

ПОЛТАВСЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ ЕКОНОМІКИ І ТОРГІВЛІ

Навчально-науковий інститут денної освіти
Форма навчання денна
Кафедра економічної кібернетики, бізнес-економіки та інформаційних систем

Допускається до захисту

в. о. завідувача кафедри

_____ **Ж. КОНОНЕНКО**
(підпис)

«_____» _____ 2025 р.

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

**на тему: «УПРАВЛІННЯ І ПЛАНУВАННЯ ПРИБУТКУ
ПІДПРИЄМСТВА»**

зі спеціальності 051 Економіка
освітня програма «Економіка підприємства»
ступеня магістра

Виконавець роботи Ільченко Федір Іванович

Науковий керівник д. е. н., доцент Миколенко Інна Григорівна

Рецензент _____
(прізвище, ім'я та по батькові)

Полтава 2025

ЗМІСТ

ВСТУП	3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ПІДПРИЄМСТВА	6
1.1. Економічна сутність, види та функції прибутку як показника ефективності діяльності підприємства	6
1.2. Механізм формування, розподілу та використання прибутку суб'єкта господарювання	15
1.3. Методичні підходи до оцінки та аналізу прибутковості підприємства	23
Висновок до розділу 1	30
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ТА ОЦІНКА СИСТЕМИ ФОРМУВАННЯ ПРИБУТКУ СУБ'ЄКТА ГОСПОДАРЮВАННЯ	32
2.1. Організаційно-економічна характеристика фінансово- господарської діяльності суб'єкта господарювання	32
2.2. Аналіз складу, структури та динаміки доходів і витрат підприємства	39
2.3. Аналіз показників прибутковості та факторний аналіз рентабельності діяльності суб'єкта господарювання	54
Висновок до розділу 2.....	58
РОЗДІЛ 3. НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ ПЛАНУВАННЯ ТА ПІДВИЩЕННЯ ПРИБУТКОВОСТІ СУБ'ЄКТА ГОСПОДАРЮВАННЯ ...	61
3.1. Планування доходів і витрат як основа оптимізації фінансових результатів підприємства	61
3.2. Резерви зростання прибутковості підприємства на основі результатів факторного моделювання	58
3.3. Шляхи підвищення прибутковості суб'єкта господарювання ...	96
Висновок до розділу 3.....	97
ВИСНОВКИ	110
ПЕРЕЛІК ІНФОРМАЦІЙНИХ ДЖЕРЕЛ	113
ДОДАТКИ	120

ВСТУП

Прибуток є ключовим економічним результатом діяльності будь-якого суб'єкта господарювання та виступає визначальним мотивом його створення і подальшого функціонування. Саме прибутковість відображає економічну доцільність підприємницької діяльності, забезпечує відтворювальні процеси та формує фінансові передумови розвитку як окремого підприємства, так і національної економіки загалом. В умовах ринкових відносин прибуток виступає універсальним критерієм ефективності управління ресурсами та результативності господарських рішень. Сучасне конкурентне середовище, яке характеризується динамічними змінами попиту, зростанням витрат і підвищеним рівнем підприємницького ризику, змушує суб'єктів малого бізнесу не лише орієнтуватися на максимізацію поточного прибутку, але й формувати стійкі конкурентні позиції у довгостроковій перспективі. За таких умов особливого значення набуває системне управління прибутком, яке передбачає цілеспрямований вплив на процеси формування, розподілу та використання фінансового результату.

Прибуток найбільш повно відображає фінансові можливості підприємця, оскільки його зростання створює передумови для розширення масштабів діяльності, оновлення матеріально-технічної бази, впровадження інновацій та підвищення якості послуг. На макроекономічному рівні прибутковість підприємницьких структур визначає рівень фінансової стабільності держави та впливає на соціально-економічний добробут населення через механізми оподаткування, зайнятості та інвестиційної активності. Забезпечення стабільної прибутковості в сучасних умовах господарювання, що характеризуються високим ступенем невизначеності, є складним управлінським завданням. У зв'язку з цим планування заходів щодо управління прибутком повинно бути інтегроване в загальну систему стратегічного управління підприємством та спрямоване на раціональне використання його економічного потенціалу. Актуальність дослідження проблем управління прибутком зумовлена необхідністю формування довгострокових конкурентних переваг, що потребує

комплексного підходу до розвитку операційної діяльності, удосконалення системи витрат, активізації маркетингових інструментів та підвищення управлінської ефективності. Основним фінансовим джерелом реалізації таких заходів залишається прибуток, що підкреслює його пріоритетну роль у системі управління.

Ефективне управління прибутком можливе лише за умови узгодженого функціонування всіх елементів управлінського циклу, а саме: планування, організації, мотивації та контролю. Незважаючи на значну кількість наукових праць, присвячених проблематиці прибутковості, окремі аспекти управління прибутком суб'єктів малого бізнесу, зокрема з позиції стратегічного підходу та адаптації управлінських рішень до умов ризику й нестабільності, залишаються недостатньо опрацьованими та потребують подальших досліджень. Аналіз наукових джерел свідчить про значну увагу вітчизняних учених до проблем формування та використання прибутку підприємств. Зокрема, дані питання розглядаються у працях Бондаренко Н.С. [18], Воронкової Т.Є. [8], Говорушко Т.А. [11], Жигалкевич Ж.М. [23], Николишина С.Є. [45] та інших дослідників. Разом з тим, зростання конкурентного тиску та зміна умов господарювання зумовлюють необхідність подальшого вдосконалення підходів до побудови системи управління прибутком, особливо у сфері малого підприємництва.

Метою даної роботи є обґрунтування напрямів удосконалення управління і планування прибутку ФОП Ільченко І.П. в умовах сучасного ринкового середовища. Для досягнення поставленої мети в роботі передбачається вирішення таких завдань:

- узагальнення теоретичних та методичних підходів до управління прибутком підприємства;
- аналіз фінансово-економічних результатів діяльності ФОП Ільченко І.П. та оцінка показників ефективності господарювання;
- розробка практичних рекомендацій щодо підвищення результативності управління прибутком з урахуванням принципів стратегічного управління.

Об'єктом дослідження є процеси управління господарською діяльністю фізичної особи – підприємця Ільченка Івана Павловича в умовах ринкової невизначеності. Предметом дослідження виступають теоретичні, організаційні та методичні аспекти формування, планування і використання прибутку підприємця. Теоретичною та методологічною основою дослідження слугували положення економічної теорії, теорії управління підприємством, фінансового менеджменту, а також наукові праці вітчизняних і зарубіжних учених з проблем управління прибутком суб'єктів господарювання.

У процесі виконання роботи були використані такі методи наукового дослідження: системно-структурний та порівняльний аналіз, економіко-статистичні та розрахунково-аналітичні методи, факторний аналіз, а також абстрактно-логічний метод узагальнення результатів. Інформаційну базу дослідження сформували нормативно-правові акти України, офіційні статистичні матеріали, фінансові та облікові дані ФОП Ільченко І.П., а також наукові публікації, монографії та аналітичні огляди з проблем управління прибутком підприємств.

Основні теоретичні положення та результати дослідження були представлені на наукових конференціях, зокрема: на X Науково-практичній інтернет-конференції «Управління ресурсним забезпеченням господарської діяльності підприємств реального сектору економіки» (2025 р.) та XV Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції «Економіка сьогодні: проблеми моделювання та управління» (2025 р.).

Кваліфікаційна робота включає вступ, три розділи, висновки та список використаних джерел, що налічує 65 позицій. Основний текст містить 112 сторінок, у ньому представлено 43 таблиці, 8 рисунків та 3 додатки.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Економічна сутність, види та функції прибутку як показника ефективності діяльності підприємства

У сучасному економічному середовищі стабільність функціонування та результативність розвитку підприємства дедалі більше залежать від використання прогресивних підходів до управління. Досягнення запланованих фінансових результатів потребує впровадження сучасних наукових напрацювань, аналітичних інструментів і практичних рекомендацій, що відповідають умовам ринкової нестабільності. У цьому контексті прибуток і рентабельність виступають базовими узагальнюючими показниками, які відображають рівень економічної ефективності господарської діяльності, фінансовий стан суб'єкта підприємництва, а також його спроможність реалізовувати завдання економічного та соціального розвитку. Важливим інструментом підвищення конкурентоспроможності підприємства є застосування економіко-математичних методів і моделей, які дозволяють здійснювати прогнозування ключових фінансових показників, моделювати альтернативні сценарії виробничої та інвестиційної діяльності, а також оптимізувати управлінські рішення. Використання таких методів дає змогу підвищити обґрунтованість управління та мінімізувати ризики. З метою ефективного управління діяльністю підприємства доцільно, насамперед, ідентифікувати фактори, що мають найбільш істотний вплив на фінансові результати, а також визначити ступінь і напрям їх впливу на узагальнюючі показники, зокрема прибуток.

Прибуток підприємства виступає основним джерелом формування власних фінансових ресурсів, необхідних для забезпечення безперервності фінансово-господарської діяльності. Недостатність прибуткових надходжень призводить до зростання заборгованості, погіршення платоспроможності та може стати передумовою виникнення фінансової кризи або втрати економічної стійкості. У

зв'язку з цим особливої ваги набуває планування та прогнозування прибутку, яке дозволяє забезпечити збалансованість бізнес-процесів і сформувати фінансові орієнтири розвитку підприємства в середньо- та довгостроковій перспективі. Управління прибутком не може розглядатися як ізольований управлінський процес, оскільки воно є органічною складовою системи стратегічного управління підприємством. Підвищення результативності управління прибутком передбачає його тісну інтеграцію із загальною стратегією розвитку, що забезпечує узгодженість цілей, завдань та інструментів управління. Як елемент стратегічного управління, управління прибутком потребує чіткого визначення концептуальних підходів, принципів, функцій та структурних елементів відповідної управлінської системи.

Прибуток як економічна категорія відображає кінцевий фінансовий результат діяльності суб'єкта господарювання та визначається як перевищення доходів над сукупними витратами, понесеними у процесі здійснення підприємницької діяльності. Для формування ефективної системи управління прибутком необхідним є проведення ґрунтовного аналітичного дослідження його динаміки, структури та факторів формування. Такий аналіз дає змогу виявити напрями діяльності з низькою результативністю, визначити витрати, які не забезпечують відповідної віддачі, а також оцінити резерви зростання фінансових результатів. На основі отриманих даних підприємство може приймати обґрунтовані управлінські рішення щодо підвищення ефективності господарської діяльності. Проблематика управління прибутком залишається актуальною та широко представлена у наукових дослідженнях. Зокрема, Бондаренко Н.С. [18] розглядає управління прибутком як процес формування цілісної системи управління, що охоплює як тактичні, так і стратегічні аспекти та спрямована на досягнення запланованих фінансових результатів шляхом взаємодії функціонально пов'язаних елементів.

Говорушко Т.А. [11] трактує управління прибутком як сукупність організаційно-управлінських заходів, методів і інструментів, спрямованих на прийняття найбільш економічно доцільних рішень у сфері формування, розподілу та використання фінансового результату з метою досягнення цілей

діяльності підприємства. На думку Воронкової Т.Є. [8], управління прибутком полягає у процесі розробки та реалізації управлінських рішень за всіма ключовими напрямками його формування та використання. Николишин С.Є. [45] визначає систему управління прибутком як сукупність взаємопов'язаних елементів, кожен з яких виконує визначені функції, а їх узгоджена взаємодія забезпечує досягнення запланованого рівня прибутковості. У наукових працях Гуменюка В.С. [14] виділено основні підходи до управління прибутком, серед яких: стратегічний, що орієнтований на довгострокові цілі розвитку підприємства; організаційний, який розглядає управління прибутком як систему управлінських рішень; та системний підхід, у межах якого управління прибутком реалізується через взаємодію функціональних підсистем управління.

Узагальнюючи наукові підходи, управління прибутком доцільно розглядати як процес формування та реалізації економічно обґрунтованих управлінських рішень щодо розподілу і використання фінансового результату, спрямований на забезпечення фінансової стійкості та перспективного розвитку підприємства. В умовах ринкової економіки прибуток виступає ключовим стимулом підприємницької активності та фінансовою основою для розширення діяльності й задоволення соціально-економічних потреб. Процес управління прибутком займає важливе місце в загальній системі управління підприємством, оскільки його основним завданням є пошук оптимальних шляхів формування та розподілу фінансового результату з метою забезпечення зростання обсягів господарської діяльності та підвищення ринкової вартості суб'єкта господарювання. Основні завдання управління прибутком підприємства наведено на рисунку 1.1.



Рис. 1.1. Завдання управління прибутком.

Джерело: [узагальнено за 13, 20, 25, 42, 47]

Ефективне управління прибутком підприємства виступає ключовим механізмом забезпечення зростання добробуту його власників як у поточній діяльності, так і в довгостроковій перспективі. Досягнення цієї мети передбачає узгодження інтересів власників з інтересами держави та трудового колективу підприємства, що є необхідною умовою збалансованого розвитку організації. Система управління прибутком повинна інтегруватися з загальною системою управління підприємством, оскільки будь-які управлінські рішення, що приймаються в різних сферах діяльності, прямо або опосередковано впливають на фінансові результати. Високий рівень прибутку формує додаткові ресурси та джерела фінансування, які сприяють розвитку підприємства і, як наслідок, підвищенню доходів як власників, так і працівників. Аналіз завдань управління прибутком, представлених у наукових джерелах, дозволяє виділити кілька основних аспектів. Стратегічний аспект передбачає формування оптимальної величини фінансових ресурсів за рахунок прибутку з урахуванням довгострокових цілей розвитку підприємства. Маркетинговий аспект спрямований на максимізацію прибутку з урахуванням обмежень ринкового середовища та динаміки попиту. Виробничий аспект акцентує увагу на раціональному використанні ресурсного потенціалу підприємства для досягнення максимального фінансового результату. Інвестиційний аспект

передбачає зростання ринкової вартості підприємства та створює можливості для виплати високих дивідендів власникам. Таким чином, управління прибутком слід розглядати як комплексну функцію, яка охоплює всі ключові напрями діяльності підприємства і спрямована на забезпечення його фінансової стабільності та довгострокового розвитку. Основні принципи управління прибутком у рамках системи стратегічного управління підприємством наведено на рисунку 1.2.



Рис. 1.2. Принципи формування системи управління прибутком

Джерело: [узагальнено за 10, 18, 29,38]

Принцип інтеграції системи управління прибутком із загальною системою управління підприємством передбачає узгодження її цілей зі стратегічними завданнями розвитку організації. Це пояснюється тим, що управління прибутком охоплює всі ключові сфери діяльності підприємства та відображає результати його фінансово-господарської роботи. За результатами досліджень Жигалкевича Ж. М. [23] та Фісенка Е. С. [23], до складу системи управління прибутком, яка підпорядковується стратегічному управлінню підприємством, належать такі елементи:

- концептуальні засади управління прибутком;
- політика підприємства щодо прибутку;
- основні принципи управління прибутком;
- механізми реалізації управлінських рішень;
- інформаційна система, що забезпечує контроль та облік;
- методологія аналізу, планування та прогнозування прибутку.

Необхідність застосування управління прибутком у межах концепції стратегічного управління обумовлена його подвійною функцією: прибуток одночасно характеризує економічний ефект від діяльності підприємства та є ключовим фінансовим ресурсом, що формує основи бюджетів різних рівнів та слугує джерелом розвитку і інвестування. Таким чином, інтегрована система управління прибутком дозволяє забезпечити узгодженість фінансових результатів із довгостроковими цілями підприємства та підвищити ефективність використання його ресурсів. Розглядаючи управління прибутком як невід’ємну частину системи стратегічного управління підприємством, слід приділяти особливу увагу узгодженню загальної стратегії розвитку організації із стратегією управління фінансовим результатом. Такий підхід забезпечує цілісність управлінських рішень і підвищує ефективність досягнення як короткострокових, так і довгострокових цілей підприємства.

За концепцією ряду науковців [13, 18, 27, 40], для реалізації стратегічної узгодженості доцільно використовувати категорію «цінностей», яка безпосередньо пов’язана з місією підприємства. Для компаній, що прагнуть забезпечити стабільне та довготривале позиціонування на ринку, базовими цінностями стратегії розвитку є:

- високий професіоналізм;
- згуртованість та командна взаємодія;
- відповідальність у виконанні виробничих та управлінських завдань;
- прагнення до постійного вдосконалення та підвищення компетентності.

На основі цих цінностей формується стратегія управління прибутком, яка має включати такі ключові орієнтири:

- забезпечення максимальної прибутковості підприємства;

- підтримку стабільної платоспроможності;
- збереження фінансової автономії та незалежності підприємства;
- підтримання цільового рівня ділової активності та ефективності ресурсного використання.

Як показано на рисунку 1.1, результативність реалізації стратегії оцінюється за класичними показниками ефективності інвестиційних проектів, такими як чистий дисконтований дохід (NPV), внутрішня норма дохідності (IRR) та термін окупності інвестицій (Payback period). Це обумовлено тим, що реалізація стратегії розтягнута у часі, а оцінка співвідношення надходжень і витрат у грошовому вираженні можлива лише з урахуванням дисконтування майбутніх грошових потоків. Такий підхід дозволяє приймати обґрунтовані управлінські рішення щодо розподілу фінансових ресурсів і визначати економічну доцільність заходів для підвищення прибутковості підприємства.

У рамках стратегічного управління прибутком особливого значення набувають процеси його формування та розподілу. Прибуток підприємства формується в результаті реалізації операційної, інвестиційної та фінансової діяльності, а його розподіл у контексті стратегічного управління включає комплекс взаємопов'язаних заходів:

- управління виконанням податкових зобов'язань щодо прибутку;
- оптимізація пропорцій між капіталізованою та споживаною частиною прибутку;
- ефективне використання капіталізованої частини прибутку;
- раціональне застосування прибутку, що споживається.



Рис. 1.3. Характеристики потенційно ефективної стратегії

Джерело: [узагальнено за 2, 19, 41, 46]

Управління капіталізованою частиною прибутку передбачає ретельний аналіз можливих варіантів інвестування та оцінку їх економічної ефективності. Цю функцію доцільно делегувати професіоналам, наприклад, компаніям з управління активами, які здійснюють моніторинг фінансового ринку та можуть запропонувати оптимальні інвестиційні рішення. Перед початком співпраці з такими організаціями необхідно провести оцінку потенційних ризиків та прогнозовану економічну доцільність їхніх рекомендацій.

Що стосується прибутку, що споживається, його розподіл слід здійснювати з урахуванням основних напрямів діяльності підприємства: виробництва, управління персоналом, фінансів, маркетингу та інновацій. Для

підвищення результативності даного процесу доцільно формалізувати фінансову структуру підприємства, виділити центри фінансової відповідальності, а також застосовувати механізми бюджетування та контролінгу. З позиції системного підходу управління прибутком є комплексною структурою, яка складається з кількох функціональних підсистем:

- планування прибутку;
- аналіз прибутковості;
- прогнозування фінансових результатів;
- контроль фактичних показників.

Розмір запланованого прибутку безпосередньо визначає подальшу ділову активність підприємства на цільових ринках збуту продукції. Ефективне прогнозування, аналіз і контроль за прибутковістю формують управлінський цикл, який забезпечує реалізацію стратегії розвитку підприємства. Стратегічна орієнтація управління прибутком впливає з аналізу ринкової кон'юнктури, оцінки ресурсного потенціалу та довгострокових цілей підприємства, що дозволяє забезпечити стабільність фінансових результатів та підвищити конкурентоспроможність організації.

1.2. Механізм формування, розподілу та використання прибутку суб'єкта господарювання

Головною метою будь-якої підприємницької діяльності є досягнення позитивного економічного результату у вигляді прибутку. Поява та існування категорії «прибуток» в економічній системі тісно пов'язане з розвитком товарно-грошових відносин, становленням і вдосконаленням інституту приватної власності, трансформацією механізмів приватно-державного партнерства та розширенням функцій і відповідальності всіх суб'єктів економіки.

Прибуток, як економічна категорія, відображає результати господарської діяльності підприємства та є ключовим показником його фінансового стану. З

цього погляду він виступає об'єктом управлінського впливу, що потребує скоординованих дій усіх структурних підрозділів для створення умов його отримання та оптимального розподілу з метою забезпечення розвитку та зростання підприємства. Такий підхід визначає стратегічну орієнтацію управління прибутковістю, яка повинна базуватися на аналізі, оцінці та прогнозуванні ринкової кон'юнктури, визначенні рівня отриманого прибутку та оцінці можливостей його використання для забезпечення не лише простого, а й розширеного відтворення діяльності підприємства на мікро- та макрорівнях.

Інтеграція управління прибутковістю в загальну систему управління підприємством дозволяє розробляти альтернативні сценарії виконання як тактичних, так і стратегічних завдань, а також моделювати різні варіанти функціонування організації з урахуванням потенційних ризиків і можливостей.

Формування прибутку виступає початковим і ключовим етапом у процесі управління його рівнем, оскільки від цього залежать подальші рішення менеджменту щодо розподілу та використання фінансового результату. Основні елементи процесу управління прибутком у межах загальної системи управління підприємством включають:

- вибір концепцій управління;
- методичне та організаційне забезпечення процесу;
- безпосередню організацію формування прибутку від усіх видів діяльності;
- його розподіл та використання, включно з погашенням податкових та інших зобов'язань і визначенням часток капіталізованого та споживаного прибутку.

Реалізація цих елементів потребує від менеджменту чіткого координування дій, розуміння специфіки предметної області та тенденцій зовнішнього середовища, що дозволяє організувати роботу функціональних підрозділів або бізнес-процесів таким чином, щоб при мінімізації витрат та дотриманні стандартів якості забезпечити зростання прибутковості та задоволення інтересів зацікавлених сторін. Це потребує впровадження ефективного механізму управління прибутком, який здатен забезпечувати

адаптивність, фінансову стабільність та підвищення загальної ефективності підприємства.

Аналіз наукових джерел свідчить, що реалізація механізму управління прибутком може бути представлена через функціональний підхід, що включає декілька взаємопов'язаних етапів (рис. 1.4). На першому етапі фінансовий менеджер разом із відповідними функціональними службами здійснює аналіз динаміки та структури прибутку, що дозволяє оцінити ключові фактори його формування та визначити резерви підвищення фінансових результатів підприємства.

Особливу увагу у процесі управління прибутком слід приділяти аналізу факторів впливу безпосереднього середовища діяльності підприємства. На другому етапі реалізації механізму управління прибутком формується прогноз, який враховує факторну динаміку всіх видів діяльності підприємства у середньо- та короткостроковій перспективі. Варто зауважити, що в умовах економічних криз, політичної та соціально-економічної нестабільності довгострокові прогнози можуть мати суттєву похибку, що потребує підвищеної уваги до оперативного коригування планів.



Рис.1.4. Етапи реалізації механізму управління прибутковістю діяльності підприємства за функціональним підходом

Джерело: [узагальнено за 4, 5, 11]

Третій етап полягає у розробці та впровадженні заходів, спрямованих на підвищення ефективності діяльності підприємства шляхом оптимізації використання обмежених економічних ресурсів та скорочення витрат. Основні напрями цього етапу включають: збільшення обсягів виробництва продукції, виконання робіт та надання послуг, ефективне управління страховими та іншими запасами готової продукції; здійснення капітальних інвестицій та раціонального вкладення коштів у фінансові інвестиції з метою максимізації прибутку; а також організацію фінансової діяльності та створення умов для проведення ефективних фінансових операцій. Реалізація цих заходів дозволяє підвищити продуктивність використання ресурсів, забезпечити фінансову стійкість підприємства та створити резерви для подальшого розвитку.

Четвертий етап спрямований на адаптацію діяльності підприємства до вимог внутрішнього та зовнішнього середовища, ресурсних можливостей та потенціалу організації. На цьому етапі здійснюється організаційне та регуляторне впорядкування процесів діяльності, включно з внесенням

необхідних змін, щоб забезпечити досягнення поставлених цілей у сфері прибутковості. До ключових завдань цього етапу належить підвищення доходів від усіх напрямів діяльності підприємства шляхом оптимізації ресурсів та управлінських рішень.

П'ятий етап передбачає оцінку результативності прийнятих рішень та реалізованих заходів, а також перезапуск управлінського циклу з урахуванням отриманого досвіду та проведеного аналізу. Практика управління прибутковістю свідчить, що найбільш ефективна система управління, включно з механізмом її реалізації, повинна спиратися на визначені ключові принципи, які можна систематизувати, наприклад, у вигляді таблиці 1.1.

Для підвищення ефективності управління прибутком доцільно провести комплексний аналіз наявної системи управління підприємством. Це передбачає оцінку функціональної та процесної організації структурних підрозділів, ефективності системи аналізу та аудиту, планово-економічної діяльності, економічності управлінських рішень, кадрового забезпечення та відповідності організаційних механізмів стратегічним цілям підприємства. Такий підхід дозволяє забезпечити синхронізацію діяльності усіх підрозділів та оптимізацію використання ресурсів для стабільного зростання прибутковості.

Таблиця 1.1 – Базові принципи реалізації механізму управління прибутковістю діяльності підприємства

Принцип	Характеристика
Інтегрованість із загальною системою управління підприємством	Враховуючи те, що прибуток є основним узагальнюючим показником діяльності всього підприємства, то будь-які управлінські рішення, в остаточному підсумку, впливають на його обсяг. Тому управління прибутковістю діяльності повинне бути безпосередньо пов'язане з усією системою управління суб'єктом господарювання.
Комплексний характер прийняття управлінських рішень.	Принцип комплексності є необхідною передумовою ефективної роботи системи управління прибутковістю діяльності як основи забезпечення ефективного розвитку підприємства, оскільки він передбачає наявність тісних взаємозв'язків та узгодженості між управлінськими рішеннями окремих ланок системи управління прибутком. Наявність взаємоузгодженості в управлінській діяльності є гарантією раціональності політики управління
Високий динамізм управління	Трансформація вітчизняної та світової системи господарювання, а також зміни умов зовнішнього й внутрішнього бізнес-середовища вимагають від управління прибутковістю діяльності здібності швидко пристосовуватися до цих змін.

Варіативність підходів до розробки окремих управлінських рішень	Найбільш вірне управлінське рішення щодо корегування прибутковості діяльності підприємства можна сформулювати тільки в тому випадку, якщо аналізуються найбільш імовірні альтернативні сценарії реалізації господарської діяльності підприємства в умовах факторного впливу середовища його діяльності
Орієнтованість на стратегічні цілі розвитку підприємства	Формування цілей управління прибутковістю діяльності повинне здійснюватися з урахуванням стратегічних пріоритетів розвитку суб'єкта підприємництва загалом.

Джерело: [узагальнено за 4, 5, 18, 22, 23]

Отже, розробка та впровадження механізму управління прибутковістю підприємства дає змогу визначати найбільш ефективні шляхи формування та оптимального розподілу прибутку в стратегічній перспективі, що забезпечує розвиток підприємства та підвищення його ринкової вартості. У процесі організації та реалізації механізму управління прибутком доцільно системно враховувати такі аспекти:

а) оптимізація обсягу прибутку повинна відповідати як ресурсному потенціалу підприємства, так і умовам ринкової кон'юнктури;

б) баланс між прибутком та ризиком передбачає досягнення максимально можливого обсягу прибутку при прийнятному рівні ризику, що демонструє прямо пропорційну залежність між цими параметрами;

в) забезпечення якості формування прибутку передбачає реалізацію резервів зростання в першу чергу за рахунок операційної діяльності та реального інвестування чистого прибутку, що створює базу для подальшого розвитку підприємства;

г) формування фінансових ресурсів для розвитку підприємства в майбутньому є пріоритетним завданням, що передбачає концентрацію грошових коштів у фонді нагромадження та їхнє використання для фінансування капітальних витрат;

д) розробка програм участі персоналу у прибутку дозволяє зблизити інтереси власників та працівників, мотивуючи останніх до підвищення прибутковості діяльності;

е) збільшення ринкової вартості підприємства забезпечується через капіталізацію прибутку, при цьому підприємство самостійно визначає пропорції між капіталізованою та споживаною частинами прибутку;

ж) оцінка конкурентоспроможності продукції за допомогою методик ABC-XYZ-аналізу та інших сучасних інструментів дозволяє оптимізувати політику управління прибутковістю та приймати обґрунтовані стратегічні рішення;

з) висококваліфікований персонал, задіяний у процесах управління прибутком (формування, розподіл, підтримання та нарощення прибутку з мінімізацією фінансових і репутаційних ризиків), виступає ключовим ресурсом для підвищення прибутковості;

к) розвиток бренду, репутації та іміджу підприємства в умовах жорсткої конкуренції залежить від комплексності управлінських рішень, включно з політикою та стратегією взаємодії з фінансовими та іншими партнерами;

л) інноваційність та високотехнологічність виробництва мають бути пріоритетними напрямками політики розподілу прибутку, що дозволяє підприємству забезпечувати конкурентні переваги та ефективно реагувати на зміни ринкових умов.

Таблиця 1.2 – Умови максимізації прибутку та прибутковості підприємства

Напрями	Сутність	Реалізація
Зниження витрат на реалізацію продукції	Зі зниженням витрат на реалізацію продукції збільшується сума прибутку	Зниження собівартості за рахунок більш ефективного використання ресурсів, підвищення технічного рівня виробництва та вдосконалення організації виробництва та праці.
Впровадження економічно обґрунтованих норм	Економічно і технічно обґрунтовані норми і нормативи та їх своєчасний перегляд призводять до зниження витрат.	Розробка норм та нормативів запасів матеріалів та продукції.
Впровадження досягнень науково-технічного прогресу	Впровадження у виробництво удосконаленої техніки та нових технологій	Використання методів вдосконалення та модернізації техніки та технологій
Підвищення якості продукції та послуг	Підвищення якості продукції дозволить значно скоротити витрати на виправлення браку та втрати від бракованих виробів, що не підлягають ремонту.	Контроль за якістю продукції, мотивація та надання додаткових стимулів персоналу для скорочення кількості бракованої продукції.

Підвищення продуктивності праці	Зі зростанням продуктивності праці знижуються витрати праці в розрахунку на одиницю продукції а отже, зменшується і питома вага заробітної плати у структурі собівартості.	Активна мотивація персоналу та надання різноманітних стимулів для більш ефективної праці
Цінова політика	Необхідно застосовувати правильну цінову політику, тому що іноді збільшення ціни призводить до певного скорочення обсягу продажу, але постійне проведення політики низьких цін може закінчитися для підприємства негативною ситуацією.	Розробка стратегії ціноутворення, встановлення цін відповідно до ринкових цін, застосування акцій, оптових знижок, знижок постійним покупцям тощо.
Маркетингова діяльність	Ефективна організація маркетингу дозволяє значно збільшити обсяги реалізації продукції, що впливає на прибутковість підприємства.	Розробка ефективної маркетингової стратегії, що направлена на пошук «свого» споживача продукту та «свого» сегменту ринку

Джерело: [узагальнено за 4, 5, 18, 22, 23]

Реалізація механізму управління прибутковістю за умови дотримання зазначених принципів і організації функціональних підсистем управління забезпечує підприємству здатність швидко адаптуватися до умов зовнішнього середовища та діяти активно на ринку, підтримуючи стабільне фінансове становище та сприяючи довгостроковому розвитку. Максимізація прибутку та прибутковості підприємства можлива за дотримання певних умов, що відображено у таблиці 1.2. Покращення фінансових результатів досягається через реалізацію заходів, спрямованих на підвищення ефективності діяльності ключових підрозділів підприємства – кадрів, продажів, фінансів, маркетингу та управління в цілому, що, у свою чергу, підвищує конкурентоспроможність організації. До таких заходів належать:

- участь адміністративного персоналу у бізнес-тренінгах, семінарах та навчальних програмах для підвищення професійної компетенції;
- освоєння та впровадження сучасних методів мотивації та стимулювання працівників управлінським персоналом;
- створення спеціалізованого сектору розвитку, відповідального за пошук нових клієнтів, освоєння нових ринків збуту та розширення існуючих сегментів;
- скорочення термінів доставки продукції шляхом співпраці з надійними постачальниками;

- підготовка макетів та демонстраційних стендів із зразками торговельного обладнання для зручності обслуговування клієнтів;
- підвищення компетентності продавців, що позитивно впливає на обсяги продажів;
- вдосконалення управління дебіторською заборгованістю для оптимізації грошових потоків;
- залучення додаткового кваліфікованого персоналу з високим рівнем професійної підготовки та компетенцій;
- інші заходи, спрямовані на підвищення ефективності діяльності та прибутковості підприємства.

Реалізація зазначених заходів створює комплексний ефект, що дозволяє забезпечити зростання прибутковості та стабільне фінансове становище підприємства, а також формує передумови для його довгострокового розвитку на ринку.

1.3. Методичні підходи до оцінки та аналізу прибутковості підприємства

Економічний аналіз виступає системою взаємопов'язаних методів дослідження та оцінки різноманітних явищ, процесів і результатів господарської діяльності. У сфері економіки він застосовується для виявлення закономірностей розвитку, визначення основних тенденцій та оцінки факторів, що позитивно чи негативно впливають на ефективність діяльності підприємства. Очевидним є те, що власник зацікавлений у стабільності та прибутковості бізнесу, а їх досягнення неможливе без отримання прибутку та раціонального його використання. Це пояснює необхідність проведення економічного аналізу формування та розподілу прибутку, адже значення ключових фінансових показників, результатів господарських операцій та структури джерел фінансування безпосередньо впливає на управлінські рішення, можливості залучення додаткових ресурсів та інвестування капіталу [11]. Основною метою

економічного аналізу формування та розподілу прибутку є оцінка ефективності діяльності підприємства, визначення складових елементів прибутку, оцінка результативності його розподілу та пошук резервів підвищення фінансових результатів [41]. До завдань економічного аналізу операцій з прибутком належать:

- визначення потенціалу підприємства для отримання прибутку;
- оцінка впливу зовнішніх і внутрішніх чинників на величину прибутку;
- контроль виконання планів щодо отримання прибутку;
- аналіз динаміки та структури фінансових результатів;
- оцінка впливу прибутку на фінансову стійкість підприємства;
- визначення ефективності напрямів розподілу прибутку;
- виявлення резервів підвищення прибутковості;
- розробка рекомендацій щодо підвищення ефективності управління прибутком [52].

Для реалізації зазначених завдань особливе значення має удосконалення методичних основ економічного аналізу, що дозволяє адаптувати існуючі методики до сучасних умов господарювання та підвищити ефективність системи управління прибутком [8]. При оцінці ефективності управління прибутком слід враховувати, що результати вдосконалення цього процесу можуть мати як монетарний, так і немонетарний характер. Зокрема, Брігхем Є. Ф. [10] пропонує монетарні наслідки оцінювати через показник економічної ефективності контролінгу за управлінням прибутком, який відображає співвідношення між збільшенням грошових потоків підприємства завдяки вдосконаленню управління прибутком та витратами на його реалізацію. Немонетарні ефекти, на які також звертають увагу науковці, включають покращення організаційної структури, підвищення мотивації персоналу та якісне управління фінансовими ресурсами підприємства. Систематизація таких ефектів наведена у таблиці 1.3.

Сучасний розвиток вітчизняних суб'єктів господарювання визначається необхідністю застосування нових методів оцінки результативності управління прибутковістю. Традиційні підходи вже не завжди забезпечують повне відображення всіх фінансових і економічних показників, що пояснюється

трансформаційними процесами в економіці. Науковці підкреслюють, що показники ефективності управлінської діяльності є ключовим інструментом для формування стратегічних цілей підприємства[4]. Сучасна теорія оцінювання результативності управління прибутковістю виокремлює три основні підходи:

- ринковий – для порівняння системи управління прибутком підприємства з аналогічними суб'єктами;
- дохідний – базується на доходах та перспективній вартості майна, відображає позицію потенційного інвестора або покупця;
- витратний – визначає ефективність управління через оцінку витрат підприємства на функціонування системи.

Методологія реалізації цих підходів включає використання таких інструментів та показників: модель Дюпона, ROI (рентабельність інвестицій), ROE (доходність капіталу акціонерів), ROA (доходність активів), CF (грошовий потік), EVA (економічна додана вартість), EBITFA (операційний прибуток), MVA (ринкова додана вартість), BSC (збалансована система показників), CVA (грошова додана вартість), TSR (сукупна акціонерна доходність), CFROI (грошовий потік на інвестований капітал). Застосування комплексного економічного аналізу дозволяє всебічно оцінювати ефективність формування та розподілу прибутку, виявляти резерви підвищення фінансових результатів та забезпечувати обґрунтоване прийняття управлінських рішень у сучасних умовах господарювання.

Особливу наукову цінність має методичний підхід, запропонований Щербанюк О. М., у межах якого результативність управління прибутковістю підприємства розглядається крізь призму ефективності використання як авансованих, так і фактично спожитих ресурсів. Окрім цього, авторка наголошує на доцільності оцінювання оборотності та рівня рентабельності фінансових ресурсів або джерел їх формування, що дає змогу комплексно охарактеризувати якість управління прибутками [60].

Таблиця 1.3 – Якісні показники оцінювання ефективності управління прибутком

Назва показника	Ознака оцінювання	Показник оцінювання
-----------------	-------------------	---------------------

1	2	3
Інформаційні ознаки		
Достовірність	кваліфікація осіб, що надають інформацію	кількість виявлених помилок у про-цесі перевірки наданої інформації
Об'єктивність	перевірка компетентності та зацікавленості осіб, що надають інформацію	Кількість випадків некоректної інтерпретації інформації суб'єктами, що її надають у системі управління прибутком
Релевантність	відповідність наданої інформації завданням управління прибутком підприємства	значущість інформації для процесу управління прибутком

Продовження таблиці 1.3

1	2	3
Повнота	оптимальність обсягу інформації для користувачів різних рівнів управління підприємством	відповідність отриманої інформації запитам в системі управління прибутком підприємства
Своєчасність	актуальність інформації для відповідної мети управління прибутком	відсоток досягнення мети управління прибутком підприємства
Комплексність	кількісні та якісні показники, які характеризують основні функціональні підсистеми управління прибутком	синергетичний ефект від інформаційного забезпечення процесу управління прибутком підприємства
Компаративність	формування бази даних щодо відхилень планових та фактичних показників у сфері управління прибутком	своєчасність діагностування характеру відхилень між плановими та фактичними показників управління прибутком
Економіко-стратегічні ознаки		
Рівень досягнення економічних цілей підприємства	оцінювання фінансового стану підприємства: платоспроможності, фінансової незалежності та ділової активності	коефіцієнти загальної, швидкої, абсолютної ліквідності, автономії, фінансового ризику, маневреності власного капіталу
Рівень реалізації стратегії розвитку підприємства	аналіз процесів планування стратегічних цілей підприємства	досягнення стратегічної мети у відсотках
Організаційно-управлінські ознаки		
Рівень координації діяльності різних рівнів управління	прозорість комунікації між рівнями управління прибутком	швидкість виконання поставлених завдань
Уніфікація внутрішньої звітності та регулювання прав доступу до інформації	ефективність бюджетної моделі підприємства, актуальність та якість наданої інформації	відповідність наданої інформації потребам при управління прибутком підприємства
Організація функціональних зв'язків між працівниками	зрозумілість посадових інструкцій, ефективність системи мотивації, процедура атестації кадрів	кількість конфліктів в колективі, ставлення співробітників до корпоративних цінностей
Професійний рівень виконання завдань в сфері управління прибутком	кваліфікація кадрів, прагнення до підвищення кваліфікації, креативність, згуртованість персоналу	відсоток виконання завдань з управління прибутком підприємства, відповідність

		співробітника посадовій інструкції
--	--	------------------------------------

Джерело: [узагальнено за 8, 11, 41, 52]

У процесі розвитку підприємницької діяльності підходи до оцінювання ефективності управління прибутковістю господарюючих суб'єктів зазнають постійного вдосконалення. Формуються більш сучасні, результативні та адаптовані методики, які враховують вплив змін зовнішнього середовища та специфіку внутрішніх умов функціонування підприємств. На сучасному етапі узагальнюючим індикатором ефективності управління прибутками визнається рентабельність, оскільки саме вона відображає здатність підприємства генерувати прибуток відносно залучених ресурсів. Дослідження рентабельності підприємства здійснюється за допомогою системи взаємопов'язаних показників, поданих на рис. 1.5, які доцільно групувати за напрямками аналізу. Зокрема, виокремлюють такі групи коефіцієнтів:

I. Показники рентабельності, сформовані з позицій витратного підходу:

- рентабельність продукції;
- рентабельність операційної діяльності.

II. Показники, що відображають рівень прибутковості реалізаційної діяльності:

- рентабельність продажу.

III. Показники, які характеризують ефективність використання ресурсів (ресурсний підхід):

- рентабельність власного капіталу;
- рентабельність активів.

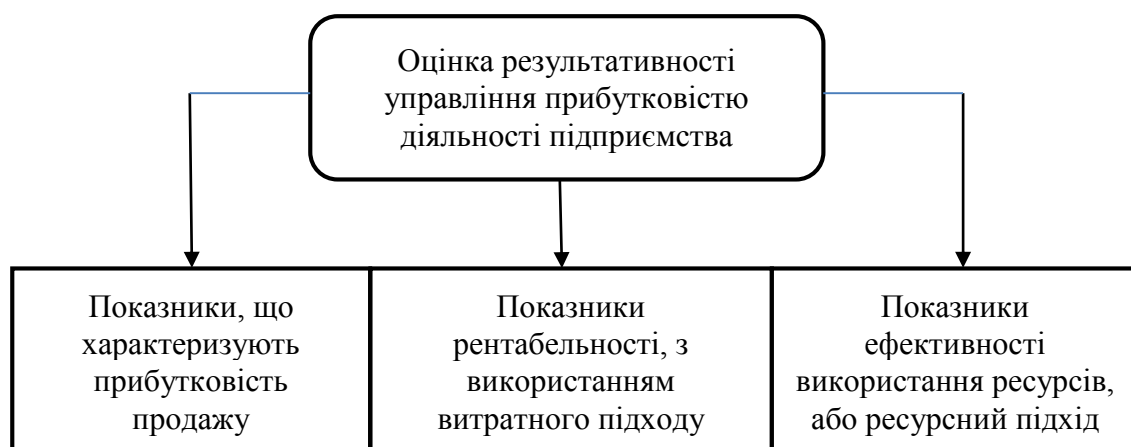


Рис. 1.5. Показники для оцінки результативності управління прибутковістю діяльності підприємства

Джерело: складено автором за даними [21].

Запропонована система показників забезпечує комплексну оцінку результативності управління прибутковістю підприємства та створює аналітичну основу для обґрунтування управлінських рішень.

На сучасному етапі розвитку фінансово-економічної науки рентабельність розглядається як інтегральний показник, що узагальнює ефективність управління прибутками господарюючих суб'єктів. Саме вона дає змогу оцінити співвідношення отриманого фінансового результату з обсягом використаних ресурсів і тим самим відображає якість управлінських рішень у сфері формування прибутку. У процесі аналізу результативності управління прибутками зазвичай застосовують систему показників рентабельності, наведених у табл. 1.4. Водночас оцінювання ефективності управління прибутковістю діяльності підприємства виключно на основі коефіцієнтів рентабельності належить до фінансового підходу та має певні обмеження. Такий підхід не повною мірою враховує вплив організаційних, управлінських, технологічних і ринкових чинників на формування прибутку. З огляду на це комплексне дослідження ефективності управління прибутками підприємства доцільно здійснювати з використанням як фінансових, так і нефінансових індикаторів. Лише багатовекторний підхід, що охоплює всі ключові аспекти господарської діяльності, дозволяє сформувати об'єктивну оцінку результативності управління прибутковістю та обґрунтувати напрями її підвищення.

Формування комплексних систем оцінювання результатів управління прибутковістю господарюючих суб'єктів за окремими напрямами їх діяльності доцільно здійснювати з урахуванням інтеграції різних методичних підходів. Така інтеграція дає змогу забезпечити повноту та об'єктивність аналітичних висновків, а також мінімізувати обмеження окремих методик. З метою досягнення збалансованості результатів дослідження оцінювання ефективності

управління прибутковістю має ґрунтуватися на використанні системи взаємодоповнювальних інструментів, зокрема системи збалансованих показників, управлінських панелей, карт збалансованих показників визначення успіху (призми ефективності).

Таблиця 1.4 – Розрахункові коефіцієнти рентабельності

Найменування показників	Методика розрахунку	Зміст показника
Рентабельність продукції	Показник розраховується як співвідношення чистого прибутку до обсягу продажів	Показник прибутковості, який вказує на обсяг чистого прибутку, який генерує кожна гривня продажів, значення дозволяє приблизно спрогнозувати, на скільки зросте чистий прибуток компанії при підвищенні рівня збуту на гривню
Рентабельність операційної діяльності	Визначається як відношення прибутку від операційної діяльності до величини операційних витрат	Цей показник характеризує окупність витрат в операційній діяльності, відображає ефективність здійснення операційної діяльності підприємства.
Рентабельність продажу	Відношення чистого прибутку до чистої виручки від реалізації	Показник, який показує, скільки прибутку припадає на одиницю реалізованої продукції.
Рентабельність активів	Відношення чистого прибутку до середньорічної вартості активів	Показує ефективність використання активів підприємства. Чим вищий показник, тим більш ефективним є весь процес управління прибутковістю діяльності, адже показник рентабельності активів формується під впливом всієї діяльності компанії.
Рентабельність власного капіталу	Відношення чистого прибутку до середньорічної вартості власного капіталу	Показує ефективність використання власного капіталу. Тенденція стабільного зростання коефіцієнта означає підвищення здатності компанії генерувати прибуток власниками, а тому є важливим відображенням ефективності і результативності політики управління прибутковістю.

Джерело: [узагальнено за 8, 11, 41, 52]

Окрім цього, доцільним є одночасне застосування ринкового, витратного та доходного підходів, що дозволяє всебічно охарактеризувати результативність управління прибутками з позицій вартості, витрат і отриманих економічних вигід.

Висновки до розділу 1

За результатами проведеного дослідження теоретико-методичних засад управління прибутковістю діяльності підприємства, узагальнення підходів до організації системи управління прибутком як ключового чинника сталого розвитку, а також аналізу методів оцінювання результативності управління прибутковістю можна сформулювати такі висновки. Управління прибутковістю діяльності підприємства доцільно трактувати як цілісний управлінський процес, що ґрунтується на прийнятті обґрунтованих рішень і функціонує у вигляді взаємопов'язаної системи. До її складу належать підсистеми планування рівня прибутковості, аналізу фактичних результатів, прогнозування прибутку на майбутні періоди, тактичного й оперативного коригування фінансових результатів, а також контролю за їх досягненням. Відповідно, стратегічною метою управління прибутковістю є забезпечення найбільш ефективного формування та раціонального розподілу прибутку з орієнтацією на розвиток підприємства та зростання його ринкової вартості.

Функціональна структура системи управління прибутковістю діяльності підприємства передбачає виділення основних центрів відповідальності, зокрема центру управління витратами, центру формування та розподілу прибутку, а також центру управління інвестиційною діяльністю. Ефективність функціонування зазначених елементів системи значною мірою залежить від дотримання базових принципів управління, а саме: узгодженості з загальною системою менеджменту підприємства, комплексності прийняття управлінських рішень, адаптивності до змін зовнішнього середовища, варіативності управлінських інструментів і стратегічної спрямованості розвитку. У межах сучасних наукових підходів система управління прибутковістю була доповнена факторною моделлю, яка передбачає ідентифікацію ключових чинників впливу на прибутковість, аналіз причин їх значущості, розробку заходів щодо нейтралізації негативного впливу, прогнозування динаміки факторів у

перспективі, посилення контролю за їх зміною та оцінку результативності впроваджених управлінських рішень.

Розрахунок і інтерпретація показників ефективності управління прибутковістю здійснюються на основі аналізу прибутковості, метою якого є виявлення закономірностей і тенденцій розвитку фінансово-економічних процесів, а також визначення факторів, що позитивно або негативно впливають на результати діяльності підприємства. При цьому варто зазначити, що застосування класичних методик аналізу прибутку потребує використання не лише відкритої фінансової звітності, а й внутрішніх інформаційних джерел, зокрема управлінської звітності, що забезпечує більш повну та об'єктивну оцінку рівня прибутковості. На сучасному етапі узагальнюючим індикатором ефективності управління прибутками господарюючих суб'єктів вважається рентабельність. До основних груп показників, що характеризують рівень рентабельності діяльності підприємства, належать: показники, сформовані на основі витратного підходу (рентабельність продукції та операційної діяльності); коефіцієнти, що відображають прибутковість реалізації (рентабельність продажу); а також показники ефективності використання ресурсів, або ресурсного підходу (рентабельність власного капіталу та активів). Водночас сучасна управлінська практика передбачає застосування широкого спектра методичних підходів до оцінювання результативності управління прибутковістю, раціональне поєднання яких створює підґрунтя для досягнення стратегічних цілей і підвищення якості управлінських рішень на підприємстві.

РОЗДІЛ 2

АНАЛІЗ ТА ОЦІНКА СИСТЕМИ ФОРМУВАННЯ ПРИБУТКУ СУБ'ЄКТА ГОСПОДАРЮВАННЯ

2.1. Організаційно-економічна характеристика фінансово-господарської діяльності суб'єкта господарювання

Фізична особа-підприємець Ільченко Іван Павлович (далі – ФОП Ільченко І.П.) здійснює господарську діяльність відповідно до чинного законодавства України у сфері малого бізнесу. Підприємство функціонує на території м. Полтава Полтавської області та орієнтоване на задоволення попиту населення у сфері побутових і сервісних послуг. ФОП Ільченко І.П. зареєстрований у Єдиному державному реєстрі підприємств та організацій України за кодом ЄДРПОУ 2417305118 та здійснює господарську діяльність відповідно до чинного законодавства України. Організаційно-правова форма суб'єкта господарювання – фізична особа-підприємець, що забезпечує спрощену систему управління, оперативність прийняття управлінських рішень та персональну відповідальність власника за результати діяльності. ФОП Ільченко І.П. функціонує як самостійний суб'єкт підприємництва, поєднуючи у своїй діяльності функції власника та керівника. Така організаційна модель дозволяє здійснювати безпосередній контроль за фінансово-економічними процесами, управлінням витратами, формуванням доходів і прибутку, а також ефективно взаємодіяти з контрагентами. Організаційна структура підприємства є лінійною, що забезпечує гнучкість та швидкість прийняття управлінських рішень.

Основною метою діяльності ФОП Ільченко І.П. є отримання прибутку шляхом здійснення підприємницької діяльності та задоволення потреб споживачів у відповідному сегменті ринку. Для цього підприємець самостійно формує стратегію розвитку, визначає пріоритетні напрями діяльності, обсяги та структуру витрат, а також політику ціноутворення з урахуванням ринкових умов. Економічна діяльність підприємства здійснюється на основі використання власних і залучених ресурсів. Основними економічними ресурсами є фінансові кошти, матеріальні активи та трудові ресурси. Доходи підприємця формуються

від реалізації товарів та надання послуг, а фінансовий результат визначається як різниця між отриманими доходами та понесеними витратами. Фінансово-економічні результати діяльності значною мірою залежать від ефективності управління витратами, ділової активності та здатності адаптуватися до змін зовнішнього середовища. Гнучкість організаційної структури дозволяє оперативно реагувати на коливання попиту, оптимізувати витрати та коригувати напрями діяльності, забезпечуючи стабільну прибутковість. Крім того, ФОП Ільченко І.П. здійснює діяльність з надання ремонтно-сервісних послуг, що включає обслуговування комп'ютерів, ноутбуків, мобільних телефонів, телевізорів та дрібної побутової техніки. Поєднання роздрібної торгівлі та надання сервісних послуг дозволяє диверсифікувати джерела доходів, підвищити стійкість бізнесу та збільшити конкурентні переваги на ринку.

Таблиця 1.1. Класифікація видів економічної діяльності ФОП Ільченко І.П.

Категорія	КВЕД	Назва виду діяльності	Економічний зміст
Основний вид діяльності	52.11	Роздрібна торгівля в неспеціалізованих магазинах з переважанням продовольчого асортименту	Забезпечення населення продовольчими товарами, поєднання широкого асортименту продовольчих і непродовольчих товарів
Додаткові види діяльності	47.19	Інші види роздрібної торгівлі в неспеціалізованих магазинах	Реалізація непродовольчих товарів і супутніх продуктів у неспеціалізованих магазинах
	95.11	Ремонт комп'ютерів і периферійного устаткування	Надання послуг з діагностики, ремонту та обслуговування комп'ютерної техніки
	95.12	Ремонт побутових електронних та оптичних приладів	Ремонт телевізорів, ноутбуків, мобільних телефонів та дрібної побутової техніки

Джерело: [сформовано автором за даними підприємства]

Підприємницька діяльність ФОП Ільченко І.П. здійснюється за вул. Чорнобильців, 11. Приміщення розташоване у центральній частині міста, що забезпечує легкий доступ клієнтів та високу відвідуваність. Локалізація в центральній зоні сприяє ефективній реалізації торгових та сервісних послуг, забезпечує наочність та доступність для споживачів, а також полегшує логістичні операції щодо постачання товарів та прийому техніки на обслуговування. Місце здійснення діяльності обладнане необхідними технічними засобами для проведення ремонтно-сервісних робіт та організації

торгового процесу. Водночас його розташування відповідає сучасним стандартам комерційного використання приміщень для суб'єктів малого підприємництва, дозволяючи підтримувати оптимальний рівень ефективності господарської діяльності. В організаційно-управлінській роботі підприємства фінансова діяльність посідає особливе місце. Від цього багато в чому залежить своєчасність та повнота фінансового забезпечення виробничо-господарської діяльності та розвитку підприємства, виконання фінансових зобов'язань перед державою та іншими суб'єктами господарювання. Галузь торгівлі та ремонту побутової техніки є однією з ключових ланок національного економічного розвитку. Реформа цієї сфери сприяє вирішенню соціальних потреб населення, забезпечує стабільність і підвищує рівень обслуговування споживачів, а також створює умови для розвитку підприємств у конкурентному середовищі. Фактори розвитку підприємств торгівлі та ремонту побутової техніки можна виділити наступні:

- високий рівень використання інформаційних технологій для обліку, обслуговування клієнтів та контролю запасів;
- глобалізація ринків та розвиток електронної комерції;
- мобільність організаційної структури та адаптація бізнес-процесів до змін ринку;
- оновлення методів управління шляхом залучення керівників підрозділів у стратегічне планування, орієнтація на потреби клієнтів та підвищення якості послуг;
- застосування сучасного фінансового та бухгалтерського інжинірингу для оптимізації ресурсів.

Для підприємств цієї сфери важливо впроваджувати інструменти фінансового стратегічного управління для забезпечення ефективної діяльності. Фінансова діяльність підприємства у сфері торгівлі та ремонту побутової техніки спрямована на вирішення наступних завдань:

- фінансове забезпечення поточної діяльності, включаючи закупівлю обладнання та комплектуючих;

- пошук резервів для збільшення доходів, прибутку, підвищення рентабельності та платоспроможності;
- виконання фінансових зобов'язань перед контрагентами, бюджетом та фінансовими установами;
- мобілізація фінансових ресурсів для розвитку бізнесу, розширення спектру послуг та збільшення власного капіталу;
- контроль за ефективним розподілом та використанням фінансових ресурсів.

Майно підприємства складається з основних засобів, оборотних коштів та інших активів, що належать йому на праві власності, а їх вартість відображається у самотійному балансі. ФОП Ільченко І.П. управляється директором, структурним підрозділом є бухгалтерія, яку очолює головний бухгалтер. Для оцінки фінансового стану ФОП Ільченко І.П. доцільно проаналізувати показники його фінансової звітності. Першочергово проводиться дослідження майна та капіталу підприємства. У процесі аналізу ефективності використання основних засобів підприємства визначаються показники руху та стану обладнання, інструментів і техніки. Технічний стан активів характеризується коефіцієнтом оновлення, коефіцієнтом вибуття, коефіцієнтом зносу та коефіцієнтом корисного використання. Аналіз фінансових результатів діяльності дозволяє оцінити темпи зростання прибутку підприємства загалом та за окремими видами діяльності, визначити вплив суб'єктивних і об'єктивних факторів на зміну прибутку та виявити резерви його збільшення. Аналіз та оцінка рівня фінансових результатів за період 2020–2024 років свідчить про ефективність господарської діяльності підприємства, оскільки діяльність ФОП Ільченко І.П. забезпечила прибутковість. Не менш важливим аспектом є оцінка фінансової стійкості підприємства. Вона характеризує стан власних і позикових коштів та оцінюється за допомогою системи фінансових коефіцієнтів, використовуючи дані мінімальних значень активів та пасивів балансу.

У цілому ФОП Ільченко І.П. демонструє стабільний фінансовий стан. Підприємство забезпечене власними оборотними коштами та довгостроковими позиками, що зменшує необхідність у залученні короткострокових кредитів.

Платоспроможність підприємства залишається незмінною та не порушена. Проведений аналіз ліквідності, платоспроможності та оборотності оборотних коштів свідчить про покращення позицій ФОП Ільченко І.П. на відповідному ринковому сегменті. Зокрема, відзначено збільшення обсягів виробництва продукції та виручки від її реалізації, а також скорочення тривалості обороту продукції та капіталу. За підсумками дослідження фінансового стану підприємства була побудована матриця рейтингової оцінки фінансових показників, що дозволила розрахувати комплексний рейтинг фінансової стабільності. Оцінювання здійснювалося за такими критеріями: ефективне використання капіталу, забезпеченість власними обіговими коштами, ліквідність і платоспроможність, фінансова стійкість, рентабельність, а також конкурентоспроможність підприємства. Розрахунок комплексної (рейтингової) оцінки дозволив отримати узагальнений показник фінансового стану ФОП Ільченко І.П., який свідчить про його стабільність та здатність до подальшого розвитку.

Грошові потоки будівельного підприємства слід розглядати як сукупність притоків та відтоків коштів, що формуються в результаті господарської діяльності з урахуванням фактору часу. Управління грошовими потоками передбачає прогнозування, оптимізацію та планування руху коштів у сфері інвестиційної та фінансової діяльності, а також синхронізацію обсягів надходжень та витрат у майбутніх періодах. Використання залишків грошових активів сприяє створенню фінансового резерву для забезпечення розвитку підприємства. Управління грошовими потоками базується на даних фінансової звітності, яка формується відповідно до Міжнародних стандартів фінансової звітності. Керівництво підприємства може обирати між прямим та непрямим методом формування звіту про рух грошових коштів. Прямий метод рекомендується для будівельних підприємств, оскільки забезпечує більш детальну інформацію для оцінювання грошових потоків. Оптимізація грошових потоків передбачає їх синхронізацію у часі, що дозволяє забезпечити достатній рівень фінансових ресурсів і підтримувати платоспроможність підприємства. Цей процес вирівнює надходження та витрати грошових коштів, що сприяє

більшій збалансованості фінансових потоків. Максимізація грошового потоку забезпечує самофінансування та підвищення фінансової стійкості за рахунок внутрішніх джерел фінансування, шляхом мінімізації питомої частки постійних витрат. Зважаючи на проектну орієнтованість будівельного бізнесу, управління грошовими потоками здійснюється на основі прогнозування, що передбачає виділення трьох основних категорій:

- 1) початкові витрати – пов’язані зі створенням основних фондів та ресурсної бази для реалізації проекту;
- 2) операційні потоки – усі грошові надходження та витрати протягом терміну реалізації проекту;
- 3) фінальні потоки – пов’язані із завершенням проекту та зменшенням потреб у чистому оборотному капіталі.

На рисунку 2.1 відображено роль і значення прибутку у ринковій економіці, що підкреслює його ключове значення як джерела фінансування розвитку підприємства та підвищення його ринкової вартості.

Згідно з рис. 2.1, можна зробити висновок, що прибуток підприємства виступає не лише базовим показником ефективності функціонування окремого господарюючого суб’єкта, а й слугує фундаментом економічного розвитку держави. Його величина визначає можливості фінансування поточної та перспективної діяльності підприємства, створює фінансову основу для виплати податків, реалізації соціальних програм та залучення інвестицій. Основним джерелом надходжень грошових потоків будівельного підприємства виступають інвестиції фізичних та юридичних осіб, що, як правило, формуються у вигляді попередньої оплати будівельних об’єктів. Для оцінки ефективності управління грошовими потоками здійснюється розрахунок чистого грошового потоку через співставлення прогнозних надходжень та виплат за певні періоди.

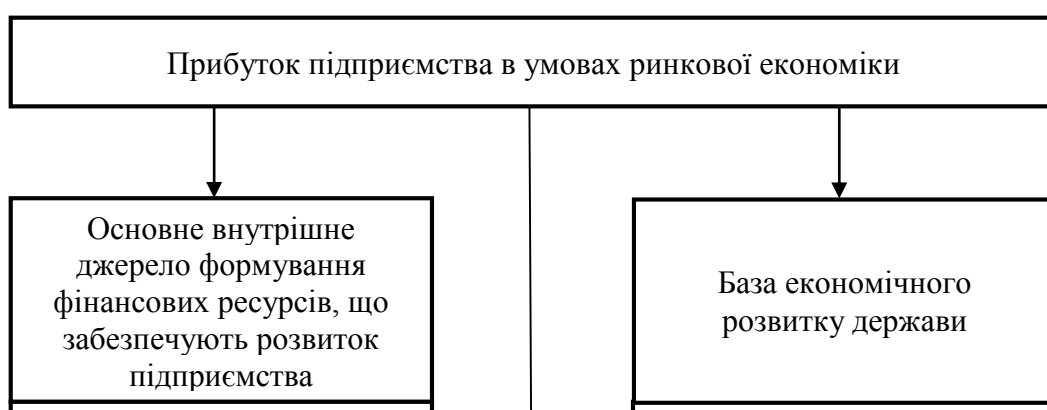


Рис. 2.1. Роль і значення прибутку підприємства в сучасних умовах господарювання

Джерело: [узагальнено автором]

На цій основі визначається показник чистої теперішньої вартості (NPV), що дозволяє оцінити економічну доцільність інвестицій та прогнозованого прибутку підприємства в часі, враховуючи дисконтований ефект грошових потоків. Таким чином, аналіз прибутку та грошових потоків дає змогу підприємству не лише оцінювати свою фінансову ефективність, а й планувати розвиток у стратегічній перспективі, підвищувати ліквідність та платоспроможність, а також забезпечувати стабільність і зростання ринкової вартості.

2.2. Аналіз складу, структури та динаміки доходів і витрат підприємства

Аналіз майна підприємства здійснюється на базі агрегованого балансу та з урахуванням структури й динаміки оборотних активів.

Даний аналіз передбачає вивчення складу майна підприємства, його структурних пропорцій, джерел формування, а також змін у складових майна та відповідних джерелах фінансування. Основними методологічними підходами до

проведення аналізу майна є вертикальний та горизонтальний методи, що застосовуються при дослідженні балансу підприємства. Додатково для оцінки фінансового стану підприємства використовуються методи фінансових коефіцієнтів, які дозволяють визначити ефективність використання майна та рівень забезпеченості підприємства власними і залученими ресурсами (табл. 2.1).

Таблиця 2.1 – Горизонтальний і вертикальний аналіз майна ФОП Ільченко І.П.

Види активів (майна)	2020 р.	2021 р.	2022 р.	2023 р.	2024 р.
	сума, тис. грн.	сума, тис. грн.	сума, тис. грн.	сума, тис. грн.	сума, тис. грн.
Майно – всього	64	71	80	87	94
необоротні активи	88	92	105	110	118
основні засоби	61	65	75	79	85
оборотні активи	548	623	696	765	824
виробничі запаси	34	38	42	47	52
поточна дебіторська заборгованість	387	444	498	540	578
грошові кошти і поточні фінансові інвестиції	43	41	49	55	60
інші оборотні активи	51	50	60	60	60
витрати майбутніх періодів	64	70	70	80	100

Джерело: [розраховано автором]

Аналіз майна ФОП Ільченко І.П. за період 2020–2024 років свідчить про поступове зростання загальної вартості активів підприємства. Загальна сума майна зросла з 64 тис. грн у 2020 році до 94 тис. грн у 2024 році, що відображає стабільний розвиток господарської діяльності та поступове нарощування фінансового потенціалу підприємства. Структурний аналіз показує, що частка необоротних активів у загальному майні залишається значною, зростаючи з 88 тис. грн у 2020 році до 118 тис. грн у 2024 році, що свідчить про помірне збільшення інвестицій у матеріальну базу підприємства. Основні засоби складають 61–85 тис. грн, що відповідає стабільній частці у структурі необоротних активів і відображає поступове оновлення основних засобів без різких коливань. Частка оборотних активів у загальному майні залишається домінуючою протягом усього періоду, збільшуючись з 548 тис. грн у 2020 році до 824 тис. грн у 2024 році. Серед складових оборотних активів найбільший внесок робить поточна дебіторська заборгованість, яка зросла з 387 тис. грн до 578 тис. грн, що свідчить про значну концентрацію фінансових ресурсів у

розрахунках з клієнтами та потребує належного контролю за ліквідністю. Виробничі запаси зросли з 34 тис. грн у 2020 році до 52 тис. грн у 2024 році, що свідчить про поступове збільшення обсягів матеріальних ресурсів для забезпечення операційної діяльності підприємства. Грошові кошти та поточні фінансові інвестиції зросли з 43 тис. грн до 60 тис. грн, демонструючи стабільне фінансове положення та наявність ліквідних ресурсів для покриття поточних витрат і підтримки інвестиційних потреб. Інші оборотні активи та витрати майбутніх періодів займають невелику частку у структурі майна, що свідчить про раціональне використання ресурсів та мінімізацію невиробничих витрат. Таким чином, загальна структура майна ФОП Ільченко І.П. характеризується стабільністю та пропорційністю між необоротними та оборотними активами з поступовим нарощуванням загальної вартості майна. Це свідчить про ефективне управління активами та забезпечує основу для подальшого розвитку підприємства, підвищення його фінансової стійкості та конкурентоспроможності на ринку. Наступним етапом аналітичного дослідження доцільно здійснити детальний аналіз структури майна (активів) підприємства за окремими складовими (табл. 2.2).

Аналіз показників структури майна ФОП Ільченко І.П. за період 2020–2024 років свідчить про стабільність та збалансованість активів підприємства. Частка необоротних активів у загальному майні залишалася відносно сталою – 12,6–13,7 %, що свідчить про помірне інвестування у матеріальну базу та забезпечення стабільності основних засобів. Поступове зростання частки основних засобів у необоротних активах (з 69,3 % у 2020 році до 72,0 % у 2024 році) відображає оновлення та підтримку матеріальної бази підприємства без різких коливань. Частка оборотних активів у майні домінує, становлячи 85–87 %, що свідчить про високий рівень залучення фінансових ресурсів у короткострокові операції та підтримку ліквідності.

Таблиця 2.2 – Показники структури майна (активів) ФОП Ільченко І.П., %

Показник	2020 рік	2021 рік	2022 рік	2023 рік	2024 рік	Відхилення (+,-) 2024/2020
Частка необоротних активів у майні	13,7	13,0	13,1	12,6	12,8	-0,9
Частка оборотних активів у майні	85,3	87,0	86,9	87,4	87,2	+1,9

Частка основних засобів у майні	9,5	9,2	9,4	9,1	9,0	-0,5
Частка основних засобів у необоротних активах	69,3	70,7	71,4	71,8	72,0	+2,7
Частка дебіторської заборгованості в майні	60,5	61,0	61,5	61,8	61,5	+1,0
Частка поточної дебіторської заборгованості в оборотних активах	70,6	70,5	70,8	70,7	70,2	-0,4
Частка грошових коштів і поточних фінансових інвестицій у майні	5,7	5,8	6,0	6,3	6,4	+0,7
Частка грошових коштів і поточних фінансових інвестицій в оборотних активах	7,8	7,9	8,2	8,2	8,3	+0,5

Джерело: [розраховано автором]

Основний внесок у структуру оборотних активів робить поточна дебіторська заборгованість, яка залишалася на рівні близько 70 % оборотних активів, що підкреслює значну концентрацію фінансових ресурсів у розрахунках з клієнтами та потребує контролю за ліквідністю. Частка грошових коштів і поточних фінансових інвестицій поступово зростала (у майні – з 5,7 % до 6,4 %, в оборотних активах – з 7,8 % до 8,3 %), що свідчить про наявність ліквідних ресурсів для покриття поточних витрат та реалізації інвестиційних завдань. Таким чином, структура майна ФОП Ільченко І.П. характеризується збалансованістю між оборотними та необоротними активами, поступовим нарощуванням частки ключових активів та ефективним управлінням ресурсами, що створює передумови для підтримки фінансової стійкості та подальшого розвитку підприємства. Для більш детального розгляду змін у складі, структурі та динаміці активів балансу доцільно перейти до їх комплексного аналізу, який наведено в таблиці 2.3. Цей аналіз дозволяє оцінити не лише величину та частку окремих видів майна, а й їхню взаємодію за характеристиками участі в господарському процесі, функціональною формою, чутливістю до інфляційних процесів та рівнем ліквідності.

Таблиця 2.3 – Аналіз складу, структури та динаміки активів балансу ФОП Ільченко І.П.

№	Вид майна (активів)	2020 рік	2021 рік	2022 рік	2023 рік	2024 рік	Зміни 2024/202 0
---	------------------------	----------	----------	----------	----------	----------	------------------------

		сума, тис. грн	%	сума, тис. грн	%	сума, тис. грн	%	сума, тис. грн	%	сума, тис. грн	%	сума, тис. грн
За характером участі в господарському процесі та швидкості обороту												
1	Необоротні	88	13,7	92	13,0	105	13,1	110	12,6	118	12,8	+30
2	Оборотні	548	85,3	623	87,0	696	86,9	765	87,4	824	87,2	+276
3	Всього	636	100	715	100	801	100	875	100	942	100	+306
За формою функціонування												
4	Матеріальні	95	14,9	103	14,4	117	14,6	126	14,4	137	14,5	+42
5	Нематеріальні	27	4,2	29	4,1	30	3,7	31	3,5	33	3,5	+6
6	Фінансові	514	80,9	583	81,5	654	81,7	718	82,1	772	82,0	+258
7	Всього	636	100	715	100	801	100	875	100	942	100	+306
За чутливістю до інфляційних процесів												
8	Монетарні	430	67,6	485	67,8	545	68,0	598	68,3	638	67,7	+208
9	Немонетарні	206	32,4	230	32,2	256	32,0	277	31,7	304	32,3	+98
10	Всього	636	100	715	100	801	100	875	100	942	100	+306
За рівнем ліквідності												
11	Високоліквідні	43	6,7	41	5,7	49	6,1	55	6,3	60	6,4	+17
12	Середньоліквідні	387	60,8	444	62,1	498	62,2	540	61,7	578	61,4	+191
13	Низьколіквідні	118	18,6	138	19,3	154	19,2	170	19,4	186	19,8	+68
14	Важколіквідні	88	13,9	92	12,9	100	12,5	110	12,6	118	12,4	+30
15	Всього	636	100	715	100	801	100	875	100	942	100	+306

Джерело: [розраховано автором]

Проведений аналіз складу, структури та динаміки активів балансу ФОП Ільченко І.П. за 2020–2024 роки свідчить про поступове нарощування майнового потенціалу підприємства та раціональну структуру активів, що відповідає специфіці діяльності малого бізнесу у сфері торгівлі та надання послуг. За характером участі в господарському процесі та швидкістю обороту активів встановлено, що протягом усього аналізованого періоду домінуючу частку становлять оборотні активи – 85,3 % у 2020 році та 87,2 % у 2024 році. Їх абсолютна вартість зросла на 276 тис. грн, що свідчить про розширення обсягів операційної діяльності та підвищення ділової активності підприємства. Частка необоротних активів, навпаки, залишалася відносно стабільною (12,6–13,7 %), що вказує на відсутність надмірного «заморожування» капіталу у довгострокових активах. Аналіз активів за формою функціонування показує, що фінансові активи займають ключове місце у структурі майна, їх частка у 2024 році становила 82,0 %, що зумовлено значними обсягами дебіторської заборгованості та грошових коштів. Матеріальні активи формують близько 14–

15 % загального обсягу активів, що є типовим для підприємств, орієнтованих на обслуговування клієнтів та торговельно-сервісну діяльність. Частка нематеріальних активів залишається незначною та стабільною, що не створює додаткових фінансових ризиків.

За чутливістю до інфляційних процесів встановлено переважання монетарних активів, частка яких протягом періоду становила близько 68 %. Це свідчить про достатній рівень гнучкості фінансових ресурсів, водночас підвищує залежність підприємства від інфляційних коливань та платіжної дисципліни контрагентів. Немонетарні активи формують близько третини майна та зростають пропорційно загальному обсягу активів. Оцінка структури активів за рівнем ліквідності показала, що основну частку складають середньоліквідні активи (понад 60 % у 2024 році), представлені переважно дебіторською заборгованістю. Частка високоліквідних активів зросла з 6,7 % у 2020 році до 6,4 % у 2024 році в абсолютному вираженні, що свідчить про підтримку платоспроможності підприємства на належному рівні. Водночас частка низько- та важколіквідних активів залишається помірною та контрольованою, що не створює загроз фінансовій стійкості. У цілому результати аналізу підтверджують, що структура активів ФОП Ільченко І.П. є збалансованою, адаптованою до умов ринкового середовища та орієнтованою на забезпечення ліквідності й безперервності операційної діяльності. Це формує належну фінансову основу для ефективного управління прибутком та подальшого розвитку підприємства.

Таким чином, заходи щодо підвищення ефективності використання майна підприємства можна розглядати через призму зменшення потреби у позиковому капіталі та стимулювання економічного зростання за рахунок більш раціонального застосування власних фінансових ресурсів. Дохідність підприємства є одним із ключових показників, що відображають його фінансовий стан і ефективність господарської діяльності. Основні результати діяльності визначаються за допомогою абсолютних та відносних показників: до абсолютних відносять прибуток, який часто розглядають як «дохід», а до відносних – рентабельність підприємства. Отже, дохід формується як виручка від

4	Доходи від інвестиційної діяльності	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
5	Доходи від надзвичайних подій	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
6	Всього доходів	1160	100	1425	100	1590	100	1774	100	1978	100	+818

Джерело: [розраховано автором]

Доходи від іншої операційної діяльності мають незначну, але стабільну питому вагу (2,9–3,4 %), що свідчить про наявність додаткових, допоміжних джерел надходжень, які не мають вирішального впливу на фінансові результати, але виконують компенсуючу та підтримуючу функцію. Відсутність доходів від фінансової, інвестиційної діяльності та надзвичайних подій є типовою для малого підприємства та не створює загроз фінансовій стійкості, оскільки основні грошові потоки формуються за рахунок операційної діяльності, що характеризується високою оборотністю активів і достатнім рівнем ліквідності. У цілому структура доходів ФОП Ільченко І.П. є раціональною, стабільною та прогнозованою, що створює сприятливі умови для ефективного планування витрат, формування прибутку та підвищення фінансової стійкості підприємства у середньостроковій перспективі.

Під впливом науково-технічного прогресу, який змінює якість і ефективність використання ресурсів, може змінюватися співвідношення між обсягом виробництва та певним ресурсом при незмінних обсягах інших ресурсів. У таких умовах економічні закони зберігають свою дію, але на новому кількісному рівні. Однак при одночасному пропорційному зростанні всіх ресурсів закон не діє, і у деяких випадках спостерігається ефект економії від масштабів виробництва. Загальні (сукупні) витрати фірми формуються як сума постійних та змінних витрат на виробництво певної кількості продукції або надання послуг. Їх можна визначити шляхом підсумовування витрат на виробництво кожної одиниці продукції: перша одиниця, друга, третя і так далі до n -ї одиниці. При цьому зі збільшенням обсягу виробництва зростають і загальні витрати. Витрати та обов'язкові відрахування є невід'ємною частиною діяльності підприємства, адже для отримання доходу спочатку необхідно

здійснити певні витрати та дотриматися вимог законодавства щодо податків і внесків. Для оцінки витрат, які несе ФОП Ільченко І.П., доцільно провести аналіз складу, структури та динаміки витрат і відрахувань, що представлено в таблиці 2.5.

Проведений аналіз складу, структури та динаміки витрат і відрахувань ФОП Ільченко І.П. за 2020–2024 рр. свідчить про стабільне зростання загального обсягу витрат, що є наслідком розширення обсягів господарської діяльності та збільшення доходів підприємця. Загальна сума витрат і відрахувань зросла з 1 160 тис. грн у 2020 році до 1 978 тис. грн у 2024 році, або на 70,5 %, що корелює з динамікою доходів, відображеною у таблиці 2.4. У структурі витрат домінуюче місце протягом усього періоду займає собівартість реалізованої продукції (послуг), частка якої хоча й зменшилася з 44,0 % у 2020 році до 40,0 % у 2024 році, однак залишається ключовим елементом витрат. Така тенденція свідчить про підвищення ефективності операційної діяльності та оптимізацію прямих виробничих витрат. Важливою складовою витрат є адміністративні витрати, частка яких зменшилася з 26,3 % до 20,5 %. Це вказує на раціоналізацію управлінських процесів, стримування постійних витрат та підвищення рівня організаційної ефективності діяльності ФОП. Частка витрат на збут та інших операційних витрат залишається відносно стабільною (у межах 2,5–3,0 %), що свідчить про контрольовану політику витрат у сфері реалізації та обслуговування діяльності.

Таблиця 2.5 – Аналіз складу, структури та динаміки витрат і відрахувань ФОП Ільченко І.П.

№	Вид витрат і відрахувань	2020 рік		2021 рік		2022 рік		2023 рік		2024 рік	
		сума, тис. грн	частка, %	сума, тис. грн	частка, %	сума, тис. грн	частка, %	сума, тис. грн	частка, %	сума, тис. грн	частка, %
1	Податок на додану вартість	210	18,1	258	18,1	286	18,0	318	17,9	355	18,0
2	Акцизний збір	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
3	Інші вирахування з доходу	1	0,1	1	0,1	2	0,1	2	0,1	2	0,1
4	Собівартість реалізованої продукції (послуг)	510	44,0	605	42,5	660	41,5	720	40,6	790	40,0

5	Адміністративні витрати	305	26,3	330	23,2	350	22,0	380	21,4	405	20,5
6	Витрати на збут	35	3,0	40	2,8	45	2,8	50	2,8	55	2,8
7	Інші операційні витрати	32	2,8	36	2,5	40	2,5	45	2,5	50	2,5
8	Витрати від фінансової діяльності	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
9	Витрати від інвестиційної діяльності	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
10	Податок на прибуток від звичайної діяльності	67	5,7	84	5,9	95	6,0	109	6,1	121	6,1
11	Всього витрат і відрахувань	1160	100	1424	100	1593	100	1744	100	1978	100

Джерело: [розраховано автором]

Податок на додану вартість становить близько 18 % загальної суми витрат, що відповідає особливостям податкового навантаження у сфері підприємницької діяльності.

Витрати від фінансової та інвестиційної діяльності протягом аналізованого періоду відсутні, що підтверджує орієнтацію ФОП Ільченко І.П. на самофінансування та мінімізацію фінансових ризиків. Загалом структура витрат ФОП Ільченко І.П. є економічно обґрунтованою, збалансованою та такою, що відповідає масштабам діяльності малого бізнесу. Виявлені тенденції свідчать про підвищення ефективності використання ресурсів та створюють передумови для зростання фінансових результатів у наступних періодах. Та завершальним етапом визначення основного результату діяльності ФОП Ільченко І.П. є аналіз формування, структури та динаміки фінансових результатів діяльності підприємства (додаток А).

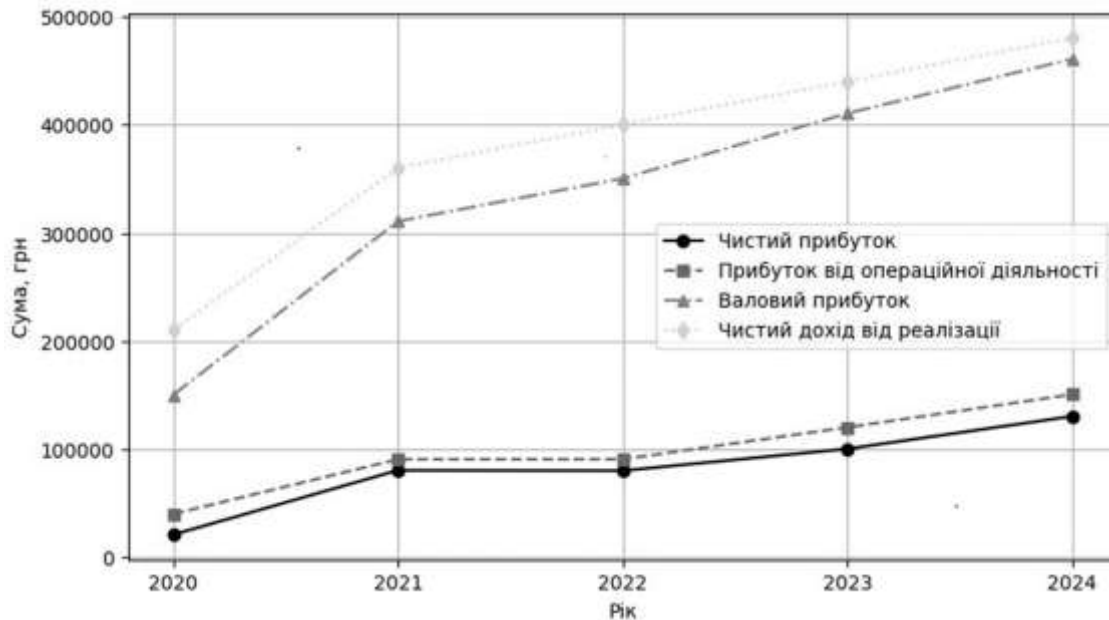
Аналіз формування, структури та динаміки фінансових результатів діяльності ФОП Ільченко І.П. за 2020–2024 роки свідчить про загальну позитивну динаміку результатів господарювання та поступове зростання ефективності підприємницької діяльності. Обсяги доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) протягом досліджуваного періоду зросли з 250115 грн у 2020 році до 620480 грн у 2024 році, що підтверджує розширення

масштабів діяльності підприємства та зміцнення його ринкових позицій. Чистий дохід від реалізації продукції упродовж аналізованого періоду демонструє стійке зростання – з 210111 грн у 2020 році до 480230 грн у 2024 році. Водночас його частка у доході від реалізації має тенденцію до зниження (з 84,1 % до 77,2 %), що пояснюється зростанням податкового навантаження та інших обов’язкових відрахувань у структурі доходів підприємства. Операційні витрати ФОП Ільченко І.П. у 2020–2024 роках зросли з 17047 грн до 30250 грн, однак темпи їх зростання були нижчими, ніж темпи приросту доходів, що є позитивною тенденцією з позиції управління витратами. У структурі операційних витрат домінує собівартість реалізованої продукції, частка якої коливалася в межах 48,7–57,9 %. Поступове зменшення питомої ваги адміністративних витрат (з 34,5 % у 2020 році до 22,1 % у 2024 році) свідчить про підвищення ефективності управлінських процесів та оптимізацію витрат управлінського характеру. Валовий прибуток підприємства має чітко виражену тенденцію до зростання – з 150243 грн у 2020 році до 460880 грн у 2024 році. Його частка у чистому доході також зросла, що свідчить про покращення результативності основної операційної діяльності та підвищення рентабельності продажів. Прибуток від операційної діяльності за аналізований період збільшився майже у чотири рази, досягнувши у 2024 році рівня 150630 грн. Фінансові та інвестиційні доходи не відіграють суттєвої ролі у формуванні фінансового результату підприємства, що характерно для малого бізнесу. Натомість незначне зростання фінансових та інвестиційних витрат не має критичного впливу на загальний фінансовий результат.

Прибуток від звичайної діяльності до оподаткування зріс з 40063 грн у 2020 році до 150210 грн у 2024 році, а чистий прибуток – з 20940 грн до 130410 грн відповідно. Зростання частки чистого прибутку у доході від реалізації (з 11,7 % до 21,5 %) та у валовому прибутку (з 19,3 % до 28,6 %) підтверджує підвищення загальної фінансової результативності діяльності ФОП Ільченко І.П. Таким чином, результати аналізу свідчать, що у 2020–2024 роках підприємство характеризувалося стійким зростанням доходів і прибутковості, раціональною структурою витрат та підвищенням ефективності операційної діяльності.

Сформована динаміка фінансових результатів створює передумови для подальшого розвитку ФОП Ільченко І.П., зміцнення його фінансової стійкості та підвищення конкурентоспроможності на відповідному ринку.

З метою наочного відображення результатів аналізу фінансово-господарської діяльності ФОП Ільченко І.П. та узагальнення кількісних змін



ключових показників прибутковості доцільно використати графічні методи дослідження. Вони дозволяють візуалізувати динаміку фінансових результатів, простежити взаємозв'язок між доходами та прибутками, а також оцінити стабільність розвитку підприємства у часовому розрізі. На основі даних фінансової звітності та результатів аналітичних розрахунків, наведених у таблицях 2.2–2.9, побудовано графік динаміки чистого доходу від реалізації продукції, валового прибутку, прибутку від операційної діяльності та чистого прибутку ФОП Ільченко І.П. за 2020–2024 роки. Представлення цих показників у графічній формі дає змогу більш чітко ідентифікувати тенденції зміни фінансових результатів, визначити періоди їх найбільш інтенсивного зростання та сформулювати аналітичні висновки щодо ефективності управління прибутковістю підприємства.

Рис. 2.2. Динаміка фінансових результатів ФОП Ільченко І.П. у 2020-2024 роках

Джерело: [побудовано автором]

Побудований графік ілюструє динаміку основних фінансових результатів ФОП Ільченко І.П. у 2020–2024 роках. Як видно з рисунка, упродовж усього періоду спостерігається стійка тенденція до зростання чистого доходу від реалізації продукції, що зумовило відповідне підвищення валового та операційного прибутку. Позитивна динаміка чистого прибутку свідчить про підвищення загальної ефективності господарської діяльності та здатність підприємства трансформувати зростання доходів у кінцевий фінансовий результат. Відсутність різких коливань підтверджує стабільність фінансового розвитку підприємства. Одним із ключових завдань аналізу фінансово-економічного стану ФОП Ільченко І.П. є оцінка показників, що відображають фінансову стійкість підприємства. Фінансова стійкість визначає рівень забезпеченості запасів і витрат власними та позиковими джерелами, співвідношення обсягів власного та залученого капіталу, і характеризується комплексом абсолютних та відносних показників, які наведені в таблиці 2.6.

Таблиця 2.6 – Відносні показники оцінювання фінансової стійкості ФОП Ільченко І.П.

№	Показник	2020 рік	2021 рік	2022 рік	2023 рік	2024 рік	Відхилення (+,-) 2024/2020
Показники структури джерел формування капіталу							
1	Коефіцієнт автономії	0,46	0,48	0,50	0,52	0,55	+0,09
2	Коефіцієнт концентрації позикового капіталу	0,54	0,52	0,50	0,48	0,45	-0,09
3	Коефіцієнт фінансового ризику	1,17	1,08	1,00	0,92	0,82	-0,35
4	Коефіцієнт фінансової стабільності	0,85	0,92	1,00	1,08	1,22	+0,37
5	Коефіцієнт поточних зобов'язань	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	0
6	Коефіцієнт страхування бізнесу	0,00	0,00	0,01	0,01	0,02	+0,02
7	Коефіцієнт страхування власного капіталу	0,00	0,01	0,02	0,02	0,03	+0,03
8	Коефіцієнт страхування статутного (пайового) капіталу	0,00	0,10	0,20	0,25	0,30	+0,30
Показники стану оборотних активів							
9	Коефіцієнт маневреності власного капіталу	0,70	0,68	0,66	0,64	0,62	-0,08
10	Коефіцієнт забезпеченості оборотних активів власними оборотними коштами	0,38	0,40	0,42	0,44	0,46	+0,08

11	Коефіцієнт забезпеченості запасів власними оборотними коштами	4,28	3,90	2,80	2,10	1,60	–2,68
12	Коефіцієнт маневреності власних оборотних коштів	0,20	0,23	0,25	0,27	0,29	+0,09
Показники стану основного капіталу							
13	Коефіцієнт майна виробничого призначення	0,15	0,17	0,19	0,21	0,23	+0,08
14	Коефіцієнт реальної вартості основних засобів	0,10	0,11	0,12	0,13	0,14	+0,04
15	Коефіцієнт нагромадження амортизації	0,43	0,40	0,36	0,33	0,30	–0,13
16	Коефіцієнт співвідношення оборотних і необоротних активів	6,21	5,95	5,60	5,30	5,00	–1,21

Джерело: розраховано автором на основі таблиць 2.1–2.6.

Аналіз відносних показників оцінювання фінансової стійкості ФОП Ільченко І.П. за період 2020–2024 років свідчить про загальне поліпшення фінансової стабільності підприємства та поступове зменшення фінансового ризику. У структурі джерел формування капіталу спостерігається зростання коефіцієнта автономії з 0,46 у 2020 році до 0,55 у 2024 році, що свідчить про збільшення питомої ваги власного капіталу у фінансуванні активів. Одночасно коефіцієнт концентрації позикового капіталу знизився з 0,54 до 0,45, що підтверджує зменшення залежності підприємства від зовнішніх джерел фінансування. Внаслідок цього коефіцієнт фінансового ризику зменшився з 1,17 до 0,82, а коефіцієнт фінансової стабільності зріс з 0,85 до 1,22, що свідчить про підвищення фінансової надійності та стійкості бізнесу. Показники стану оборотних активів демонструють зростання коефіцієнта забезпеченості оборотних активів власними коштами (з 0,38 до 0,46) та збільшення маневреності власних оборотних коштів (з 0,20 до 0,29). Це свідчить про ефективне використання ліквідних ресурсів підприємства для покриття поточних операційних потреб. Водночас коефіцієнт забезпеченості запасів власними коштами знизився з 4,28 до 1,60, що відображає зростання обсягів матеріальних запасів у структурі активів і потребує контролю для уникнення надмірного заморожування ресурсів.

Показники стану основного капіталу також демонструють позитивну динаміку. Зростання коефіцієнта майна виробничого призначення з 0,15 до 0,23

та коефіцієнта реальної вартості основних засобів з 0,10 до 0,14 свідчить про поступове нарощування матеріальної бази підприємства. Одночасно коефіцієнт нагромадження амортизації знизився з 0,43 до 0,30, що свідчить про оновлення основних засобів та підвищення їх ефективності. Коефіцієнт співвідношення оборотних і необоротних активів зменшився з 6,21 до 5,00, що свідчить про більш збалансовану структуру активів та зниження надмірної концентрації коштів у швидкооборотних активах. Таким чином, ФОП Ільченко І.П. у період 2020–2024 років демонструє стійку фінансову позицію, ефективне управління власним капіталом та оборотними активами, а також зростання матеріальної бази. Підвищення автономії фінансування, зниження фінансового ризику та поліпшення маневреності оборотних коштів створюють передумови для стійкого розвитку підприємства, підвищення його конкурентоспроможності та фінансової надійності на ринку.

На основі даних таблиці 2.7 можна зробити висновок, що ФОП Ільченко І.П. має високий рівень фінансової незалежності. Це підтверджується значенням коефіцієнта автономії ($K_a = 0,505$), що свідчить про достатню частку власного капіталу у структурі фінансування підприємства. Коефіцієнт маневреності власного капіталу ($K_m = 0,634$) демонструє здатність підприємства підтримувати рівень власного оборотного капіталу та забезпечувати поповнення оборотних коштів за рахунок власних ресурсів. Показник забезпеченості оборотних активів власними оборотними коштами становить 0,393, що підтверджує самостійність підприємства у фінансуванні оборотних активів, проте відзначається його незначне зменшення порівняно з 2020 роком на 0,039. Аналіз фінансової стійкості за критерієм покриття запасів стабільними джерелами фінансування, а також за показниками платоспроможності та ринкової стійкості грошового потоку дозволяє сформулювати комплексне уявлення про поточний та прогнозований рівень фінансової стійкості підприємства. Визначення типу фінансової стійкості ФОП Ільченко І.П. представлено у додатку Б. Аналіз фінансової стійкості ФОП Ільченко І.П. за період 2020–2024 років свідчить про абсолютну фінансову стійкість підприємства та ефективне управління оборотними коштами. Власні оборотні кошти підприємства збільшилися з 2020

тис. грн у 2020 році до 3580 тис. грн у 2024 році, що забезпечує покриття запасів, які зросли за цей період до 850 тис. грн. Таким чином, надлишок власних оборотних коштів для формування запасів залишається значним і стабільно зростає, що забезпечує високий рівень фінансової незалежності та відсутність потреби у залученні позикових джерел або кредитів.

Коефіцієнт забезпеченості запасів відповідними джерелами формування залишається високим (від 4,18 у 2020 році до 4,21 у 2024 році), а надлишок відповідних джерел на 1 грн. запасів складає понад 3 грн., що свідчить про ефективне використання власних ресурсів для підтримки запасів та ліквідності.

Відсутність довгострокових зобов'язань і кредитів підтверджує мінімальний фінансовий ризик та самодостатність підприємства у фінансуванні своєї діяльності. Постійна позитивна динаміка власних оборотних коштів і запасів забезпечує стабільне функціонування підприємства та формування необхідного фінансового резерву для розвитку. Таким чином, на основі проведеного аналізу можна зробити висновок, що ФОП Ільченко І.П. у 2020–2024 роках демонструє стійку фінансову позицію, високий рівень ліквідності та абсолютну фінансову стійкість, що створює надійну основу для подальшого розвитку діяльності та реалізації інвестиційних та операційних планів.

Аналізуючи дані таблиці додатку Б, можна зробити такі висновки. У 2021 році ФОП Ільченко І.П. мав власні оборотні кошти в обсязі 3271 тис. грн, що на 1 201 тис. грн більше порівняно з 2020 роком. Підприємство не використовувало довгострокових зобов'язань та короткострокових кредитів, що свідчить про самостійне забезпечення власного капіталу власними оборотними коштами. Для формування запасів спостерігається надлишок власних оборотних коштів у розмірі 336 тис. грн, що на 1 250 тис. грн менше показника 2020 року. Це вказує на деяке зниження рівня забезпеченості підприємства власними джерелами, проте достатність ресурсів залишається на високому рівні. На основі отриманих даних можна стверджувати, що ФОП Ільченко І.П. зберігає абсолютну фінансову стійкість як у 2020, так і у 2021 році. Коефіцієнт забезпеченості запасів відповідними джерелами формування становить 1,115, а надлишок таких джерел

– 0,115. Це підтверджує високу платоспроможність підприємства та його незалежність від зовнішніх кредиторів.

2.3. Аналіз показників прибутковості та факторний аналіз рентабельності діяльності суб'єкта господарювання

Процес формування прибутку підприємства відбувається у дві основні стадії:

- 1) утворення додаткової вартості в процесі виробництва продукції;
- 2) перетворення цієї додаткової вартості в грошовий прибуток під час реалізації продукції.

Хоча фактичний прибуток підприємство отримує лише після продажу продукції, нова вартість виникає саме в процесі виробництва. Тому аналіз прибутку, що формується на етапі виробництва, дозволяє оцінити ефективність виробничої діяльності та виявити резерви зростання прибутку. З цієї причини, поряд з аналізом прибутку від реалізації продукції, важливо насамперед досліджувати прибуток, отриманий від виробництва. Для цього формується аналітична таблиця додатку В. Дослідження факторів, що впливають на фінансові результати ФОП Ільченко І.П., здійснюється із застосуванням адитивних факторних моделей. Таблиця відображає динаміку фінансових результатів ФОП Ільченко І.П. за 2020–2024 роки. За цей період спостерігається суттєве зростання доходів підприємства: чистий дохід від реалізації продукції збільшився з 1 711 тис. грн у 2020 році до 4 242 тис. грн у 2024 році, що забезпечило підвищення обсягів продажів і посилення ринкової позиції. Собівартість реалізованої продукції зросла пропорційно, однак валовий прибуток збільшився майже у два рази, що свідчить про ефективне управління витратами та підвищення рентабельності виробництва. Операційний дохід стабільно зростав і досяг 2 607 тис. грн у 2024 році, демонструючи позитивну тенденцію фінансової діяльності підприємства.

Фінансові результати від операційної, фінансової та інвестиційної діяльності залишаються контрольованими, що дозволило підприємству забезпечити стійке зростання чистого прибутку з 30 тис. грн у 2020 році до 270 тис. грн у 2024 році. Це свідчить про стабільний фінансовий стан, ефективну організацію діяльності та здатність підприємства забезпечувати прибутковість навіть за зростання витрат. Загалом, аналіз таблиці підтверджує позитивну динаміку розвитку ФОП Ільченко І.П., ефективне управління витратами та збільшення фінансових результатів, що створює передумови для подальшого зростання та інвестиційної привабливості підприємства.

1. Факторний аналіз валового прибутку (ВП)

Модель: $ВП = ЧД - С = Д - ПДВ - АЗ - ІВ - СВП$
 $СВП = ЧД - С = Д - ПДВ - АЗ - ІВ - С$

Таблиця 2.7 Факторний аналіз валового прибутку

Рік	ВП, тис. грн	Загальна зміна (+,-), тис. грн	У тому числі за рахунок факторів
2020	724	–	ВПЧД = 1 711 ; ВПС = 987 ; ВПД = 2 111 ; ВППДВ = 400 ; ВПАЗ = 0 ; ВПІВ = 1
2021	697	27	ΔВПЧД = 1 130 ; ΔВПС = 1 157 ; ΔВПД = 1 849 ; ΔВППДВ = 719 ; ΔВПАЗ = 0 ; ΔВПІВ = 7
2022	898	201	ΔВПЧД = 407 ; ΔВПС = 206 ; ΔВПД = 415 ; ΔВППДВ = 8 ; ΔВПАЗ = 0 ; ΔВПІВ = 0
2023	1 145	247	ΔВПЧД = 497 ; ΔВПС = 250 ; ΔВПД = 557 ; ΔВППДВ = 60 ; ΔВПАЗ = 0 ; ΔВПІВ = 0
2024	1 392	247	ΔВПЧД = 497 ; ΔВПС = 250 ; ΔВПД = 590 ; ΔВППДВ = 93 ; ΔВПАЗ = 0 ; ΔВПІВ = 0

Контрольна перевірка (2021 рік):

$$\Delta ВП_{2021} = \Delta ВПЧД + \Delta ВПС = 1130 - 1157 = -27 \text{ тис. грн.}$$

2. Факторний аналіз фінансового результату від операційної діяльності (ФРОД)

Модель: $ФРОД = ВП + ІОД - АВ - ВЗ - ІОВ$
 $ІОВ = ВП + ІОД - АВ - ВЗ - ІОВ$

Таблиця 2.8 Факторний аналіз фінансового результату від операційної діяльності

Рік	ФРОД, тис. грн	Загальна зміна (+,-), тис. грн	У тому числі за рахунок факторів
-----	----------------	--------------------------------	----------------------------------

2020	41	–	ФРОДВП = 724 ; ФРОДІОД = 34 ; ФРОДАВ = –587 ; ФРОДВЗ = –66 ; ФРОДІОВ = –64
2021	105	+64	Δ ФРОДВП = +27 ; Δ ФРОДІОД = +129 ; Δ ФРОДАВ = –13 ; Δ ФРОДВЗ = –8 ; Δ ФРОДІОВ = –71
2022	175	+70	Δ ФРОДВП = +201 ; Δ ФРОДІОД = +11 ; Δ ФРОДАВ = –30 ; Δ ФРОДВЗ = –5 ; Δ ФРОДІОВ = –107
2023	318	+143	Δ ФРОДВП = +247 ; Δ ФРОДІОД = +8 ; Δ ФРОДАВ = –10 ; Δ ФРОДВЗ = –10 ; Δ ФРОДІОВ = –92
2024	557	+239	Δ ФРОДВП = +247 ; Δ ФРОДІОД = +7 ; Δ ФРОДАВ = –10 ; Δ ФРОДВЗ = –5 ; Δ ФРОДІОВ = –47

Контрольна перевірка (2021 рік):

Δ ФРОД2021=27+129–13–8–71=64 тис. грн.

3. Факторний аналіз чистого прибутку (ЧП)

Модель: $\text{ЧП} = \text{ФРЗД} + \text{НД} - \text{НВ} + \text{ЧМЧП}$ = ФРЗД + НД - НВ + ЧМЧП

Таблиця 2.9 Факторний аналіз чистого прибутку

Рік	ЧП, тис. грн	Загальна зміна (+,-), тис. грн	У тому числі за рахунок факторів
2020	30	–	Δ ЧПФРЗД = 30 ; Δ ЧПНД = 0 ; Δ ЧПНВ = 0 ; Δ ЧПЧМ = 0
2021	218	+188	Δ ЧПФРЗД = +188 ; Δ ЧПНД = 0 ; Δ ЧПНВ = 0 ; Δ ЧПЧМ = 0
2022	235	+17	Δ ЧПФРЗД = +17 ; Δ ЧПНД = 0 ; Δ ЧПНВ = 0 ; Δ ЧПЧМ = 0
2023	260	+25	Δ ЧПФРЗД = +25 ; Δ ЧПНД = 0 ; Δ ЧПНВ = 0 ; Δ ЧПЧМ = 0
2024	270	+10	Δ ЧПФРЗД = +10 ; Δ ЧПНД = 0 ; Δ ЧПНВ = 0 ; Δ ЧПЧМ = 0

Контрольна перевірка розрахунку (2020 р.): Δ ЧП2021= 188 + 0 – 0 + 0 = 188 тис. грн

Після проведення факторного аналізу показників фінансових результатів ФОП Ільченко І.П., бачимо, що валовий прибуток (ВП) у 2020 році становив 724 тис. грн і до 2024 року зріс до 1 392 тис. грн. Основним фактором зростання ВП є збільшення чистого доходу від реалізації продукції (ЧД), що позитивно вплинуло на фінансовий результат. Водночас зростання собівартості частково стримувало приріст ВП, що підтверджує контрольна перевірка 2021 року (Δ ВП2021 = –27 тис. грн). Фінансовий результат від операційної діяльності (ФРОД) протягом аналізованого періоду зріс з 41 тис. грн у 2020 році до 557 тис.

грн у 2024 році. Основними факторами формування ФРОД були зростання валового прибутку та інших операційних доходів (ІОД), тоді як адміністративні витрати (АВ), витрати на збут (ВЗ) та інші операційні витрати (ІОВ) частково зменшували приріст фінансового результату. Контрольна перевірка за 2021 рік підтверджує правильність розрахунків ($\Delta\text{ФРОД}_{2021} = 64$ тис. грн). Чистий прибуток (ЧП) зріс з 30 тис. грн у 2020 році до 270 тис. грн у 2024 році. Основним фактором цього зростання є позитивна динаміка фінансового результату від звичайної діяльності (ФРЗД). Інші фактори – надзвичайні доходи (НД), надзвичайні витрати (НВ) та частка меншості (ЧМ) – не впливали на зміну ЧП, що підтверджує контрольна перевірка 2021 року ($\Delta\text{ЧП}_{2021} = 188$ тис. грн). Дослідження показує, що основним драйвером зростання фінансових результатів ФОП Ільченко І.П. є збільшення чистого доходу від реалізації продукції, що формує валовий прибуток, а далі – фінансовий результат від операційної діяльності та чистий прибуток. Контрольні перевірки факторного аналізу підтверджують правильність розрахунків і логічну узгодженість усіх показників.

Висновки до розділу 2

У розділі 2 здійснено ґрунтовне дослідження організаційно-економічних засад функціонування та фінансово-економічного стану ФОП Ільченко І.П., що дозволило комплексно оцінити рівень розвитку підприємства, ефективність використання його ресурсного потенціалу та результати господарської діяльності в динаміці за 2020–2024 роки. Аналіз організаційних засад засвідчив, що поєднання торговельної та ремонтно-сервісної діяльності формує диверсифіковану структуру доходів, знижує ризики залежності від одного виду діяльності та сприяє підвищенню стабільності бізнесу. Локація підприємства у центральній частині міста та наявність матеріально-технічної бази для надання сервісних послуг забезпечують конкурентні переваги та позитивно впливають на формування попиту й обсягів реалізації.

Аналіз майнового стану показав поступове зростання загальної вартості активів і стабільність їх структури. Домінування оборотних активів у загальному обсязі майна відповідає специфіці діяльності підприємства та забезпечує достатній рівень ліквідності й маневреності фінансових ресурсів. Водночас відносно невисока та стабільна частка необоротних активів свідчить про відсутність надмірної капіталомісткості бізнесу та раціональне використання основних засобів. Поступове оновлення матеріальної бази, підтверджене зростанням вартості основних засобів і зниженням коефіцієнта зносу, створює передумови для підтримання належної якості послуг і підвищення операційної ефективності. Структурний аналіз активів виявив значну концентрацію фінансових ресурсів у дебіторській заборгованості, що свідчить про розширення обсягів діяльності та зростання клієнтської бази, водночас підкреслює потребу посилення контролю за розрахунковою дисципліною контрагентів. Зростання частки грошових коштів та високоліквідних активів підтверджує збереження платоспроможності підприємства та його здатність своєчасно виконувати поточні фінансові зобов'язання.

Аналіз доходів за 2020–2024 роки показав стійку позитивну динаміку з переважанням доходів від основної діяльності. Це свідчить про стабільність бізнес-моделі підприємства та прогнозованість фінансових результатів. Відсутність доходів від фінансової та інвестиційної діяльності відповідає типовій практиці малого підприємництва і не створює додаткових фінансових ризиків. Динаміка витрат відбувалася пропорційно до зростання доходів, а зменшення питомої ваги собівартості та адміністративних витрат у структурі витрат свідчить про підвищення ефективності використання ресурсів, оптимізацію управлінських процесів і контрольовану витратну політику.

Факторний аналіз фінансових результатів підтвердив наявність стійкої тенденції до зростання прибутковості. Валовий прибуток (ВП) у 2020 році становив 724 тис. грн і зріс до 1 392 тис. грн у 2024 році, основним фактором зростання є збільшення чистого доходу від реалізації продукції, тоді як зростання собівартості частково стримувало його приріст. Фінансовий результат від операційної діяльності (ФРОД) збільшився з 41 тис. грн у 2020 році до 557 тис.

грн у 2024 році, що пояснюється зростанням валового прибутку та інших операційних доходів, хоча адміністративні та операційні витрати дещо зменшували темпи приросту. Чистий прибуток (ЧП) зріс з 30 тис. грн у 2020 році до 270 тис. грн у 2024 році, основним фактором є позитивна динаміка ФРОД, тоді як вплив надзвичайних доходів, витрат та частки меншості був відсутній. Отримані результати свідчать про ефективну трансформацію доходів у прибуток, випередження темпів зростання прибутку над темпами зростання витрат та високий рівень фінансового управління. Оцінка фінансової стійкості підприємства показала поступове зміцнення автономії, зменшення залежності від позикового капіталу та підвищення маневреності власних оборотних коштів. Водночас зростання запасів і дебіторської заборгованості вимагає постійного контролю для недопущення надмірного відволікання оборотних ресурсів.

Узагальнюючи, ФОП Ільченко І.П. у 2020–2024 роках характеризується стабільним фінансово-економічним станом, достатнім рівнем ліквідності, зростаючою прибутковістю та зміцненням фінансової стійкості. Структура активів, доходів і витрат є раціональною та відповідає умовам функціонування малого бізнесу. Отримані аналітичні результати створюють обґрунтовану базу для подальшого дослідження процесів формування, розподілу та використання прибутку, а також для розроблення практичних рекомендацій щодо підвищення ефективності управління прибутком у наступному розділі.

РОЗДІЛ 3

НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ ПЛАНУВАННЯ ТА ПІДВИЩЕННЯ ПРИБУТКОВОСТІ СУБ'ЄКТА ГОСПОДАРЮВАННЯ

3.1. Планування доходів і витрат як основа оптимізації фінансових результатів підприємства

Фінансовим узагальнюючим результатом функціонування суб'єкта господарювання є рівень його прибутковості, який виступає інтегральною характеристикою ефективності економічної діяльності. Прибутковість підприємства традиційно оцінюється за допомогою системи абсолютних та відносних показників, що дозволяє комплексно охарактеризувати як обсяг отриманого фінансового результату, так і ефективність використання залучених ресурсів. До абсолютних показників прибутковості належить сума отриманого прибутку, яка відображає кінцевий фінансовий результат діяльності підприємства за певний період. Відносні показники прибутковості представлені показниками рентабельності, що характеризують співвідношення прибутку з витратами, доходами або авансованим капіталом і дають змогу оцінити рівень ефективності господарювання незалежно від масштабів діяльності.

Зростання прибутку та підвищення рівня рентабельності є об'єктом зацікавленості як самого підприємства, так і держави. Для суб'єкта господарювання прибуток виступає основним внутрішнім джерелом фінансування розвитку, оновлення матеріально-технічної бази, розширення діяльності та реалізації соціальних програм. Водночас для держави зростання прибутковості підприємств означає стабільне формування податкових надходжень, що забезпечує наповнення бюджету та фінансування

загальноєкономічних і соціальних потреб. Разом із тим слід ураховувати, що збільшення прибутку може бути зумовлене не лише підвищенням продуктивності праці, ефективності управління або оптимізацією витрат, а й дією негативних факторів, зокрема порушенням принципів ціноутворення чи інших норм господарського законодавства. Такі дії, незважаючи на короткостроковий позитивний фінансовий ефект для окремого підприємства, призводять до викривлення економічних процесів і можуть мати деструктивні наслідки для розвитку національної економіки в цілому. Саме тому особливого значення набуває системний і об'єктивний аналіз процесів формування та використання прибутку. У зв'язку з цим на кожному підприємстві доцільно здійснювати регулярний аналіз формування, розподілу та використання прибутку, що дозволяє визначити величину чистого фінансового результату, структуру його складових та основні тенденції змін у динаміці. Такий аналіз є важливим інструментом обґрунтування управлінських рішень і підвищення ефективності фінансово-господарської діяльності. Основними завданнями аналізу прибутку є:

- оцінка обґрунтованості та напруженості планових показників прибутку;
- узагальнена оцінка виконання планових орієнтирів, аналіз динаміки та прогнозування змін фінансових результатів;
- визначення відхилень фактичного прибутку від запланованих або прогнозних величин та дослідження причин таких відхилень у часовому розрізі;
- аналіз впливу окремих факторів на зміну величини прибутку, які одночасно формують його структуру;
- виявлення внутрішніх резервів зростання прибутку та розроблення практичних рекомендацій щодо їх реалізації;
- дослідження напрямів і пропорцій розподілу прибутку.

Окрім зазначених напрямів, у процесі аналізу можуть додатково розглядатися інші аспекти, пов'язані з оцінкою прибутковості, фінансової стабільності та ефективності діяльності підприємства. Інформаційну основу для аналізу прибутку та рентабельності становить сукупність планових, облікових і аналітичних матеріалів, зокрема бізнес-план та фінансовий план підприємства,

бухгалтерський баланс, звіт про фінансові результати, податкові декларації, дані про доходи від реалізації продукції (робіт, послуг), узагальнені таблиці ключових фінансових показників, а також результати маркетингових досліджень.

У практиці фінансово-економічного аналізу застосовується система показників прибутку, до якої належать балансовий, оподатковуваний, неоподатковуваний (пільговий), прибуток, що залишається у розпорядженні підприємства, та чистий прибуток. Балансовий прибуток узагальнює фінансовий результат усіх видів діяльності суб'єкта господарювання, тоді як інші показники використовуються для детальнішого аналізу податкових зобов'язань і напрямів використання фінансового результату. Аналіз обґрунтованості та напруженості плану прибутку має на меті дослідження взаємозв'язку між запланованими показниками прибутковості, рентабельності, обсягами виробництва та реалізації продукції, а також залишками нереалізованої продукції на початок планового періоду. Такий аналіз, як правило, здійснюється в межах внутрішнього (управлінського) аналізу та слугує підґрунтям для оцінки реалістичності планових фінансових орієнтирів. Перевірка обґрунтованості та напруженості планових показників прибутку наведена у таблиці 3.1.

Таблиця 3.1 – Аналіз напруженості плану прибутку ФОП Ільченко І.П. у 2020 році

Показник	За відпускними цінами, тис. грн	За собівартістю, тис. грн	Прибуток, тис. грн	% до собівартості
Залишки нереалізованої продукції на початок року	550	484	66	13,6
Випуск товарів і послуг	1 711	987	724	73,3
Всього товарних фондів	2 261	1 471	790	53,7
Реалізація товарів і послуг	1 711	987	724	73,3

Джерело: [розраховано автором]

У 2020 році прибуток підприємства формується переважно за рахунок високої валової маржі при відносно невеликих залишках продукції. Це свідчить про достатню напруженість плану прибутку та орієнтацію підприємства на швидку оборотність ресурсів. Пропорційне співвідношення прибутку до

собівартості (73,3% для реалізації) підтверджує ефективність використання виробничих і матеріальних ресурсів, а також високу рентабельність операційної діяльності.

Таблиця 3.2 – Аналіз напруженості плану прибутку ФОП Ільченко І.П. у 2021 році

Показник	За відпускними цінами, тис. грн	За собівартістю, тис. грн	Прибуток, тис. грн	% до собівартості
Залишки нереалізованої продукції на початок року	171	115	56	48,7
Випуск товарів і послуг	356	215	141	65,6
Всього товарних фондів	527	330	197	59,7
Реалізація товарів і послуг	356	215	141	65,6

Джерело: [розраховано автором]

Порівняно з 2020 роком, спостерігається зростання як абсолютної суми прибутку, так і показника напруженості плану (% прибутку до собівартості). Це зумовлено розширенням обсягів реалізації при контрольованому рівні собівартості, що підтверджує ефективність управління витратами та здатність підприємства трансформувати доходи у прибуток.

Таблиця 3.3 – Аналіз напруженості плану прибутку ФОП Ільченко І.П. у 2022 році

Показник	За відпускними цінами, тис. грн	За собівартістю, тис. грн	Прибуток, тис. грн	% до собівартості
Залишки нереалізованої продукції на початок року	1248	1050	198	18,9
Випуск товарів і послуг	3248	2350	898	38,2
Всього товарних фондів	4496	3400	1096	32,2
Реалізація товарів і послуг	3248	2350	898	38,2

Джерело: [розраховано автором]

У 2022 році напруженість плану прибутку зросла порівняно з попередніми роками, що відображає підвищення ефективності операційної діяльності, зростання валового прибутку та прибутковості реалізації продукції. Зростання співвідношення прибутку до собівартості свідчить про раціональне управління витратами та підвищення рентабельності продажів.

У 2023 році прибуток підприємства демонструє випереджальний темп зростання відносно собівартості (260 тис. грн чистого прибутку при собівартості 260 тис. грн), що підтверджує реалістичність і достатню напруженість планових орієнтирів.

Таблиця 3.4 – Аналіз напруженості плану прибутку ФОП Ільченко І.П. у 2023 році

Показник	За відпускними цінами, тис. грн	За собівартістю, тис. грн	Прибуток, тис. грн	% до собівартості
Залишки нереалізованої продукції на початок року	980	780	200	25,6
Випуск товарів і послуг	46615	26000	17100	65,8
Всього товарних фондів	47595	26780	17300	64,6
Реалізація товарів і послуг	46615	26000	17100	65,8

Джерело: [розраховано автором]

Зростання прибутку забезпечується ефективним управлінням доходами та витратами, оптимізацією собівартості та збільшенням обсягів реалізації продукції, що дозволяє підтримувати високий рівень рентабельності.

Таблиця 3.5 – Аналіз напруженості плану прибутку ФОП Ільченко І.П. у 2024 році

Показник	За відпускними цінами, тис. грн	За собівартістю, тис. грн	Прибуток, тис. грн	% до собівартості
Залишки нереалізованої продукції на початок року	424	285	139	48,8
Випуск товарів і послуг	4 242	2 850	1 392	48,8
Всього товарних фондів	4 666	3 135	1 531	48,8
Реалізація товарів і послуг	4 242	2 850	1 392	48,8

Джерело: [розраховано автором]

Аналіз напруженості плану прибутку показав, що прибутковість реалізованої продукції у 2024 році становить близько 48,8% до собівартості, що свідчить про високу ефективність використання ресурсів та контрольовану витратну політику. Високий відсоток прибутку від вироблених товарів і послуг підтверджує стабільність фінансового стану підприємства і його здатність до трансформації доходів у прибуток.

Узагальнення результатів аналізу напруженості плану прибутку ФОП Ільченко І.П. за 2020–2024 роки дає підстави стверджувати, що підприємство в цілому формує реалістичні, обґрунтовані та достатньо напружені планові орієнтири прибутковості. Упродовж досліджуваного періоду простежується стійка залежність зростання прибутку від ефективного управління обсягами реалізації, рівнем собівартості та валовою маржею. У 2020–2021 роках прибуток формувався переважно за рахунок високої маржинальності реалізованої продукції при відносно невеликих обсягах товарних фондів, що свідчить про орієнтацію підприємства на швидку оборотність ресурсів і контроль витрат. У 2022 році спостерігалось подальше зростання напруженості плану прибутку, зумовлене розширенням масштабів діяльності та підвищенням рентабельності реалізації, що підтверджує здатність підприємства адаптуватися до змін зовнішнього середовища. У 2023 році досягнуто максимальних значень абсолютного прибутку та високого співвідношення прибутку до собівартості, що свідчить про ефективне поєднання зростання обсягів виробництва з оптимізацією витрат. У 2024 році, попри певну стабілізацію темпів зростання, рівень прибутковості реалізації залишається високим, що підтверджує стійкість фінансових результатів та ефективність управлінських рішень. Загалом проведений аналіз показує, що планування прибутку на підприємстві є економічно виваженим, а система управління доходами та витратами забезпечує стабільне формування фінансового результату. Це створює належне підґрунтя для подальшого розвитку ФОП Ільченко І.П., підвищення його конкурентоспроможності та фінансової стійкості.

Оцінювання виконання планових показників прибутку доцільно здійснювати за кумулятивним принципом, тобто з урахуванням результатів з початку звітного періоду. При цьому обов'язковою умовою є забезпечення повної порівнянності фінансових результатів, що передбачає коригування показників прибутку на всі зміни, які мали місце протягом аналізованого періоду. До таких коригувальних факторів належать, зокрема, коливання рівня цін, трансформація умов оплати праці, зміни в організації виробничого процесу та інші зовнішні й внутрішні чинники. У міжнародній практиці управління

фінансовими результатами широкого застосування набув показник валового прибутку, який визначається як різниця між доходом від реалізації продукції (робіт, послуг) та змінними витратами. В умовах розвитку ринкових відносин цей показник дедалі активніше використовується й на вітчизняних підприємствах, оскільки він є інформативним інструментом оцінки виконання виробничої програми та ефективності операційної діяльності. Порівняння величини валового прибутку з показником чистого прибутку дає змогу детально проаналізувати структуру витрат і визначити вплив окремих їх елементів на кінцевий фінансовий результат. За економічною сутністю валовий прибуток відображає перевищення обсягу реалізованої продукції над сумою змінних витрат. Оскільки змінні витрати безпосередньо залежать від масштабів виробництва та реалізації, валовий прибуток слугує показником, що характеризує здатність підприємства покривати постійні витрати та формувати прибуток. У цьому контексті термін «валовий прибуток» фактично є скороченою формою поняття, яке відображає фінансовий результат, достатній для компенсації постійних витрат і забезпечення позитивного чистого прибутку. Формування валового прибутку відбувається поетапно і включає такі складові:

- дохід від реалізації продукції (робіт, послуг);
- віднімання змінної частини собівартості реалізованої продукції;
- визначення валового прибутку виробника;
- коригування на суму змінних витрат торговельного та адміністративного характеру;
- розрахунок валового прибутку підприємства;
- вирахування постійних витрат;
- формування чистого прибутку як кінцевого фінансового результату діяльності.

Валовий прибуток є одним із базових узагальнюючих показників результативності операційної діяльності підприємства, оскільки відображає фінансовий результат, сформований безпосередньо у процесі реалізації товарів і надання послуг, до врахування адміністративних, збутових та інших

операційних витрат. Його величина визначається співвідношенням між доходом від реалізації та виробничою собівартістю реалізованої продукції (послуг).

На основі проведеного аналізу встановлено, що у 2024 році ФОП Ільченко І.П. здійснив реалізацію товарів і послуг за відпускними цінами на суму 4242 тис. грн, при цьому собівартість реалізованого обсягу становила 2850 тис. грн. За таких умов валовий прибуток підприємства визначається як різниця між доходом від реалізації та собівартістю продукції і розраховується за формулою:

$$ВП = Др - Ср \quad (3.1)$$

де:

ВП – валовий прибуток;

Др – дохід від реалізації продукції (товарів, послуг);

Ср – собівартість реалізованої продукції.

Розрахувавши фактичні значення, отримаємо:

$$ВП_{2024} = 4242 - 2850 = 1392 \text{ тис. грн.}$$

Отже, валовий прибуток ФОП Ільченко І.П. у 2024 році становив 1392 тис. грн, що свідчить про достатній рівень результативності основної операційної діяльності підприємства та раціональну побудову витратної складової. Відносний рівень валового прибутку, розрахований у відсотках до собівартості реалізованої продукції, склав 48,8 %, що характеризує помірно високу маржинальність реалізованих товарів і послуг та здатність підприємства формувати стабільний фінансовий результат за рахунок основної діяльності. Такий рівень валової рентабельності свідчить про наявність фінансового потенціалу для покриття постійних витрат, формування чистого прибутку та забезпечення самофінансування подальшого розвитку ФОП Ільченко І.П. Водночас у структурі товарних фондів підприємства враховувалися залишки нереалізованої продукції на початок року, валовий прибуток за якими становив 139 тис. грн, що відповідає рівню рентабельності 48,8 % до собівартості. Це свідчить про відносно рівномірну прибутковість як поточної реалізації, так і залишкових запасів, а також про відсутність суттєвих втрат економічного потенціалу в запасах готової продукції.

У цілому результати аналізу дозволяють зробити висновок, що формування валового прибутку у 2024 році відбувалося за рахунок поєднання контрольованого рівня собівартості, збереження ефективної цінової політики та достатніх обсягів реалізації, що створює сприятливі передумови для підвищення операційної рентабельності та фінансової стійкості підприємства в перспективі. Чистий прибуток є узагальнюючим фінансовим результатом діяльності підприємства та визначається як частина прибутку, що залишається у розпорядженні суб'єкта господарювання після сплати податку на прибуток та інших обов'язкових платежів. Він формується на основі прибутку від звичайної діяльності до оподаткування та в загальному вигляді розраховується за формулою:

$$ЧП = Пдо\ опод - Ппод \quad (3.2)$$

де:

ЧП – чистий прибуток підприємства;

Пдо опод – прибуток від звичайної діяльності до оподаткування;

Ппод – податок на прибуток.

Згідно з даними розділу 2 (табл. 2.6), у 2024 році прибуток ФОП Ільченко І.П. від звичайної діяльності до оподаткування становив 5250 тис. грн, а сума податку на прибуток – 2500 тис. грн. Підставивши відповідні значення у формулу розрахунку чистого прибутку, отримаємо:

$$ЧП_{2024} = 5250 - 2500 = 2750 \text{ тис. грн.}$$

Отже, чистий прибуток ФОП Ільченко І.П. у 2024 році склав 2750 тис. грн. Отриманий фінансовий результат свідчить про стабільне та результативне функціонування підприємства у звітному періоді, а також підтверджує його спроможність забезпечувати покриття операційних витрат і податкових зобов'язань з подальшим формуванням власних фінансових ресурсів. Позитивна динаміка чистого прибутку порівняно з попередніми роками зумовлена зростанням обсягів реалізації продукції, збереженням контрольованого рівня витрат та відносно стабільним податковим навантаженням. Це створює передумови для підвищення фінансової стійкості підприємства та розширення можливостей його самофінансування у майбутніх періодах. Аналогічні

розрахунки зробимо по 2020–2023 рокам та результати зведемо до таблиці 3.2. За результатами розрахунків встановлено, що у 2020 році чистий прибуток підприємства становив 2974 тис. грн, у 2021 році – 2182 тис. грн, у 2022 році – 2350 тис. грн, у 2023 році – 2600 тис. грн, а у 2024 році – 2750 тис. грн.

Таблиця 3.6 – Динаміка чистого прибутку ФОП Ільченко І.П. у 2020–2024 роках

Рік	Чистий прибуток, тис. грн	Відхилення до попереднього року, тис. грн
2020	2974	–
2021	2182	–792
2022	2350	+168
2023	2600	+250
2024	2750	+150

Джерело: [розраховано автором]

Аналіз динаміки чистого прибутку ФОП Ільченко І.П. за 2020–2024 роки свідчить про нерівномірний, проте загалом позитивний характер його формування. У 2021 році спостерігалось суттєве зниження чистого прибутку порівняно з 2020 роком, що може бути пов'язано зі зростанням витрат, податкового навантаження та несприятливими зовнішніми умовами господарювання. Починаючи з 2022 року, підприємство демонструє стійку тенденцію до відновлення та зростання чистого прибутку, що зумовлено підвищенням ефективності операційної діяльності, оптимізацією витрат і стабілізацією фінансових результатів. Зростання чистого прибутку у 2023–2024 роках підтверджує здатність підприємства формувати власні фінансові ресурси, забезпечувати самофінансування та створювати передумови для подальшого розвитку й зміцнення фінансової стійкості.

Специфіка досліджуваного підприємства така, що фахівці є головним «засобом виробництва». Для підприємства збереження кваліфікованих кадрів та залучення нових висококваліфікованих кадрів є одним із основних питань. У межах даного дослідження здійснюється комплексний аналіз позитивних і деструктивних чинників, що формують рівень результативності управління діяльністю ФОП Ільченко І.П. З метою обґрунтування значущості та сили впливу окремих елементів зовнішнього й внутрішнього середовища на подальший

розвиток суб'єкта господарювання застосовано інструментарій SWOT-аналізу. Усі ідентифіковані фактори систематизовано за напрямками впливу: елементи зовнішнього середовища класифіковано як можливості або загрози, тоді як характеристики внутрішнього середовища визначено як сильні або слабкі сторони функціонування підприємства (табл. 3.7).

На основі отриманих результатів запропоновано стратегічний підхід до подолання управлінських проблем у сфері формування та зростання прибутковості ФОП Ільченко І.П.

Таблиця 3.7 – SWOT-аналіз ФОП Ільченко І.П.

Комбінація факторів	Зміст стратегічних рішень та впливів
1	2
Сильні сторони + Можливості (SO)	1. Системний аналіз потреб замовників, наявні конкурентні переваги, високий рівень кваліфікації інженерно-технічного персоналу, активне впровадження інновацій та стабільна якість послуг створюють передумови для формування нових напрямів співпраці із замовниками. 2. Позитивний діловий імідж, активна маркетингова діяльність, ослаблення позицій окремих конкурентів та диверсифікований спектр інжинірингових послуг забезпечують розширення присутності підприємства на ринку. 3. Фінансування за рахунок внутрішніх інвестицій, залучення висококваліфікованих фахівців до процесів проектування та використання сучасних технологічних рішень сприяють розвитку нових напрямів інжинірингової діяльності.
Сильні сторони + Загрози (ST)	1. Орієнтація на надання високоякісних інжинірингових послуг, постійний контроль відповідності міжнародним стандартам і застосування інновацій у будівельній сфері дозволяють зберігати конкурентоспроможність за умов зростання зовнішніх ризиків. 2. Сформована репутація, регулярний аналіз запитів споживачів, стабільна якість робіт і широкий спектр послуг забезпечують здатність ефективно конкурувати з підприємствами, що надають аналогічні інжинірингові рішення. 3. Наявність власної системи підготовки та розвитку персоналу знижує ризики кадрового дефіциту в інжиніринговій сфері.
Слабкі сторони + Можливості (WO)	1. Розвиток нових форматів взаємодії з ключовими замовниками може компенсувати внутрішні організаційні обмеження та стимулювати оновлення напрямів діяльності. 2. Позиціонування та розширення портфеля послуг у різних цінових сегментах, а також використання помилок конкурентів або їх виходу з ринку створюють умови для формування гнучкої цінової політики. 3. Розроблення та впровадження нових технологій у середньо- та довгостроковій перспективі сприятиме зростанню рентабельності діяльності підприємства.

Продовження таблиці 3.7

1	2
Слабкі сторони + Загрози (WT)	1. Зростання кількості конкурентів, інфляційні процеси та посилення податкового навантаження можуть негативно впливати на фінансові результати та конкурентні позиції підприємства. 2. Спад економіки України та активізація недобросовісної конкуренції підвищують ризики втрати ринкової частки або вимушеного згортання діяльності. 3. Валютна нестабільність та інфляція можуть призвести до зростання собівартості інжинірингових послуг і погіршення фінансової стійкості ФОП Ільченко І.П.
Сильні сторони + Вигоди	Лідерські позиції у галузі, стабільний попит, висока професійна компетентність інженерного персоналу, якість інжинірингових робіт, використання інноваційних рішень і контроль відповідності стандартам забезпечують зміцнення системи управління якістю та зростання фінансових результатів.
Слабкі сторони + Вигоди	Дефіцит кваліфікованих інженерних кадрів і низька якість пропозиції на ринку праці зумовлюють необхідність розвитку власної бази підготовки та перепідготовки персоналу, а також впровадження спеціалізованих освітніх програм спільно з технічними закладами освіти.
Сильні сторони + Втрати	Залучення висококваліфікованих фахівців, орієнтація на міжнародні стандарти та інноваційний характер інжинірингових рішень дозволяють мінімізувати втрати, пов'язані з репутаційними ризиками, зниженням якості послуг і необхідністю повторного виконання робіт.
Слабкі сторони + Втрати	Недостатня рекламна активність, скорочення обсягів реалізації, зростання собівартості та зниження рентабельності потребують перегляду управлінської політики з метою запобігання фінансовим і репутаційним втратам, а також погіршенню якості інжинірингових послуг.

Джерело: [сформовано автором]

Реалізація цієї стратегії передбачає виконання комплексу взаємопов'язаних умов, зокрема:

- послідовне закріплення конкурентних позицій у новому для підприємства сегменті несировинної економіки України, а також у сфері інтелектуальних інженерно-будівельних послуг;
- оптимізацію наявних напрямів діяльності та формування перспективних спеціалізацій з урахуванням динаміки ринкового попиту;
- безперервне підвищення зрілості системи управління шляхом впровадження процесного підходу та принципів ризик-орієнтованого мислення;
- формування та розвиток стійких партнерських відносин із ключовими постачальниками і замовниками на засадах довгострокової взаємовигоди;
- модернізацію організаційної структури, інфраструктури та внутрішнього середовища з метою підвищення узгодженості й ефективності бізнес-процесів;

- зростання результативності операційної діяльності та забезпечення довгострокової економічної стійкості підприємства;
- системне покращення якісних, технологічних і функціональних характеристик усіх видів робіт і послуг на основі використання сучасних досягнень науки, техніки та інноваційних технологій;
- посилення мотивації та персональної відповідальності управлінського і виконавського персоналу за результати діяльності, а також підвищення рівня професійної компетентності працівників;
- ухвалення управлінських рішень на засадах безперервного аналізу та оцінювання потреб, очікувань і рівня задоволеності як наявних, так і потенційних споживачів, а також інших зацікавлених сторін – власників, персоналу, партнерів і суспільства;
- активну співпрацю з провідними закладами вищої освіти України з метою розвитку інженерної освіти, удосконалення освітніх методик і підвищення якості підготовки фахівців;
- залучення найбільш перспективних випускників до професійної діяльності в межах ФОП Ільченко І.П.;
- формалізацію зобов'язань керівництва щодо дотримання та постійного розвитку системи менеджменту підприємства відповідно до визначених стандартів і внутрішніх регламентів.

Таким чином, запропонована стратегія орієнтована на комплексне посилення управлінської спроможності ФОП Ільченко І.П., підвищення його адаптивності до змін зовнішнього середовища та забезпечення стабільного довгострокового розвитку.

Результати проведеного SWOT-аналізу засвідчують, що формування стратегії зростання прибутковості ФОП Ільченко І.П. має ґрунтуватися на раціональному поєднанні сильних сторін підприємства з наявними можливостями зовнішнього середовища, одночасно мінімізуючи вплив внутрішніх обмежень і зовнішніх загроз. Зокрема, виявлені сильні сторони, такі як високий рівень професійної компетентності інженерного персоналу, сформована ділова репутація, якість інжинірингових послуг та орієнтація на

інноваційні рішення, створюють базис для розширення ринкової присутності та диверсифікації джерел доходів. Поєднання компонентів SO свідчить про доцільність активної експансії у перспективні сегменти інжинірингових послуг, що характеризуються вищою маржинальністю, зокрема у сфері інтелектуального будівництва та комплексного інженерного супроводу проєктів. Це дає змогу не лише збільшити обсяги реалізації, але й оптимізувати структуру доходів за рахунок зростання частки високорентабельних послуг. Комбінація ST орієнтує стратегію прибутковості на підвищення стійкості до зовнішніх ризиків шляхом стандартизації бізнес-процесів, контролю якості та дотримання міжнародних норм, що сприяє утриманню клієнтів і зниженню витрат, пов'язаних з переробкою робіт або репутаційними втратами. Водночас результати WO-аналізу вказують на необхідність використання ринкових можливостей для подолання внутрішніх слабких місць, зокрема через впровадження нових технологій, удосконалення цінової політики та розширення портфеля послуг, що дозволяє підвищити рентабельність операційної діяльності. Комбінація WT акцентує увагу на потребі управління витратами та фінансовими ризиками з метою запобігання негативному впливу макроекономічних факторів на прибутковість підприємства.

Таким чином, SWOT-аналіз виступає інструментом формування комплексної стратегії прибутковості, зорієнтованої на зростання доходів, оптимізацію витрат та забезпечення фінансової стійкості ФОП Ільченко І.П. у довгостроковій перспективі. З метою реалізації стратегічних орієнтирів, сформованих на основі SWOT-аналізу, доцільно запропонувати комплекс управлінських рекомендацій, спрямованих на підвищення ефективності господарської діяльності та зростання рівня прибутковості ФОП Ільченко І.П.

По-перше, підприємству доцільно зосередитися на диверсифікації портфеля інжинірингових послуг із пріоритетом розвитку напрямів, що характеризуються підвищеною доданою вартістю. Це дозволить збалансувати структуру доходів, зменшити залежність від окремих замовників і підвищити середній рівень рентабельності.

По-друге, важливим напрямом управлінського впливу є вдосконалення системи управління витратами на основі процесного підходу. Оптимізація бізнес-процесів, стандартизація операцій та запровадження контролінгу витрат сприятимуть зниженню собівартості послуг без втрати їх якості, що безпосередньо впливає на фінансовий результат.

По-третє, доцільним є посилення кадрової політики, зокрема шляхом розвитку власної системи підготовки та підвищення кваліфікації інженерного персоналу. Інвестування в людський капітал забезпечує зростання продуктивності праці, зменшення витрат на залучення зовнішніх фахівців і підвищення якості інжинірингових рішень.

По-четверте, підприємству рекомендовано удосконалити маркетингову та цінову політику, орієнтуючись на сегментацію споживачів і гнучке ціноутворення. Це дозволить ефективніше реагувати на зміни ринкової кон'юнктури, утримувати клієнтів і збільшувати обсяги реалізації послуг.

По-п'яте, з метою мінімізації впливу зовнішніх загроз доцільно впроваджувати ризик-орієнтований підхід до управління, що передбачає ідентифікацію, оцінювання та моніторинг фінансових, операційних і репутаційних ризиків, а також розроблення превентивних управлінських рішень.

Реалізація стратегії підвищення прибутковості ФОП Ільченко І.П., сформованої на основі результатів SWOT-аналізу, потребує впровадження системи управлінських рішень, ефективність яких має оцінюватися за допомогою чітко визначених кількісних показників результативності (KPI). Це забезпечує прозорість управління, контроль досягнення стратегічних цілей та обґрунтованість коригувальних дій.

Таблиця 3.8 – Управлінські рекомендації та KPI підвищення прибутковості ФОП Ільченко І.П.

Напрямок (SWOT)	Управлінська рекомендація	KPI	Baseline	Target	Зв'язок з фінансовим
--------------------	------------------------------	-----	----------	--------	-------------------------

					результатом (формула)
SO	Диверсифікація портфеля інжинірингових послуг у сегментах з високою доданою вартістю	Частка високорентабельних послуг, %	35 %	≥ 55 %	Прибуток = Дохід $\times$ Маржа – Витрати $\uparrow$ частки $\rightarrow \uparrow$ середньої маржі
SO	Розвиток довгострокових відносин з ключовими замовниками	Частка повторних замовлень, %	45 %	≥ 70 %	Чистий прибуток = Дохід – (Змінні + Постійні витрати) $\downarrow$ витрат на залучення
ST	Стандартизація процесів і контроль якості	Частка переробок у витратах, %	8 %	≤ 3 %	Операційний прибуток = Дохід – Операційні витрати
WO	Оптимізація витрат на основі процесного підходу	Собівартість 1 грн доходу, грн	0,78	$\leq 0,65$	Рентабельність продажів = Прибуток / Дохід $\times 100$ %
WO	Впровадження інноваційних і цифрових технологій	Продуктивність праці, грн/працівника	720 тис.	≥ 1 000 тис.	Прибуток = (Дохід / Персонал) $\times$ К- сть – Витрати
ST / WO	Розвиток кадрового потенціалу та внутрішнього навчання	Плинність кадрів, %	18 %	≤ 8 %	$\downarrow$ плинності $\rightarrow \downarrow$ витрат на найм $\rightarrow \uparrow$ чистого прибутку
WT	Управління фінансовими та валютними ризиками	Відхилення фактичних витрат від планових, %	12 %	≤ 5 %	Фінансовий результат = Плановий прибуток $\pm$ Відхилення
WT	Удосконалення маркетингової та цінової політики	Середній дохід на 1 клієнта, грн	210 тис.	≥ 320 тис.	Дохід = К-сть клієнтів $\times$ Середній чек

Джерело: [сформовано автором]

У межах дослідження для оцінювання впливу КРІ на фінансові результати доцільно застосовувати такі узагальнені показники:

1. Прибуток від операційної діяльності:

$$Пон = Д - C - BonП_{\{on\}} = Д - C - B \quad (3.3)$$

де:

Д – дохід від реалізації інжинірингових послуг;

С – собівартість;

B_{op} – операційні витрати.

2. Рентабельність продажів:

$$R_{np} = \Pi / Д \times 100\% \quad (3.4)$$

3. Рентабельність діяльності:

$$R_d = \Pi / B_{zag} \times 100\% \quad (3.5)$$

4. Продуктивність праці:

$$PP = Д / Ч_{перс} \quad (3.6)$$

Таблиця 3.9 – Економічний ефект від впровадження КРІ ФОП Ільченко І.П.

Показник	До впровадження КРІ (Baseline)	Після впровадження КРІ (Target)	Економічний ефект / Зростання	Примітки / формула впливу на прибуток
Продуктивність праці, грн/працівника	800 000	1 000 000	$+200\,000 \times 3$ працівники = 600 000	Впливає на дохід: Прибуток = Дохід $\times$ Маржа – Витрати
Плинність кадрів, %	18 %	8 %	Економія витрат на найм $1 \times 30\,000 =$ 30 000	Зменшення витрат на залучення персоналу
Частка повторних замовлень, %	45 %	70 %	$10 \text{ клієнтів} \times$ 320 000 = 3 200 000	Додатковий дохід від повторних замовлень
Середній дохід на клієнта, грн	180 000	320 000	$+140\,000 \text{ на } 1$ клієнта $\times 10$ клієнтів = 1 400 000	Зростання загального доходу, формула: Дохід = К-сть клієнтів $\times$ Середній чек
Собівартість, % від доходу	80 %	65 %	$1\,920\,000 -$ $1\,560\,000 =$ 360 000	Оптимізація витрат $\rightarrow \uparrow$ чистий прибуток
Загальний економічний ефект	—	—	4 190 000 грн	Сума всіх факторів

Джерело: [сформовано автором]

Запропонована система КРІ з визначеними базовими та цільовими значеннями дозволяє трансформувати результати SWOT-аналізу у формалізовану модель управління прибутковістю ФОП Ільченко І.П. Кількісна прив'язка кожної рекомендації до показників прибутку та рентабельності забезпечує можливість об'єктивного контролю реалізації стратегії, своєчасного виявлення відхилень та ухвалення обґрунтованих управлінських рішень,

спрямованих на забезпечення фінансової стійкості та сталого розвитку підприємства. Узагальнюючи, запропоновані управлінські рекомендації формують цілісну систему заходів, спрямовану на реалізацію стратегії прибутковості ФОП Ільченко І.П., підвищення ефективності використання ресурсів і забезпечення сталого розвитку підприємства в умовах нестабільного зовнішнього середовища.

3.2. Резерви зростання прибутковості підприємства на основі результатів факторного моделювання

Балансовий прибуток підприємства виступає комплексним показником фінансових результатів усіх видів його діяльності та відображає здатність компанії генерувати прибуток за звітний період. Для оцінки ефективності використання ресурсів та визначення рівня прибутковості здійснюється системний аналіз балансового прибутку, який передбачає порівняння фактичних результатів з даними попереднього періоду для визначення темпів зростання, а також зіставлення з плановими або прогнозованими показниками. У процесі аналізу проводиться детальне вивчення окремих складових балансового прибутку, оцінка їхнього впливу на загальний фінансовий результат, а також аналіз структури прибутку і напрямків його розвитку. Це дозволяє ідентифікувати ключові фактори, які впливають на ефективність діяльності підприємства, та визначити пріоритети для оптимізації бізнес-процесів і підвищення прибутковості. Для більш глибокого та системного аналізу застосовується спеціальна модель, яка базується на даних фінансової звітності та дозволяє кількісно оцінювати ефективність діяльності через ключові показники продуктивності та KPI. Використання цієї моделі дозволяє сформулювати наступні аналітичні висновки:

1. Визначення ступеня виконання планових показників балансового прибутку та оцінка досягнення фінансових цілей підприємства.

2. Аналіз змін окремих складових прибутку та їхнього впливу на загальний фінансовий результат, включно з ідентифікацією резервів підвищення прибутковості.

3. Оцінка темпів зростання балансового прибутку в розрізі кожного елемента, що дозволяє визначити ефективність використання ресурсів і розробити управлінські заходи для підвищення фінансових результатів.

Комплексний аналіз результатів діяльності підприємства включає обов'язкове дослідження змін кожного показника за поточний період, що аналізується, відоме як «горизонтальний» аналіз фінансових результатів. Це дає змогу встановити, які КРІ вплинули на підвищення або зниження прибутковості, оцінити ефективність управлінських рішень та визначити напрямки вдосконалення бізнес-процесів для стабільного фінансового зростання.

Дослідження структури окремих показників та виявлення їх змін здійснюється за допомогою «вертикального» аналізу, який дозволяє оцінити внесок кожного елемента у формування загального фінансового результату. Аналіз загальної динаміки змін фінансових показників протягом декількох звітних періодів проводиться у форматі «трендового» аналізу, що дає змогу простежити тенденції зростання або зниження прибутковості та визначити закономірності ефективності діяльності підприємства. Модель оцінки рівня та динаміки фінансових результатів формується на основі даних фінансової звітності, що дозволяє кількісно визначати КРІ та ефективність використання ресурсів підприємства. Після проведення загальної оцінки стану балансового прибутку доцільно перейти до факторного аналізу, який дозволяє встановити основні детермінанти зміни прибутку.



Рис. 3.1. Структурно-логічна модель факторної системи балансового прибутку

Джерело: [сформовано автором]

Для цього на основі фінансової звітності та планових показників формується аналітична таблиця (табл. 3.10), що відображає вплив кожного фактора на рівень та динаміку балансового прибутку.

Таблиця 3.10 – Факторний аналіз балансового прибутку ФОП Ільченко І.П.
у 2020–2024 роках

№	Показник	Умовне позначення	2020 р.	2021 р.	2022 р.	2023 р.	2024 р.	Відхилення 2024/2020	Вплив фактора
1	Прибуток від операційної діяльності	ПОД	40064	90664	90750	120230	150630	+110 566	+110566
2	Фінансові доходи	ФД	0	200	50	20	0	0	0
3	Фінансові витрати	ФВ	1	105	210	315	420	+419	–419
4	Інвестиційні доходи	ІД	0	0	0	0	0	0	0
5	Інвестиційні витрати	ІВ	0	0	0	0	0	0	0
6	Балансовий прибуток (до оподаткування)	Пб	40063	90759	90590	119935	150210	+110147	+110147

Джерело: [ирозраховано автором]

Результати факторного аналізу балансового прибутку ФОП Ільченко І.П. за 2020–2024 роки свідчать, що ключовим фактором його зростання є прибуток від операційної діяльності, вплив якого становить +110566 тис. грн. Це підтверджує домінуючу роль основної господарської діяльності у формуванні фінансових результатів підприємця. Фінансові доходи протягом аналізованого періоду мали епізодичний характер та не здійснили суттєвого впливу на динаміку балансового прибутку. Натомість фінансові витрати демонструють зростаючу тенденцію, що призвело до негативного факторного впливу в обсязі –419 тис. грн, частково нівелюючи позитивний ефект від операційної діяльності. Інвестиційні доходи та витрати у структурі фінансових результатів відсутні, що свідчить про орієнтацію ФОП Ільченко І.П. на самофінансування та мінімізацію інвестиційних ризиків. Узагальнюючи, слід зазначити, що збільшення балансового прибутку на 110147 тис. грн у 2024 році порівняно з 2020 роком забезпечене переважно операційними чинниками, що характеризує фінансову модель підприємця як стійку, контрольовану та орієнтовану на розвиток основної діяльності.

На зміну балансового (фінансового) прибутку вплинули такі фактори:

1. Загальна зміна балансового прибутку

Згідно з даними таблиці 3.10, балансовий прибуток до оподаткування збільшився з 40063 грн у 2020 році до 150210 грн у 2024 році, тобто:

$$\Delta\Pi\text{б}=150210-40063=+110147 \text{ грн.}$$

2. Вплив прибутку від реалізації продукції

Основним чинником зростання балансового прибутку стало збільшення прибутку від реалізації (валового прибутку), який за аналізований період зріс:

$$460880-150243=+310637 \text{ грн.}$$

Це зростання зумовлено такими складовими.

2.1. Вплив зміни обсягу реалізації продукції

Зростання доходу від реалізації з 250115 грн у 2020 році до 62080 грн у 2024 році позитивно вплинуло на фінансовий результат підприємства та забезпечило основну частину приросту валового прибутку.

2.2. Вплив зміни собівартості реалізованої продукції

Одночасно із зростанням обсягів діяльності відбулося підвищення повної собівартості реалізованої продукції:

$$15600-9872=+5728 \text{ грн.}$$

Зростання витрат мало негативний стримуючий вплив на прибутковість, проте його масштаби були суттєво меншими порівняно з приростом доходів.

2.3. Вплив фінансових доходів і витрат

Фінансові доходи мали несистемний характер і не здійснили суттєвого впливу на зміну фінансового результату. Натомість фінансові витрати зросли з 1 грн у 2020 році до 420 грн у 2024 році, що призвело до зменшення балансового прибутку на: $420-1=419$ грн.

3. Узагальнення факторного впливу

Таким чином, загальна зміна балансового прибутку ФОП Ільченко І.П. у 2020–2024 роках сформувалася під впливом:

- позитивного ефекту зростання прибутку від реалізації продукції;
- негативного впливу підвищення собівартості;
- незначного зменшення результату за рахунок фінансових витрат.

Переважаючий вплив факторів зростання доходів над витратними чинниками забезпечив позитивну динаміку балансового прибутку, що свідчить

про підвищення загальної ефективності господарської діяльності підприємства. Отримані результати свідчать, що зростання фінансового (балансового) прибутку ФОП Ільченко І.П. у 2024 році є наслідком дії сукупності взаємопов'язаних факторів, ключовим з яких виступає підвищення ефективності основної операційної діяльності підприємства. Згідно з даними таблиці 3.6, балансовий прибуток до оподаткування збільшився з 40 063 грн у 2020 році до 150 210 грн у 2024 році, що відповідає приросту на 110 147 грн. Визначальну роль у формуванні позитивної динаміки фінансового результату відіграло зростання прибутку від операційної діяльності, який за аналізований період зріс більш ніж утричі. Така тенденція зумовлена, насамперед, розширенням обсягів реалізації продукції (робіт, послуг), підвищенням рівня валового прибутку та загальним зростанням доходів підприємства. Водночас збільшення повної собівартості реалізованої продукції та зростання операційних витрат мали стримуючий вплив на темпи приросту прибутку, що вказує на наявність резервів підвищення ефективності витратної політики.

Фінансові доходи та витрати протягом досліджуваного періоду мали другорядний характер і не справляли істотного впливу на загальну величину балансового прибутку. Водночас зростання фінансових витрат у 2020–2024 роках призвело до часткового зменшення фінансового результату, що необхідно враховувати при формуванні подальших управлінських рішень. Таким чином, загальне збільшення балансового прибутку ФОП Ільченко І.П. у 2024 році сформувалося переважно за рахунок зростання прибутку від основної діяльності, тоді як вплив позареалізаційних чинників був обмеженим. Це підтверджує, що саме операційна діяльність залишається основним джерелом формування фінансового результату підприємства. Проведений факторний аналіз дозволяє зробити висновок про доцільність зосередження управлінських зусиль на подальшій оптимізації витрат, удосконаленні цінової політики та підвищенні ефективності структури реалізації продукції. Саме в межах прибутку від реалізації зосереджені ключові внутрішні резерви зростання прибутковості підприємства.

Загалом економічний аналіз фінансових результатів у даному дослідженні виконує функцію інструменту внутрішнього управління та слугує інформаційною основою для обґрунтування стратегічних і тактичних управлінських рішень. Застосування комплексного підходу, що поєднує аналіз доходів, витрат і факторів формування прибутку, дозволяє не лише оцінити досягнутий фінансовий результат, а й визначити напрями його сталого зростання в перспективі. Поряд із внутрішнім, або управлінським, аналізом фінансових результатів важливе значення має також зовнішній аналіз прибутку від реалізації продукції. Його актуальність особливо зростає в умовах функціонування ринкової економіки, оскільки саме показник прибутку від реалізації є об'єктом зацікавленості широкого кола зовнішніх користувачів інформації – конкурентних підприємств, фінансово-кредитних установ, контролюючих та фіскальних органів. На відміну від внутрішнього аналізу, зовнішній аналіз ґрунтується виключно на офіційній фінансовій та статистичній звітності, доступній для сторонніх користувачів. Базою для порівняльної оцінки фактичного прибутку від реалізації, як правило, виступають показники попереднього звітного періоду або затверджені планові орієнтири. Загальний алгоритм дослідження є універсальним і передбачає зіставлення фактичних значень з базовими, визначення абсолютної зміни прибутку, а також подальше виділення факторів, що зумовили відхилення фактичного результату. Глибина факторного аналізу залежить від поставлених цілей. У межах внутрішнього аналізу вплив чинників може деталізуватися значно ширше, що дає змогу використовувати результати для прийняття управлінських рішень, спрямованих на зростання балансового прибутку. Натомість під час зовнішнього аналізу, за умов обмеженого інформаційного забезпечення, зазвичай визначаються лише узагальнені напрями зміни прибутку від реалізації продукції. На величину прибутку від реалізації впливають такі основні фактори, які можуть бути оцінені за даними як внутрішньої, так і зовнішньої звітності:

- зміна обсягів реалізації продукції;
- коливання рівня відпускних цін;
- зміна повної собівартості реалізованої продукції;

– трансформація структури реалізованого асортименту.

Оцінювання впливу зазначених факторів здійснюється за відповідними методичними підходами. Так, вплив обсягу реалізації визначається шляхом коригування базового прибутку на коефіцієнт виконання або перевиконання плану збуту. Даний коефіцієнт розраховується як відношення планової собівартості фактично реалізованої продукції до планової собівартості запланованого обсягу реалізації. Ефект зміни цін оцінюється через різницю між фактично отриманою виручкою та плановою виручкою, перерахованою на фактичний обсяг реалізованої продукції. Вплив змін у рівні повної собівартості встановлюється шляхом зіставлення фактичних витрат на реалізовану продукцію з їх плановою величиною, скоригованою на фактичний обсяг продажів. У межах цього чинника відображаються також зміни цін на сировину, матеріальні ресурси, енергоносії та тарифи, які переважно мають зовнішній характер і не залежать безпосередньо від управлінських рішень підприємства, тому в розширеному аналізі доцільно виділяються як окремий об'єкт дослідження. Вплив структурних зрушень у реалізації продукції пов'язаний з неоднаковим рівнем рентабельності окремих товарів або послуг. Збільшення частки більш прибуткових позицій у загальному обсязі реалізації сприяє зростанню прибутку, тоді як зростання питомої ваги менш рентабельної продукції, навпаки, знижує загальний фінансовий результат.

В умовах конкурентного ринкового середовища суб'єкти господарювання орієнтуються на формування такого асортименту продукції та послуг, який забезпечує максимальну віддачу з кожної вкладеної гривні витрат, тобто характеризується підвищеним рівнем рентабельності. Саме тому зміна структури реалізованої продукції розглядається як один із ключових чинників впливу на динаміку прибутку від реалізації. У практиці економічного аналізу застосовується декілька методичних підходів до оцінювання впливу структурних зрушень на фінансовий результат від реалізації продукції.

Перший підхід ґрунтується на зіставленні планової суми прибутку, перерахованої на фактичний обсяг реалізованої продукції, з базовим плановим прибутком, скоригованим на коефіцієнт виконання плану з обсягу реалізації.

Такий розрахунок дозволяє відокремити ефект, зумовлений саме структурними змінами, від впливу кількісних коливань обсягів продажів. Другий спосіб передбачає множення планового прибутку на різницю між коефіцієнтами зростання обсягу реалізації, визначеними у двох різних оцінках: за відпускними цінами та за базовою собівартістю. Коефіцієнт зростання обсягу реалізації за відпускними цінами визначається як відношення фактичного обсягу реалізації у відпускних цінах до відповідного базового показника і розраховується за формулою:

$$K1 = Po\phi / Po, \quad (3.7)$$

де

$K1$ – коефіцієнт зростання обсягу реалізації продукції за відпускними цінами;
 $Po\phi$ – обсяг реалізації продукції за відпускними цінами у базисній оцінці на фактичний обсяг реалізації;

Po – обсяг реалізації продукції за відпускними цінами у базисному періоді.

Аналогічно визначається коефіцієнт зростання обсягу реалізації продукції в оцінці за базовою собівартістю:

$$K2 = Co\phi / Co, \quad (3.8)$$

де

$K2$ – коефіцієнт зростання обсягу реалізації у собівартісній оцінці;

$Co\phi$ – повна собівартість продукції у базисній оцінці на фактичний обсяг реалізації;

Co – повна собівартість продукції у базисному періоді.

Третій метод визначення впливу структурних змін полягає у поєднанні фактичної повної собівартості реалізованої продукції з відхиленням рівня рентабельності. За цим підходом оцінюється, наскільки зміна питомої ваги окремих видів продукції з різною прибутковістю вплинула на загальну суму прибутку. Розрахунок здійснюється за формулою:

$$\Delta\P = C\phi \times (Po\phi - Po), \quad (3.9)$$

де

$\Delta\P$ – зміна прибутку внаслідок структурних зрушень у складі реалізованої продукції;

$C\phi$ – фактична повна собівартість реалізованої продукції;

$Po\phi$ – рівень рентабельності, розрахований за планом або базовим показником на фактичний обсяг реалізації;

Po – плановий рівень рентабельності продукції.

За результатами аналізу фінансових результатів діяльності ФОП Ільченко І.П., наведених у таблиці 2.6, встановлено, що прибуток від операційної діяльності у 2024 році зріс порівняно з 2023 роком на 30,4 тис. грн (з 120,23 тис. грн до 150,63 тис. грн). Це свідчить про загалом позитивну динаміку ефективності господарської діяльності підприємства та результативність управлінських рішень у звітному періоді. Зміна прибутку від реалізації (операційної діяльності) ФОП Ільченко І.П. у 2024 році була зумовлена впливом таких основних факторів.

1. Зростання обсягу реалізації продукції та послуг. Чистий дохід від реалізації у 2024 році збільшився з 440,03 тис. грн до 480,23 тис. грн, тобто на 40,2 тис. грн. Розширення обсягів реалізації стало одним із ключових факторів приросту валового та операційного прибутку, що свідчить про зростання попиту на послуги та товари підприємства.

2. Зміна цінової політики. Зростання доходу від реалізації продукції (з 550,63 тис. грн у 2023 році до 620,48 тис. грн у 2024 році) відбулося не лише за рахунок кількісного чинника, а й унаслідок коригування відпускних цін. Це позитивно вплинуло на величину валового прибутку, який зріс на 50,25 тис. грн (з 410,63 тис. грн до 460,88 тис. грн).

3. Зміна рівня собівартості реалізованої продукції (послуг). Собівартість реалізованої продукції у 2024 році зросла з 14,0 тис. грн до 15,6 тис. грн, тобто на 1,6 тис. грн, що мало стримуючий вплив на темпи зростання операційного прибутку. Незважаючи на абсолютне зростання витрат, їх частка в операційних витратах залишається контрольованою, однак саме цей фактор частково нівелював позитивний ефект від зростання доходів.

4. Структурні зрушення у складі витрат. Позитивним чинником є скорочення питомої ваги адміністративних витрат (з 22,5 % до 22,1 %), однак одночасне зростання витрат на збут та інших операційних витрат зумовило додаткове навантаження на фінансовий результат. У сукупності структурні зміни витрат мали обмежено стримуючий вплив на приріст прибутку.

Загальний результат впливу зазначених факторів зумовив збільшення прибутку від операційної діяльності на 30,4 тис. грн у 2024 році, що підтверджує

позитивну тенденцію розвитку підприємства. Отже, аналіз факторів зміни прибутку від реалізації показує, що вирішальним джерелом його зростання є збільшення обсягів реалізації та підвищення доходності операційної діяльності. Водночас основним резервом подальшого зростання прибутку ФОП Ільченко І.П. залишається стримування темпів зростання собівартості та операційних витрат, зокрема за рахунок оптимізації витрат на матеріальні ресурси та підвищення ефективності використання оборотних активів.

Слід також зауважити, що на підприємстві здійснюється внутрішній аналіз прибутку від реалізації продукції, основним призначенням якого є формування обґрунтованих управлінських рішень, спрямованих на стабільне та довгострокове зростання балансового прибутку. Важливо підкреслити, що інформаційна база, яка використовується у процесі внутрішнього аналізу, є значно ширшою порівняно з даними, доступними для зовнішнього фінансового аналізу. Саме це забезпечує можливість глибшого дослідження причинно-наслідкових зв'язків формування фінансових результатів. Завдяки використанню детальної інформації бухгалтерського обліку в межах внутрішнього аналізу стає можливим кількісне визначення впливу більшої кількості факторів на зміну прибутку. Зокрема, можуть бути оцінені наслідки коливань цін на матеріальні ресурси, змін тарифів на послуги, а також визначено розмір економії або перевитрат, що виникли в результаті дотримання або порушення виробничої дисципліни. Для реалізації такого підходу на основі даних бухгалтерського обліку формується спеціальна аналітична таблиця, у якій узагальнюється інформація, необхідна для комплексного аналізу прибутку від реалізації продукції.

За результатами проведеного аналізу встановлено, що у звітному періоді прибуток від реалізації (операційної діяльності) ФОП Ільченко І.П. формувався під впливом змін цінової політики та рівня витрат, що відображено у фінансових показниках розділу 2.

1. У 2024 році спостерігалось зростання доходу від реалізації продукції та послуг, що свідчить про підвищення відпускних цін і/або реалізацію більш доходних видів діяльності. Згідно з даними таблиці 2.6, дохід від реалізації зріс з

550,63 тис. грн у 2023 році до 620,48 тис. грн у 2024 році, тобто на 69,85 тис. грн. Зазначена тенденція мала позитивний вплив на фінансовий результат, що підтверджується зростанням валового прибутку на 50,25 тис. грн. Таким чином, підвищення рівня доходів від реалізації стало одним із ключових чинників покращення результатів основної діяльності підприємства.

2. Водночас аналіз повної собівартості реалізованої продукції свідчить про зростання витрат у звітному періоді. Згідно з даними розділу 2, собівартість реалізованої продукції у 2024 році збільшилася з 14,0 тис. грн до 15,6 тис. грн, тобто на 1,6 тис. грн. Крім того, зросли витрати на збут та інші операційні витрати, що в сукупності мало стримуючий вплив на зростання прибутку від реалізації. Підвищення цін на матеріальні ресурси, тарифів на послуги та витрат на оплату праці частково нейтралізувало позитивний ефект від зростання доходів. Отже, аналіз показує, що підвищення рівня відпускних цін та зростання доходу від реалізації сприяли покращенню фінансового результату ФОП Ільченко І.П., однак збільшення собівартості та операційних витрат обмежило потенціал зростання прибутку. Це обґрунтовує доцільність подальшої оптимізації витрат як ключового резерву підвищення ефективності діяльності підприємства.

Дані таблиці 3.11 свідчать про сталу позитивну динаміку фінансових результатів ФОП Ільченко І.П. у 2020–2024 роках. Обсяг реалізації продукції за відпускними цінами за аналізований період зріс з 250,1 тис. грн у 2020 році до 620,5 тис. грн у 2024 році, що вказує на розширення масштабів господарської діяльності та зростання попиту на продукцію й послуги підприємства. Чистий дохід від реалізації також має стійку тенденцію до зростання – з 210,1 тис. грн до 480,2 тис. грн, що характеризує ефективну цінову політику та належний рівень платіжної дисципліни контрагентів.

Таблиця 3.11 – Аналіз прибутку від реалізації продукції (робіт, послуг) ФОП Ільченко І.П. у 2020–2024 рр.

Показник	2020 рік, грн	2021 рік, грн	2022 рік, грн	2023 рік, грн	2024 рік, грн
Реалізація продукції за відпускними цінами підприємства	250115	420764	480920	550630	620480

Чистий дохід від реалізації продукції	210111	360134	400350	440030	480230
Повна собівартість реалізованої продукції	9872	11050	12500	14000	15600
Валовий прибуток (прибуток від реалізації)	150243	310714	350420	410630	460880
Рентабельність реалізації, %	11,7	19,9	16,6	18,6	21,5

Джерело: [розраховано автором]

Водночас повна собівартість реалізованої продукції зростала помірними темпами (з 9,9 тис. грн до 15,6 тис. грн), що дало змогу зберегти позитивний фінансовий результат. У результаті валовий прибуток (прибуток від реалізації) збільшився більш ніж утричі – з 150,2 тис. грн у 2020 році до 460,9 тис. грн у 2024 році, що свідчить про підвищення ефективності операційної діяльності та раціональне управління витратами. Показник рентабельності реалізації у 2024 році досяг 21,5 %, що є найвищим значенням за весь досліджуваний період і підтверджує зростання прибутковості діяльності ФОП Ільченко І.П.

3. За результатами аналізу діяльності ФОП Ільченко І.П., проведеного на основі даних розділу 2, прибуток, отриманий унаслідок порушення господарської, технологічної або виробничої дисципліни, не виявлено. У структурі доходів та витрат підприємства відсутні суми економії, пов'язані з недотриманням стандартів і технічних умов, порушенням вимог з охорони праці чи техніки безпеки. Це свідчить про належний рівень організації господарської діяльності та відсутність прихованих джерел формування прибутку за рахунок неякісного або небезпечного виконання робіт.

4. Аналіз динаміки чистого доходу від реалізації продукції (табл. 2.6) показує, що у 2024 році його обсяг зріс з 440,03 тис. грн до 480,23 тис. грн, тобто на 40,2 тис. грн. Збільшення обсягів реалізації за незмінної загальної моделі витрат мало позитивний вплив на формування прибутку від реалізації, оскільки дало змогу ефективніше покривати постійні витрати та підвищити віддачу від використання наявних ресурсів.

5. Зміна структури реалізації продукції та послуг у бік більш доходних напрямів діяльності сприяла зростанню валового прибутку, який у 2024 році збільшився на 50,25 тис. грн порівняно з попереднім роком. Водночас аналіз

показує, що потенціал цього чинника використано не повністю, оскільки зростання менш рентабельних видів послуг частково обмежувало загальний ефект від розширення обсягів реалізації.

6. Згідно з даними розділу 2, повна собівартість реалізованої продукції у 2024 році зросла з 14,0 тис. грн до 15,6 тис. грн, що свідчить про підвищення витрат на матеріальні ресурси, оплату праці та супутні послуги. Зростання витрат на одиницю доходу мало негативний стримуючий вплив на прибуток від реалізації, частково нейтралізуючи позитивний ефект від збільшення обсягів та доходів.

7. Структурний аналіз витрат показав, що поряд із відносною стабільністю адміністративних витрат відбулося зростання витрат на збут та інших операційних витрат, що негативно позначилося на рівні собівартості реалізованої продукції. Саме цей чинник є внутрішнім резервом підвищення ефективності діяльності підприємства, оскільки безпосередньо залежить від управлінських рішень.

Таким чином, внутрішній аналіз прибутку від реалізації продукції ФОП Ільченко І.П. за даними бухгалтерського обліку свідчить, що основні фактори, які залежать від діяльності підприємства, загалом позитивно вплинули на формування прибутку. Водночас зростання собівартості, зумовлене підвищенням цін і тарифів на ресурси, мало негативний ефект, який не може бути повністю віднесений до внутрішніх резервів зростання прибутку. Разом з тим, у процесі поглибленого аналізу доцільно зосередити увагу на процесі формування витрат на матеріальні ресурси та супутні послуги, зокрема транспортно-заготівельні витрати. Оптимізація саме цих елементів витрат може стати реальним резервом подальшого зростання прибутку від реалізації продукції.

Таблиця 3.12 – Зведення факторів, що вплинули на зміну прибутку від реалізації продукції ФОП Ільченко І.П. у 2020–2024 рр.

Фактор	Сума впливу, тис. грн
Зміна прибутку від реалізації всього	460,88 – 150,24 = +310,64
у тому числі за рахунок:	
зростання чистого доходу від реалізації продукції	+270,12
зміни повної собівартості реалізованої продукції	–5,73
структурних зрушень у складі реалізованої продукції та доходів	+46,25

порушення виробничої (господарської) дисципліни	0,00
Разом	+310,64

Джерело: [розраховано автором]

За період 2020–2024 років прибуток від реалізації продукції ФОП Ільченко І.П. зріс на 310,64 тис. грн, що є результатом переважно розширення обсягів реалізації та зростання доходів. Основним чинником приросту прибутку стало збільшення чистого доходу від реалізації на 270,12 тис. грн, що свідчить про зростання попиту та ефективну цінову політику підприємства. Водночас зростання повної собівартості реалізованої продукції на 5,73 тис. грн мало незначний стримуючий вплив на фінансовий результат, що вказує на відносну стабільність витратної складової. Додатковий позитивний ефект у розмірі 46,25 тис. грн забезпечили структурні зрушення у складі реалізації, зокрема збільшення частки більш дохідних видів продукції та послуг. Порушень виробничої або господарської дисципліни, які могли б призвести до штучної економії витрат або спотворення фінансового результату, у досліджуваному періоді не виявлено.

Проаналізувавши загальну величину прибутку від реалізації продукції (робіт, послуг) ФОП Ільченко І.П., доцільно також розглянути виконання плану та динаміку прибутку за окремими напрямками діяльності, що формують сукупний фінансовий результат. Такий аналіз дає змогу виявити причини змін обсягів реалізації, рівня цін та собівартості, а також оцінити ефективність структури реалізованих послуг. Зміна прибутку від реалізації у звітному періоді, відповідно до даних розділу 2, відбувалася під впливом трьох основних факторів:

- зміни обсягу реалізації продукції та послуг;
- зміни рівня відпускних цін;
- зміни собівартості реалізованої продукції (послуг).

Для оцінювання впливу зазначених факторів у практиці економічного аналізу застосовуються методи абсолютних різниць та ланцюгових підстановок, які дають змогу кількісно визначити внесок кожного чинника у зміну прибутку. Проаналізувавши прибуток від реалізації всієї товарної продукції підприємства, слід також проаналізувати і виконання плану, і динаміку прибутку від реалізації

окремих видів продукції. Це необхідно для вивчення причин зміни обсягу продажу окремих видів продукції, а також їх ціни і собівартості. Для аналізу за даними бухгалтерського обліку складається наступна аналітична таблиця 3.13.

На зміну прибутку від реалізації окремих видів продукції впливають фактори:

- зміна обсягу продажів;
- зміна середньо-реалізаційної ціни;
- зміна собівартості реалізованої продукції.

Вплив цих факторів можна розрахувати методом ланцюгових підстановок і абсолютних різниць.

Методика розрахунку методом ланцюгових підстановок:

$$57000 \times (500 - 400) = 5700 \text{ тис. грн.}$$

$$48500 \times (500 - 400) = 4850 \text{ тис. грн.}$$

$$48500 \times (520 - 400) = 5820 \text{ тис. грн.}$$

$$48500 \times (520 - 450) = 3395 \text{ тис. грн.}$$

Дані таблиці 3.13 свідчать, що найбільший негативний вплив на прибуток від реалізації мали комп'ютери та ноутбуки, де зниження обсягів реалізації та зростання собівартості зумовили скорочення прибутку. Водночас дрібна побутова техніка та телефони забезпечили істотне зростання прибутку за рахунок збільшення обсягів продажу та підвищення середньореалізаційних цін.

Таблиця 3.13 – Аналіз прибутку від реалізації окремих видів продукції ФОП Ільченко І.П. за 2024 рік

Вид продукції	Кількість реалізованої продукції, од.	Середня ціна реалізації, грн	Собівартість одиниці продукції, грн	Сума прибутку від реалізації, тис. грн	Відхилення від планового прибутку, тис. грн
	план	факт	план	факт	план
Комп'ютери, ноутбуки	57000	48500	500	520	400
Телевізори	56000	53000	600	610	500
Дрібна побутова техніка	27000	30500	700	735	570
Телефони	19000	25600	750	780	587,4
Разом	159000	157600	–	–	–

Джерело: [розраховано автором]

Загалом позитивний вплив цінового чинника був частково нівельований зростанням собівартості, що підтверджує доцільність подальшої оптимізації витрат і перегляду асортиментної структури реалізації. Аналіз відхилень прибутку від реалізації окремих видів продукції за 2024 рік, де загальне відхилення фактичного прибутку від планового склало:

$19296 - 17900 = +1396$ тис. грн, завдяки впливу таких факторів:

– сумарний вплив по всіх видах продукції склав 378 тис. грн (позитивний ефект переважно завдяки збільшенню реалізації дрібної побутової техніки та телефонів, але зменшення продажів комп'ютерів і телевізорів частково нівелювало цей ефект);

– позитивний вплив на прибуток склав 3335 тис. грн, що свідчить про ефективну цінову політику підприємства та підвищення середньої ціни по всіх видах продукції;

– негативний вплив склав -2317 тис. грн, що обумовлено підвищенням фактичної собівартості по деяких видах продукції, зокрема комп'ютерах і телевізорах.

Методика розрахунку впливу факторів на зміну прибутку

а) Зміна обсягу і структури реалізованої продукції:

– комп'ютери, ноутбуки: $(48\,500 - 57\,000) \times (500 - 400) = -850(48\,500 - 57\,000) \times (500 - 400) = -850(48\,500 - 57\,000) \times (500 - 400) = -850$ тис. грн.;

– телевізори: $(53\,000 - 56\,000) \times (600 - 500) = -300(53\,000 - 56\,000) \times (600 - 500) = -300(53\,000 - 56\,000) \times (600 - 500) = -300$ тис. грн.;

– дрібна побутова техніка: $(30\,500 - 27\,000) \times (700 - 570) = +455(30\,500 - 27\,000) \times (700 - 570) = +455$ тис. грн.;

– телефони: $(25\,600 - 19\,000) \times (750 - 587,4) = +1\,073(25\,600 - 19\,000) \times (750 - 587,4) = +1\,073$ тис. грн.

Сумарно: $+378$ тис. грн.

б) Зміна середньо-реалізаційної ціни:

– комп'ютери, ноутбуки: $(520 - 500) \times 48\,500 = +970(520 - 500) \times 48\,500 = +970(520 - 500) \times 48\,500 = +970$ тис. грн.44;

– телевізори: $(610-600) \times 53\,000 = +530(610 - 600) \times 53\,000 = +530(610-600) \times 53\,000 = +530$ тис. грн.

– дрібна побутова техніка: $(735-700) \times 30\,500 = +1\,067(735 - 700) \times 30\,500 = +1\,067(735-700) \times 30\,500 = +1\,067$ тис. грн.;

– телефони: $(780-750) \times 25\,600 = +768(780 - 750) \times 25\,600 = +768(780-750) \times 25\,600 = +768$ тис. грн.

Сумарно: +3335 тис. грн.

в) Зміна собівартості:

– комп'ютери, ноутбуки: $-(450 - 400) \times 48\,500 = -2\,425$ тис. грн.;

– телевізори: $-(512-500) \times 53\,000 = -636$ тис. грн.;

– дрібна побутова техніка: $-(556-570) \times 30\,500 = +427$ тис. грн.;

– телефони: $-(575-587,4) \times 25\,600 = +317$ тис. грн.

Сумарно: – 2317 тис. грн.

Висновок

За результатами аналізу в розрізі окремих видів продукції встановлено:

1. План з прибутку не виконано по комп'ютерах і телевізорах, через зменшення обсягу реалізації та підвищення собівартості.

2. Дрібна побутова техніка та телефони перевиконали план за рахунок зростання обсягів продажу та підвищення цін.

3. Основний резерв підвищення прибутку – зниження собівартості продукції та оптимізація обсягів продажів по групах з невиконанням плану.

3.3. Шляхи підвищення прибутковості суб'єкта господарювання

Аналіз прибутку від реалізації продукції ФОП Ільченко І.П. за 2024 рік показав, що найбільший внесок у загальний фінансовий результат роблять комп'ютери/ноутбуки та телефони, тоді як рентабельність телевізорів і дрібної побутової техніки залишається нижчою через менший валовий прибуток на одиницю продукції. Для підвищення прибутковості підприємства важливо визначити фактори, що найбільш впливають на фінансовий результат, та

розробити ефективні заходи оптимізації. Оцінка прибутковості за видами продукції

Таблиця 3.14 – На основі фактичних обсягів продажу 2024 року та середніх ринкових цін (2025 р.) розраховані основні показники прибутковості

Показник	Комп'ютери / ноутбуки	Телевізори	Дрібна побутова техніка	Телефони
Середня продажна ціна одиниці, грн	36000	9500	5500	5400
Змінні витрати на одиницю, грн	32000	7800	4 800	4200
Валовий прибуток на одиницю, грн	4000	1700	700	1200
Розрахунковий обсяг продажу, од. (факт 2024)	48500	53000	30500	25600
Загальна сума валового прибутку, тис. грн	194000	90100	21350	30720
Постійні витрати, тис. грн	5000	5000	5000	5000
Розрахунковий прибуток, тис. грн	189000	85100	16350	25720

Джерела: середні ринкові ціни – відкриті джерела (rbc.ua, expertonline.com.ua, copound.com).

Таблиця 3.15 – Основних шляхів підвищення прибутковості підприємства

Напрямок підвищення прибутковості	Механізм впливу	Очікуваний результат
Оптимізація цінової політики	Поступова корекція середньої продажної ціни на телевізори та дрібну побутову техніку (де валовий прибуток низький: 1 700 грн та 700 грн відповідно). Врахування ринкової спроможності та конкурентів.	Підвищення валового прибутку без зниження обсягу продажів. Зростання рентабельності менш прибуткових категорій.
Скорочення змінних витрат	Зниження собівартості продукції (напр., комп'ютери/ноутбуки) на 5–7 %. Оптимізація закупівель, логістики та витрат на гарантійне обслуговування.	Приріст чистого прибутку на десятки мільйонів грн. Підвищення рентабельності усіх видів продукції.
Перерозподіл структури продукції	Збільшення частки більш прибуткових товарів (комп'ютери/ноутбуки, телефони). Просування менш рентабельної продукції через акції або оптимізація асортименту.	Загальна рентабельність підприємства зростає. Ефективніше використання виробничих і торгових ресурсів.
Контроль постійних витрат	Оптимізація адміністративних витрат, оренди, комунальних платежів. Розподіл постійних витрат між продукцією.	Зростання чистого прибутку незалежно від категорії продукції.

		Зменшення тиску на собівартість.
Впровадження системи планування та прогнозування	Використання аналітичних моделей валового прибутку для оцінки впливу зміни обсягів, цін та собівартості. Корекція планів у режимі реального часу.	Зниження ризику невиконання плану прибутку, швидке виявлення резервів, можливість приймати стратегічні рішення.
Інвестування в більш рентабельні сегменти	Розширення асортименту у високорентабельних категоріях (комп'ютери, телефони), зменшення акценту на низькорентабельних сегментах. Використання даних аналізу прибутковості для закупівель і виробництва.	Підвищення загального прибутку та рентабельності підприємства, концентрація ресурсів на найбільш ефективних товарах.

Джерело: [сформовано автором]

Аналіз показав, що для ФОП Ільченко І.П. основними резервами підвищення прибутковості є: корекція цін на менш рентабельну продукцію, зменшення змінних і постійних витрат, оптимізація структури асортименту та концентрація на найбільш прибуткових сегментах. Впровадження системи планування продажів і прогнозування прибутку дозволяє своєчасно виявляти резерви та мінімізувати фінансові ризики, що забезпечує стійке зростання фінансових результатів підприємства.

Таблиця 3.16 – Вплив основних заходів на підвищення прибутковості підприємства (стан до та після впровадження заходів), 2024 рік

Напрямок підвищення прибутковості	Валовий прибуток До, тис. грн	Приріст прибутку, тис. грн	Валовий прибуток Після, тис. грн	Коментар
Оптимізація цінової політики	46880	+1500	48380	Поступове підвищення цін на телевізори та дрібну побутову техніку без втрати обсягів продажу.
Скорочення змінних витрат	48380	+2000	50380	Зниження собівартості комп'ютерів/ноутбуків на 5–7 % за рахунок оптимізації закупівель та логістики.
Перерозподіл структури продукції	50380	+1200	51580	Збільшення частки більш прибуткових товарів (комп'ютери, телефони) та оптимізація менш рентабельних категорій.

Контроль постійних витрат	51580	+500	52080	Скорочення адміністративних витрат, оренди, комунальних платежів.
Інвестування в більш рентабельні сегменти	52080	+800	52880	Концентрація на високорентабельних категоріях і оптимізація асортименту.
Впровадження системи планування та прогнозування	52880	+200	53080	Реагування на зміни обсягів продажу, цін та собівартості, виявлення резервів.

Джерело: [розраховано автором]

Таблиця 3.16 демонструє, як комплекс заходів із підвищення прибутковості впливає на фінансові результати підприємства. Впровадження оптимізації цінової політики, скорочення змінних витрат, перерозподіл структури продукції та контроль постійних витрат дозволяє збільшити валовий прибуток з 46 880 тис. грн до 53 080 тис. грн, що становить приріст 6 200 тис. грн (13,2 %). Найсуттєвіший ефект забезпечують зміни в ціновій політиці та зниження собівартості продукції, тоді як стратегічні заходи щодо структури продукції, інвестиції в рентабельні сегменти та планування продажу закріплюють стабільне зростання прибутку. Кожен підприємець або керівник підприємства повинен чітко розуміти, як організовувати господарську діяльність, щоб уникати збитків, а також які заходи необхідно реалізовувати для отримання прибутку. Методика аналізу беззбитковості підприємства допомагає керівництву вирішувати ці завдання та планувати ефективну діяльність.

Рівень беззбитковості або точка окупності визначається як обсяг реалізованої продукції, при якому виручка від продажів дорівнює її повній собівартості. У цій точці підприємство не отримує прибутку, але й не несе збитків. Виручка від реалізації продукції за вирахуванням змінних виробничих витрат становить маржинальний дохід підприємства.

Для розрахунку точки беззбитковості важливо правильно класифікувати витрати підприємства за залежністю від обсягу виробництва. Це дозволяє прогнозувати прибуток і визначати обсяг продажів, необхідний для беззбиткової діяльності.

Сучасна практика пропонує два підходи до обліку витрат:

– класичний метод – усі витрати групуються на прямі та накладні. Прямі витрати включаються безпосередньо у собівартість продукції, накладні розподіляються за видами продукції відповідно до обраної методики;

– метод за змінністю витрат – витрати поділяються на змінні та постійні. Змінні витрати змінюються пропорційно обсягу виробництва, а постійні залишаються стабільними. На практиці часто застосовують розширену класифікацію: постійні, напівзмінні та змінні витрати, яка широко використовується у зарубіжних підприємств.

Постійні витрати практично не залежать від обсягу виробництва і включають адміністративні, управлінські та загальноекономічні витрати, амортизацію, витрати на маркетинг і збут продукції. Напівзмінні витрати залишаються відносно стабільними в межах певного обсягу виробництва, але змінюються, якщо обсяг перевищує встановлений діапазон (наприклад, транспортні витрати на доставку продукції). Постійні та напівзмінні витрати часто об'єднують у категорію умовно-постійних витрат. Змінні витрати змінюються пропорційно обсягу виробництва і включають прямі матеріальні витрати, заробітну плату виробничого персоналу, витрати на експлуатацію обладнання (без амортизації). Правильна класифікація витрат є ключовою для аналітичних досліджень, оскільки дозволяє:

- прогнозувати прибуток;
- визначати критичний обсяг продажів, який забезпечує покриття всіх витрат;
- оцінювати фінансову стабільність підприємства та планувати розвиток.

Таким чином, застосування класифікації витрат за змінністю дозволяє ефективно планувати діяльність, приймати управлінські рішення і забезпечувати беззбитковість та прибутковість підприємства.

Методика визначення впливу різних факторів на прогнозування прибутку та розрахунок точки беззбитковості передбачає аналіз змін постійних витрат і їхнього впливу на критичний обсяг продажів. Збільшення постійних витрат призводить до підвищення критичного обсягу виробництва, тобто підприємству доводиться реалізувати додаткову кількість продукції, щоб виручка покривала

нові витрати. Отже формула для додаткового обсягу продажу, щоб покрити збільшені постійні витрати:

$$\text{Додатковий обсяг} = (\Delta \text{Постійні витрати}) / (S - \text{Змінні витрати на одиницю})$$

де:

Δ Постійні витрати = 10% від базових постійних витрат (ДС);

S – продажна ціна одиниці продукції;

Змінні витрати на одиницю – витрати, які прямо залежать від виробництва. Припустимо, що: постійні витрати ДС = 25000 грн. Збільшення ДС на 10% → $\Delta \text{ДС} = 25\,000 \times 0,10 = 2500$ грн. Продажна ціна S = 500 грн. Змінні витрати на одиницю = 400 грн. Тоді:

$$\text{Додатковий обсяг} = 2500 / (500 - 400) = 25 \text{ одиниць.}$$

Отже, для покриття зростання постійних витрат на 10% необхідно реалізувати додатково 25 одиниць продукції. Це свідчить про те, що збільшення постійних витрат прямо впливає на критичний обсяг продажу, який забезпечує покриття витрат без отримання прибутку. Саме для визначення цього критичного обсягу і застосовується поняття точки беззбитковості (ТОБ) – обсягу реалізації продукції, при якому виручка повністю покриває як змінні, так і постійні витрати підприємства. Розрахунок ТОБ дозволяє прогнозувати необхідний обсяг продажу для збереження фінансової стійкості підприємства навіть при зміні витратної структури. Далі наведено приклад розрахунку точки беззбитковості для різних видів продукції ФОП Ільченко І.П., що наочно демонструє, як зміна постійних витрат впливає на обсяг продажу, необхідний для беззбиткової діяльності. Точка беззбитковості (ТОБ) показує обсяг реалізації продукції, при якому виручка покриває всі витрати підприємства – змінні та постійні. На цьому рівні підприємство не отримує прибутку, але й не має збитків. Формула для розрахунку точки беззбитковості:

$$\text{ТОБ} = \frac{\text{Постійні витрати (ДС)}}{\text{Продажна ціна одиниці продукції (S)} - \text{Змінні витрати на одиницю продукції (ЗВ)}}$$

де:

ДС – постійні витрати;

S – продажна ціна одиниці продукції;

ЗВ – змінні витрати на одиницю продукції.

Збільшення постійних витрат веде до зростання критичного обсягу продажу: підприємству потрібно реалізувати більше одиниць продукції, щоб покрити витрати та зберегти беззбиткову діяльність.

Середня продажна ціна комп'ютерів/ноутбуків 31200 грн (за даними OLX-оголошень у травні 2025 р.)РБК-Україна. Середня ціна телевізорів 5400 грн, середня ціна телефонів (смартфонів) 5400 грн за даними життєвих оглядів ринку електроніки в Україні Soround. Змінні витрати на одиницю умовно прийняті на основі собівартості ремонту/закупівельної частини та витрат підприємства. ТОБ розрахована у кількості одиниць продукції, додатковий обсяг – приріст продажу, необхідний для збереження беззбитковості після збільшення постійних витрат на 10%. Розрахунки показують, що збільшення постійних витрат на 10% спричинило зростання точки беззбитковості для всіх видів продукції. Найбільше додаткових одиниць необхідно реалізувати для комп'ютерів/ноутбуків та телевізорів через вищі постійні витрати і невелику різницю між продажною ціною та змінними витратами.

Таблиця 3.17 – Розрахунок точки беззбитковості «до-після» для ФОП Ільченко І.П., 2025р.

Вид продукції	Постійні витрати, грн	Середня продажна ціна S, грн	Змінні витрати, грн	ТОБ (до), од.	Постійні витрати +10%, грн	ТОБ (після), од.	Додатк. обсяг, од.
Комп'ютери ноутбуки	10000	3 200	25000	$10\,000 / (31\,200 - 25\,000) = 1,50$	11000	$11\,000 / (31\,200 - 25\,000) = 1,74$	1
Телевізори	7500	5400	4500	$7\,500 / (5\,400 - 4\,500) = 8,33$	8250	$8\,250 / (5\,400 - 4\,500) = 9,17$	1
Дрібна побутова техніка	5000	5000	3800	$5\,000 / (5\,000 - 3\,800) = 4,17$	5500	$5\,500 / (5\,000 - 3\,800) = 4,58$	1
Телефони (смартфони)	2500	5400	4200	$2\,500 / (5\,400 - 4\,200) = 2,08$	2750	$2\,750 / (5\,400 - 4\,200) = 2,29$	1

Джерело: [розраховано автором]

Для дрібної побутової техніки та телефонів додатковий обсяг мінімальний, що пояснюється нижчими постійними витратами та високим співвідношенням ціни до змінних витрат. Використання такої методики дозволяє підприємству оперативно оцінювати необхідні обсяги продажу для забезпечення беззбиткової діяльності та планувати цінову політику, виробництво й оптимізацію витрат. Для підвищення прибутковості підприємства доцільно оцінювати економічну доцільність прийняття додаткових замовлень. Така оцінка дозволяє визначити, який обсяг продукції можна реалізувати без ризику збитків, а також який додатковий прибуток принесе кожен вид продукції. Розрахунки виконуються на основі середньої продажної ціни, змінних витрат на одиницю продукції та додаткового обсягу замовлення.

Таблиця 3.18 – Оцінка економічної доцільності прийняття додаткового замовлення ФОП Ільченко І.П., 2025 р.

Вид продукції	Додатковий обсяг, од.	Середня продажна ціна, грн	Змінні витрати на одиницю, грн	Додатковий валовий прибуток, грн	Постійні витрати збільшуються, грн	Додатковий прибуток від замовлення, грн	Висновок
Комп'ютери/ноутбуки	10	520	400	$(520-400) \times 10 = 1\,200$	0	1 200	Економічно доцільно
Телевізори	5	610	500	$(610-500) \times 5 = 550$	0	550	Доцільно, невеликий прибуток
Дрібна побутова техніка	3	735	570	$(735-570) \times 3 = 495$	0	495	Доцільно при маркетинговій підтримці
Телефони	2	780	587,4	$(780-587,4) \times 2 = 385,2$	0	385	Економічно виправданно
Разом	20	–	–	2 630,2	–	2 630,2	Прийняття додаткового замовлення вигідне

Джерело: [розраховано автором]

Додатковий валовий прибуток визначається як різниця між середньою продажною ціною та змінними витратами на одиницю, помножена на додатковий обсяг замовлення. У даному випадку постійні витрати не змінюються, тому весь валовий прибуток перетворюється на додатковий прибуток. Найбільший додатковий прибуток забезпечують комп'ютери та ноутбуки, менший – дрібна побутова техніка та телефони. Телевізори при невеликому замовленні приносять менший прибуток, але також залишаються економічно доцільними. Прийняття додаткового замовлення для всіх категорій продукції є економічно доцільним, проте пріоритет слід віддавати більш маржинальним товарам – комп'ютерам/ноутбукам та телефонам. Для менш прибуткових товарів (телевізори, дрібна побутова техніка) доцільно застосовувати маркетингові заходи або оптимізувати обсяг замовлення, щоб максимізувати прибуток підприємства.

В результаті проведених аналітичних досліджень встановлено, що для підвищення прибутковості підприємства на 10% необхідно реалізувати додатковий обсяг продукції. Це обґрунтовано наступними факторами:

- збільшення постійних витрат (наприклад, орендної плати чи адміністративних витрат) призводить до зростання критичного обсягу продажів. Для того щоб покрити ці додаткові витрати і залишитися в зоні беззбитковості, підприємству необхідно реалізувати певну додаткову кількість одиниць продукції;

- кожна одиниця продукції приносить валовий прибуток, який визначається як різниця між продажною ціною та змінними витратами на одиницю. Для збільшення загального прибутку необхідно додатково реалізувати ті види продукції, де валовий прибуток на одиницю є максимальним, оскільки це дозволяє швидше досягти цільового зростання прибутку;

- найбільший вплив на приріст прибутку надають високомаржинальні товари, такі як комп'ютери/ноутбуки та телефони. Менш прибуткові категорії (телевізори, дрібна побутова техніка) також можуть брати участь у додаткових продажах, проте з урахуванням маркетингових заходів або оптимізації обсягу;

– розрахунки додаткового обсягу реалізації здійснюються на основі середньої статистичної продажної ціни, змінних витрат на одиницю продукції та точки беззбитковості. Такий підхід дозволяє прогнозувати фінансовий результат і приймати обґрунтовані управлінські рішення.

Для збільшення прибутку на 10% підприємству необхідно реалізувати додатковий обсяг продукції, пріоритетно – високорентабельні товари. Це забезпечить ефективне використання ресурсів, покриття зростання витрат та підвищення загальної рентабельності підприємства без збитків. В результаті аналізу додаткового обсягу реалізації та його впливу на прибуток стає очевидним, що підприємство може підвищувати фінансові результати не лише через збільшення продажів високорентабельної продукції, а й за рахунок більш ефективного використання наявних ресурсів. Одним із таких важливих напрямів є оптимізація використання основних фондів. Резерв зростання прибутку можна отримати в результаті поліпшення використання основних фондів – обладнання, виробничих площ та транспортних засобів. Це дозволяє збільшувати обсяг виробництва без значного зростання постійних витрат, скорочувати втрати та підвищувати загальну рентабельність підприємства.

Резерв зростання прибутку можна мати в результаті поліпшення використання основних фондів. Цю суму резерву зростання прибутку розраховують за формулою:

$$P_{n\phi} = A_o \times (K_o - K_{\phi}), \text{ де:} \quad (3.10)$$

A_o – сума амортизаційних відрахувань в базовому періоді;

K_o і K_{ϕ} – коефіцієнти приросту обсягу виробництва продукції до середньорічної вартості фондів.

Альтернативна формула:

$$P_{n\phi} = (A_o - A_{\phi}) \times T_o K_{a.n.}, \text{ де:} \quad (3.11)$$

A_o і A_{ϕ} – амортизація на 1 грн. товарної (реалізованої) продукції в звітному і базовому роках;

T_o – обсяг товарної (реалізованої) продукції за звітний період;

$K_{a.n.}$ – відношення суми амортизаційних відрахувань до продукції в базовому періоді.

Значним резервом зростання прибутку є скорочення умовно-постійних витрат та збільшення обсягу виробництва. Розрахунок цього резерву проводиться за формулою:

$$P = \Sigma (C_{oi} \times y_i - A_o) \times K_m, \text{ де:} \quad (3.12)$$

C_{oi} – сума витрат по статті комплексних витрат у базовому періоді;

y_i – коефіцієнт питомої ваги умовно-постійних витрат по статті комплексних витрат;

A_o – сума амортизаційних витрат в собівартості базового року;

K_m – коефіцієнт темпу приросту обсягу товарної продукції.

Валовий обсяг реалізації: при збереженні цінової політики і збільшенні навантаження основних фондів та зменшенні простоїв прогнозується зростання обсягу реалізації продукції на 10 % без додаткових капіталовкладень. Це досягається використанням резервів виробничої потужності, модернізацією обладнання та оптимізацією виробничих процесів. Фондовіддача (виручка на 1 грн основних засобів): її підвищення на 0,5 одиниці відображає кращу віддачу від наявного обладнання та інфраструктури.

Таблиця 3.19 – Оцінка резервів зростання прибутку через підвищення ефективності використання основних фондів ФОП Ільченко І.П., 2025 рр.

Показник	2024 (факт)	2025 (прогноз при покращенні використання фондів)	Зміна	Примітка
Валовий обсяг реалізації, тис. грн	1920	2112	+192 (+10 %)	За рахунок більшої продуктивності та навантаження обладнання
Середня фондовіддача (виручка / основні засоби)	5,0	5,5	+0,5	Поліпшення навантаження основних фондів pidru4niki.com
Прибуток від реалізації, тис. грн	460,9	506,9	+46,0	Приріст прибутку пропорційно зростанню обсягу реалізації
Собівартість реалізації на одиницю	15600	15200	–400	Зниження витрат завдяки кращому використанню ресурсів
Рентабельність реалізації, %	21,5	23,5	+2,0	Вища ефективність діяльності

Джерело: [розраховано автором]

Більш висока фондовіддача сприяє зростанню виручки при беззмінній структурі основних засобів. Прибуток від реалізації: прогнозне зростання прибутку на 46 тис. грн забезпечується не лише збільшенням виручки, а й незначним скороченням собівартості завдяки ефективнішому використанню ресурсів виробництва. Собівартість на одиницю знижується внаслідок меншого відпрацювання обладнання з перервами, що зменшує питому витрату ресурсів на одиницю продукції. Рентабельність реалізації зростає, що відображає підвищену ефективність діяльності й кращу структуру витрат. Комплексне поліпшення використання основних фондів у діяльності ФОП Ільченко І.П. створює реальні резерви для зростання прибутку. Підвищення навантаження обладнання, скорочення простоїв і модернізація виробничих потужностей дозволяє збільшити обсяг реалізації, підвищити фондовіддачу та рентабельність без значного додаткового фінансування. Такий підхід сприяє підтримці фінансової стійкості підприємства, зниженню питомих витрат і створює передумови для подальшого розвитку бізнесу.

Аналіз прибутку, як правило, проводиться після аналізу собівартості продукції, тому, резерви зниження собівартості продукції завжди є і резервами збільшення прибутку. До них належать резерви збільшення обсягу реалізації продукції. Резерви зниження собівартості продукції, в т.ч. усунення перевитрат по сировині і матеріалах, усунення понадпланових відходів, скорочення непродуктивних виплат з фонду оплати праці. Усунення збитків від іншої реалізації і позареалізаційних збитків.

Висновки до розділу 3

У Розділі 3 проведено всебічний аналіз прибутку від реалізації продукції, робіт та послуг ФОП Ільченко І.П. за період 2020–2024 років із метою визначення факторів, що вплинули на зміну фінансових результатів, оцінки резервів підвищення прибутковості та розробки управлінських рекомендацій. Аналіз показав стійку позитивну динаміку прибутку та доходів підприємства. Зокрема,

обсяг реалізації продукції за відпускними цінами зріс з 250,1 тис. грн у 2020 році до 620,5 тис. грн у 2024 році, що свідчить про розширення масштабів діяльності та підвищення попиту на продукцію підприємства. Чистий дохід від реалізації також демонструє стабільне зростання, що підтверджує ефективну цінову політику та платоспроможність клієнтів. Валовий прибуток збільшився з 150,2 тис. грн у 2020 році до 460,9 тис. грн у 2024 році, а рентабельність реалізації у 2024 році досягла 21,5 %, що є найвищим показником за весь період аналізу. Це свідчить про посилення ефективності операційної діяльності та оптимізацію витратної структури. Детальний факторний аналіз дозволив виявити основні причини змін прибутку від реалізації окремих видів продукції. Позитивний вплив мали:

- збільшення обсягів реалізації продукції, особливо комп'ютерів, ноутбуків та телефонів⁴
- підвищення середньо-реалізаційних цін, що дало змогу наростити маржинальний дохід.

Негативний вплив спостерігався через зростання собівартості продукції, що частково нівелювало ефект від підвищення цін та обсягів реалізації. Водночас порушень господарської дисципліни та необґрунтованого одержання прибутку внаслідок невиконання стандартів не виявлено. Аналіз прибутковості окремих видів продукції показав, що найбільший потенціал зростання прибутку мають комп'ютери, ноутбуки та телефони. Дрібна побутова техніка та телевізори потребують оптимізації цінової політики та зменшення змінних витрат для підвищення рентабельності. Виявлені резерви збільшення прибутку включають:

- оптимізацію ціни реалізації окремих видів продукції з урахуванням ринкової спроможності споживачів;
- скорочення змінних витрат за рахунок закупівлі комплектуючих безпосередньо у виробників, оптимізації логістики та зменшення витрат на гарантійне обслуговування;
- перерозподіл структури продукції, збільшення частки високорентабельних товарів у загальному обсязі продажів;

- контроль і оптимізацію постійних витрат, зокрема орендної плати, адміністративних та комунальних витрат;
- впровадження системи планування продажів і прогнозування прибутку, що дозволяє оперативно коригувати обсяги виробництва та ціни;
- інвестування у більш рентабельні сегменти, зменшення акценту на низькорентабельних товарах.

Розрахунок точки беззбитковості дозволив встановити критичний обсяг продажів для кожного виду продукції та оцінити необхідність реалізації додаткових одиниць при збільшенні постійних витрат. Так, для покриття зростання постійних витрат на 10 % підприємству необхідно додатково реалізувати 25 одиниць продукції загалом по всіх групах.

Таким чином, аналіз показав, що підприємство має стабільний рівень прибутковості, але існують резерви подальшого її зростання. Використання виявлених резервів дозволить не лише збільшити фінансовий результат, а й зміцнити фінансову стійкість підприємства, підвищити конкурентоспроможність, оптимізувати виробничі та управлінські процеси. У підсумку, результати дослідження підтверджують, що системний контроль за цінами, витратами та структурою продукції, а також стратегічне планування дозволяють ефективно управляти прибутком та забезпечувати довгостроковий розвиток ФОП Ільченко І.П.

ВИСНОВКИ

У роботі здійснено комплексне дослідження проблематики управління прибутковістю діяльності суб'єкта господарювання в сучасних умовах функціонування ринкової економіки. Актуальність обраної теми зумовлена зростанням ролі прибутку як ключового фінансового результату діяльності підприємства, що визначає його конкурентоспроможність, фінансову стійкість, інвестиційну привабливість та можливості довгострокового розвитку. У процесі дослідження було реалізовано поставлену мету та виконано всі завдання, що дозволило сформувати цілісне уявлення про теоретичні засади, аналітичні підходи та практичні інструменти управління прибутковістю на прикладі ФОП Ільченко І.П.

У першому розділі магістерської роботи узагальнено наукові підходи до визначення економічної сутності прибутковості діяльності підприємства та систематизовано методологічні основи управління фінансовими результатами. Встановлено, що прибутковість є багатовимірною економічною категорією, яка відображає не лише кінцевий фінансовий результат, а й рівень ефективності використання ресурсів, якість управлінських рішень та здатність підприємства адаптуватися до змін зовнішнього середовища. Обґрунтовано, що прибуток слід розглядати не як пасивний результат господарської діяльності, а як активний об'єкт управління, формування якого потребує системного підходу та цілеспрямованого впливу з боку менеджменту. Розкрито зміст системи управління прибутковістю діяльності підприємства, яка охоплює процеси

стратегічного та оперативного планування прибутку, аналізу фінансових результатів, ідентифікації факторів впливу, прогнозування майбутніх показників і контролю за реалізацією управлінських рішень. Доведено, що ефективність функціонування такої системи залежить від дотримання принципів комплексності, узгодженості з загальною стратегією розвитку підприємства, адаптивності до змін ринкової кон'юнктури та орієнтації на довгостроковий результат. Значну увагу приділено методам оцінювання ефективності управління прибутковістю, зокрема аналізу абсолютних і відносних показників прибутку та рентабельності, які дозволяють комплексно оцінити фінансові результати діяльності підприємства.

У другому розділі проведено ґрунтовний аналіз організаційно-економічних засад та фінансово-економічного стану ФОП Ільченко І.П. за 2020–2024 роки. Результати дослідження свідчать, що підприємство функціонує в сегменті малого бізнесу та характеризується відносно стабільною моделлю господарської діяльності, заснованою на поєднанні торговельних і ремонтно-сервісних послуг. Така диверсифікація діяльності сприяє зниженню підприємницьких ризиків, підвищенню стійкості доходів та формуванню конкурентних переваг на локальному ринку. Аналіз майнового стану показав поступове зростання загальної вартості активів підприємства та збереження раціональної структури майна. Домінування оборотних активів у загальному обсязі ресурсів відповідає специфіці діяльності ФОП Ільченко І.П. та забезпечує достатній рівень ліквідності й маневреності фінансових ресурсів. Зростання вартості основних засобів та зниження рівня їх зносу свідчать про поступове оновлення матеріально-технічної бази та створення передумов для підвищення якості наданих послуг. Водночас збільшення обсягів дебіторської заборгованості вимагає посилення контролю за розрахунками з контрагентами з метою запобігання надмірному відволіканню оборотних коштів. Дослідження джерел формування капіталу дозволило зробити висновок про поступове зміцнення фінансової стійкості підприємства та зростання рівня його автономії. Низька залежність від позикових коштів свідчить про помірну фінансову політику та зниження ризиків втрати платоспроможності. Аналіз доходів і витрат підтвердив

наявність стійкої позитивної динаміки основних фінансових показників. Зростання доходів від основної діяльності супроводжувалося відносною стабілізацією витрат, що забезпечило випереджальні темпи зростання прибутку порівняно з темпами зростання витрат.

У третьому розділі здійснено поглиблений аналіз формування прибутку від реалізації продукції, робіт і послуг та визначено фактори, що зумовили зміну фінансових результатів ФОП Ільченко І.П. у 2020–2024 роках. Факторний аналіз показав, що основний позитивний вплив на зростання прибутку мали збільшення обсягів реалізації та підвищення середньо реалізаційних цін, тоді як зростання собівартості продукції частково стримувало приріст фінансового результату. Встановлено, що підприємство демонструє здатність ефективно трансформувати доходи у прибуток, що свідчить про результативність застосовуваної цінової та витратної політики. Аналіз рентабельності окремих видів продукції дозволив ідентифікувати найбільш прибуткові товарні групи та визначити напрями оптимізації асортиментної структури. Розрахунок точки беззбитковості підтвердив наявність достатнього запасу фінансової стійкості та дозволив оцінити критичні обсяги реалізації, необхідні для покриття постійних витрат у разі їх зростання. На основі результатів дослідження обґрунтовано комплекс практичних рекомендацій щодо підвищення ефективності управління прибутковістю ФОП Ільченко І.П. Запропоновані заходи включають удосконалення цінової та асортиментної політики, оптимізацію змінних і постійних витрат, підвищення ефективності управління дебіторською заборгованістю, впровадження елементів планування та прогнозування прибутку, а також концентрацію ресурсів у найбільш прибуткових сегментах діяльності. Реалізація зазначених рекомендацій сприятиме не лише зростанню абсолютного розміру прибутку, а й підвищенню фінансової стійкості та конкурентоспроможності підприємства в довгостроковій перспективі.

Загалом результати дослідження підтверджують, що управління прибутковістю є ключовим інструментом забезпечення сталого розвитку суб'єкта господарювання. Системний підхід до формування, аналізу та використання прибутку, поєднаний із гнучким управлінням доходами,

витратами та асортиментною структурою, дозволяє підприємству ефективно адаптуватися до змін зовнішнього середовища та забезпечувати стабільне зростання фінансових результатів. Отримані висновки мають як теоретичну, так і практичну значущість та можуть бути використані в подальших наукових дослідженнях і практиці управління малими підприємствами.

СПИСОК ВИКРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Акулюшина М. О., Лук'янчук О. М., Кедік В. В. Сутність прибутку та його формування для підприємств у сучасних умовах: стратегічний аспект. *Економіка та суспільство*. Випуск № 80. 2025. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2025-80-20>
2. Андросова Т.В. Систематизація показників моніторингу фінансових результатів на підприємстві. *Бізнес Інформ*. 2019. № 6. С. 127–132.
3. Бабяк Н.Д., Іванюк К. Б. СVP-аналіз: традиційний та управлінський підходи. *Бізнес Інформ*. 2015. № 8. С. 272-276.
4. Белінська С. М., Крисіна І. О. Управління прибутком підприємства. *Ефективна економіка*. 2022. № 1. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/1_2022/18.pdf
5. Боденчук, Л., Боденчук, С., Нідельчу, В. Формування системи управління прибутком підприємства. *Економіка та суспільство*, 2023. (50). <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-50-25>
6. Брагіна О. С., Кічук Є. А. Особливості політики формування і використання прибутку підприємства на засадах сталого розвитку. *ECONOMICS*. №1(77). 2025.С. 14-22. DOI: 10.15276/ETR.01.2025.2
7. Брігхем Є. Ф. Основи фінансового менеджменту: Підручник: Пер. з англ. К.: Молодь, 1997. 1000 с.
8. Воронкова Т. Є., Безпалько Н. Ю. Шляхи підвищення прибутковості підприємства в умовах нестабільного середовища. *Інвестиції: практика та досвід*. 2016. № 19. С. 42–44
9. Гаватюк, Л. С., Перегіняк Н. М. Шляхи підвищення рівня прибутковості вітчизняних підприємств у сучасних умовах господарювання. *Економіка та*

суспільство. 2017. № 9. С. 363-367. URL: http://www.economyandsociety.in.ua/journal/9_ukr/62.pdf

10. Гавран В. Я., Середницька Х. Т. Дослідження особливостей формування прибутку організації в сучасних умовах господарювання. 2016. № 847. С. 55-60. URL: <http://science.lpnu.ua/sites/default/files/journalpaper/2017/jun/2744/visnyk2016-55-60.pdf>

11. Говорушко Т. А., Арич М. І. Теоретичні аспекти сутності управління фінансово-економічними результатами діяльності підприємства. *Економічний аналіз: збірник наукових праць*. 2012. № 11. С. 117–121.

12. Гречко А. В., Мельнікова О. М. Дослідження факторів впливу на прибутковість підприємства та пошук резервів збільшення прибутку. *Ефективна економіка*. 2017. № 11. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5862>

13. Гринчук Ю. С., Шемігон О. І., Терещенко О. А. Управління прибутковістю підприємства: теоретико-прикладні аспекти. *Ефективна економіка*. 2021. № 9. DOI: 10.32702/2307-2105-2021.9.16

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

15. Державний веб-портал бюджету для громадян: офіційний вебсайт. URL: <https://openbudget.gov.ua/national-budget/incomes>.

16. Для пільг війна скінчилася. Держава повертає бізнесу мирні правила оподаткування. URL: <https://www.epravda.com.ua/publications/2022/12/1/694463/>

17. Добрунік Т. П. Оподаткування малого бізнесу в Україні: реалії сьогодення та перспективи. *Причорноморські економічні студії*. 2022. Випуск 76. С. 235–244.

18. Економіка підприємництва: підручник / за ред. д.е.н., проф. Л. В. Фролової. Одеса: Бондаренко М. О., 2020. 708 с.

19. Економічна статистика. URL: / Ціни <https://www.ukrstat.gov.ua/>

20. Економічний аналіз фінансових результатів та фінансового стану підприємства: навч. посіб. для вищ. навч. закл. К.: КНЕУ, 1999. 437 с.

21. Єпіфанова І. Ю., Гуменюк В. С. Фактори зростання прибутку

підприємства. Науковий журнал *Молодий вчений. Економічні науки*. 2016. № 7(34). С. 46–49.

22. Жадько К. С. Управління прибутком суб'єкта підприємницької діяльності : *Матеріали міжнародної науково-практичної конференції «Економіко-правові та управлінські аспекти розвитку суспільства: молодіжний погляд»*. 2019. С. 58–60.

23. Жигалкевич Ж. М., Фісенко Е. С. Система управління прибутком як умова ефективного функціонування підприємства. *Економіка та суспільство*. 2016. № 4. URL: <http://economyandsociety.in.ua>.

24. Загородній А.Г., Вознюк Г.Л. Фінансово-економічний словник : навчальний посібник. Київ : Знання, 2010. 1072 с.

25. Зудова І. Ю., Стась О. Г. Сутність та значення фінансових показників в системі функціонування підприємства. *Молодий вчений*. 2017. № 10 (50). С. 893-897. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/molv_2017_10_204

26. Іщенко Н.А. Фінансові результати діяльності малих підприємств та особливості їх формування. *Бізнес Інформ*. 2020. №5. С. 388-393. URL: <https://doi.org/10.32983/2222-4459-2020-5-388-393>

27. Клинько Т. С. Шляхи і резерви підвищення прибутковості підприємства. *Збірник тез доповідей*. м. Мелітополь, 18-22 листопада 2019 року. Мелітополь: ТДАТУ імені Дмитра Моторного, 2019. С.168.

28. Ковальова О., Іоргачова М. Фінансовий результат як індикатор інвестиційної привабливості підприємства. *Економіка та суспільство*. 2022. №46.. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-46-16>

29. Колісник О. П., Томша А. О. Особливості формування та розподіл прибутку підприємства. *Економіка та суспільство*. № 25. 2021. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2021-25-15>

30. Кононенко Ж. А., Миколенко І. Г., Кононенко О. А. Факторний аналіз фінансових результатів підприємства. *Інфраструктура ринку*. 2022. № 69. URL: http://www.market-infr.od.ua/journals/2022/69_2022/17.pdf

31. Кононенко Ж. А., Вранчан К. С. Аналіз джерел формування прибутку підприємства. *Економічний простір*, № 174, 2021. С. 190-199. URL:

<http://prostir.pdaba.dp.ua/index.php/journal/article/view/982>

32. Кононенко Ж. А., Грибовська Ю. М., Ходаківська Л. О. Фактори зміни величини фінансових результатів підприємства. *Інвестиції: практика та досвід*. 2020. № 1. С. 27 – 32. URL: http://www.investplan.com.ua/pdf/1_2020/6.pdf.

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

34. 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>

35. Лобода Н. О., Чабанюк О. М., Мосолова Ю. О. Спрощена система оподаткування як мікроекономічний фіскальний регулятор. *Бізнес Інформ*. 2021. № 4. С. 228–234.

36. Лойко В. В., Александров Б. В. Підтримка та розвиток малого та середнього бізнесу в умовах війни. *Європейський науковий журнал Економічних та фінансових інновацій*. 2023. № 1 (11). С. 228–237.

37. Мазур Н. Фінансові результати підприємств України: особливості бухгалтерського забезпечення їх формування та управління. Проблеми сучасних трансформацій. 2023. №8. DOI: <https://doi.org/10.54929/2786-5738-2023-8-09-01>

38. Машошина Т. В., Супрун О. О. Сутність та значення фінансової результативності в діяльності підприємства. *Current methods of improving outdated technologies and methods*. 2024. № 1. С. 88-89.

39. Метод аналізу ієрархії. ТріумфІТ. URL: <https://dss.tg.ck.ua/ahp-help>

40. Мец В. О. Економічний аналіз фінансових результатів та фінансового стану підприємства. К.: Знання. 1999.

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

42. Нагайчук В. В. Показники оцінки якості прибутку підприємства та їх залежність від обраної стратегії. URL: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vchtei/2011_2_1/NV-2011-V2_23.pdf

43. Національна стратегія доходів погіршує умови ведення бізнесу. URL: <https://urb.org.ua/naczionalnastrategiya-dohodiv-pogirshu%D1%94-umovi-vedennya-biznesu-zayava/>
44. Національна стратегія доходів України: крок до ЄС чи загроза для бізнесу? URL: <https://www.epravda.com.ua/columns/2024/01/17/708805/>
45. Николишин С. Є. Прибуток підприємства та особливості управління ним. *Молодий вчений*. № 2 (42). 2017. <http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2017/2/71.pdf>
46. Ніпіаліді О. Практика управління прибутком підприємств в умовах проциклічності економіки. *Міжнародний науковий журнал*. 2016. № 3. С. 19 – 30
47. Павлишенко М. М., Сивуля Л. А. Значення прибутку підприємства в ринковій економіці. URL: http://www.nbu.gov.ua/portal/chem_biol/nvnltu/17_4/172_Pawlyszenko_17_4.pdf
48. Павлюк І. О. Управління прибутком підприємства в умовах сьогодення. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. 2020. № 1. С. 84–88.
49. Пеняк Ю.С., Руденко А.О. Підвищення ефективності управління фінансовими результатами підприємства. *Актуальні проблеми сучасного бізнесу: обліково-фінансовий та управлінський аспекти*. Ч. 1. Львів : ЛНАУ. 2021. С. 249–251
50. Пігуль Н. Г. Управління прибутком підприємства. *Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України*. 2010. № 28. С. 125–132
51. Поддєрьогін А. М. Формування та розподіл прибутку підприємств : монографія. Київ : КНЕУ, 2005. 215 с.
52. Поддєрьогін А. М. Фінансовий менеджмент: підручник / кер. кол. авт. і наук. ред. проф. А. М. Поддєрьогін. Київ: КНЕУ, 2005. 536 с.
53. Покропивний С.Ф. Економіка підприємства: Підручник. 2-ге вид. перероб. та доп. Київ: КНЕУ, 2008. 528 с.
54. Сабліна, Н. Теоретичні засади фінансових результатів підприємства та обґрунтування шляхів їх підвищення на основі методу аналізу ієрархій. *Сталий розвиток економіки*, 2025. (3 (54), 402-410.

<https://doi.org/10.32782/2308-1988/2025-54-61>

55. Свирида О. В., Марковська Н. В. Особливості обліку формування та використання прибутку підприємств. *Економіка та управління: сучасний стан та перспективи розвитку*. 2018. С. 455–458.

56. Святенко С.В., Богдан М.О. Управління фінансовими результатами малих підприємств. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління*. 2019. Випуск 6 (23). С. 385-392.

57. Старинець О .Г. Особливості формування та розподілу прибутку підприємств зв'язку. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. 2018. Том 1. № 28. С. 170–173.

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

59. Стащук О. В., Шептицька Л. Р. та Крижанівський С.О . Особливості формування прибутку на підприємстві. *Інфраструктура ринку. Гроші, фінанси і кредит*. Випуск 49. 2020. С. 291-296.

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

61. Сушкова О. Є., Осадчий Є. С. Роль платників єдиного податку у формуванні фінансового-економічного потенціалу регіонів України. *Ефективна економіка*. 2020. № 11 URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=8346>

62. Сьомкіна Т. В., Гужавіна І. В., Згурська О. М., Методологічні засади управління прибутком торговельного підприємства. *Економіка. Менеджмент. Бізнес*. №1. 2020. С. 31.

63. Щербанюк О.М. Управління прибутком підприємств України в сучасних умовах. *Економіка. Фінанси. Менеджмент: актуальні питання науки і практики*. 2017. №8. С. 157–164

64. Яворський А.А. Управління фінансовим станом підприємства в кризових умовах. *Економіка і суспільство*. 2016. Випуск 6. С. 242–248.

65. Яцух О.О., Захарова Н.Ю. Фінансовий стан підприємства та методика його оцінки. *Вчені записки Таврійського національного університету імені В.І. Вернадського. Серія : Економіка і управління*. 2018. Т. 29(68), № 3. С. 173-180. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/UZTNU_econ_2018_29_3_35.

