



ПРИВАТНЕ АКЦІОНЕРНЕ ТОВАРИСТВО «ВИЩИЙ НАВЧАЛЬНИЙ ЗАКЛАД
«МІЖРЕГІОНАЛЬНА АКАДЕМІЯ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ»

Кафедра економіки та управління

КУРСОВА РОБОТА

з дисципліни «Фінанси підприємств»

на тему: «Прибуток як показник фінансової діяльності підприємства»

Виконав: здобувач 3 курсу
групи ІН8-9-22-Б1ФБС (4.0 д)
спеціальності «Фінанси, банківська справа,
страхування та фондовий ринок»

Мегега Дарія

Науковий керівник: ст. викладач Оліх Г.І.

Національна шкала _____

Кількість балів: _____ Оцінка ECTS _____

Члени комісії: _____
(підпис) (прізвище та ініціали)

(підпис) (прізвище та ініціали)

(підпис) (прізвище та ініціали)

ЗМІСТ

ВСТУП	3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА	
1.1. Економічна сутність прибутку, його види та фактори формування	5
1.2. Показники рентабельності як інструменти оцінки ефективності фінансової діяльності	10
1.4. Зарубіжний досвід формування та використання прибутку підприємств	12
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ТА ПРИБУТКУ ПП «ОПТИМА-БІЗНЕС»	
2.1. Організаційно-економічна характеристика діяльності підприємства	16
2.2. Аналіз динаміки доходів, витрат та формування фінансових результатів підприємства	17
2.3. Оцінка рентабельності та ефективності використання прибутку підприємства	20
РОЗДІЛ 3. ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ПРИБУТКОВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	
3.1. Виявлення проблем та розробка заходів щодо підвищення прибутковості підприємства	23
3.2. Адаптація зарубіжних моделей управління прибутковістю до умов діяльності підприємств України	25
ВИСНОВКИ	28
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	30
ДОДАТКИ	

ВСТУП

В умовах ринкової економіки основним показником ефективності господарювання та основою економічного розвитку підприємства є прибуток. Обсяг прибутку будь-якого підприємства виступає підґрунтям фінансово-економічних результатів його діяльності. В умовах трансформації української економіки, посилення конкуренції та нестабільності зовнішнього середовища прибуток посідає центральне місце у системі фінансового управління підприємством. Він є не лише основним джерелом формування власного капіталу та фінансовою основою розвитку бізнесу, а й важливим показником результативності господарської діяльності, ефективності використання ресурсів та рівня конкурентоспроможності суб'єкта підприємництва. Саме прибуток забезпечує можливість оновлення матеріально-технічної бази, впровадження інновацій, стимулювання персоналу, розширення ринків збуту та підвищення фінансової стійкості підприємства.

Сучасний підхід до управління прибутком базується не лише на його обчисленні, а й на аналізі факторів формування, визначенні резервів зростання, оцінці ефективності його використання та застосуванні стратегічних фінансових інструментів. Значного значення набувають також показники рентабельності, які дозволяють оцінити якість формування прибутку, ефективність використання активів, капіталу та витрат. Крім того, актуальним є вивчення зарубіжного досвіду управління прибутковістю, оскільки він містить широкий спектр інструментів, що сприяють підвищенню фінансових результатів і можуть бути адаптовані в українських умовах.

Актуальність теми курсової роботи зумовлена необхідністю підвищення фінансової результативності бізнесу, пошуку дієвих механізмів управління прибутком та визначення можливостей адаптації зарубіжних підходів до вітчизняної практики, особливо в умовах економічної невизначеності та нестачі ресурсів.

Об'єктом дослідження є фінансово-господарська діяльність ПП «ОПТИМА-БІЗНЕС».

Предметом дослідження є процес формування, розподілу та використання прибутку підприємства, а також оцінка його впливу на фінансову стійкість і ефективність діяльності.

Метою курсової роботи є обґрунтування теоретичних засад формування прибутку підприємства, аналіз фінансових результатів ПП «ОПТИМА-БІЗНЕС» та розробка рекомендацій щодо підвищення прибутковості з урахуванням адаптованого зарубіжного досвіду.

Для досягнення поставленої мети визначено такі завдання:

- розкрити економічну сутність прибутку, його види та фактори формування;
- визначити роль показників рентабельності в оцінці ефективності діяльності підприємства;
- дослідити зарубіжний досвід управління прибутковістю;
- надати організаційно-економічну характеристику ПП «ОПТИМА-БІЗНЕС»;
- провести аналіз доходів, витрат, фінансових результатів та рівня рентабельності підприємства;
- виявити основні проблеми у формуванні прибутку та запропонувати шляхи його зростання;
- обґрунтувати можливості адаптації зарубіжних моделей управління прибутковістю до умов діяльності українських підприємств.

Методологічну основу роботи становлять методи аналізу та синтезу, економіко-статистичний, порівняльний, графічний, а також метод коефіцієнтів і моделювання.

Структура курсової роботи складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел та додатків.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Економічна сутність прибутку, його види та фактори формування

Прибуток підприємства є основним джерелом його розвитку. Завдяки прибутку компанія має змогу покращувати матеріально-технічну базу, розробляти нові види продукції, а також ефективно здійснювати фінансову та інвестиційну діяльність. Зростання прибутку веде до збільшення податкових відрахувань до бюджетів різних рівнів, що сприяє не лише покращенню економічного становища підприємства, а й розвитку держави загалом [13]. Зазвичай, прибуток традиційно розглядають як ключовий результат фінансово-господарської діяльності підприємства. У сучасних умовах він має значення не лише як підсумковий показник, відображений у звітності, а й як індикатор економічної стійкості, здатності підприємства розвиватися та протистояти зовнішнім ризикам. У наукових джерелах прибуток визначають як частину доходу, що залишається після відшкодування всіх витрат, пов'язаних із виробництвом і реалізацією продукції. Такий підхід дозволяє розглядати прибуток не тільки як арифметичний результат, а як джерело формування власних фінансових ресурсів, необхідних для інвестицій, оновлення основних засобів та фінансування стратегічних проєктів.

У науковій літературі поняття прибутку трактується по-різному, що зумовлено багатогранністю його економічної природи. Прибуток можна розглядати як результат фінансово-господарської діяльності, як форму доходу власників капіталу, як джерело інвестицій та як основу економічного розвитку підприємства. Саме тому існують різні підходи до його визначення — обліковий, економічний, фінансовий, управлінський. Одні автори акцентують увагу на прибутку як залишку доходу після відшкодування витрат, інші — як на основному джерелі розширеного відтворення та інвестиційної активності підприємства.

Узагальнення наукових підходів дозволяє виділити кілька ключових трактувань прибутку, які відображають його сутність як економічної категорії. У таблиці 1.1 наведено окремі визначення прибутку, запропоновані різними науковцями, що демонструють його змістову різноманітність та різні акценти на його ролі у діяльності підприємства.

Таблиця 1.1

Наукові підходи до визначення економічної сутності прибутку

Бланк І. А.	«Прибуток – мірило фінансового здоров'я підприємства, характеристика рентабельності вкладення коштів в активи конкретного підприємства» [1].
Поддєрьогін А. М.	«Прибуток як частину додаткової вартості продукту, що реалізується підприємством, яка залишається після покриття витрат виробництва» [11].
Колісник О., Томша А.	«Позитивний фінансовий результат підприємства, що займає центральне місце в ринковій економіці та є стимулом для суб'єктів господарювання якомога ефективніше використовувати наявні трудові, матеріальні і фінансові ресурси [6]».
Назаренко І.	«Частина доходів, яка залишається на підприємстві після відшкодування усіх передбачених та непередбачених витрат на комерційно-виробничу діяльність підприємства» [8].
Боденчук Л., Боденчук С., Нідельчу В.	«Ключовий показник результатів фінансово-господарської діяльності, за рахунок якого відбувається зростання власного капіталу підприємства, що надає можливості його інвестування в нові проєкти» [2].
Пилипенко О.І.	«Прибуток як частину виручки, що залишається після відшкодування всіх витрат на виробничу і комерційну діяльність підприємства» [10].

Представлені у таблиці підходи показують, що поняття прибутку не має єдиного універсального тлумачення, оскільки воно поєднує економічну, облікову та управлінську сутність.

Частина авторів розглядає прибуток як фінансовий результат діяльності підприємства, інші — як економічну категорію, що характеризує ефективність використання ресурсів. Крім того, деякі акцентують на стратегічній ролі

прибутку, визначаючи його як основу для формування власного капіталу, інвестицій та розвитку підприємства.

Спільним у поглядах науковців є те, що прибуток виступає ключовим показником результативності господарської діяльності, а також визначає реальні можливості підприємства щодо розширення виробництва, підвищення конкурентоспроможності та забезпечення фінансової стійкості. Таким чином, прибуток слід розглядати не лише як арифметичну різницю між доходами і витратами, а як економічну основу розвитку підприємства, його мотиваційний та інвестиційний потенціал.

Стабільний і стійкий рівень прибутку – це:

- основа удосконалення матеріально-технічної бази підприємства, забезпечення всіх форм інвестування;
- головне джерело зростання ринкової вартості підприємства;
- гарант виконання підприємством своїх зобов'язань;
- індикатор конкурентоспроможності та кредитоспроможності [16].

Різноманітність підходів до визначення прибутку зумовлює необхідність його систематизації й подальшого розгляду класифікації видів прибутку, а також зовнішніх і внутрішніх факторів, що впливають на його формування та використання на підприємствах.

У науковій літературі класифікація прибутку здійснюється за різними ознаками — за джерелами формування, за характером діяльності, за особливостями розподілу та за способом обчислення. Однак з позиції фінансового аналізу найбільш поширеним є поділ прибутку залежно від етапів його формування в структурі фінансової звітності підприємства. Така класифікація дозволяє не лише визначити економічну природу прибутку, а й встановити зв'язок між результатами господарської діяльності та фінансовими показниками підприємства.

Прибуток формується як різниця між доходами та витратами на всіх етапах економічного процесу. Світова практика виділяє ключові його види – валовий,

операційний, прибуток до оподаткування та чистий прибуток, що дозволяють здійснювати порівняльний аналіз ефективності діяльності підприємств.

На рис. 1.1 наведено основні види прибутку підприємства, які використовуються для оцінки його фінансових результатів та ефективності діяльності.

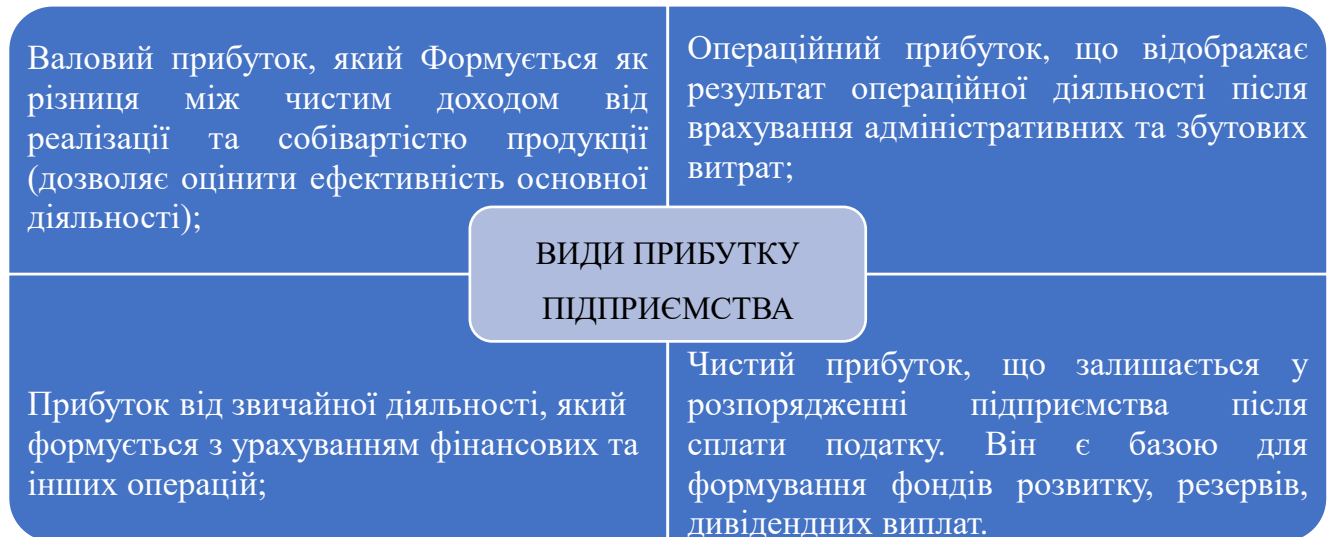


Рис. 1.1. Види прибутку підприємства

Валовий та операційний прибуток характеризують результативність основної діяльності, дають можливість оцінити рівень покриття витрат, ефективність управління виробничими та адміністративними ресурсами. Прибуток від звичайної діяльності враховує вплив фінансових та інших операцій, що дозволяє визначити загальну прибутковість функціонування підприємства.

Чистий прибуток є кінцевим результатом діяльності та залишається в розпорядженні підприємства після виконання податкових зобов'язань. Саме він слугує базою для формування фондів розвитку, інвестицій, резервів та дивідендних виплат, а також визначає рівень фінансової стійкості та інвестиційної привабливості підприємства.

1) економічна сутність прибутку розкривається в його функціях, серед яких: оціночна функція (отриманий прибуток дозволяє оцінити ефективність господарської діяльності та якість управління нею);

2) стимулююча функція (отриманий прибуток дозволяє проводити операційну та фінансову діяльність більш раціонально та ефективно задля отримання більшого прибутку);

3) розподільча функція (прибуток використовується для фінансування різних сфер діяльності підприємства, а також сплати податків) [1].

Формування прибутку підприємства залежить від комплексу факторів, як і кожна економічна категорія перебуває під впливом як зовнішніх, так і внутрішніх факторів. Управління процесом формування прибутку підприємства значною мірою залежить від сукупності цих факторів, які взаємодіють між собою та формують економічне середовище [4]. Внутрішні фактори визначаються організацією виробничого процесу, ефективністю управління ресурсами, політикою ціноутворення та якістю продукції. Узагальнені ключові фактори впливу на прибуток підприємства наведені на рисунку 1.2.



Рис. 1.2. Внутрішні та зовнішні фактори впливу на формування прибутку підприємства

Внутрішні фактори підприємство здатне коригувати в межах власної діяльності, змінюючи структуру витрат, підвищуючи продуктивність праці, оптимізуючи ціноутворення та забезпечуючи якість продукції. Саме вони визначають рівень операційної ефективності та конкурентоспроможність підприємства.

Водночас зовнішні фактори не підлягають прямому управлінню з боку підприємства, однак потребують постійного моніторингу та адаптації фінансової стратегії до мінливих умов ринку, податкового регулювання, валютної динаміки та макроекономічної ситуації. Раціональне врахування цих факторів у фінансовому плануванні сприяє забезпеченню стабільного рівня прибутковості та мінімізації ризиків.

1.2. Показники рентабельності як інструменти оцінки ефективності фінансової діяльності

Оцінка ефективності фінансової діяльності підприємства неможлива без аналізу рентабельності, оскільки саме вона показує, наскільки результативно використовуються наявні ресурси для отримання прибутку. На відміну від абсолютних показників, таких як виручка чи чистий прибуток, рентабельність відображає співвідношення між фінансовим результатом і витраченими ресурсами, що дозволяє об'єктивно оцінити ефективність діяльності підприємства.

Основні принципи формування показників рентабельності:

- використання в чисельнику показників прибутку (прибуток від реалізації, прибуток від фінансово-господарської діяльності, прибуток до оподаткування, прибуток від звичайної діяльності, чистий прибуток);

- у знаменнику використовують об'єкт оцінювання, ефективність використання якого необхідно визначити.

- забезпечення відповідності показників у чисельнику і знаменнику;

- усі показники рентабельності виражаються у відсотках [14].

Показники рентабельності дозволяють визначити економічну віддачу від використання капіталу, активів, виробничих витрат та власного капіталу, а також визначити, наскільки прибуткова реалізація продукції. Їх використовують для порівняння ефективності підприємств різних розмірів та галузей, а також для аналізу динаміки за кілька періодів. Це робить рентабельність одним з ключових інструментів фінансового аналізу.

Нижче (Таблиця 1.2.) наведено основні показники рентабельності, їхній економічний зміст та формули розрахунку на основі фінансової звітності підприємства (форми №1 і №2).

Таблиця 1.2

Основні показники рентабельності та їх економічна характеристика [15]

Назва показника	Співвідношення	Економічний зміст	Джерело даних (форми №1 та №2)
Рентабельність капіталу	Відношення чистого прибутку до середньорічної вартості капіталу	Свідчить про ефективність використання всього майна підприємства	$\Phi 2 \text{ р. } 2350 \text{ або } 2355 / ((\Phi 1 \text{ р. } 1300 \text{ гр.3} + \text{р.1300 гр.4}) / 2)$
Рентабельність власного капіталу	Відношення чистого прибутку до середньорічної вартості власного капіталу	Показує ефективність використання власного капіталу	$\Phi 2 \text{ р. } 2350 \text{ або } 2355 / ((\Phi 1 \text{ р. } 1495 \text{ гр.3} + \text{р.1495 гр.4}) / 2)$
Рентабельність реалізованої продукції	Відношення валового прибутку до собівартості реалізованої продукції	Показує ефективність виробництва і реалізації продукції підприємства	$\Phi 2 \text{ р. } 2090 \text{ або } 2095 / \Phi 2 \text{ р. } 2050$
Рентабельність продажу	Відношення чистого прибутку до чистої виручки від реалізації	Відображає, скільки чистого прибутку припадає на одиницю реалізованої продукції	$\Phi 2 \text{ р. } 2350 \text{ або } 2355 / \Phi 2 \text{ р. } 2000$
Рентабельність господарської діяльності	Відношення чистого прибутку до витрат господарської діяльності	Характеризує ефективність здійснення основної діяльності підприємства	$\Phi 2 \text{ р. } 2350 \text{ або } 2355 / (\text{сума витрат за р. } 2130, 2150, 2160 \text{ тощо, залежно від звіту})$

Показники рентабельності дозволяють оцінити не лише абсолютний розмір отриманого прибутку, а й ефективність його формування, тобто визначити, наскільки результативно підприємство використовує свої активи,

власний капітал та понесені витрати. Саме рентабельність показує, чи здатне підприємство перетворювати вкладені ресурси на фінансовий результат, і наскільки ця діяльність є економічно виправданою та перспективною.

Зокрема, рентабельність власного капіталу відображає доцільність інвестування у підприємство та ефективність управління коштами його власників. Якщо значення цього показника є високим, це свідчить про здатність підприємства генерувати достатній прибуток з кожної гривні вкладених власниками ресурсів. Рентабельність продажу дає змогу оцінити, скільки чистого прибутку припадає на одиницю реалізованої продукції, що дозволяє робити висновки про ефективність політики ціноутворення та структуру витрат. У свою чергу, рентабельність капіталу характеризує загальну результативність використання всіх наявних ресурсів, тобто відображає, наскільки ефективно підприємство перетворює свій капітал на прибуток.

Величина рівня рентабельності може бути використана для оцінки довгострокового добробуту підприємства, тобто здатності підприємства отримувати достатню віддачу від інвестицій. Для довгострокових кредиторів, інвесторів, які вкладають кошти в власний капітал підприємства, цей показник є більш надійним показником, ніж показники фінансової стабільності та ліквідності.

Таким чином, показники рентабельності є більш інформативними, ніж прибуток як абсолютна величина, оскільки вони враховують не лише фінансовий результат, а й ресурси, за допомогою яких цей результат було досягнуто. Це дозволяє об'єктивно порівнювати ефективність діяльності підприємств різних форм власності, масштабів або галузевої належності, оцінювати динаміку фінансових результатів у часі, а також використовувати дані рентабельності для контролінгу, планування та прийняття управлінських рішень.

1.3. Зарубіжний досвід формування та використання прибутку підприємств

У сучасних умовах господарювання зарубіжні підприємства розглядають прибуток не лише як фінансовий результат, а як основу стратегічного розвитку

та підвищення конкурентоспроможності. Досвід економічно розвинених країн свідчить, що ефективне управління прибутком охоплює не лише його формування, а й планування, розподіл, реінвестування та оцінку результативності використання. Саме тому вивчення міжнародних підходів до управління прибутком має важливе практичне значення для українських підприємств, особливо в умовах ринкових трансформацій та посилення конкуренції [6].

Для порівняння зарубіжних моделей управління прибутком доцільно узагальнити їх ключові характеристики (табл. 1.3).

Таблиця 1.3

Порівняльна характеристика моделей управління прибутком у США, ЄС, Японії та Україні

Країна / модель	Основні підходи до формування прибутку	Особливості управління	Переваги моделі	Типові інструменти
США	Орієнтація на максимізацію вартості бізнесу та прибутковості капіталу	Широке застосування контролінгу, фінансового планування, ROI, EVA	Висока інвестиційна привабливість, точність фінансового аналізу	ROI, ROE, EBITDA, EVA, Balanced Scorecard
ЄС	Концепція сталого розвитку, оптимізація витрат та ресурсів	Контролінг, бюджетування, ESG-звітність	Стійкість, соціальна відповідальність, прозорість діяльності	IFRS, ESG, KPI, контролінг
Японія	Прибуток як результат ефективності процесів і якості	Kaizen, Lean, реінвестування прибутку, TQM	Якість продукції, оптимізація витрат, стабільність	Kaizen, Lean, 5S, PDCA, TQM
Україна	Прибуток як підсумковий результат діяльності	Обмежене застосування сучасних фінансових інструментів, короткострокове планування	Гнучкість, адаптивність, потенціал до розвитку	Бюджетування, податкове планування, фінансовий аналіз

Американська модель характеризується орієнтацією на максимізацію вартості бізнесу та підвищення прибутковості капіталу. Значна увага приділяється показникам ROI, ROE, EVA, EBITDA, які дозволяють оцінити не

лише прибуток, а й ефективність його формування з урахуванням ризику та вартості капіталу. Прибуток розглядається як ключовий показник інвестиційної привабливості підприємства. Управління прибутком базується на контролінгу, стратегічному плануванні та фінансовому аналізі [8].

Європейська модель управління прибутком більш збалансована, оскільки враховує економічні, соціальні та екологічні аспекти діяльності. Підприємства ЄС широко застосовують контролінг, бюджетування, оцінку результативності через ESG-показники, що дозволяє формувати не лише прибуток, а й довгострокову стійкість бізнесу. Значна частина чистого прибутку спрямовується на розвиток персоналу, впровадження інновацій та підвищення енергоефективності виробництва.

Японська модель ґрунтується на концепції неперервного вдосконалення (Kaizen) та системі ощадливого виробництва (Lean). Прибуток розглядається як результат ефективної організації процесів, раціонального використання ресурсів та підвищення якості продукції. Значна частина прибутку реінвестується у розвиток технологій, інновації та підготовку персоналу. Особливе значення має внутрішній контроль витрат, мініатюризація ризиків та оптимізація операційних процесів [16].

Таким чином, зарубіжні моделі управління прибутком демонструють різне бачення його сутності та ролі в розвитку підприємства. Американська система бачить у прибутку інструмент інвестиційної привабливості, європейська — основу фінансової стабільності та соціальної відповідальності, а японська — результат ефективної організації виробництва та постійного вдосконалення. Такий досвід може бути корисним для українських підприємств, які прагнуть підвищити свою конкурентоспроможність і сформувати сучасну систему управління прибутком.

РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ТА ПРИБУТКУ ПП «ОПТИМА-БІЗНЕС»

2.1. Організаційно-економічна характеристика діяльності підприємства

ПП «ОПТИМА-БІЗНЕС» є приватним підприємством, що здійснює діяльність у сфері торговельно-посередницьких послуг та дистрибуції товарів широкого вжитку. Підприємство працює на засадах самостійності та повної фінансової відповідальності, має статус малого бізнесу та функціонує у формі приватної власності. Основними напрямками діяльності є оптова торгівля, логістичне обслуговування, комплектація замовлень, сервісне постачання та забезпечення товарних потоків для корпоративних клієнтів та роздрібних мереж.

Організаційна структура управління — лінійно-функціональна, з виділенням основних відділів: бухгалтерського, адміністративного, комерційного, логістичного та маркетингового. Така структура дає змогу забезпечити чіткий розподіл управлінських функцій, оперативність прийняття рішень і контроль за формуванням фінансових результатів.

Для оцінки масштабів діяльності підприємства та його фінансового потенціалу проведено аналіз Балансу (Форма №1) (Додатки А, В, Д) за 2022–2024 роки. Дані говорять про позитивну динаміку активів та зростання капіталу підприємства, що відображено у таблиці 2.1.

Таблиця 2.1

Динаміка основних показників фінансового стану ПП «ОПТИМА-БІЗНЕС» за 2022–2024 рр., тис. грн

Показник	2022 р.	2023 р.	2024 р.	Абсолютне відхилення 2024/2022	Темп зростання, %
Необоротні активи	6 217	7 046	10 185	+3 968	163,8
Оборотні активи	4 508	7 416	7 288	+2 780	161,6
Усього активів (валюта балансу)	10 725	14 462	17 473	+6 748	162,9
Власний капітал	7 754	11 112	12 418	+4 664	160,1
Довгострокові зобов'язання	328	20	1 495	+1 167	455,5
Поточні зобов'язання	2 643	3 330	3 410	+767	129,0

Динаміка активів підприємства свідчить про стабільне зростання його ресурсної бази. Протягом 2022–2024 рр. загальна вартість активів збільшилася на 6 748 тис. грн, що є приростом на 62,9 %. Особливо значним є зростання необоротних активів (на 63,8 %), що може говорити про модернізацію матеріально-технічної бази, оновлення основних засобів та інвестування у довгостроковий розвиток.

Зростання оборотних активів на 61,6 % демонструє посилення операційної діяльності та достатній рівень ліквідності. У 2024 році простежується невелике зниження оборотних активів порівняно з 2023 роком, що може бути пов'язано з активним реінвестуванням коштів у необоротні активи та зменшенням дебіторської заборгованості.

Власний капітал має тенденцію до зростання (на 60,1 % за два роки), що підтверджує здатність підприємства генерувати прибуток і самостійно фінансувати розвиток. Значне збільшення довгострокових зобов'язань (у 4,5 раза) наводить на висновки, що про залучення інвестиційних або кредитних ресурсів для розвитку. При цьому темпи приросту поточних зобов'язань є помірними, що дає змогу говорити про контрольоване боргове навантаження та збереження платоспроможності.

Отже, підприємство характеризується фінансовою стійкістю, позитивними темпами розвитку, збалансованістю структури капіталу, достатнім рівнем фінансової автономії та здатністю забезпечувати подальше зростання.

2.2. Аналіз динаміки доходів, витрат та формування фінансових результатів підприємства

Для оцінки результативності фінансово-господарської діяльності підприємства проаналізуємо показники доходів, витрат та прибутку за три звітні періоди. В умовах воєнних дій в Україні дедалі більшого значення набувають поняття «дохід» і «витрати», які є основою функціонування всіх підприємств. Доходи і витрати є основними складовими фінансової діяльності підприємства, що безпосередньо впливають на його прибутковість, конкурентоспроможність

та економічну стійкість [10]. Дані взято зі Звіту про фінансові результати (Форма №2) ПП «ОПТИМА-БІЗНЕС» за 2022–2024 рр. (Додатки А, В, Д)

Таблиця 2.2

Динаміка доходів, витрат і прибутку ПП «ОПТИМА-БІЗНЕС» за 2022–2024 рр., тис. грн

Показник	2022 р.	2023 р.	2024 р.	Абсолютне відхилення (+/-) 2024/2022	Темп зростання, %
Чистий дохід від реалізації	59 560	59 668	42 564	-16 996	71,5
Собівартість реалізації	39 882	39 662	29 864	-10 018	74,9
Валовий прибуток	19 678	20 006	12 700	-6 978	64,5
Операційний прибуток	3 639	4 955	1 153	-2 486	31,7
Прибуток до оподаткування	3 824	4 922	1 094	-2 730	28,6
Чистий прибуток	3 116	4 003	727	-2 389	23,3

Дані таблиці свідчать, що підприємство протягом аналізованого періоду загалом залишалося прибутковим, проте його фінансові результати демонструють нестабільну динаміку. У 2022–2023 рр. чистий дохід від реалізації продукції був майже незмінним і становив близько 59,5–59,7 млн грн. Однак у 2024 році він різко скоротився до 42,6 млн грн, що свідчить про суттєве звуження обсягів реалізації (зменшення на 28,5 % порівняно з попереднім роком). Це може бути пов'язано зі зниженням попиту, складнішою ринковою ситуацією або частковою втратою клієнтів.

Собівартість реалізованої продукції також зменшилася, однак менш значними темпами (-25,1 %, порівняно з -28,5 % скорочення доходу), що спричинило падіння валового прибутку на 35,5 %. Це свідчить про зниження маржинальності продукції та ймовірно збільшення питомих витрат виробництва.

У 2023 році підприємство досягло найкращих фінансових результатів, отримавши 4 003 тис. грн чистого прибутку. Пропри це вже у 2024 році чистий прибуток скоротився до 727 тис. грн, що становить лише 23,3 % від рівня 2022 року. Значне зниження фінансового результату до оподаткування підтверджує

погіршення ефективності операційної діяльності (1 094 тис. грн у 2024 р. проти 4 922 тис. грн у 2023 р.).

Для наочного представлення змін у фінансових результатах ПП «ОПТИМА-БІЗНЕС» упродовж 2022–2024 років було побудовано рис. 2.1, який відображає динаміку основних показників: чистого доходу від реалізації, собівартості, валового, операційного, прибутку до оподаткування та чистого прибутку. Як видно з рисунка, у 2024 році спостерігається чітка тенденція до зниження виручки та прибутковості, що підкреслює ускладнення фінансово-господарської ситуації на підприємстві.

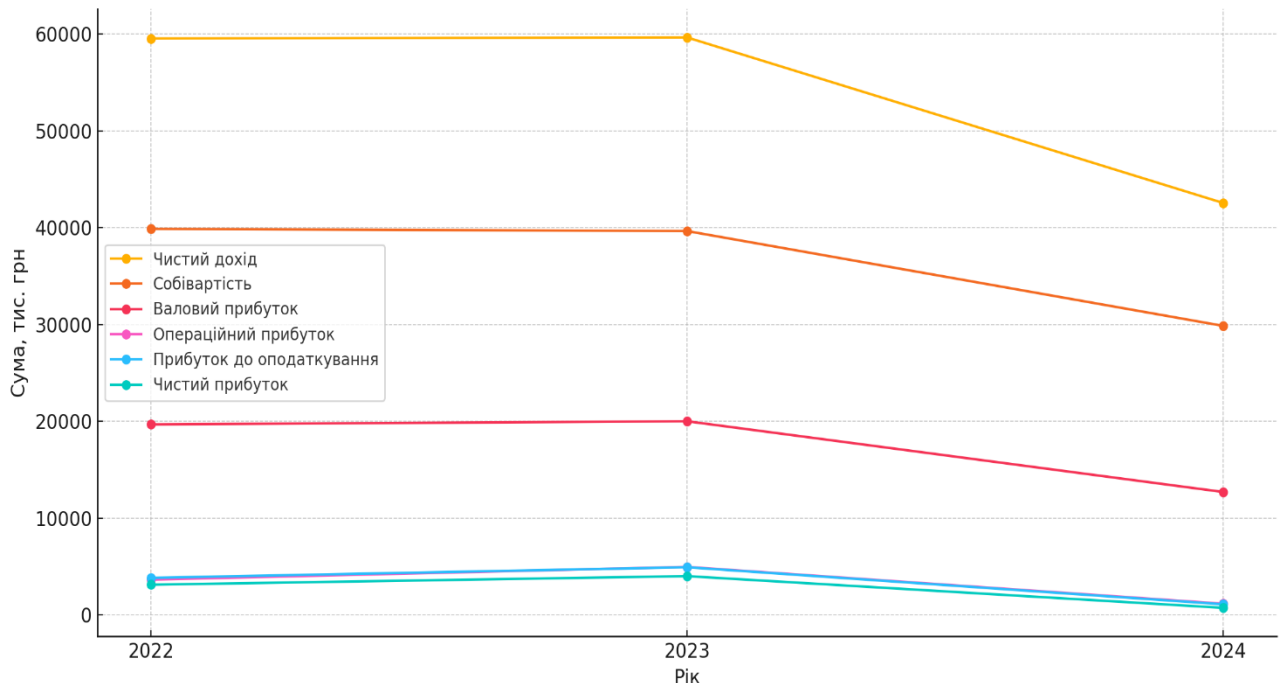


Рис. 2.1 Динаміка доходів, витрат і прибутку ПП «ОПТИМА-БІЗНЕС» за 2022–2024 роки, тис. грн

Негативна динаміка прибутків підкреслює, що підприємство недостатньо гнучко реагує на ринкові зміни, має низький рівень адаптивності, а операційні витрати залишаються відносно високими, навіть попри зменшення обсягів реалізації.

За результатами аналізу можна стверджувати, що ПП «ОПТИМА-БІЗНЕС» є прибутковим підприємством, однак його фінансові результати значною мірою

залежать від зовнішніх ринкових умов та ефективності управління витратами. У 2024 році, попри збереження позитивного фінансового результату, рентабельність діяльності суттєво зменшилася через скорочення доходів при майже незмінному рівні витрат. Як висновок, необхідність удосконалення політики ціноутворення, оптимізації витрат і підвищення операційної ефективності.

2.3. Оцінка рентабельності та ефективності використання прибутку підприємства

Оцінка рентабельності дає змогу визначити, наскільки ефективно підприємство використовує свої ресурси — капітал, активи та витрати — з метою отримання прибутку. На відміну від абсолютних показників фінансового результату, коефіцієнти рентабельності відображають не лише розмір прибутку, а й якість його формування, що є ключовим для оцінки конкурентоспроможності та інвестиційної привабливості підприємства. Рентабельність - це інтегральний показник, що відображає ефективність роботи підприємства, що націлене на отримання прибутку у короткостроковій перспективі і який вказує на якість управлінських рішень, що стосуються фінансової, операційної та інвестиційної діяльності підприємства [5].

Таблиця 2.4

Показники рентабельності ПП «ОПТИМА-БІЗНЕС» за 2022–2024 рр., %

Показник	Формула	2022 р.	2023 р.	2024 р.
Рентабельність активів (ROA)	Чистий прибуток / Активи × 100%	29,1	27,7	4,2
Рентабельність власного капіталу (ROE)	Чистий прибуток / Власний капітал × 100%	40,2	36,0	5,9
Рентабельність продажу (ROS)	Чистий прибуток / Дохід × 100%	5,2	6,7	1,7
Рентабельність операційної діяльності	Операційний прибуток / Дохід × 100%	6,1	8,3	2,7

Рентабельність активів (ROA) у 2022–2023 рр. перебувала на високому рівні (29,1 % та 27,7 % відповідно), що вказує на ефективне використання

ресурсів для генерування прибутку. Однак у 2024 році цей показник різко знизився до 4,2 %, що свідчить про падіння ефективності операцій та уповільнення оборотності активів.

Рентабельність власного капіталу (ROE) також зазнала суттєвого зниження — з 40,2 % у 2022 р. до лише 5,9 % у 2024 р. Це означає, що підприємство втратило здатність забезпечувати достатній рівень віддачі на вкладений капітал. Така тенденція є сигналом для власників, оскільки вказує на зниження інвестиційної привабливості.

Рентабельність продажу (ROS) демонструє залежність прибутку від доходу. Якщо у 2023 році підприємство отримувало 6,7 копійок чистого прибутку з кожної гривні реалізації, то у 2024 р. — лише 1,7 коп. Це свідчить про падіння маржинальності продукції, неефективне ціноутворення або зростання витрат.

Операційна рентабельність знизилася з 8,3 % у 2023 р. до 2,7 % у 2024 р., що підтверджує проблеми саме в основній діяльності — підвищення витрат, зниження попиту та маржі, можлива втрата частки ринку або переорієнтація на менш прибуткові види товарів.

Отже, ПП «ОПТИМА-БІЗНЕС» залишається прибутковим підприємством, однак аналіз фінансових результатів за 2024 рік свідчить про суттєве зниження ефективності використання фінансових ресурсів. Падіння показників рентабельності активів, капіталу та продажу вказує на зменшення маржинальності, погіршення результатів операційної діяльності та зниження інвестиційної привабливості підприємства.

Серед основних чинників такого зниження варто виділити скорочення обсягів реалізації продукції, що, ймовірно, було зумовлено змінами в ринковому середовищі. Паралельно спостерігалось зростання собівартості продукції, зокрема через підвищення цін на ресурси та логістичні послуги. За умов недостатньої гнучкості цінової політики це призвело до зменшення прибутковості реалізації.

Крім того, погіршення фінансових показників супроводжувалося зниженням оборотності активів і капіталу, що свідчить про менш ефективне використання ресурсів підприємства. Уповільнення ділової активності могло негативно вплинути на структуру доходів, обіговість коштів і загальну фінансову стабільність.

Сукупність вказаних факторів вказує на необхідність активізації управлінських зусиль у напрямі оптимізації витрат, удосконалення цінової та збутової політики, а також перегляду асортиментної структури продукції. Доцільним є також впровадження сучасних інструментів фінансового контролінгу, які дозволять оперативно виявляти негативні тенденції та своєчасно реагувати на зміни у внутрішньому та зовнішньому середовищі.

РОЗДІЛ 3. ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ПРИБУТКОВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

3.1. Виявлення проблем та розробка заходів щодо підвищення прибутковості підприємства

ПП «ОПТИМА-БІЗНЕС» протягом досліджуваного періоду зберігало прибутковий характер діяльності, однак показники ефективності його функціонування в останньому звітному році суттєво погіршилися. Особливо помітним є зниження чистого прибутку та показників рентабельності, що свідчить про втрату частини потенціалу формування фінансового результату. Така ситуація вимагає ґрунтовного аналізу ключових факторів, які вплинули на погіршення результативності, а також визначення можливих шляхів підвищення прибутковості в майбутньому.

Однією з основних проблем є істотне скорочення обсягів реалізації: чистий дохід у 2024 році зменшився майже на третину порівняно з попереднім роком. Це свідчить не лише про звуження ринкової ніші, а й про зниження конкурентоспроможності, втрату частини клієнтської бази та недостатньо ефективну маркетингову політику. При цьому падіння обсягів реалізації випереджало темпи зниження собівартості, що призвело до суттєвого скорочення валового прибутку. Це свідчить про зменшення маржинальності продукції, недостатній контроль за ціноутворенням та неефективне управління витратами.

Суттєвим викликом для підприємства є також падіння рентабельності активів і власного капіталу. Якщо у 2023 році підприємство отримувало понад 36 % прибутку на вкладений капітал, то у 2024 році цей показник знизився до 5,9 %. Це означає, що залучені кошти не формують належної віддачі, а частина активів, ймовірно, використовується недостатньо ефективно. Зростання частки необоротних активів за одночасного зниження обсягу оборотних може свідчити про заморожування капіталу, зниження оборотності та зменшення ліквідності.

Важливим є і те, що підприємство, попри прибутковий характер діяльності, показало значне зниження операційної ефективності. Рентабельність продажу скоротилася до 1,7 %, що вказує на мінімальний прибуток від кожної гривні отриманого доходу. Це свідчить про нераціональну структуру витрат, недосконалу політику ціноутворення та низьку гнучкість у реагуванні на зміни ринкових умов.

Для стабілізації ситуації та підвищення прибутковості доцільно впровадити комплекс заходів, спрямованих на оптимізацію витрат, підвищення операційної ефективності, удосконалення збутової та маркетингової політики. По-перше, підприємству варто посилити аналітичне управління витратами шляхом впровадження системи контролінгу, використання ABC- та CVP-аналізу, що дозволить точніше визначати чинники формування собівартості та виявляти резерви її зниження.

По-друге, важливим напрямом є формування цінової політики, орієнтованої на підвищення маржинальності продукції та диференціацію клієнтських сегментів.

Поряд із цим, підприємству варто приділити увагу управлінню оборотними активами — зменшити обсяг дебіторської заборгованості, прискорити оборот товарних запасів, що дозволить посилити ліквідність і підвищити ефективність використання капіталу. Доцільним є також перегляд асортиментної політики та активізація маркетингових заходів, зокрема розширення цифрових каналів збуту, удосконалення взаємодії з постійними клієнтами, формування партнерських програм.

Отже, підвищення прибутковості ПП «ОПТИМА-БІЗНЕС» можливе лише за умови поєднання внутрішніх резервів зростання — оптимізації витрат, підвищення маржинальності, прискорення оборотності активів — із розвитком ринкових можливостей, зокрема через підвищення конкурентоспроможності та оновлення бізнес-моделі.

3.2. Адаптація зарубіжних моделей управління прибутковістю до умов діяльності підприємств України

Подальше вдосконалення системи управління прибутком на вітчизняних підприємствах (в організаціях) має спиратися на накопичений зарубіжний досвід. Ідеться передовсім про узагальнення й запозичення керівниками підприємств та організацій зарубіжного прогресивного досвіду стосовно державного фінансування і стимулювання внутрішньо-фірмової підготовки кадрів, використання сучасних систем оцінювання персоналу, формування й застосування системи матеріального заохочення різних категорій працівників до високоефективної трудової діяльності, а також залучення значної частини персоналу до управління виробництвом (справами фірми) [15].

Аналіз зарубіжного досвіду управління прибутковістю свідчить, що успішні підприємства, незалежно від галузі, забезпечують зростання фінансових результатів не лише за рахунок збільшення обсягів реалізації, а передусім через раціональне управління витратами, стратегічне планування, аналіз прибутковості окремих напрямів діяльності та ефективного використання капіталу. В українських реаліях пріоритетним є не пряме копіювання зарубіжних моделей, а адаптація їхніх елементів до місцевих економічних умов, масштабів діяльності, рівня ресурсного забезпечення та цифрової готовності підприємств.

Для підприємств України, зокрема малого та середнього бізнесу, доцільним є запозичення окремих інструментів американської, європейської та японської моделей управління прибутковістю. Від американської моделі найбільш практичними є інструменти фінансового контролінгу, які передбачають аналіз прибутковості за продукцією, каналами збуту та клієнтськими сегментами. Це дозволяє визначити, які напрями забезпечують найбільший фінансовий ефект, а які потребують оптимізації або скорочення. Використання показників ROI, ROE, EBITDA, маржинального прибутку допомагає оцінювати не абсолютний, а відносний результат діяльності, що є більш інформативним для прийняття управлінських рішень.

Із європейського досвіду найбільш ефективними для адаптації в Україні є методи бюджетування та контролінгу витрат. Запровадження системи бюджетного планування, ABC-аналізу витрат, CVR-аналізу та прогнозування руху грошових коштів дозволяє підприємствам не лише контролювати витрати, а й формувати цільові рівні прибутковості. Для українських підприємств це важливо, оскільки дозволяє прораховувати потребу в оборотному капіталі, визначати мінімально необхідний обсяг продажу для досягнення беззбитковості та розраховувати фінансовий потенціал для інвестиційної діяльності.

Японська модель управління прибутковістю є цінною завдяки своїй практичності та можливості впровадження навіть за обмеженого фінансування. Принципи ощадливого виробництва (Lean Production), мінімізації втрат, раціонального управління запасами (Just-in-Time) та постійного вдосконалення (Kaizen) дають змогу не тільки знижувати собівартість, а й підвищувати якість продукції чи послуг. Навіть на невеликих українських підприємствах реалізація Kaizen може бути спрямована на усунення зайвих етапів у виробничому процесі, скорочення витрат часу, оптимізацію логістики та електронний документообіг. Це не потребує значних інвестицій, але позитивно впливає на швидкість обороту капіталу та рівень операційного прибутку.

Разом із тим, адаптація зарубіжних моделей в Україні має певні обмеження. Серед ключових бар'єрів — нестабільність економічного середовища, законодавча невизначеність, обмежений доступ до фінансових ресурсів, низький рівень цифрової трансформації підприємств, а також недостатня управлінська культура. Саме тому доцільною є не повна імплементація певної моделі, а формування комбінованого підходу, який враховує особливості українського ринку та можливості кожного окремого підприємства.

Таким чином, практична значущість зарубіжного досвіду для українських підприємств полягає не в копіюванні, а в адаптації його ключових інструментів. Для підвищення прибутковості українським підприємствам доцільно поєднати аналітичний підхід до управління фінансовими результатами (американська

модель), обґрунтоване планування та контролінг витрат (європейська модель), а також процесну оптимізацію та скорочення втрат (японська модель). Така інтеграція створює умови для підвищення фінансової стійкості, адаптивності до змін ринку та забезпечення стабільного зростання прибутковості у довгостроковій перспективі.

ВИСНОВКИ

Прибуток у сучасних умовах господарювання виступає не лише кінцевим результатом фінансово-господарської діяльності підприємства, а й основою його фінансової стійкості, інвестиційного розвитку, конкурентоспроможності та стратегічного зростання. У ході дослідження було встановлено, що прибуток характеризується багатогранною економічною сутністю, яка охоплює функції результативності, інвестиційного забезпечення, стимулювання, контролю й регулювання. Аналіз наукових підходів дав змогу систематизувати основні трактування категорії «прибуток», розмежувати його види та визначити чинники, що формують його розмір і впливають на ефективність використання.

Встановлено, що оцінка ефективності формування прибутку має здійснюватися не лише за абсолютними показниками, а й за коефіцієнтами рентабельності, які відображають економічну віддачу від використання капіталу, активів та понесених витрат. Такі показники, як рентабельність продажу, активів, власного капіталу та операційної діяльності, дозволяють оцінити якість фінансових результатів та визначити перспективи розвитку підприємства.

Вивчення зарубіжного досвіду дало можливість виокремити три основні моделі управління прибутком: американську — орієнтовану на максимізацію вартості бізнесу та інвестиційної привабливості; європейську — спрямовану на забезпечення фінансової стійкості, соціальної відповідальності та сталого розвитку; японську — побудовану на оптимізації виробничих процесів та мінімізації витрат. Порівняльний аналіз показав, що для українських підприємств доцільно адаптувати комбінований підхід, який поєднує стратегічне планування, контролінг і процесне удосконалення.

Практична частина дослідження, здійснена на прикладі ПП «ОПТИМА-БІЗНЕС», показала, що підприємство загалом є прибутковим, однак у 2024 році його фінансові результати істотно погіршилися. Найнижчими виявилися показники чистого прибутку, валової рентабельності, рентабельності активів і власного капіталу. Це свідчить про низьку операційну ефективність, втрату

частини ринкових позицій, зниження маржинальності продукції та недостатню гнучкість у реагуванні на зміни ринкової кон'юнктури.

Виявлені проблеми дозволили сформулювати низку практичних рекомендацій щодо підвищення прибутковості підприємства, серед яких: оптимізація собівартості та структура витрат, запровадження системи фінансового контролінгу (ABC-, CVP-аналіз), удосконалення цінової та збутової політики, прискорення оборотності капіталу, цифровізація бізнес-процесів та впровадження елементів моделей Lean, Kaizen і бюджетного планування.

У підсумку можна стверджувати, що підвищення прибутковості підприємства можливе лише за умови поєднання раціонального управління витратами, стратегічного підходу до формування та розподілу прибутку, адаптації зарубіжних моделей до українських умов і впровадження інструментів фінансового аналізу в процес ухвалення управлінських рішень. Реалізація запропонованих заходів сприятиме не лише зростанню прибутку, а й зміцненню фінансової стійкості, інвестиційної привабливості та довгостроковій конкурентоспроможності підприємства.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Богацька Н. М. Прибуток підприємства: його роль, формування та резерви збільшення в умовах ринкової економіки / Н. М. Богацька. — Ефективна економіка. — 2019. — № 9. — С. 30–38. — DOI: 10.32702/2307-2105-2019.9.30.
2. Боденчук Л., Боденчук С., Нідельчу В. Формування системи управління прибутком підприємства / Л. Боденчук, С. Боденчук, В. Нідельчу. — Економіка та суспільство. — 2023. — № 50. — DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-50-25>.
3. Добровольська О. В., Терещенко В. О. Резерви підвищення прибутковості підприємства в умовах ринку / О. В. Добровольська, В. О. Терещенко. — Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. — 2015. — С. 194–197.
4. Жигалкевич Ж. М., Фісенко Є. С. Система управління прибутком як умова ефективного функціонування підприємства / Ж. М. Жигалкевич, Є. С. Фісенко. — Економіка і суспільство. — 2022. — Вип. №4. — С. 145-148.
5. Кобилецький В. Р. Рентабельність. Сутність та показники / В. Р. Кобилецький. — Онлайн-журнал «Financial Analysis online» [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://analizua.com/metodyka-rozrakhunku-2/229-rentabelnist> (дата звернення: 21.10.2025).
6. Колісник О., Томша А. Особливості формування та розподіл прибутку підприємства / О. Колісник, А. Томша. — Економіка та суспільство. — 2021. — № 25. — DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2021-25-15>. — URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/242>.
7. Кузьміна О. С. Концептуальні основи управління прибутком підприємства на засадах сталого розвитку / О. С. Кузьміна. — Вісник ОНУ імені І. І. Мечникова. — 2016. — Т. 21. — Вип. 9(51). — С. 85-90.
8. Назаренко І. Генезис економічної сутності прибутку в умовах ринкової економіки / І. Назаренко. — Інфраструктура ринку. — 2022. — № 65. — С. 29-37. — URL: http://www.marketinfr.od.ua/journals/2022/65_2022/7.pdf

9. Патарідзе-Вишинська М. В. Визначення та облік фінансового результату: вітчизняний і зарубіжний досвід / М. В. Патарідзе-Вишинська. — Формування ринкових відносин в Україні. — 2016. — № 2. — С. 25–37.

10. Пилипенко О. І. Фінансові ресурси корпорацій: поняття та класифікація / О. І. Пилипенко. — Міжнародний збірник наукових праць. — № 3(12). — С. 367-380.

11. Поддєрьогін А. М. Фінанси підприємств: Підручник. 3-тє вид., перероб. та доп. / А. М. Поддєрьогін. — К.: КНЕУ, 2001. — 460 с.

12. Рябчук О. Г. Аудит та аналіз доходів і витрат підприємства / О. Г. Рябчук. — Ірпінь: Державний податковий університет, 2025. — УДК 657.8:339. — DOI: <https://doi.org/10.5281/zenodo.14754794>.

13. Семирог Л., Остапенко О. Прибуток та його значення для економічного аналізу / Л. Семирог, О. Остапенко. — Актуальні питання права та соціально-економічних відносин: збірник статей. — Кропивницький: Вид-во ЦІРоЛ, 2021. — С. 299-331.

14. Ситник Н. С., Ясіновська І. Ф. Фінансовий аналіз : навч. посіб. / Н. С. Ситник, І. Ф. Ясіновська. — Львів : ЛНУ імені Івана Франка, 2025. — 300 с.

15. Збаржевецька А. А., Самброс Г. О. Інструментарій аналізу фінансових результатів підприємницької діяльності / А. А. Збаржевецька, Г. О. Самброс. — Матеріали II Міжнародної науково-практичної Інтернет-конференції «Підприємництво, облік та фінанси: сучасний стан й перспективи повоєнного відродження», 21 травня 2025 р. — Львів: Нац. ун-т «Львівська політехніка», 2025. — С. 117-120.

16. Мельник К. А. Система забезпечення фінансового розвитку підприємства : кваліфікаційна робота бакалавра / кер. Банзула К. Є. — Київ : Національний університет харчових технологій, 2024. — 65 с.