1 637 987	-213 796	1 273 915	-364 072
Собівартість реалізованої продукції	1 224 091	1 372 399	148 308	1 105 243	-267 156
Валовий прибуток	627 692	265 588	-362 104	168 672	-96 916
Інші операційні доходи	667 226	65 774	-601 452	961 309	895 535
Адміністративні витрати	38 124	71 487	33 363	23 379	-48108
Витрати на збут	180 635	219 946	39 311	162 349	-57 597
Інші операційні витрати	81 814	247 684	165 870	225 945	-21 739
Фінансові витрати	78 443	89 442	10 999	73 004	-16 438
Фінансовий результат від операційної діяльності	994 345	-207 755	-1202100	718308	1920408
Фінансовий результат до оподаткування	918 461	-294 926	-1213387	647070	1860457

Чистий фінансовий результат	918 461	-294 926	-1213387	647070	1860457
-----------------------------	---------	----------	----------	--------	---------

Основними причинами цього явища є дестабілізація економічного середовища країни у зв'язку з воєнними діями; ускладнення логістичних процесів та перебої у виробничих ланцюгах постачання; зростання цін на ресурси та матеріали, що зменшило конкурентні переваги продукції підприємства; зниження інвестиційної активності та купівельної спроможності населення й бізнесу. Ми переконані, що наслідком зниження виручки стало погіршення здатності підприємства формувати достатній грошовий потік для покриття виробничих і операційних витрат, а також зменшення операційної маржі.

Незважаючи на падіння доходів, собівартість реалізованої продукції у ТОВ «Терком» у 2023 р. зросла на 12,1% , що спричинило різке скорочення валового прибутку (майже в 2,4 раза) та свідчить про збільшення вартості матеріалів і проміжних ресурсів, підвищення енергоємності виробництва, а також зниження ефективності використання ресурсів. У 2024 р. собівартість зменшилася, однак темпи її скорочення виявилися нижчими за темпи падіння доходів, тому валовий прибуток знову скоротився (на 36,5 % порівняно із 2023 р.). Причинами зростання собівартості в 2023 р. стали інфляційні процеси; виробничі простої та зниження коефіцієнта використання потужностей; імовірне збільшення логістичних витрат. Відповідно, наслідками стало скорочення більш, ніж удвічі, валового прибутку у 2023 р. Нажаль у 2024 р. падіння продовжилося, що свідчить про послаблення економічної ефективності основної діяльності підприємства.

Отож, можемо констатувати, що хоча й собівартість у 2023 р. зросла до 1 372 399 тис. грн, проте на тлі падіння доходу це призвело до суттєвого скорочення валового прибутку: з 627 692 тис. грн до 265 588 тис. грн (падіння на 58%). А у 2024 р. собівартість зменшилась до 1 105 243 тис. грн, проте через значне падіння виручки валовий прибуток знову скоротився — до 168 672 тис. грн. Відповідно, маржинальність погіршується, що свідчить про зростання

закупівельних цін на сировину, подорожчання енергоносіїв, зменшення обсягів виробництва та масштабів виробництва.

Інші операційні доходи ТОВ «Терком» продемонстрували різкі коливання: від значних обсягів 667 226 тис. грн у 2022 р. до критичного зниження у 2023 р. лише 65 774 тис. грн (падіння у 10 разів) й суттєвого зростання у 2024 р. – до 961 309 тис. грн. Причинами таких коливань у ТОВ «Терком» у 2022 р. є можливе отримання значних разових доходів (продаж активів, компенсаційні виплати, гранти, курсові різниці); у 2023 р. – відсутність таких доходів у зв'язку з нестабільністю ринку, що пов'язано із військовими викликами; у 2024 р. – відновлення частини позареалізаційних джерел доходу, що компенсували падіння валового прибутку. Це дозволяє констатувати, що фінансові результати підприємства стають залежними від неконтрольованих і непостійних джерел; знижується прогнозованість та стабільність фінансового стану ТОВ «Терком».

Динаміка фінансових результатів від операційної діяльності ТОВ «Терком» за 2022–2024 рр. демонструє різко виражені циклічні зміни, що свідчать про значне послаблення ефективності операційної діяльності підприємства у 2023 р. та часткове відновлення фінансових показників у 2024 р. Причинно-наслідкові зв'язки між показниками несуть комплексний характер та відображають як внутрішні структурні проблеми, так і зовнішні економічні шоки. Фінансовий результат від операційної діяльності у 2023 році скоротився до отримання збитку у розмірі 207 млн грн, що є критичним показником. Така різка зміна зумовлена суттєвим зниженням обсягів реалізації через шок попиту та перебої в логістиці; зростанням собівартості виробництва, що перевищило темпи скорочення доходів; зниженням валової рентабельності, що значно зменшило можливість генерувати прибуток від основної діяльності; збільшенням операційних витрат, зокрема адміністративних та витрат на збут.

Наслідком стало формування значного операційного збитку, що вказує на втрату економічної ефективності основної діяльності та загострення фінансових ризиків.

Отож, фінансовий результат до оподаткування ТОВ «Терком» у 2023 р. зменшився різко, що підтверджує системний характер фінансової кризи. Такий масштаб падіння засвідчує, що:

- не лише операційна діяльність, але й загальна фінансова модель підприємства зазнала суттєвого дисбалансу;
- фінансові витрати та інші операційні втрати відіграли значну роль у поглибленні негативної динаміки;
- підприємство втратило здатність покривати витрати від основної діяльності.

У 2024 р. відбулося зростання фінансового результату до оподаткування на 926 млн грн, що відображає певну стабілізацію діяльності. Це зростання зумовлене оптимізацією витратної політики (зменшення адміністративних та збутових витрат); можливим зростанням інших операційних доходів, які компенсували зниження валового прибутку; відновленням частини ринкового попиту на продукцію підприємства.

Чистий фінансовий результат ТОВ «Терком» є позитивним у 2022 р. – 918,5 млн грн та у 2023 рр. спостерігається різке падіння до –294,9 млн грн відповідно, але у 2024 р. підприємство відновлює позиції в контексті отримання прибутку в обсязі 647 млн грн. Така динаміка свідчить про поступове вичерпання резервів рентабельності та підвищення чутливості до змін зовнішніх умов, які диктує широкомасштабна війна.

Надалі вважаємо за доцільне здійснити оцінку валової маржинальності ТОВ «Терком» за 2022–2024 рр. Валовий маржинальний прибуток (Gross Margin) визначається як відношення валового прибутку до чистого доходу у відсотковому значенні.

Таблиця 2.6

Показники валового маржинального прибутку ТОВ «Терком» за 2022–2024 рр.

Показники	Валовий прибуток	Дохід	Валовий маржинальний прибуток
2022 р.	627 692	1 851 783	33,88%

2023 р.	265 588	1 637 987	16,21%
2024 р.	168 672	1 273 915	13,24%

Так, валовий маржинальний прибуток скоротився з 33,9 % у 2022 р. до 13,24 % у 2024 р. Це свідчить про зростання прямої собівартості продукції (енергоносії, сировина, логістика); зниження цінової конкурентоспроможності; тиск інфляційних факторів та воєнних ризиків на виробничі витрати, а також посилення конкурентного тиску на ринку дерев'яних конструкцій. Ця тенденція ілюструє істотне погіршення ефективності основного виробничого процесу. Наслідками цього для ТОВ «Терком» є скорочення валового прибутку, що обмежує можливість фінансувати операційні витрати; підвищується ризик збитковості операційної діяльності; зменшується інвестиційна привабливість підприємства.

Таблиця 2.7

Показники операційної маржі ТОВ «Терком» за 2022–2024 рр.

Показники	Операційний прибуток	Дохід	Операційна маржа
2022 р.	994 345	1 851 783	53,69%
2023 р.	-207 755	1 637 987	-12,68%
2024 р.	718 308	1 273 915	56,40%

Парадоксально високий рівень операційної маржі у 2022–2023 рр. (53,7 % та 56,4 %) пояснюється значним обсягом інших операційних доходів. 2023 рік характеризується переходом до від'ємної операційної маржі (-12,68%), що зумовлено падінням валового прибутку; різким збільшенням адміністративних та збутових витрат; зростанням інших операційних витрат. Це свідчить про втрату економічної стійкості та порушення балансу між доходами та витратами. Проте, у 2024 р. операційна маржа суттєво зросла (56,40%), що є аномально високим показником для виробничого підприємства та пояснюється різким збільшенням інших операційних доходів, які майже повністю компенсували низьку валову маржу. Наслідки для ТОВ «Терком» є невтішними, адже

операційна ефективність стає залежною від не основних доходів; фінансові результати втрачають стабільність; стратегічний ризик зростає, оскільки прибутковість не базується на основній діяльності.

Чиста рентабельність продажу ТОВ «Терком» у 2022 р. була надзвичайно високою (49,6 %), проте вже у 2023 р. знижується до – 18 %, підприємство отримує значний чистий збиток, а у 2024 р. стає додатною (50,8 %).

Таблиця 2.8

Показники чистої рентабельності продажу ТОВ «Терком» за 2022–2024 рр.

Показники	Чистий прибуток	Дохід	Чиста рентабельність продажу
2022 р.	918 461	1 851 783	49,61%
2023 р.	–294 926	1 637 987	–18,00%
2024 р.	647 070	1 273 915	50,80%

Причини падіння у 2023 р. є негативний операційний результат; збільшення фінансових витрат; зниження попиту; макроекономічні шоки, зумовлені війною. Проте, уже в 2024 р. чиста рентабельність різко зростає до 50,80%, однак наголосимо, що таке зростання не є результатом відновлення виробничої рентабельності, а воно зумовлене разовими або великомасштабними іншими доходами, отже, про фінансову стабільність залишається лише мріяти.

В процесі дослідження визначимо рентабельність активів і власного капіталу ТОВ «Терком». Для даної оцінки використаємо дані балансу (активів і власного капіталу).

Таблиця 2.8

Показники рентабельності активів ТОВ «Терком» за 2022–2024 рр.

Показники	Чистий прибуток	Середньорічна вартість активів	ROA*
-----------	-----------------	--------------------------------	------

2022 р.	918 461	4 014 574	22,87%
2023 р.	-294 926	4 168 578	-7,08%
2024 р.	647 070	4 288 123	15,09%

*ROA = Чистий прибуток / Середньорічна вартість активів × 100

У 2022 р. підприємство демонструє високий рівень ROA (22,87%), що свідчить про ефективне використання активів для генерування прибутку. У 2023 р. показник знижується до -7,08%, тобто активи втрачають здатність створювати економічну вигоду, що означає фактичну втрату прибутковості та перехід підприємства до режиму «проїдання» ресурсів. У такій ситуації власний капітал не лише не зростає, а й зменшується внаслідок збиткової діяльності. Основними причинами падіння ROA у ТОВ «Терком» є різке зменшення чистого фінансового результату у зв'язку зі зниженням попиту, збільшенням витрат та макроекономічними шоками; неефективність операційної діяльності, що призвела до формування збитку; зростання активів на фоні падіння прибутковості (активи зросли до 4,32 млрд грн, але не забезпечили доходність). Наслідки для ТОВ «Терком»:

- зниження загальної економічної ефективності підприємства;
- уповільнення оборотності активів;
- підвищення ризику та виникнення надлишкових витрат;
- погіршення кредитоспроможності.

У 2024 р. у ТОВ «Терком» ROA відновлюється до 15,09%, що свідчить про часткове відновлення прибутковості, проте воно не досягає рівня 2022 р. Це вказує на наявність структурних проблем в управлінні активами та залежність від позареалізаційних доходів.

Визначимо показники рентабельності власного капіталу ТОВ «Терком» за 2022–2024 рр.

Таблиця 2.9

Показники рентабельності власного капіталу ТОВ «Терком» за 2022–2024 рр.

Показники	Чистий прибуток	Середньорічний розмір власного	ROE
------------------	------------------------	---------------------------------------	------------

		капіталу	
2022 р.	918 461	1 722 335	53,33%
2023 р.	-294 926	2 045 888	-14,41%
2024 р.	647 070	2 221 978	29,12%

*ROE = Чистий прибуток / Середньорічний власний капітал × 100

У 2022 р. ТОВ «Терком» демонструвало високу ефективність використання власного капіталу (ROE 53,3 %), що свідчить про значний потенціал генерування прибутку та є ознакою високої ефективності використання власного капіталу.

У 2023 р. відбувається різке падіння до -14,41%. Причинами негативної динаміки є чистий збиток, отриманий у 2023 р. (-294 926 тис. грн); зростання власного капіталу за рахунок нерозподіленого прибутку попередніх років, що при збитковості зменшує прибутковість; зниження рентабельності операційної діяльності. Це призвело до зменшення доходності вкладень власників; потенційного падіння ринкової вартості підприємства та привабливості для інвесторів; підвищення ризику втрати фінансової стійкості.

У 2024 р. у ТОВ «Терком» ROE відновлюється до 29,12%, що свідчить про покращення фінансового результату. Однак показник нижчий за рівень 2022 р., що демонструє неповне відновлення довгострокової ефективності капіталу.

Таблиця 2.10

Показники оборотності активів ТОВ «Терком» за 2022–2024 рр.

Показники	Дохід	Середньорічна вартість активів	Коефіцієнт оборотності активів
2022 р.	1 851 783	4 014 574	0,461
2023 р.	1 637 987	4 168 578	0,393
2024 р.	1 273 915	4 288 123	0,297

У 2022–2024 рр. коефіцієнт оборотності активів ТОВ «Герком» за 2022–2024 рр. демонструє чітку негативну тенденцію: з 0,461 у 2022 р. до 0,393 у 2023 р. і до 0,297 у 2024 р. Це означає, що кожна гривня активів щороку генерує все менше доходу, а операційна ефективність використання активів знижується. Причинами зниження оборотності активів є:

- скорочення обсягів реалізації продукції (чистий дохід скоротився на 31% за два роки, що стало ключовим фактором зниження оборотності активів);
- зростання або стабільність загального обсягу активів (активи збільшилися з 4,01 млрд до 4,25 млрд грн (+6%), тобто активи зросли, у той час як дохід падав);
- недовантаженість виробничих потужностей через скорочення попиту частина активів не генерує дохід на повну потужність;
- структурне подорожчання активів (у 2024 р. збільшилися необоротні активи (оновлення основних засобів), однак це не призвело до підвищення продуктивності);
- зміна структури активів у бік зростання малоліквідних активів (збільшення питомої ваги необоротних активів у 2024 р. (зростання на 92 935 тис. грн) знижує швидкість обороту оборотних активів).

Економічні наслідки падіння оборотності активів для ТОВ «Герком» за 2022–2024 рр.

- зниження ефективності використання ресурсів (активи працюють менш продуктивно, що погіршує операційну рентабельність);
- зростання потреби в додатковому фінансуванні (при низькій оборотності підприємство має більше вкладати в активи для забезпечення того самого рівня доходу);
- підвищення ризику втрати фінансової стійкості (економічно низька оборотність активів є сигналом про потенційну надмірність або неефективність їх структури);

- погіршення показників рентабельності (ROA, ROE) (менше генерованого доходу → менше прибутку → нижчі показники рентабельності);
- зниження конкурентоспроможності (у порівнянні з галузевими нормами (1–1,5 оборотів активів), показник <0,5 означає низьку операційну активність).

Висновки до розділу 2

Проведений аналіз у розділі 2 дає змогу зробити наступні висновки:

Аналіз рентабельності активів і власного капіталу ТОВ «Терком» у 2022–2024 рр. засвідчує:

- високу ефективність діяльності у 2022 р., коли підприємство генерувало значний прибуток на одиницю активів і капіталу;
- глибоку кризу 2023 р., зумовлену зниженням доходів, падінням ділової активності та зростанням витрат, що спричинило різке погіршення ROA та ROE;
- часткове відновлення показників фінансово-господарської діяльності у 2024 р., яке однак не забезпечило повернення підприємства до докризової ефективності.

Отже, ТОВ «Терком» потребує:

- підвищення оборотності активів,
- оптимізації структури капіталу,
- відновлення стійкої операційної рентабельності,
- зниження залежності від позареалізаційних доходів.

РОЗДІЛ 3

НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ЗА СУЧАСНИХ ВИКЛИКІВ ТА ЗАГРОЗ

Сучасні умови функціонування підприємств реального сектору економіки, зокрема виробників дерев'яних конструкцій, визначають необхідність трансформації стратегій управління фінансами під впливом воєнних загроз, нестабільності ринкового середовища та зростання витрат. Результати фінансово-економічного аналізу ТОВ «Терком» за 2022–2024 рр. засвідчили суттєве падіння ефективності використання активів, зниження рентабельності продажів, формування збитку у 2023 р. та надмірну залежність прибутковості від позареалізаційних доходів.

У цьому контексті заходи з підвищення фінансових результатів повинні мати комплексний, адаптивний та антикризовий характер.

Фінансовий аналіз діяльності ТОВ «Терком» за 2022–2024 роки, проведений у попередньому розділі, дозволив виявити низку системних проблем, що призвели до погіршення рентабельності, зниження оборотності

активів, нестабільності операційного прибутку та зростання ризиків для стійкості підприємства. Погіршення фінансових результатів у 2023 році, зокрема формування значного чистого збитку та від'ємного операційного результату ТОВ «Терком», свідчить про необхідність розроблення цілеспрямованих стратегічних заходів у фінансово-економічному управлінні.

В умовах війни підприємства промислового сектору стикаються зі збільшенням витрат, логістичними бар'єрами, нестабільністю попиту та високою ймовірністю перебоїв у постачанні ресурсів. Саме тому підвищення фінансових результатів потребує застосування антикризового управління, стратегій гнучкої адаптації, мінімізації витрат та диверсифікації діяльності.

Нижче наведено науково обґрунтовані напрями підвищення фінансових результатів діяльності ТОВ «Терком», сформовані на основі аналізу маржинальності, рентабельності, оборотності активів, структури капіталу та зовнішніх ризиків.

Однією з ключових проблем, виявлених у ході аналізу, є суттєве падіння валової маржинальності у ТОВ «Терком» з 33,88 % у 2022 році до 13,24 % у 2024 році. Це свідчить про погіршення ефективності основної діяльності та зростання витрат, пов'язаних із виробництвом. У воєнних умовах особливо важливо забезпечити зниження собівартості продукції шляхом підвищення продуктивності, оптимізації технологічних процесів і мінімізації нераціональних витрат.

Впровадження енергоефективних технологій є важливим в контексті господарської діяльності ТОВ «Терком». Підприємство може зменшити витрати на електроенергію та теплову енергію шляхом використання сучасних промислових енергоощадних систем, автоматизованих регуляторів температури, LED-освітлення, сонячних панелей для базових виробничих потреб. В умовах постійних коливань цін на енергоресурси та можливих відключень електроенергії такі інвестиції мають високу окупність.

Однією з характерних статей втрат у деревообробному виробництві є високий рівень відходів сировини. Доцільним є впровадження технологій

точного розкрою, повторного використання відходів (наприклад, як сировини для виробництва пелет), модернізації обладнання для зменшення браку.

У воєнний час фактор нестачі робочої сили стає особливо значущим. Автоматизація (системи CNC, автоматичні лінії для збирання конструкцій, програмно-керовані станки) зменшує потребу в ручній праці та прискорює виробництво.

Наслідками реалізації заходів для ТОВ «Терком» буде, на наш погляд:

- зниження собівартості одиниці продукції;
- підвищення валової рентабельності;
- скорочення тривалості виробничого циклу;
- зменшення ризику зупинок виробництва через відсутність персоналу.

У 2023 році у ТОВ «Терком», як свідчить проведений аналіз, відбулося суттєве зростання адміністративних і збутових витрат, що суттєво знизило операційну рентабельність. Часткове скорочення у 2024 році свідчить про правильні управлінські зміни, проте цього недостатньо для формування стабільної маржі.

Тому ми переконані потрібна оптимізація адміністративних витрат у ТОВ «Терком». Відповідно, рекомендується впровадження:

- процесного бюджетування (Activity-Based Budgeting), яке дозволяє ідентифікувати та усувати витратні «вузькі місця»;
- цифрових систем документообігу;
- аутсорсинг частини непрофільних функцій (бухгалтерія, HR, юриспруденція).

Сучасні ринки вимагають переходу від традиційних каналів продажу до інтернет-платформ, особливо в умовах територіальних обмежень воєнного стану. Доцільним для ТОВ «Терком» є:

- розширення функціоналу вебсайту;
- використання CRM-систем;
- запуск онлайн-конфігураторів будинків та конструкцій;

- зменшення частки дорогих офлайн-каналів.

Це створить прерогативи для ТОВ «Терком» в контексті зменшення загального рівня операційних витрат; підвищення операційної рентабельності; покращення структури прибутку за рахунок постійного зниження фіксованих витрат.

У ТОВ «Терком» потребує підвищення показники оборотності активів і ефективності використання капіталу. Адже зниження коефіцієнта оборотності активів з 0,461 до 0,297 свідчить про зменшення продуктивності використання ресурсного потенціалу підприємства. Активи зростали, але дохід падав, що негативно вплинуло на ROA та ROE, обраховане нами для ТОВ «Терком».

Для прискорення обороту активів ТОВ «Терком» доцільно:

- впровадити системи прогнозування попиту;
- знизити запас готової продукції до оптимального рівня;
- прискорити виробничі цикли.

ТОВ «Терком» необхідно за використання служби фінансового менеджменту здійснити оптимізацію запасів сировини, застосовуючи такі методи як управління запасами за моделлю EOQ; ABC-аналіз; Just-in-time (у тій мірі, в якій дозволяє безпекова ситуація).

За умов скорочення попиту важливим також для ТОВ «Терком» є застосування динамічного ціноутворення та акційних програм для прискорення збуту. Це дасть змогу покращення оборотності активів; зменшення потреби у зовнішньому фінансуванні; підвищення ліквідності та зниження фінансових ризиків.

Воєнна економіка формує нові потреби та ніші, які можуть забезпечити стабільний збут для підприємства, зокрема у будівельній, оборонній та гуманітарній сферах. Загальновідомо, що попит на екологічні дерев'яні будинки у Європі зростає, а українські виробники мають конкурентну перевагу за рахунок нижчої собівартості; високої якості деревини; сучасних технологій обробки. Тому ТОВ «Терком» доцільно отримати сертифікації CE; налагодити

співпрацю з європейськими будівельними компаніями; брати участь у міжнародних тендерах на постачання модульних будівель.

Участь у програмах відбудови України сформує попит на модульні будинки, укриття, дерев'яні конструкції для інфраструктурних об'єктів відкриває додаткові можливості:

- швидкокомонтовані житлові модулі;
- тимчасові житлові будинки для внутрішньо переміщених осіб;
- дерев'яні конструкції для шкіл, медичних пунктів, адміністративних будівель.

А розширення асортименту в частині малих садових домівок, дачних модулів; виробів для побутового благоустрою; дитячих майданчиків; меблів та декоративних елементів з деревини дасть змогу зменшити залежності від окремих ринків; підвищити стійкість до зовнішніх шоків; стабілізувати надходження доходів у довгостроковій перспективі.

Цифровізація є одним із ключових факторів підвищення ефективності господарської діяльності. Відтак, впровадження сучасних програмних комплексів у діяльність ТОВ «Терком» автоматизує облікові та фінансові процеси. Адже, завдяки автоматизації зменшується ризик помилок; прискорюється закриття фінансових періодів; покращується якість управлінських рішень.

Управління ризиками в умовах воєнного стану для ТОВ «Терком» є важливим як і для всіх підприємств. Підприємства в умовах війни повинні формувати системи управління ризиками, орієнтовані на безперервність діяльності.

Також диверсифікація постачальників і логістичних маршрутів може стати для ТОВ «Терком» виходом із кризи в умовах війни. Для забезпечення стійкості постачання сировини необхідно:

- мати альтернативних постачальників у різних регіонах;
- формувати буферні запаси критичної сировини;
- використовувати міжнародні логістичні канали.

Необхідно, на наш погляд, здійснювати страхування активів та комерційних ризиків, адже військові ризики можуть завдати підприємству значних збитків. Тому рекомендовано:

- страхувати основні засоби;
- страхувати експортні контракти;
- використовувати гарантійні фінансові інструменти.

В умовах сучасних викликів і загроз слід здійснювати факторний аналіз фінансових результатів діяльності підприємства. У процесі факторного аналізу прибутку підприємства застосовують низку методичних підходів, кожен із яких має власні особливості щодо оцінювання впливу окремих факторів на зміну результативного показника.

Одним із найбільш поширених є метод ланцюгових підстановок, який передбачає послідовну зміну фактичних значень факторів на базові або планові з метою поелементного визначення впливу кожного з них на загальну динаміку прибутку. Застосування цього методу дозволяє отримати диференційовану картину впливу, оскільки кожна підстановка ізолює ефект окремого фактора.

Порівняно простим у використанні є метод абсолютних різниць, який ґрунтується на порівнянні абсолютних змін факторів без побудови проміжних аналітичних розрахунків. Такий підхід забезпечує швидке визначення величини впливу кожного фактора на відхилення результативного показника.

Аналогічним за логікою, але більш узагальненим, виступає метод відносних різниць, що використовує відсоткові зміни факторів. Завдяки цьому він дає змогу визначити інтенсивність впливу факторів через оцінку їхніх пропорційних коливань, що є зручним для аналізу явищ, із різною масштабністю вимірювання.

Для оцінки змін у відносному вираженні широко застосовується індексний метод, який оперує індексами факторів і результативних показників. Цей метод є особливо ефективним, коли фактори мають різну розмірність або перебувають у непрямих кількісних співвідношеннях.

Комплексне охоплення всіх факторів одночасно забезпечує інтегральний метод факторного аналізу, який дозволяє сформулювати цілісне уявлення про сукупний вплив факторів і визначити їхню взаємодію в процесі зміни прибутку.

Також у практиці економічного аналізу використовується метод пропорційного ділення, відповідно до якого загальна зміна результативного показника розподіляється між факторами пропорційно величині їхнього впливу. Цей підхід є корисним у тих випадках, коли необхідно обґрунтувати внесок кожного фактора в загальний результат.

Подібним за логікою є метод часткової участі, що передбачає пропорційний розподіл відхилення результативного показника між окремими факторами залежно від їхньої частки у формуванні цього відхилення.

Окреме місце займає логарифмічний метод факторного аналізу, який ґрунтується на послідовності врахування факторів та характеризується відносною простотою обчислень. Використання логарифмів дозволяє уникнути складних проміжних трансформацій, водночас забезпечуючи достатньо точні результати розрахунків.

Комплексна реалізація зазначених заходів сприятиме зміцненню фінансової стійкості, зростанню рентабельності й формуванню довгострокових конкурентних переваг ТОВ «Герком» у поствоєнній економіці.

Висновки до розділу 3

Проведений аналіз у розділі 3 дає змогу зробити наступні висновки:

По-перше, оптимізація собівартості та зростання маржинальності мають стати пріоритетним завданням. Впровадження енергоефективних технологій, автоматизація виробництва, скорочення технологічних втрат та підвищення продуктивності праці дозволять компенсувати зниження валової маржі, яке спостерігалось впродовж аналізованого періоду. Ці заходи сприятимуть

формуванню більш стійкого фінансового результату та підвищенню конкурентоспроможності продукції.

По-друге, вирішального значення набуває раціоналізація адміністративних, збутових і загальногосподарських витрат. Удосконалення внутрішніх бізнес-процесів, використання цифрових інструментів управління, впровадження систем бюджетування та аутсорсинг непрофільних функцій забезпечать скорочення витратної частини та підвищення операційної ефективності. Зменшення витрат створить основу для відновлення операційної рентабельності, яка в окремі роки була від'ємною.

По-третє, важливим напрямом є підвищення ділової активності та оборотності активів. Зниження цього показника вказує на недостатню продуктивність використання ресурсів підприємства. Запропоновані заходи щодо управління запасами, оптимізації виробничих циклів, прискорення реалізації продукції та впровадження механізмів гнучкого ціноутворення сприятимуть збільшенню грошових потоків і підвищенню ефективності капіталу.

По-четверте, в умовах нестабільного попиту та руйнування традиційних ринків підприємству необхідно забезпечити диверсифікацію збуту та розширення продуктового портфеля. Орієнтація на ринки ЄС, участь у державних і міжнародних програмах відбудови, освоєння сегментів швидкокомтованих модульних конструкцій та соціальної інфраструктури відкривають перспективи для зменшення залежності від окремих ринкових ніш і гарантують стабільність надходжень.

По-п'яте, важливу роль відіграє цифровізація виробничих і управлінських процесів. Використання сучасних інформаційних систем (ERP, CRM, BIM, PLM) здатне суттєво підвищити якість планування, швидкість прийняття управлінських рішень і прозорість фінансових потоків. Це дозволяє підприємству діяти проактивно, реагуючи на виклики воєнного часу.

По-шосте, у воєнний період особливого значення набуває управління ризиками. Створення альтернативних логістичних маршрутів, диверсифікація

постачальників, формування страхових резервів і страхування активів мінімізують ризики виробничих перерв та фінансових втрат. Застосування цих заходів забезпечує безперебійність діяльності підприємства та підвищує його стійкість до зовнішніх шоків.

ВИСНОВКИ

Проведене дослідження дозволяє зробити наступні висновки:

1. У сучасних умовах господарювання максимізація прибутку залишається фундаментальною ціллю діяльності будь-якого комерційного підприємства. Разом з тим динамічність зовнішнього середовища формує потребу у вирішенні нових управлінських завдань, спрямованих на забезпечення зростання прибутковості. За таких умов поглиблене вивчення теоретико-економічної сутності категорії прибутку набуває ключового значення, оскільки слугує підґрунтям для формування ефективної системи управління підприємством, розроблення його фінансової стратегії та визначення основних напрямів подальшого розвитку.

2. Слід наголосити, що прибуток займає особливе місце у системі фінансових показників підприємства, оскільки забезпечує можливість розширеного відтворення, підтримання конкурентоспроможності та реалізації інвестиційних програм. Процес формування, розподілу та використання прибутку залежить від широкого спектра чинників, серед яких визначальне значення мають: структура і величина собівартості продукції, рівень

операційних та адміністративних витрат, ефективність дивідендної політики, а також результати фінансової, інвестиційної та іншої діяльності підприємства.

3. За умов розвитку підприємницького середовища перед суб'єктами господарювання постає завдання максимально раціонального використання фінансових ресурсів з метою забезпечення оптимального фінансового результату та досягнення місії підприємства. У цьому аспекті особливої актуальності набуває ґрунтовне дослідження та практичне застосування таких ключових фінансових категорій, як «фінансовий результат» та «прибуток підприємства», що визначають ефективність господарювання та можливості подальшого розвитку.

4. Падіння чистого доходу від реалізації продукції у ТОВ «Терком» у 2023-2024 рр. свідчить про зменшення обсягів реалізації продукції (робіт, послуг), звуження ринків збуту та/або зниження цінової маржі на тлі ускладнення ринкових умов (воєнний стан, логістичні обмеження, зниження платоспроможного попиту тощо).

5. Погіршення ділової активності ТОВ «Терком» 2022–2024 рр., підтвержене скороченням оборотності активів, що свідчить про затягування операційного циклу та зниження динаміки збуту. Наслідки цих тенденцій для підприємства:

- зростання загального рівня фінансових ризиків;
- зниження фінансової стійкості та потенціалу самофінансування;
- втрата частини ринкових позицій;
- підвищення ймовірності формування стійких збитків у разі відсутності своєчасних антикризових заходів.

6. Коефіцієнт оборотності активів ТОВ «Терком» у 2022–2024 рр. характеризується поступовим та системним зниженням, що зумовлено падінням доходів, недовантаженням виробничих потужностей, зростанням активів та погіршенням ефективності їх використання. Ця тенденція має негативні економічні наслідки, включаючи погіршення операційної ефективності, зниження прибутковості та підвищення фінансових ризиків.

7. Сформовані напрями підвищення фінансових результатів діяльності ТОВ «Терком» у воєнних умовах включають:

- оптимізацію собівартості та підвищення прибутковості;
- скорочення адміністративних і збутових витрат;
- підвищення оборотності активів;
- диверсифікацію ринків і продукції;
- цифровізацію виробничо-управлінських процесів;
- систему управління ризиками, адаптовану до воєнного середовища.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Гончарук І. В., Старосуд В. І., Мулик Т. О. Фінансові результати сільськогосподарських підприємств: механізм формування та аналітична оцінка (на прикладі Ялтушківської дослідно-селекційної станції ІБК І ЦБ НААН України. Економіка, фінанси, менеджмент: актуальні питання науки і практики. 2018. № 3 (31). С. 18- 34.
2. Скрипник М. І., Шайнюк І. В. Облік фінансових результатів в умовах імплементації стандартів обліку. Міжнародний науковий журнал "Інтернаука". 2020. № 17. URL: [https:// www.inter-nauka.com/ua/issues/2020/17/6426](https://www.inter-nauka.com/ua/issues/2020/17/6426)
3. Мардус Н. Ю., Брік С. В. Теоретичні і методичні підходи до визначення поняття "фінансовий результат" у фінансовому обліку та аудиті. Східна Європа: економіка, бізнес та управління. 2021. Вип. 2 (29). С. 148- 153. URL: [http://www.easterneurope-ebm.in.- ua/journal/29_2021/24.pdf](http://www.easterneurope-ebm.in.-ua/journal/29_2021/24.pdf)
4. Нагорна І. В., Бондаренко В. О. Облік і аналіз фінансового результату в системі управління підприємством. Ефективна економіка. 2021. № 11. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/11_2021/105.pdf

5. Лесюк А. С. Оцінка фінансових результатів діяльності підприємств в Україні. Агросвіт. 2020. № 15. С. 67-73. URL: <http://www.agrosvit.info/?op=1&z=3274&i=9>
6. Яременко Л. М., Авдалян К. В. Особливості бухгалтерського обліку фінансових результатів об'єднань підприємств. Агросвіт. 2020. № 8. С. 109-117. URL: <http://www.agrosvit.info/?op=1&z=3167&i=13>
7. Есманова Л.І. Управління фінансовими результатами сільськогосподарських підприємств : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04. Суми, 2009. 19 с.
8. Семерунь Л.В. Ефективність управління фінансовими результатами торговельних підприємств : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04. Донецьк, 2011. 22 с.
9. Скалюк Р.В. Економічний механізм управління фінансовими результатами господарської діяльності промислових підприємств : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04. Хмельницький, 2012. 25 с.
10. Білик Т.О. Фінансові результати діяльності малих підприємств: оцінка і прогнозування : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.08. Київ, 2009. 24 с.
11. Вороніна О.О. Управління фінансовим результатом промислового підприємства : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04. Харків, 2009. 23 с.
12. Лесюк А. С. Оцінка фінансових результатів діяльності підприємств в Україні. Агросвіт. 2020. № 15. С. 67—73. URL: <http://www.agrosvit.info/?op=1&z=3274&i=9>
13. Ковальова О., Іоргачова М. Фінансовий результат як індикатор інвестиційної привабливості підприємства. Економіка та суспільство. 2022. № 46. <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-46-16>
14. Піскун А. Економічна сутність фінансового результату підприємства. Наукові перспективи, 2023. № 2 (2). С. 327—339. DOI: 10.52058/2708-7530-2023-2(32)-327-339.

15. Берест М. М. Фінансовий аналіз як економічна категорія та інструмент обґрунтування управлінських рішень. Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія: Економічні науки. 2017. Вип. 23 (3). С. 53-57.
16. Шваб Л. І. Економіка підприємства : навчальний посібник. Київ : Каравела, 2007. 584 с.
17. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Дохід», затверджено наказом Міністерства фінансів України від 29.11.99 № 290. URL: <http://www.minfin.gov.ua>
18. Андрусь О. І. Фактори та система формування прибутковості підприємства. За ред. О. І. Андрусь, С. Ю. Пятаченко. Економіка і суспільство. Вісник Мукачівського державного університету. Мукачево. 2022. С. 233–240.
19. Тульчинська С. О., Солосіч А. Актуальні проблеми підвищення прибутковості комунальних підприємств як фактору економічної безпеки. Агросвіт. 2019. № 22. С. 54 –59.
20. Курочкіна О.К. Рентабельність підприємства як основний показник ефективності його діяльності. International scientific e-journal ЛОГОΣ. ONLINE. 2020. №16. <https://www.ukrlogos.in.ua/10.11232-2663-4139.16.43.html>
21. Офіційний сайт ТОВ «Терком». URL: <https://tercom.org.ua/>
22. Дем'яненко Т.І. Управління прибутком і рентабельністю промислових підприємств та напрями його вдосконалення. Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. 2020. Вип. 7. С. 32-38.
23. Червінська С.Л. Особливості визначення фінансових результатів діяльності аграрних підприємств. Облік і фінанси АПК. 2015. № 6. С. 107 – 110.
24. Чемчикаленко Р.А. Смолякова А.А. Напрями підвищення ефективності управління рентабельністю підприємства (на прикладі підприємств торгівлі). Інфраструктура ринку. 2019. Вип. 33. С. 329-334.

25. Бучок А. А. Інструменти фінансового управління підприємством в період кризи. In The 19th International scientific and practical conference «Innovative approaches to solving scientific problems». International Science Group. 2023. С. 54-58.
26. Податковий кодекс України редакцією від 02.12.2010р. №2755-VI зі змінами та доповненнями. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17/>
27. Наказ Міністерства фінансів України від 31.12.1999р. № 318 «Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00#Text>.
28. Бержанір І.А., Бержанір А.Л., Ящук Т.А. Економічна сутність зобов'язань і розрахунків підприємства. Приазовський економічний вісник. 2020. Вип. 2 (19). С. 240-244.
29. Бедринець М. Д., Довгань Л. П. Фінанси підприємств: навч. посіб. К.: Центр учбової літератури. 2018. 292 с.
30. Чемчикаленко Р.А., Майборода О.В., Сокольченко В.І. Рентабельність діяльності вітчизняних підприємств: оцінка сучасного стану. Глобальні та національні проблеми економіки. 2018. Випуск № 23. С. 579– 584
31. Бойчик І.М. Економіка підприємства: підручник. К.: Кондор-Видавництво. 2016. 378 с.
32. Гончаренко М.Л., Тимофєєва А.В. Оптимізація витрат як фактор підвищення рентабельності виробничого підприємства. Східна Європа: економіка, бізнес та управління. 2017. Вип. 6(11). С. 93-97.
33. Масюк Ю.В., Боюн В.Ю. Управління фінансовими результатами діяльності сільськогосподарських підприємств. Економіка та держава. 2021. №10. С. 93-96
34. Базилінська О.Я., Панченко О.І. Управління рентабельністю підприємства в умовах нестаціонарної економіки. Бізнес Інформ. 2020. №3(506). С. 360-365.

- 35.Бланк І.А. Управління прибутком: Навчальний посібник. Київ. Ніка-Центр, 2007. 768 с
- 36.Schmalenbach E. Kapital, Kredit und Zins in betriebswirtschaftlicher Beleuchtung. Köln Westdt Vlg, 1961. 257 s.
- 37.Свірідова С.С., Пожар О.О. Оцінка факторів впливу на рентабельність підприємства. Молодий вчений. 2014. № 11 (14). С. 93–96.
- 38.Кнейслер О.В. Налукова Н.І. Фінансове адміністрування і менеджмент у системі управління фінансами суб'єктів господарювання. Наукові записки національного університету «Острозька академія». 2013. №24. С. 169-173.
- 39.Когут І.А. Необхідність та особливості здійснення фінансового планування на підприємствах в сучасних умовах господарювання. ТДАТУ. 2012. № 4(20). С. 153-160.
- 40.Малік Л.В., Павлова К.І. Проблеми фінансового планування і бюджетування. Знання. 2008. С. 367.
- 41.Матвеева Н.В., Олійник В.М. Проблеми фінансового планування на підприємстві. Наука й економіка. 2016. № 1. С. 57-61.
- 42.Нечипоренко А.В. Фінансове планування діяльності українських підприємств в умовах євроінтеграції. Економіко-правові аспекти господарювання: сучасний стан. 2022. С. 470.
- 43.Нечипоренко А.В., Стабіас С.М. Фінансове планування та прогнозування в системі управління підприємством. Ефективна економіка. 2022. № 10. С. 15.
- 44.Нікольчук Ю.М., Лопатовська О.О. Роль та значення фінансового планування на підприємстві. Економіко-правові аспекти господарювання: сучасний стан, ефективність та перспективи. 2022. С. 472-475.
- 45.Равенков А. Фінансове планування на підприємстві. Проблеми теорії та практики управління. 2006. № 4. С. 72-78.
- 46.Ревенко А. Теоретико-методологічні засади антикризового управління підприємством шляхом підвищення його ліквідності. Безпека

національної економіки та бізнесу: Сучасні виклики та загрози: матеріали Міжнародної науково-практичної конференції. ЛНУ ім. І. Франка. С. 167-169. https://www.researchgate.net/profile/Bhanu-SinghPanwar/publication/375089727_PROCEEDING/links/6540b2ecf7d021785f22607a/PROCEEDING.pdf#page=167

47. Семенова О. М., Серeda I. В. Резерви підвищення рентабельності підприємства на основі факторного моделювання. Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. 2014. № 1 (63). С. 162–167
48. Товариство з обмеженою відповідальністю «ТЕРКОМ». Clarity Project. 2024. URL: <https://clarity-project.info/edr/32387046/treasury>
49. Товариство з обмеженою відповідальністю «ТЕРКОМ». YOUCONTROL. 2023. URL: https://youcontrol.com.ua/catalog/company_details/32387046/
50. Шульга О. Напрями удосконалення організації фінансового планування діяльності підприємства. Підприємництво та інновації. 2023. №26. С. 58-62. <https://doi.org/10.32782/2415-3583/26.9>
51. Alzate I., Manotas E., Boada A., Burbano C. Meta-analysis of organizational and supply chain dynamic capabilities: A theoretical-conceptual relationship. Problems and Perspectives in Management. 2022. № 20(3). p. 335-349.
52. Dica L.S., Achmad H.M. Syurya H., Sri R. Financial constraints and corporate governance as moderating variables for the determinants of tax avoidance. Investment Management and Financial Innovations. 2022. № 19(1). p. 274-286.
53. Ismanto H., Pebruary S. The Role of Manager Behavior in Explaining The Financial Planning and Financial Innovation of Small and Medium Enterprises. Indonesian Journal of Business and Entrepreneurship (IJBE). 2023. № 9(1). p. 36.
54. Levchenko Y., Tsizhma Y., Slobodyan N., Nehoda O. Organization and planning of the enterprises of the future: legal status. Futurity Economics&Law. 2022. № 2(4). p. 22-29.

- 55.Li X. Research on the Application of Financial Management in Enterprise Management. Accounting and Corporate Management. 2023. № 5(3) p. 51-57.
- 56.Sitinjak C., Johanna A., Avinash B., Bevoor B. Financial Management: A System of Relations for Optimizing Enterprise Finances—a Review. Journal Markcount Finance. 2023. № 1(3). p. 160-170.
- 57.Strelnik E., Usanova D., Khairullin I., Kamalova A., Shafigullina G., Beloglazova E. Financial controlling in electricity companies using enterprise resource planning software. In E3S Web of Conferences. 2023. № 458. p. 01004
- 58.Перловська Н.В. Обґрунтування критерію ефективності управління грошовими потоками підприємства. Економічні науки. 2011. № 7.
- 59.Вареник, В.М. Властивості грошових потоків. Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. 2011. №1(4).

Додаток А

«Декларація доброчесності»

Я, Семчишин Олег Петрович, підтверджую, що сам написав цю роботу і не використовував жодних інших, окрім цитованих, джерел інформації. Дослівні вирази або фрази, які цитуються, позначаються як такі; інші

недослівні запозичення чи ремінісценції, наведені у тексті цієї роботи, містять актуальну інформацію щодо первинних джерел наведеного контенту. Робота у цій безпосередньо або змістовно аналогічній формі не була раніше опублікована чи оприлюднена. Усе зазначене вище посвідчую власноручним підписом.