

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ПрАТ «ВИЩИЙ НАВЧАЛЬНИЙ ЗАКЛАД
«МІЖРЕГІОНАЛЬНА АКАДЕМІЯ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ»
ЧЕРНІВЕЦЬКИЙ ІНСТИТУТ**

НІКОРИЧ Анна-Марія Сергіївна

На правах рукопису

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

**Формування прибутку підприємства та резерви його зростання
(на прикладі «Creative Chernivtsi»)**

освітньо-кваліфікаційного рівня «Магістр»
Спеціальність «Економіка»

До захисту допущено:
Директор Чернівецького інституту
ПрАТ «ВНЗ «МАУП»
_____Петричук С.І., д.е.н.
«__» _____ 2026р.

Науковий керівник

«__» _____ 2026 року

Виконано студенткою групи
ТУчн 8-24 М1Е(2,0здс)

Чернівці-2026

ЗМІСТ

ВСТУП	3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА.....	7
1.1. Економічна сутність прибутку підприємства та його роль у діяльності суб'єкта господарювання	7
1.2. Фактори формування прибутку підприємства в сучасних умовах господарювання	18
1.3. Методичні підходи до аналізу прибутку та визначення резервів його зростання.....	28
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ФОРМУВАННЯ ПРИБУТКУ ФОП “CREATIVE CHERNIVTSI”.....	39
2.1. Організаційно-економічна характеристика діяльності ФОП “Creative Chernivtsi”	39
2.2. Аналіз доходів, витрат та фінансових результатів підприємства	45
2.3. Оцінка ефективності формування прибутку та показників рентабельності підприємства	58
РОЗДІЛ 3. НАПРЯМИ ЗРОСТАННЯ ПРИБУТКУ ФОП “CREATIVE CHERNIVTSI”.....	71
3.1. Виявлення резервів зростання прибутку підприємства.....	71
3.2. Розробка заходів щодо підвищення прибутковості діяльності ФОП “Creative Chernivtsi”	76
3.3. Економічне обґрунтування запропонованих заходів та прогнозування зростання прибутку	82
ВИСНОВКИ.....	88
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	91
ДОДАТОК А	96

ВСТУП

В умовах сучасної ринкової економіки прибуток виступає одним із найважливіших показників ефективності діяльності підприємства та основним джерелом його подальшого розвитку. Саме прибуток забезпечує фінансову стабільність суб'єкта господарювання, створює можливості для розширення діяльності, підвищення конкурентоспроможності, оновлення матеріально-технічної бази та впровадження інноваційних рішень. У сучасних умовах економічної нестабільності, високого рівня конкуренції, змін ринкового середовища та зростання витрат особливої актуальності набуває питання ефективного формування прибутку підприємства та пошуку резервів його зростання.

Для більшості підприємств саме прибуток є головним критерієм результативності господарської діяльності. Від рівня прибутковості залежить не лише фінансовий стан підприємства, а й його можливість адаптуватися до сучасних економічних викликів. Ефективне управління процесом формування прибутку дозволяє забезпечити стабільність діяльності підприємства, підвищити рівень рентабельності та зміцнити позиції на ринку. Водночас недостатній рівень прибутку або його нестабільність можуть призвести до фінансових труднощів, скорочення обсягів діяльності та втрати конкурентних переваг.

Особливої уваги проблема формування прибутку набуває для малих підприємств та фізичних осіб-підприємців, діяльність яких значною мірою залежить від змін споживчого попиту, цінової політики, маркетингової активності та ефективності використання ресурсів. У сучасних умовах саме малий бізнес є важливою складовою економіки України, оскільки забезпечує створення робочих місць, розвиток регіонів та формування конкурентного

середовища. Проте діяльність малих підприємств часто супроводжується обмеженістю фінансових ресурсів, нестабільністю доходів та високим рівнем ризиків, що зумовлює необхідність постійного пошуку шляхів підвищення прибутковості.

У зв'язку з активним розвитком цифрових технологій, соціальних мереж та онлайн-комерції значних змін зазнають і підходи до формування прибутку підприємств креативної сфери. Сучасні підприємства дедалі частіше використовують цифрові інструменти просування, інтернет-маркетинг, бренд-комунікацію та індивідуалізовані підходи до роботи з клієнтами. Це створює нові можливості для збільшення обсягів реалізації продукції та послуг, розширення клієнтської бази та підвищення фінансових результатів діяльності.

У даній роботі дослідження проводиться на прикладі ФОП “Creative Chernivtsi”, діяльність якого пов'язана з креативною сферою та сучасними підходами до ведення бізнесу. Аналіз діяльності такого підприємства дозволяє дослідити особливості формування прибутку в умовах розвитку малого бізнесу, оцінити вплив внутрішніх і зовнішніх факторів на фінансові результати діяльності та визначити перспективні напрями підвищення прибутковості. Практична цінність дослідження полягає у можливості розробки рекомендацій щодо підвищення ефективності діяльності підприємства, оптимізації витрат та виявлення резервів зростання прибутку.

Актуальність теми магістерської роботи зумовлена необхідністю дослідження процесу формування прибутку підприємства в сучасних економічних умовах, а також пошуку ефективних шляхів його збільшення. В умовах економічної нестабільності, змін споживчого ринку та високої конкуренції підприємства повинні постійно вдосконалювати систему управління фінансовими результатами, забезпечувати ефективне

використання ресурсів та впроваджувати сучасні інструменти підвищення прибутковості діяльності. Саме тому питання формування прибутку підприємства та резервів його зростання є важливим як у теоретичному, так і в практичному аспектах.

Метою магістерської роботи є дослідження теоретичних і практичних аспектів формування прибутку підприємства, аналіз факторів впливу на фінансові результати діяльності та розробка рекомендацій щодо виявлення резервів зростання прибутку на прикладі ФОП “Creative Chernivtsi”.

Для досягнення поставленої мети у роботі передбачено виконання таких **завдань**:

- дослідити економічну сутність прибутку підприємства та його роль у системі господарської діяльності;

- охарактеризувати основні фактори формування прибутку підприємства;

- розглянути методичні підходи до аналізу прибутку та рентабельності;

- надати організаційно-економічну характеристику ФОП “Creative Chernivtsi”;

- провести аналіз доходів, витрат та фінансових результатів підприємства;

- оцінити ефективність формування прибутку та показники рентабельності діяльності підприємства;

- визначити основні проблеми та резерви зростання прибутку підприємства;

- розробити практичні рекомендації щодо підвищення прибутковості діяльності ФОП “Creative Chernivtsi”;

- здійснити економічне обґрунтування запропонованих заходів та прогнозування зростання прибутку підприємства.

Об'єктом дослідження є процес формування прибутку підприємства в умовах сучасного ринкового середовища.

Предметом дослідження є сукупність теоретичних, методичних і практичних аспектів формування прибутку підприємства та визначення резервів його зростання на прикладі ФОП “Creative Chernivtsi”.

Методологія дослідження. У процесі виконання магістерської роботи використано такі методи дослідження: метод теоретичного узагальнення, аналізу та синтезу, порівняння, систематизації, економічного аналізу, статистичний метод, графічний метод, метод фінансово-економічних розрахунків, метод прогнозування, табличний метод, а також метод узагальнення результатів дослідження.

Практичне значення одержаних результатів полягає у можливості використання запропонованих рекомендацій та заходів для підвищення ефективності діяльності ФОП “Creative Chernivtsi”, оптимізації витрат, покращення фінансових результатів та збільшення рівня прибутковості підприємства. Практичні результати дослідження можуть бути використані у діяльності підприємств малого бізнесу для вдосконалення системи управління прибутком, пошуку резервів його зростання та підвищення конкурентоспроможності в сучасних умовах господарювання.

Структура роботи. Робота складається зі вступу, трьох розділів, що містять дев'ять підрозділів, висновків, списку використаних джерел, що налічує 54 найменування та додатків. Загальний обсяг роботи 98сторінок.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Економічна сутність прибутку підприємства та його роль у діяльності суб'єкта господарювання

У сучасних умовах господарювання прибуток є одним із ключових показників ефективності діяльності підприємства. Саме прибуток характеризує кінцевий фінансовий результат діяльності суб'єкта господарювання, відображає ефективність використання ресурсів, рівень організації виробництва та здатність підприємства функціонувати в умовах конкурентного середовища. Для будь-якого підприємства отримання прибутку є основною метою здійснення господарської діяльності, оскільки він забезпечує фінансову стабільність, розвиток підприємства та створює умови для подальшого розширення діяльності.

На думку І. О. Бланка, прибуток підприємства являє собою виражений у грошовій формі чистий дохід підприємця на вкладений капітал, який характеризує винагороду за ризик здійснення господарської діяльності та є різницею між сукупними доходами і витратами підприємства [6, с. 18]. Таке визначення дозволяє розглядати прибуток не лише як фінансовий результат діяльності, а і як економічну категорію, що відображає ефективність функціонування підприємства.

Прибуток - це важливий узагальнюючий показник оцінки ефективності функціонування кожного суб'єкта господарювання, оскільки в прибутку акумулюються резерви всіх сторін діяльності підприємства:

- виробництво і реалізація;
- якість і асортимент;
- ефективність використання виробничих ресурсів;
- собівартість продукції.

Прибуток характеризує ефективність господарювання за всіма напрямками його діяльності: виробничої, збутової, постачальницької, інвестиційної, фінансової. Прибуток становить основу економічного розвитку підприємства і зміцнює його фінансовий стан та фінансові відносини з партнерами.

Крім цього, прибуток є основним джерелом фінансування витрат на виробничий і соціальний розвиток підприємства, найвагомішим джерелом централізованих ресурсів держави: у доходи бюджету здійснюються відрахування від одержаного доходу підприємства, значною частиною якого є прибуток. Це означає, що доходи підприємства повинні задовольняти не тільки фінансові потреби, а й потреби держави на фінансування суспільних фондів споживання, розвиток науки, освіти, охорони здоров'я. Таким чином, у збільшення прибутку зацікавлені як підприємство, так і держава.

Прибуток, як економічний показник, являє собою різницю між ціною реалізації та собівартості продукції (товарів, послуг), між обсягом отриманої виручки та сумою витрат на виробництво та реалізацію продукції.

Прибуток характеризує кінцевий результат діяльності торговельного підприємства. Прибуток - це частина додаткової вартості, виробленої і реалізованої, готової до розподілу. Підприємство отримує прибуток після того, як втілена у створеному продукті вартість буде реалізована і набере грошової форми. Отже, об'єктивна основа існування прибутку пов'язана з необхідністю первинного розподілу додаткового продукту.

У працях Г. В. Савицької зазначається, що прибуток є частиною чистого доходу, створеного у процесі господарської діяльності, який залишається у розпорядженні підприємства після покриття всіх витрат [42, с. 411]. Таким чином, прибуток виступає основним джерелом фінансування розвитку

підприємства, оновлення основних засобів, впровадження інновацій та забезпечення фінансової незалежності суб'єкта господарювання.

Як зазначає Н. М. Ткаченко, прибуток є не лише результатом діяльності підприємства, а й важливим інструментом оцінки ефективності управління, оскільки саме через показники прибутковості визначається рівень успішності функціонування підприємства в ринкових умовах [47, с. 287]. Від рівня прибутку безпосередньо залежить інвестиційна привабливість підприємства, його конкурентоспроможність та можливість подальшого економічного розвитку.

Економічна сутність прибутку проявляється через його функції. У науковій літературі виділяють декілька основних функцій прибутку, які характеризують його значення для діяльності підприємства. Насамперед прибуток виконує оціночну функцію. Суть цієї функції полягає в тому, що прибуток виступає основним критерієм оцінки ефективності господарської діяльності підприємства. За допомогою показників прибутковості визначають рівень результативності використання матеріальних, трудових і фінансових ресурсів.

Крім того, прибуток виконує стимулюючу функцію. Отримання високого рівня прибутку стимулює підприємство до підвищення ефективності виробництва, зниження витрат, удосконалення організації праці та впровадження нових технологій. Саме прагнення до збільшення прибутку спонукає підприємства шукати нові напрями розвитку, розширювати асортимент продукції та покращувати якість послуг.

Важливою є також розподільча функція прибутку. Частина прибутку спрямовується до державного бюджету у вигляді податків та обов'язкових платежів, а інша частина залишається у розпорядженні підприємства та використовується для фінансування виробничого розвитку, соціальних потреб

працівників, створення резервних фондів та виплати дивідендів. Таким чином, прибуток є важливим елементом фінансової системи держави та окремого підприємства.

Окремої уваги заслуговує функція самофінансування. У сучасних ринкових умовах підприємства повинні забезпечувати власний розвиток переважно за рахунок внутрішніх фінансових ресурсів. Саме прибуток є основним джерелом фінансування інвестиційної діяльності, оновлення обладнання, впровадження інновацій та розширення діяльності підприємства. Високий рівень прибутковості забезпечує фінансову стійкість підприємства та зменшує залежність від зовнішніх джерел фінансування.

На думку Г. В. Савицької, прибуток також виконує контрольну функцію, оскільки за допомогою аналізу фінансових результатів можна виявити недоліки у діяльності підприємства, оцінити ефективність управлінських рішень та визначити резерви підвищення ефективності діяльності [42, с. 417]. Аналіз прибутку дозволяє своєчасно реагувати на негативні зміни у діяльності підприємства та приймати обґрунтовані управлінські рішення.

У сучасних умовах економічної нестабільності значення прибутку суттєво зростає. Для підприємств малого бізнесу прибуток є не лише показником результативності діяльності, а й фактором виживання на ринку. Високий рівень конкуренції, зміни споживчого попиту та нестабільність економічного середовища змушують підприємства постійно вдосконалювати систему управління прибутком та шукати резерви його збільшення.

Особливого значення набуває прибуток для підприємств креативної сфери, діяльність яких значною мірою залежить від маркетингової активності, рівня впізнаваності бренду та ефективності використання цифрових інструментів просування. Для таких підприємств прибуток формується не лише за рахунок реалізації продукції чи послуг, а й завдяки ефективній

комунікації з клієнтами, створенню унікального продукту та використанню сучасних технологій.

Таким чином, прибуток є складною економічною категорією, яка відображає кінцевий фінансовий результат діяльності підприємства та характеризує ефективність його функціонування. Він виконує низку важливих функцій, серед яких оціночна, стимулююча, розподільча, контрольна та функція самофінансування. У сучасних умовах прибуток виступає основою фінансової стабільності підприємства, забезпечує його розвиток та підвищення конкурентоспроможності на ринку.

У сучасній економічній системі прибуток є одним із найважливіших показників фінансово-господарської діяльності підприємства. Його величина характеризує результативність функціонування суб'єкта господарювання, ефективність використання ресурсів та рівень організації виробничого процесу. Водночас прибуток є багатогранною економічною категорією, яка має різні форми прояву залежно від методики розрахунку, джерел формування та напрямів використання. Саме тому для більш повного аналізу фінансових результатів діяльності підприємства важливим є дослідження основних видів прибутку та особливостей їх формування.

На думку І. А. Білоусової, класифікація прибутку дає можливість більш детально оцінити результати діяльності підприємства, визначити ефективність окремих напрямів роботи та сформувати систему управління фінансовими результатами [5, с. 112]. Різні види прибутку використовуються для проведення економічного аналізу, оцінки рентабельності, визначення фінансової стійкості та прогнозування подальшого розвитку підприємства.

Одним із основних видів є валовий прибуток. Як зазначає Л. О. Лігоненко, валовий прибуток визначається як різниця між чистим доходом від реалізації продукції, товарів або послуг та собівартістю реалізованої продукції

[29, с. 241]. Даний показник характеризує ефективність основної діяльності підприємства та дозволяє оцінити рівень витрат на виробництво або надання послуг. Формування валового прибутку залежить від обсягів реалізації, цінової політики підприємства, рівня виробничих витрат та ефективності використання ресурсів.

Важливим показником фінансових результатів є операційний прибуток. Він формується в результаті здійснення основної діяльності підприємства після врахування адміністративних витрат, витрат на збут та інших операційних витрат. Операційний прибуток дозволяє оцінити ефективність поточної діяльності підприємства без урахування фінансових та інвестиційних операцій. Як зазначає О. О. Терещенко, саме операційний прибуток є одним із найбільш об'єктивних показників ефективності господарської діяльності, оскільки він відображає результат основних бізнес-процесів підприємства [46, с. 318].

Наступним видом є прибуток від звичайної діяльності. Він формується після врахування фінансових доходів і витрат, доходів від участі в капіталі, інших доходів та витрат. Даний показник характеризує загальний фінансовий результат діяльності підприємства до оподаткування. Особливістю його формування є вплив не лише операційної діяльності, а й фінансових операцій, інвестиційної активності та інших господарських процесів.

Особливе значення для підприємства має чистий прибуток. Як зазначається у працях Л. О. Лігоненко, чистий прибуток являє собою частину прибутку, яка залишається у розпорядженні підприємства після сплати податків та інших обов'язкових платежів [29, с. 249]. Саме чистий прибуток є основним джерелом самофінансування підприємства та використовується для розвитку діяльності, формування резервів, виплати дивідендів і стимулювання працівників.

Формування чистого прибутку залежить від багатьох факторів, серед яких особливе місце займають обсяги реалізації продукції або послуг, рівень витрат, податкове навантаження, ефективність цінової політики та організація управління підприємством. Для підприємств малого бізнесу, зокрема у сфері креативних послуг, важливим фактором формування чистого прибутку є також маркетингова діяльність та ефективність використання цифрових інструментів просування.

У науковій літературі також виділяють бухгалтерський та економічний прибуток. Бухгалтерський прибуток визначається як різниця між доходами підприємства та бухгалтерськими витратами, які офіційно відображаються у фінансовій звітності. Економічний прибуток, на відміну від бухгалтерського, враховує не лише явні, а й приховані витрати, зокрема альтернативні витрати використання ресурсів підприємства.

Як зазначає О. О. Терещенко, економічний прибуток більш повно характеризує ефективність діяльності підприємства, оскільки дозволяє оцінити доцільність використання ресурсів у певному напрямі діяльності [46, с. 326]. Якщо економічний прибуток є позитивним, це свідчить про ефективність господарювання та перевищення доходів над усіма можливими витратами.

Крім того, залежно від характеру діяльності підприємства виділяють прибуток від реалізації продукції, прибуток від фінансової діяльності, інвестиційний прибуток та надзвичайний прибуток. Прибуток від реалізації формується безпосередньо в результаті продажу товарів або надання послуг та є основним джерелом доходу більшості підприємств. Прибуток від фінансової діяльності виникає внаслідок операцій із цінними паперами, кредитами, депозитами та іншими фінансовими інструментами.

Для сучасних підприємств важливим є також нерозподілений прибуток. Це частина чистого прибутку, яка не була використана на виплату дивідендів або інші потреби та залишається у розпорядженні підприємства для подальшого розвитку. Нерозподілений прибуток забезпечує фінансову стійкість підприємства та створює основу для інвестиційної діяльності.

Особливості формування прибутку значною мірою залежать від сфери діяльності підприємства. Для підприємств креативного сектору прибуток формується під впливом таких факторів, як унікальність продукту, рівень брендингу, маркетингові комунікації, активність у соціальних мережах та якість взаємодії з клієнтами. У таких умовах важливу роль відіграє не лише кількість реалізованих послуг чи товарів, а й рівень лояльності клієнтів та репутація підприємства.

Таким чином, прибуток підприємства має різні види та форми прояву, що дозволяє більш детально оцінювати фінансові результати діяльності суб'єкта господарювання. Основними видами прибутку є валовий, операційний, прибуток від звичайної діяльності, чистий, бухгалтерський та економічний прибуток. Кожен із цих видів має свої особливості формування та виконує важливу роль у системі управління підприємством. Аналіз різних видів прибутку дозволяє оцінити ефективність діяльності підприємства, визначити проблемні аспекти та сформувати напрями підвищення прибутковості діяльності.

У сучасних умовах господарювання прибуток є основним джерелом фінансового забезпечення діяльності підприємства та одним із ключових показників його економічної ефективності. Саме прибуток формує фінансову основу для функціонування підприємства, забезпечує можливість його стабільного розвитку, підвищення конкурентоспроможності та адаптації до змін ринкового середовища. У ринковій економіці підприємство не може

ефективно функціонувати без достатнього рівня прибутковості, оскільки саме прибуток визначає фінансову незалежність суб'єкта господарювання та його можливість реалізовувати стратегічні цілі.

На думку О. В. Крук, прибуток виступає основним внутрішнім джерелом фінансування діяльності підприємства та забезпечує реалізацію процесу самофінансування [25, с. 96]. Завдяки прибутку підприємство має можливість покривати поточні витрати, здійснювати інвестиції у розвиток виробництва, оновлювати матеріально-технічну базу та впроваджувати сучасні технології. У сучасних умовах нестабільності економічного середовища саме прибуток дозволяє підприємствам зберігати фінансову стійкість та підтримувати безперервність господарської діяльності.

Важливість прибутку в системі фінансового забезпечення підприємства пояснюється також тим, що він є основою формування власних фінансових ресурсів. Як зазначає Н. О. Власова, прибуток є головним джерелом збільшення власного капіталу підприємства та забезпечує його фінансову незалежність від зовнішніх кредиторів [11, с. 214]. Високий рівень прибутковості дозволяє підприємству зменшувати залежність від позикових коштів, уникати надмірного кредитного навантаження та підтримувати стабільний фінансовий стан.

У процесі фінансового забезпечення діяльності підприємства прибуток виконує декілька важливих функцій. Насамперед він є джерелом фінансування виробничого розвитку підприємства. Частина чистого прибутку спрямовується на модернізацію обладнання, придбання нових технологій, розширення виробництва та підвищення якості продукції чи послуг. Саме завдяки прибутку підприємство має можливість здійснювати інноваційну діяльність та забезпечувати власний розвиток без залучення значних зовнішніх ресурсів.

Крім того, прибуток відіграє важливу роль у забезпеченні соціального розвитку підприємства. За рахунок прибутку можуть фінансуватися заходи щодо покращення умов праці, стимулювання працівників, підвищення кваліфікації персоналу та реалізації соціальних програм. Таким чином, прибуток виступає не лише економічною, а й соціальною категорією, оскільки впливає на рівень добробуту працівників та загальну ефективність трудового колективу.

Як зазначає І. М. Боярко, прибуток також є важливим індикатором інвестиційної привабливості підприємства [7, с. 134]. Інвестори та фінансові установи оцінюють рівень прибутковості підприємства як показник його надійності та перспективності. Високий рівень прибутку свідчить про ефективність управління підприємством, раціональне використання ресурсів та здатність підприємства генерувати стабільні фінансові результати у майбутньому.

Особливого значення прибуток набуває у діяльності підприємств малого бізнесу. Для таких суб'єктів господарювання прибуток часто є єдиним джерелом фінансування розвитку діяльності. На відміну від великих компаній, малі підприємства мають обмежений доступ до кредитних ресурсів та інвестицій, тому рівень прибутковості безпосередньо впливає на можливість їх подальшого функціонування та розвитку.

У сучасних умовах цифровізації економіки та розвитку креативного бізнесу значення прибутку також суттєво зростає. Для підприємств, що працюють у сфері творчих послуг, дизайну, брендингу чи цифрового маркетингу, прибуток є основою фінансування розвитку бренду, рекламної діяльності, створення нових продуктів та просування послуг на ринку. У таких умовах фінансове забезпечення підприємства значною мірою залежить від здатності ефективно формувати та використовувати прибуток.

Важливою складовою фінансового забезпечення є формування резервного капіталу підприємства. Частина прибутку спрямовується на створення фінансових резервів, які використовуються для покриття можливих збитків, подолання кризових ситуацій та забезпечення стабільності діяльності підприємства. Наявність достатнього обсягу резервних коштів дозволяє підприємству зменшувати ризики фінансової нестабільності та підтримувати платоспроможність.

Прибуток також є важливим джерелом наповнення державного бюджету через систему оподаткування. Підприємства сплачують податок на прибуток та інші обов'язкові платежі, що формують фінансові ресурси держави. Таким чином, прибуток має важливе значення не лише для окремого підприємства, а й для економіки країни загалом.

На думку Н. О. Власової, ефективне управління прибутком є одним із найважливіших завдань фінансового менеджменту підприємства [11, с. 219]. Для забезпечення стабільного розвитку підприємства необхідно не лише отримувати прибуток, а й раціонально його розподіляти між різними напрямками використання. Саме ефективна система управління прибутком дозволяє підприємству забезпечити фінансову стійкість, підвищити рентабельність діяльності та створити умови для довгострокового розвитку.

Отже, прибуток займає центральне місце в системі фінансового забезпечення підприємства. Він є основним джерелом формування фінансових ресурсів, забезпечує самофінансування діяльності підприємства, сприяє його виробничому та соціальному розвитку, підвищує інвестиційну привабливість і фінансову стійкість. У сучасних умовах прибуток виступає не лише показником ефективності діяльності підприємства, а й важливим інструментом забезпечення його стабільного функціонування та розвитку.

1.2. Фактори формування прибутку підприємства в сучасних умовах господарювання

У сучасних умовах господарювання формування прибутку підприємства залежить від значної кількості факторів, які визначають ефективність його діяльності та фінансові результати. Особливе місце серед них займають внутрішні фактори, оскільки саме вони безпосередньо пов'язані з діяльністю підприємства та можуть регулюватися управлінськими рішеннями. Внутрішні фактори формування прибутку характеризують рівень організації виробництва, ефективність використання ресурсів, систему управління підприємством, маркетингову політику та інші аспекти господарської діяльності.

На думку О. М. Загородньої, внутрішні фактори є основою забезпечення стабільного рівня прибутковості підприємства, оскільки саме вони визначають рівень витрат, обсяги реалізації продукції чи послуг та загальну ефективність діяльності суб'єкта господарювання [17, с. 58]. Підприємство має можливість впливати на внутрішні фактори шляхом удосконалення системи управління, оптимізації витрат та підвищення ефективності використання ресурсів.

Одним із найважливіших внутрішніх факторів формування прибутку є обсяг реалізації продукції або послуг. Саме від кількості реалізованої продукції залежить рівень доходу підприємства та можливість отримання прибутку. Збільшення обсягів реалізації сприяє зростанню доходів підприємства та створює умови для покриття витрат і формування позитивного фінансового результату. Водночас недостатній рівень реалізації

може призвести до зменшення прибутковості та погіршення фінансового стану підприємства.

Важливим фактором впливу на формування прибутку є рівень витрат підприємства. Як зазначає Л. В. Фролова, ефективне управління витратами є одним із ключових напрямів забезпечення прибутковості діяльності підприємства [51, с. 147]. Витрати безпосередньо впливають на собівартість продукції або послуг, а отже, і на розмір прибутку. Зниження витрат при збереженні належного рівня якості продукції дозволяє підприємству збільшити прибутковість діяльності та підвищити конкурентоспроможність на ринку.

У сучасних умовах особливого значення набуває ефективність використання трудових ресурсів. Рівень кваліфікації персоналу, продуктивність праці, мотивація працівників та організація трудового процесу безпосередньо впливають на результати діяльності підприємства. Висока продуктивність праці сприяє зростанню обсягів виробництва та реалізації продукції, зниженню витрат і підвищенню прибутковості діяльності.

Одним із внутрішніх факторів формування прибутку є також цінова політика підприємства. Формування оптимального рівня цін дозволяє підприємству забезпечити достатній рівень доходів та одночасно підтримувати конкурентоспроможність продукції чи послуг. Неправильно сформована цінова політика може призвести до зниження попиту, скорочення обсягів реалізації та зменшення прибутку підприємства.

На думку Н. С. Краснокутської, важливим фактором формування прибутку є ефективність управління підприємством [24, с. 204]. Від якості управлінських рішень залежить раціональність використання ресурсів, організація виробничих процесів, фінансова політика та стратегія розвитку підприємства. Ефективне управління дозволяє підприємству своєчасно

реагувати на зміни ринкового середовища, знижувати ризики та забезпечувати стабільне зростання прибутку.

Особливе значення для формування прибутку має маркетингова діяльність підприємства. У сучасних умовах високої конкуренції підприємства повинні активно використовувати маркетингові інструменти для просування продукції чи послуг, формування позитивного іміджу та залучення нових клієнтів. Ефективна маркетингова стратегія сприяє збільшенню обсягів продажу та підвищенню фінансових результатів діяльності підприємства.

Для підприємств креативної сфери маркетингова діяльність є одним із визначальних факторів прибутковості. Використання соціальних мереж, цифрової реклами, бренд-комунікацій та сучасних інструментів просування дозволяє підприємствам збільшувати впізнаваність бренду та розширювати клієнтську базу. Саме тому для ФОП “Creative Chernivtsi” важливу роль у формуванні прибутку можуть відігравати ефективність онлайн-просування та якість взаємодії з клієнтами.

Не менш важливим внутрішнім фактором є рівень технічного забезпечення підприємства. Використання сучасного обладнання, цифрових технологій та автоматизації процесів дозволяє зменшити витрати, підвищити продуктивність праці та покращити якість продукції або послуг. У сучасних умовах цифровізації економіки технологічний розвиток є необхідною умовою забезпечення конкурентоспроможності та стабільної прибутковості підприємства.

Важливий вплив на формування прибутку має також система фінансового планування та контролю. Раціональне планування доходів і витрат, ефективне управління грошовими потоками та своєчасний фінансовий аналіз дозволяють підприємству підтримувати стабільний рівень прибутковості та уникати фінансових труднощів. Недостатній рівень

фінансового контролю може призвести до неефективного використання ресурсів і зниження фінансових результатів діяльності.

Як зазначає Л. В. Фролова, внутрішні фактори формування прибутку мають комплексний характер і взаємопов'язані між собою [51, с. 153]. Зміна одного фактора часто впливає на інші показники діяльності підприємства. Саме тому для забезпечення стабільного рівня прибутковості необхідним є комплексний підхід до управління діяльністю підприємства.

Отже, внутрішні фактори відіграють ключову роль у процесі формування прибутку підприємства. До основних внутрішніх факторів належать обсяг реалізації продукції чи послуг, рівень витрат, ефективність використання трудових ресурсів, цінова політика, система управління, маркетингова діяльність, технічне забезпечення та фінансове планування. Ефективне управління внутрішніми факторами дозволяє підприємству забезпечити стабільне зростання прибутку, підвищити конкурентоспроможність та зміцнити фінансову стійкість у сучасних умовах господарювання.

У сучасних умовах ринкової економіки фінансові результати діяльності підприємства формуються під впливом не лише внутрішніх, а й зовнішніх факторів. Зовнішнє середовище постійно змінюється, що змушує підприємства адаптувати власну діяльність до нових економічних умов, рівня конкуренції, змін законодавства та споживчих потреб. Саме зовнішні фактори значною мірою визначають можливості підприємства щодо отримання прибутку, забезпечення стабільності діяльності та підвищення конкурентоспроможності.

На думку І. В. Сіменко, зовнішні фактори формування фінансових результатів підприємства являють собою сукупність умов і чинників макро- та мікросередовища, які безпосередньо або опосередковано впливають на

ефективність діяльності суб'єкта господарювання [44, с. 73]. Особливістю зовнішніх факторів є те, що підприємство не може повністю контролювати їх вплив, проте повинно враховувати їх у процесі прийняття управлінських рішень.

Одним із найважливіших зовнішніх факторів є економічна ситуація в країні. Рівень інфляції, курс національної валюти, рівень безробіття, купівельна спроможність населення та загальний стан економіки безпосередньо впливають на обсяги реалізації продукції чи послуг та фінансові результати діяльності підприємства. У періоди економічної нестабільності підприємства часто стикаються зі зниженням попиту, зростанням витрат та скороченням прибутковості.

Як зазначає Н. Ю. Подольчак, важливим зовнішнім фактором є державне регулювання економіки [39, с. 184]. Податкова політика, законодавчі зміни, рівень державного контролю, система ліцензування та регуляторні обмеження безпосередньо впливають на фінансові результати підприємств. Зміни у податковому законодавстві можуть призводити як до збільшення фінансового навантаження на підприємство, так і створювати нові можливості для розвитку бізнесу.

Особливий вплив на формування фінансових результатів має конкурентне середовище. Рівень конкуренції визначає можливість підприємства утримувати позиції на ринку, формувати цінову політику та залучати нових клієнтів. В умовах високої конкуренції підприємства змушені постійно вдосконалювати продукцію або послуги, підвищувати якість обслуговування та впроваджувати сучасні маркетингові інструменти.

Для підприємств малого бізнесу, особливо у сфері креативних послуг, конкуренція є одним із визначальних факторів прибутковості діяльності. У таких умовах фінансові результати значною мірою залежать від рівня

впізнаваності бренду, ефективності реклами, активності у соціальних мережах та здатності підприємства формувати унікальну пропозицію для споживачів.

Важливим зовнішнім фактором є також споживчий попит. Формування прибутку підприємства безпосередньо залежить від рівня попиту на продукцію чи послуги. Зміна споживчих переваг, рівня доходів населення, модних тенденцій та поведінки клієнтів може суттєво впливати на обсяги продажу та фінансові результати підприємства. Саме тому сучасні підприємства повинні постійно аналізувати ринок та адаптувати свою діяльність до змін потреб споживачів.

На думку О. В. Гринько, значний вплив на фінансові результати підприємств у сучасних умовах мають процеси цифровізації економіки [13, с. 119]. Розвиток інформаційних технологій, електронної комерції та цифрового маркетингу створює нові можливості для підприємств, але одночасно посилює конкуренцію на ринку. Підприємства, які активно використовують цифрові інструменти, мають більше можливостей для залучення клієнтів та підвищення рівня прибутковості.

Одним із зовнішніх факторів є ситуація на ринку ресурсів. Зростання цін на сировину, енергоресурси, транспортні послуги та інші виробничі ресурси призводить до збільшення витрат підприємства та зменшення прибутку. Особливо це актуально в умовах інфляційних процесів та нестабільності економічної ситуації.

Важливий вплив на фінансові результати мають також соціально-політичні фактори. Політична нестабільність, військові дії, зміни у зовнішньоекономічній політиці держави та соціальні кризи можуть негативно впливати на діяльність підприємств, знижувати інвестиційну активність та скорочувати обсяги реалізації продукції чи послуг. В умовах сучасної економіки українські підприємства змушені функціонувати в складному

середовищі, що потребує високого рівня адаптивності та ефективного управління ризиками.

Крім того, на формування фінансових результатів впливають міжнародні економічні процеси. Глобалізація ринків, зміни у світовій економіці, міжнародна конкуренція та розвиток зовнішньоекономічних зв'язків створюють як нові можливості, так і додаткові ризики для підприємств. Для підприємств, які працюють у сфері креативних індустрій, міжнародні тенденції можуть суттєво впливати на попит, стилістику продукції та маркетингові підходи.

Як зазначає Н. Ю. Подольчак, підприємства повинні не лише реагувати на вплив зовнішніх факторів, а й прогнозувати можливі зміни зовнішнього середовища для забезпечення стабільності фінансових результатів [39, с. 191]. Саме стратегічне планування та аналіз ринкової ситуації дозволяють підприємствам ефективно адаптуватися до змін та підтримувати прибутковість діяльності.

Отже, зовнішні фактори мають значний вплив на формування фінансових результатів підприємства. До основних зовнішніх факторів належать економічна ситуація в країні, державне регулювання, рівень конкуренції, споживчий попит, цифровізація економіки, ситуація на ринку ресурсів та соціально-політичні умови. У сучасних умовах підприємства повинні постійно аналізувати зовнішнє середовище, адаптувати власну діяльність до ринкових змін та використовувати сучасні інструменти управління для забезпечення стабільного рівня прибутковості.

У сучасних умовах розвитку економіки прибутковість діяльності підприємства значною мірою залежить від особливостей ринкового середовища, у якому воно функціонує. Ринкове середовище формує умови господарювання, визначає рівень конкуренції, впливає на попит і пропозицію,

цінову політику, поведінку споживачів та можливості розвитку підприємства. Саме тому ефективне функціонування підприємства потребує постійного аналізу ринкових умов та адаптації діяльності до змін зовнішнього середовища.

На думку Т. В. Гринько, ринкове середовище являє собою сукупність економічних, конкурентних, соціальних та технологічних умов, які визначають особливості діяльності підприємства та впливають на рівень його прибутковості [14, с. 102]. В умовах ринкової економіки підприємства повинні постійно вдосконалювати власну діяльність, щоб забезпечити конкурентні переваги та стабільний рівень фінансових результатів.

Одним із найважливіших факторів ринкового середовища є рівень конкуренції. Конкуренція стимулює підприємства до підвищення якості продукції та послуг, удосконалення технологій, зниження витрат і впровадження інновацій. Водночас надмірний рівень конкуренції може негативно впливати на прибутковість підприємства через необхідність зниження цін, збільшення витрат на маркетинг та боротьбу за клієнтів.

Як зазначає О. М. Сохацька, конкурентне середовище змушує підприємства постійно шукати нові способи підвищення ефективності діяльності та адаптації до ринкових змін [45, с. 167]. У сучасних умовах конкурентоспроможність підприємства визначається не лише ціною продукції, а й якістю обслуговування, швидкістю реагування на потреби споживачів, рівнем інноваційності та ефективністю маркетингової діяльності.

Значний вплив на прибутковість діяльності підприємства має споживчий попит. Саме попит визначає обсяги реалізації продукції чи послуг та рівень доходів підприємства. Зміни у вподобаннях споживачів, рівні доходів населення, соціальних тенденціях і поведінці клієнтів безпосередньо впливають на фінансові результати підприємства. У сучасних умовах

підприємства повинні швидко реагувати на зміну споживчих потреб та формувати пропозицію, яка максимально відповідає очікуванням клієнтів.

Для підприємств креативної сфери вплив ринкового середовища є особливо важливим. Популярність бренду, активність у соціальних мережах, сучасний дизайн продукції чи послуг та рівень взаємодії з клієнтами значною мірою визначають рівень прибутковості таких підприємств. Саме тому для ФОП “Creative Chernivtsi” важливим є постійний аналіз тенденцій ринку, використання сучасних інструментів цифрового маркетингу та формування унікальної ринкової пропозиції.

Одним із важливих елементів ринкового середовища є цінова ситуація на ринку. Рівень ринкових цін безпосередньо впливає на формування доходів і прибутку підприємства. Якщо підприємство встановлює занадто високі ціни, це може призвести до зниження попиту та скорочення обсягів реалізації. Водночас надмірне зниження цін може негативно впливати на рівень прибутковості через скорочення маржі прибутку.

На думку Н. В. Якименко-Терещенко, сучасне ринкове середовище характеризується високою динамічністю та постійними змінами, що вимагає від підприємств гнучкості та здатності швидко адаптуватися до нових умов [53, с. 89]. Особливо це стосується розвитку цифрових технологій та онлайн-комунікацій, які суттєво змінюють механізми взаємодії підприємств зі споживачами.

Суттєвий вплив на прибутковість підприємств має також розвиток електронної комерції та цифрового маркетингу. Сучасні підприємства активно використовують соціальні мережі, інтернет-рекламу, онлайн-платформи та цифрові сервіси для просування продукції та залучення клієнтів. Це дозволяє розширювати ринки збуту, збільшувати обсяги продажу та підвищувати рівень прибутковості діяльності.

Крім того, важливим фактором ринкового середовища є рівень ділової активності у певній галузі. Якщо галузь активно розвивається, підприємства мають більше можливостей для збільшення прибутку та залучення нових клієнтів. У разі спаду ринку або скорочення попиту підприємства стикаються зі зменшенням доходів та необхідністю оптимізації витрат.

У сучасних умовах вагомий вплив на прибутковість діяльності підприємств мають також глобалізаційні процеси. Відкритість ринків створює нові можливості для розвитку бізнесу, але одночасно посилює конкуренцію. Підприємства змушені конкурувати не лише з локальними компаніями, а й із міжнародними брендами, що вимагає підвищення якості продукції та вдосконалення системи управління.

Як зазначає Т. В. Гринько, ефективне функціонування підприємства в умовах сучасного ринкового середовища можливе лише за умови постійного моніторингу ринку та впровадження сучасних управлінських підходів [14, с. 108]. Саме здатність адаптуватися до змін ринкових умов є важливою передумовою забезпечення стабільної прибутковості діяльності підприємства.

Отже, ринкове середовище має суттєвий вплив на прибутковість діяльності підприємства. Основними факторами такого впливу є рівень конкуренції, споживчий попит, цінова ситуація, розвиток цифрових технологій, електронної комерції та загальна динаміка ринку. У сучасних умовах підприємства повинні постійно аналізувати ринкове середовище, адаптувати свою діяльність до змін та використовувати сучасні інструменти управління для забезпечення стабільного рівня прибутковості та конкурентоспроможності.

1.3. Методичні підходи до аналізу прибутку та визначення резервів його зростання

У сучасних умовах господарювання аналіз прибутку підприємства є важливим елементом системи управління фінансовими результатами діяльності. Саме прибуток виступає основним показником ефективності функціонування підприємства, тому його детальне дослідження дозволяє оцінити рівень результативності господарської діяльності, виявити проблемні аспекти та визначити резерви підвищення прибутковості. Аналіз прибутку дає можливість підприємству своєчасно реагувати на негативні зміни у фінансовому стані та приймати обґрунтовані управлінські рішення.

На думку С. Ф. Голова, аналіз прибутку підприємства являє собою систему методів і прийомів дослідження фінансових результатів діяльності підприємства з метою оцінки ефективності його функціонування та визначення факторів впливу на формування прибутку [12, с. 238]. Основним завданням аналізу прибутку є оцінка динаміки фінансових результатів, визначення причин їх змін та пошук можливостей збільшення прибутковості діяльності.

Методика аналізу прибутку підприємства передбачає комплексне дослідження фінансових показників діяльності підприємства. Аналіз прибутку зазвичай здійснюється на основі даних фінансової звітності, зокрема Звіту про фінансові результати, бухгалтерського балансу та внутрішньої управлінської документації підприємства. У процесі аналізу оцінюються абсолютні та відносні показники прибутковості, структура доходів і витрат, а також фактори, що впливають на фінансові результати діяльності.

Одним із основних етапів аналізу прибутку є аналіз динаміки прибутку підприємства. Даний етап передбачає дослідження змін обсягів прибутку за

певний період часу та визначення тенденцій розвитку підприємства. Зростання прибутку свідчить про підвищення ефективності діяльності підприємства, тоді як його зниження може бути ознакою фінансових проблем або неефективного управління.

Як зазначає І. Д. Фаріон, важливе значення має структурний аналіз прибутку, який дозволяє визначити співвідношення окремих видів прибутку у загальному фінансовому результаті підприємства [48, с. 184]. За допомогою такого аналізу можна оцінити, які саме напрями діяльності забезпечують найбільший рівень прибутковості та які фактори найбільше впливають на фінансові результати підприємства.

У процесі аналізу прибутку важливу роль відіграє факторний аналіз. Його основною метою є визначення впливу окремих факторів на зміну величини прибутку. До основних факторів, які аналізуються, належать обсяг реалізації продукції чи послуг, рівень цін, собівартість продукції, адміністративні витрати, витрати на збут та інші витрати підприємства.

Факторний аналіз дозволяє виявити причини зміни прибутку та визначити напрями підвищення ефективності діяльності підприємства. Наприклад, зростання прибутку може бути пов'язане зі збільшенням обсягів реалізації продукції або зниженням витрат, тоді як зменшення прибутковості часто є результатом підвищення собівартості або скорочення попиту на продукцію чи послуги.

На думку О. А. Петрик, одним із найважливіших напрямів аналізу є дослідження взаємозв'язку між доходами, витратами та прибутком підприємства [36, с. 311].

Для цього застосовується аналіз беззбитковості, який дозволяє визначити мінімальний обсяг реалізації продукції чи послуг, необхідний для покриття витрат підприємства. Такий аналіз є особливо важливим для

підприємств малого бізнесу, оскільки дозволяє оцінити рівень фінансової стійкості та ризиків діяльності.

Важливим елементом методики аналізу прибутку є оцінка рентабельності діяльності підприємства. Показники рентабельності дозволяють визначити ефективність використання ресурсів підприємства та оцінити рівень прибутковості діяльності. Найчастіше аналізуються показники рентабельності продажів, активів, власного капіталу та продукції.

Рентабельність продажів характеризує частку прибутку в обсязі реалізації продукції чи послуг та дозволяє оцінити ефективність основної діяльності підприємства. Рентабельність активів показує ефективність використання майна підприємства, а рентабельність власного капіталу відображає рівень прибутковості коштів власників підприємства.

У сучасних умовах значного поширення набуває також порівняльний аналіз прибутку підприємства. Даний метод передбачає порівняння фінансових результатів підприємства з аналогічними показниками конкурентів або середньогалузевими значеннями. Такий підхід дозволяє оцінити конкурентоспроможність підприємства та визначити його позицію на ринку.

Для підприємств креативної сфери, зокрема ФОП “Creative Chernivtsi”, аналіз прибутку має свої особливості. У таких підприємств значний вплив на фінансові результати мають маркетингові витрати, рівень активності у соціальних мережах, сезонність попиту та ефективність комунікації з клієнтами. Саме тому аналіз прибутку повинен враховувати специфіку діяльності підприємства та особливості формування доходів і витрат у сфері креативного бізнесу.

Як зазначає С. Ф. Голов, результати аналізу прибутку є основою для розробки управлінських рішень щодо підвищення ефективності діяльності

підприємства та забезпечення його фінансової стійкості [12, с. 246]. Саме завдяки аналізу підприємство може своєчасно виявляти резерви зростання прибутку та формувати стратегію подальшого розвитку.

Отже, методика аналізу прибутку підприємства передбачає комплексне дослідження фінансових результатів діяльності, динаміки прибутку, структури доходів і витрат, факторів впливу та показників рентабельності. Аналіз прибутку є важливим інструментом управління підприємством, який дозволяє оцінити ефективність діяльності, виявити проблеми та визначити напрями підвищення прибутковості підприємства в сучасних умовах господарювання.

У сучасних умовах ринкової економіки важливим завданням фінансового аналізу є оцінка ефективності діяльності підприємства. Одним із основних інструментів такої оцінки виступають показники рентабельності, які дозволяють визначити рівень прибутковості діяльності підприємства та ефективність використання його ресурсів. Саме показники рентабельності дають можливість оцінити фінансовий стан підприємства, рівень його конкурентоспроможності та перспективи подальшого розвитку.

На думку В. М. Яцух, рентабельність є відносним показником ефективності діяльності підприємства, який характеризує співвідношення отриманого прибутку до витрат, активів або інших ресурсів підприємства [54, с. 198].

На відміну від абсолютного показника прибутку, рентабельність дозволяє оцінити, наскільки ефективно підприємство використовує наявні ресурси для отримання фінансових результатів.

У сучасній економічній практиці використовується значна кількість показників рентабельності, кожен із яких характеризує окремий аспект діяльності підприємства. Одним із найважливіших є показник рентабельності

продажів. Даний показник визначає частку прибутку у виручці від реалізації продукції або послуг та характеризує ефективність основної діяльності підприємства.

Рентабельність продажів розраховується як відношення чистого прибутку до чистого доходу від реалізації продукції. Чим вищий показник рентабельності продажів, тим ефективніше підприємство здійснює господарську діяльність та формує прибуток. Зниження цього показника може свідчити про зростання витрат, неефективну цінову політику або скорочення попиту на продукцію чи послуги.

Як зазначає Н. А. Мамонтова, важливе значення має також показник рентабельності активів, який характеризує ефективність використання всього майна підприємства [30, с. 276].

Даний показник визначається як відношення чистого прибутку до середньої вартості активів підприємства. Рентабельність активів показує, скільки прибутку приносить кожна гривня, вкладена в активи підприємства.

Високий рівень рентабельності активів свідчить про ефективне використання ресурсів та належний рівень організації діяльності підприємства. Низький рівень цього показника може бути ознакою неефективного використання майна, надмірних витрат або недостатнього обсягу реалізації продукції чи послуг.

Одним із найважливіших показників для власників підприємства є рентабельність власного капіталу. Даний показник характеризує ефективність використання власних фінансових ресурсів підприємства та визначає рівень прибутковості вкладеного капіталу. Рентабельність власного капіталу розраховується як відношення чистого прибутку до середньої величини власного капіталу підприємства.

Для інвесторів і власників підприємства цей показник є важливим критерієм оцінки ефективності діяльності суб'єкта господарювання. Чим вищий рівень рентабельності власного капіталу, тим більш привабливим є підприємство для інвестування та подальшого розвитку.

Важливим показником ефективності діяльності є також рентабельність продукції. Вона характеризує рівень прибутковості виробництва окремих видів продукції або послуг та визначається як співвідношення прибутку до собівартості продукції. Аналіз рентабельності продукції дозволяє визначити найбільш прибуткові напрями діяльності підприємства та оцінити доцільність виробництва окремих товарів або надання певних послуг.

На думку О. В. Коваленко, комплексний аналіз показників рентабельності дозволяє підприємству своєчасно виявляти проблеми у фінансово-господарській діяльності та приймати ефективні управлінські рішення [21, с. 142].

Саме тому оцінка рентабельності є важливою складовою системи фінансового менеджменту підприємства.

Окрім показників рентабельності, для оцінки ефективності діяльності підприємства використовуються й інші економічні показники. Зокрема, важливе значення мають показники продуктивності праці, фондівіддачі, оборотності активів та ліквідності. Дані показники дозволяють оцінити ефективність використання трудових, матеріальних та фінансових ресурсів підприємства.

Продуктивність праці характеризує ефективність використання трудових ресурсів та визначається як співвідношення обсягу виробленої продукції або доходу до кількості працівників. Підвищення продуктивності праці сприяє зростанню обсягів реалізації продукції, зниженню витрат та збільшенню прибутковості підприємства.

Фондовіддача характеризує ефективність використання основних засобів підприємства та визначається як співвідношення обсягу реалізації продукції до вартості основних фондів. Високий рівень фондовіддачі свідчить про ефективне використання виробничих ресурсів підприємства.

У сучасних умовах важливе значення має також оцінка ефективності маркетингової діяльності підприємства. Для підприємств сфери креативного бізнесу, зокрема ФОП “Creative Chernivtsi”, прибутковість діяльності значною мірою залежить від рівня впізнаваності бренду, ефективності рекламних кампаній та активності у соціальних мережах. Саме тому оцінка ефективності діяльності повинна враховувати не лише фінансові показники, а й результати маркетингової активності підприємства.

Як зазначає Н. А. Мамонтова, показники рентабельності мають важливе значення для стратегічного управління підприємством, оскільки дозволяють визначити перспективи розвитку та сформувані напрями підвищення ефективності діяльності [30, с. 283]. Саме завдяки системному аналізу рентабельності підприємство може забезпечити стабільний розвиток та підвищення конкурентоспроможності.

Отже, показники рентабельності та ефективності діяльності підприємства є важливими інструментами оцінки фінансового стану та результативності господарської діяльності. Основними показниками рентабельності є рентабельність продажів, активів, власного капіталу та продукції. Комплексний аналіз показників ефективності дозволяє оцінити рівень використання ресурсів підприємства, виявити резерви зростання прибутку та сформувані напрями підвищення результативності діяльності в сучасних умовах господарювання.

У сучасних умовах ринкової економіки забезпечення стабільного рівня прибутковості є одним із головних завдань діяльності підприємства. Високий

рівень конкуренції, нестабільність економічного середовища, зростання витрат та зміни споживчого попиту змушують підприємства постійно шукати нові можливості для підвищення фінансових результатів. Саме тому важливого значення набуває визначення резервів зростання прибутку, які дозволяють підприємству підвищити ефективність діяльності та забезпечити фінансову стійкість.

На думку Т. Г. Васильців, резерви зростання прибутку являють собою невикористані можливості підприємства щодо збільшення доходів, скорочення витрат та підвищення ефективності використання ресурсів [10, с. 214]. Виявлення таких резервів є важливою складовою фінансового аналізу та стратегічного управління підприємством.

Методичні підходи до визначення резервів зростання прибутку базуються на комплексному аналізі діяльності підприємства та дослідженні факторів, що впливають на формування фінансових результатів. Основною метою такого аналізу є виявлення можливостей підвищення прибутковості діяльності шляхом удосконалення виробничих, фінансових та управлінських процесів.

Одним із основних методичних підходів є факторний аналіз прибутку. Даний метод передбачає визначення впливу окремих факторів на зміну фінансових результатів підприємства. У процесі факторного аналізу досліджується вплив обсягу реалізації продукції чи послуг, рівня цін, собівартості продукції, адміністративних витрат, витрат на збут та інших показників на величину прибутку підприємства.

Факторний аналіз дозволяє визначити, за рахунок яких саме чинників відбулося зростання або зниження прибутку, а також встановити напрями підвищення ефективності діяльності. Наприклад, резервами зростання

прибутку можуть бути збільшення обсягів реалізації продукції, оптимізація витрат, удосконалення цінової політики або підвищення продуктивності праці.

Як зазначає О. Є. Кузьмін, важливим методичним підходом є аналіз витрат підприємства [28, с. 178]. Значна частина резервів зростання прибутку пов'язана саме зі зниженням витрат виробництва та реалізації продукції. У процесі аналізу витрат визначаються непродуктивні витрати, неефективне використання ресурсів, надлишкові адміністративні витрати та інші фактори, які негативно впливають на фінансові результати діяльності підприємства.

Особливого значення у сучасних умовах набуває оптимізація витрат шляхом використання цифрових технологій, автоматизації процесів та вдосконалення системи управління. Для підприємств малого бізнесу навіть незначне скорочення витрат може суттєво вплинути на рівень прибутковості діяльності.

Одним із методичних підходів до визначення резервів зростання прибутку є аналіз рентабельності діяльності підприємства. Дослідження показників рентабельності дозволяє оцінити ефективність використання ресурсів підприємства та виявити напрями підвищення прибутковості. Зниження рівня рентабельності може свідчити про необхідність перегляду цінової політики, структури витрат або маркетингової стратегії підприємства.

Важливе місце займає також аналіз обсягів реалізації продукції чи послуг. Збільшення доходів підприємства можливе за рахунок розширення ринків збуту, підвищення якості продукції, удосконалення системи обслуговування клієнтів та активізації маркетингової діяльності. Для підприємств креативної сфери значний резерв зростання прибутку пов'язаний із використанням сучасних цифрових інструментів просування та формуванням сильного бренду.

На думку Н. В. Шандової, одним із перспективних напрямів визначення резервів зростання прибутку є стратегічний аналіз ринкового середовища [52, с. 93].

Даний підхід передбачає дослідження конкурентного середовища, тенденцій розвитку ринку, змін споживчих потреб та можливостей розширення діяльності підприємства. Саме аналіз ринку дозволяє підприємству виявити нові перспективи розвитку та сформувати ефективну стратегію підвищення прибутковості.

У сучасних умовах важливим резервом зростання прибутку є підвищення ефективності маркетингової діяльності підприємства. Використання соціальних мереж, онлайн-реклами, цифрового маркетингу та сучасних комунікаційних інструментів дозволяє підприємствам залучати нових клієнтів, збільшувати обсяги реалізації продукції чи послуг та підвищувати фінансові результати діяльності.

Для ФОП “Creative Chernivtsi” резервами зростання прибутку можуть бути активізація діяльності у соціальних мережах, розширення асортименту послуг, удосконалення брендингу та підвищення рівня взаємодії з клієнтами. У сфері креативного бізнесу значну роль відіграє репутація підприємства та рівень впізнаваності бренду, що безпосередньо впливає на прибутковість діяльності. Важливим методичним підходом є також прогнозування фінансових результатів підприємства. Прогнозування дозволяє оцінити можливі зміни у рівні прибутковості діяльності, визначити перспективні напрями розвитку та сформувати систему заходів щодо підвищення ефективності діяльності підприємства.

Як зазначає О. Є. Кузьмін, ефективне визначення резервів зростання прибутку можливе лише за умови комплексного підходу до аналізу діяльності підприємства [28, с. 185]. Саме поєднання фінансового, маркетингового,

стратегічного та управлінського аналізу дозволяє виявити найбільш перспективні напрями підвищення прибутковості діяльності.

Отже, методичні підходи до визначення резервів зростання прибутку передбачають комплексний аналіз фінансово-господарської діяльності підприємства, дослідження витрат, доходів, рентабельності, ринкового середовища та ефективності використання ресурсів.

РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ФОРМУВАННЯ ПРИБУТКУ ФОП “CREATIVE CHERNIVTSI”

2.1. Організаційно-економічна характеристика діяльності ФОП “Creative Chernivtsi”

У сучасних умовах розвитку цифрової економіки та креативних індустрій важливе місце займають малі підприємства, діяльність яких пов'язана зі створенням візуального контенту, digital-просуванням та наданням творчих послуг. Одним із таких суб'єктів господарювання є ФОП “Creative Chernivtsi”, яке здійснює діяльність у сфері креативних послуг та сучасного digital-маркетингу у місті Чернівці.

Основними напрямками діяльності підприємства є створення фото- та відеоконтенту, оформлення соціальних мереж, розробка візуального стилю брендів, організація творчих фотопроєктів, digital-супровід локального бізнесу та створення рекламних матеріалів для соціальних платформ. Основною платформою комунікації підприємства з клієнтами є офіційна сторінка Instagram — Creative Chernivtsi Instagram.

На думку О. М. Ковалюк, сучасні підприємства креативного сектору мають значні перспективи розвитку саме завдяки використанню цифрових технологій, соціальних мереж та візуального маркетингу [22, с. 116]. У сучасних умовах Instagram виступає не лише платформою для реклами, а й інструментом формування іміджу підприємства та залучення потенційних клієнтів.

ФОП “Creative Chernivtsi” функціонує на ринку креативних послуг міста Чернівці. Чернівці є одним із культурних центрів Західної України, що створює сприятливі умови для розвитку творчого бізнесу та digital-сфери. Активний розвиток малого бізнесу, сфери послуг та культурного середовища

позитивно впливає на формування попиту на креативні та маркетингові послуги.

Як зазначається у внутрішньому Маркетинговому звіті ФОП “Creative Chernivtsi” за 2024 рік, основними клієнтами підприємства є локальні бренди, заклади сфери послуг, представники малого бізнесу та приватні особи, які потребують професійного візуального контенту для просування власної діяльності [32]. Підприємство орієнтується переважно на молодіжну аудиторію та сучасні тенденції digital-маркетингу.

Особливістю діяльності підприємства є використання сучасних інструментів онлайн-комунікації та індивідуального підходу до кожного клієнта. Основний акцент у роботі підприємства робиться на створенні естетичного візуального стилю, сучасного контенту та ефективної взаємодії з аудиторією через соціальні мережі.

Як зазначає І. М. Писаренко, ефективність діяльності сучасного малого бізнесу значною мірою залежить від активності у цифровому середовищі та рівня присутності бренду в соціальних мережах [37, с. 94]. Саме digital-комунікація дозволяє підприємствам креативної сфери формувати конкурентні переваги та збільшувати прибутковість діяльності.

Відповідно до внутрішнього Аналітичного звіту про клієнтську базу ФОП “Creative Chernivtsi” за 2025 рік, найбільший попит мають послуги зі створення рекламного контенту для Instagram, оформлення сторінок брендів та проведення тематичних фотосесій [2]. Це свідчить про зростання ролі digital-маркетингу у діяльності малого бізнесу та збільшення попиту на професійний контент.

ФОП “Creative Chernivtsi” працює в умовах високої конкуренції, оскільки ринок digital-послуг та візуального маркетингу в Україні активно розвивається. Проте підприємство має певні конкурентні переваги, серед яких

сучасний стиль роботи, використання актуальних тенденцій digital-середовища, оперативність виконання замовлень та активна комунікація з клієнтами.

Крім того, підприємство активно використовує візуальний брендинг та сучасні маркетингові рішення. Як зазначає Л. В. Балабанова, у сучасних умовах бренд підприємства та його візуальна ідентифікація є важливими факторами формування конкурентоспроможності [4, с. 287]. Саме тому для підприємств креативної сфери велике значення має якість візуального контенту та ефективність презентації послуг.

Відповідно до внутрішнього Звіту про результати діяльності ФОП “Creative Chernivtsi” за 2023–2025 роки, підприємство демонструє позитивну динаміку розвитку, поступове збільшення клієнтської бази та зростання обсягів реалізації послуг [19]. Це свідчить про ефективність обраної моделі ведення бізнесу та перспективність подальшого розвитку підприємства.

Отже, ФОП “Creative Chernivtsi” є сучасним підприємством малого бізнесу, яке функціонує у сфері креативних та digital-послуг. Основними напрямками діяльності підприємства є створення візуального контенту, digital-просування та організація творчих проєктів. Особливістю діяльності підприємства є активне використання соціальних мереж, сучасних маркетингових інструментів та індивідуального підходу до клієнтів. У сучасних умовах підприємство має перспективи подальшого розвитку та підвищення рівня прибутковості.

Організаційна структура підприємства є важливою складовою ефективного функціонування суб’єкта господарювання, оскільки саме вона визначає систему управління, розподіл обов’язків між працівниками та механізм прийняття управлінських рішень. Для підприємств малого бізнесу характерною є спрощена організаційна структура, що дозволяє оперативно

реагувати на зміни ринкового середовища та забезпечувати ефективне управління діяльністю.

ФОП “Creative Chernivtsi” належить до суб’єктів малого підприємництва, тому організаційна структура підприємства має лінійний характер. Основні управлінські функції здійснює безпосередньо власник підприємства, який приймає стратегічні та оперативні рішення, організовує роботу з клієнтами, контролює фінансові результати діяльності та координує процес виконання проєктів.

Як зазначає О. В. Крушельницька, для малих підприємств характерною є висока гнучкість системи управління, що забезпечує швидке реагування на зміни зовнішнього середовища та ефективну комунікацію між учасниками бізнес-процесів [26, с. 174]. Саме така система управління використовується у діяльності ФОП “Creative Chernivtsi”.

Згідно з внутрішнім Положенням про організацію діяльності ФОП “Creative Chernivtsi”, основними напрямками управління підприємством є організація роботи з клієнтами, планування контент-проєктів, управління фінансами, маркетингова діяльність та координація творчих процесів [40].

Організаційна структура підприємства включає декілька основних функціональних напрямів:

- управління діяльністю підприємства;
- робота з клієнтами;
- створення візуального контенту;
- digital-просування та маркетинг;
- фінансовий контроль та адміністрування.

Особливістю управління ФОП “Creative Chernivtsi” є поєднання творчого та управлінського підходів до організації діяльності. У сфері креативного бізнесу важливу роль відіграє не лише ефективність фінансового

управління, а й здатність формувати сучасний стиль бренду, підтримувати якість контенту та забезпечувати високий рівень взаємодії з клієнтами.

На думку Н. М. Гуляєвої, підприємства креативного сектору повинні використовувати адаптивні моделі управління, які забезпечують швидке реагування на зміну ринкових тенденцій та потреб клієнтів [15, с. 88]. Саме тому для ФОП “Creative Chernivtsi” характерною є гнучка система прийняття рішень та орієнтація на сучасні digital-технології.

Відповідно до внутрішнього Регламенту взаємодії з клієнтами ФОП “Creative Chernivtsi”, важливою складовою системи управління є постійна комунікація із замовниками та індивідуальний підхід до реалізації кожного проєкту [41]. Такий підхід дозволяє підприємству підтримувати високий рівень лояльності клієнтів та формувати позитивний імідж бренду.

У сучасних умовах особливе значення для підприємства має використання цифрових інструментів управління. Для організації роботи використовуються соціальні мережі, месенджери, цифрові сервіси планування контенту та онлайн-комунікації з клієнтами. Це дозволяє оптимізувати процес управління та підвищити ефективність діяльності підприємства.

Таким чином, організаційна структура ФОП “Creative Chernivtsi” є простою та гнучкою, що відповідає особливостям малого бізнесу та сфери креативних послуг. Основними особливостями управління підприємством є оперативність прийняття рішень, активне використання digital-технологій, індивідуальний підхід до клієнтів та орієнтація на сучасні тенденції ринку.

Аналіз основних економічних показників діяльності підприємства є важливою складовою оцінки ефективності функціонування суб'єкта господарювання. Саме економічні показники дозволяють оцінити фінансовий стан підприємства, рівень прибутковості діяльності, ефективність використання ресурсів та перспективи подальшого розвитку.

Згідно з внутрішнім Фінансовим звітом ФОП “Creative Chernivtsi” за 2023–2025 роки, підприємство демонструє позитивну динаміку розвитку та поступове зростання фінансових результатів діяльності [50]. Основними джерелами доходу підприємства є послуги зі створення контенту для соціальних мереж, організація фотопроєктів, digital-просування та оформлення брендів.

Відповідно до внутрішньої Аналітичної довідки щодо фінансових результатів діяльності ФОП “Creative Chernivtsi”, протягом 2023–2025 років спостерігалось зростання обсягів реалізації послуг та збільшення клієнтської бази підприємства [1]. Основними причинами позитивної динаміки стали активне використання digital-маркетингу, підвищення впізнаваності бренду та розширення спектра послуг.

Як зазначає С. Ф. Голов, аналіз економічних показників підприємства дозволяє оцінити рівень ефективності діяльності та визначити основні фактори формування фінансових результатів [12, с. 241]. Для підприємств малого бізнесу важливими показниками є обсяг доходу, рівень витрат, прибуток та показники рентабельності.

У 2023 році основний дохід підприємства формувався за рахунок створення контенту для Instagram та проведення творчих фотосесій. У 2024 році підприємство розширило перелік послуг, що сприяло збільшенню обсягів реалізації та підвищенню прибутковості діяльності. У 2025 році спостерігалось подальше зростання доходів завдяки активному просуванню послуг у соціальних мережах та збільшенню кількості постійних клієнтів.

Згідно з внутрішнім Бюджетом доходів та витрат ФОП “Creative Chernivtsi”, найбільшу частку витрат підприємства становлять витрати на обладнання, рекламне просування, транспортні витрати та витрати на

створення контенту. Водночас ефективне управління витратами дозволяє підприємству підтримувати стабільний рівень прибутковості.

На думку Н. А. Мамонтової, важливим показником ефективності діяльності підприємства є рівень рентабельності, який характеризує співвідношення прибутку та витрат підприємства [30, с. 278]. Аналіз діяльності ФОП “Creative Chernivtsi” свідчить про позитивну динаміку показників рентабельності протягом досліджуваного періоду.

Особливістю діяльності підприємства є залежність фінансових результатів від активності у цифровому середовищі та рівня маркетингового просування. Активне використання Instagram та сучасних digital-інструментів позитивно впливає на формування доходів підприємства та забезпечує зростання кількості замовлень.

Таким чином, аналіз основних економічних показників діяльності ФОП “Creative Chernivtsi” свідчить про стабільний розвиток підприємства, позитивну динаміку доходів та зростання прибутковості діяльності. Основними факторами розвитку підприємства є активне використання digital-маркетингу, розширення клієнтської бази та ефективне управління витратами.

2.2. Аналіз доходів, витрат та фінансових результатів підприємства

Одним із найважливіших етапів оцінки ефективності діяльності підприємства є аналіз доходів, оскільки саме доходи формують фінансову основу функціонування суб'єкта господарювання та визначають можливості отримання прибутку. Аналіз структури та динаміки доходів дозволяє оцінити тенденції розвитку підприємства, визначити основні джерела формування фінансових ресурсів, а також виявити фактори, що впливають на зміну фінансових результатів діяльності.

На думку Н. А. Мамонтової, аналіз доходів підприємства є важливою складовою фінансового аналізу, оскільки дозволяє оцінити ефективність господарської діяльності, рівень ділової активності та перспективи розвитку підприємства [30, с. 154]. У сучасних умовах для підприємств малого бізнесу особливе значення має стабільність доходів та здатність підприємства адаптуватися до змін ринкового середовища.

Основним джерелом доходів ФОП “Creative Chernivtsi” є надання креативних та digital-послуг, серед яких:

- створення фото- та відеоконтенту;
- оформлення соціальних мереж;
- організація фотопроєктів;
- digital-просування локального бізнесу;
- розробка візуального стилю брендів.

Відповідно до внутрішнього Фінансового звіту ФОП “Creative Chernivtsi” за 2023–2025 роки, підприємство демонструє позитивну динаміку зростання доходів [50]. Зростання фінансових результатів пов’язане зі збільшенням кількості клієнтів, розширенням спектра послуг та активним використанням соціальних мереж як основного каналу просування.

Для оцінки динаміки доходів підприємства доцільно проаналізувати обсяги чистого доходу за досліджуваний період.

Дані таблиці свідчать про стабільне зростання доходів підприємства протягом досліджуваного періоду. У 2024 році чистий дохід ФОП “Creative Chernivtsi” збільшився на 176 тис. грн порівняно з 2023 роком, або на 27,2 %. У 2025 році доходи підприємства зросли ще на 212 тис. грн, або на 25,7 % порівняно з 2024 роком.

Таблиця 2.1

Динаміка доходів ФОП “Creative Chernivtsi” за 2023–2025 роки

Показник	2023 р.	2024 р.	2025 р.
Чистий дохід, грн	648 000	824 000	1 036 000
Абсолютне відхилення, грн	–	+176 000	+212 000
Темп зростання, %	–	127,2	125,7

Позитивна динаміка доходів свідчить про розширення діяльності підприємства та підвищення попиту на послуги у сфері digital-маркетингу та створення контенту. Основними причинами зростання доходів стали:

- активне просування послуг через Instagram;
- збільшення кількості постійних клієнтів;
- розширення переліку послуг;
- підвищення впізнаваності бренду;
- використання сучасних digital-інструментів.

Важливим етапом аналізу є оцінка структури доходів підприємства за видами діяльності.

Таблиця 2.2

Структура доходів ФОП “Creative Chernivtsi” у 2025 році

Вид послуг	Сума доходу, грн	Частка у структурі доходів, %
Створення контенту для Instagram	382 000	36,9
Фотопроекти та фотосесії	248 000	23,9
Оформлення брендів та сторінок	214 000	20,7
Digital-просування	126 000	12,2
Інші послуги	66 000	6,3
Разом	1 036 000	100,0

Аналіз структури доходів показує, що найбільшу частку у загальному обсязі доходів підприємства займає створення контенту для Instagram — 36,9 %. Це свідчить про високу залежність діяльності підприємства від digital-середовища та розвитку соціальних мереж.

Значну частку доходів також формують фотопроєкти та фотосесії — 23,9 %, а також оформлення брендів і сторінок — 20,7 %. Найменшу частку займають інші послуги — 6,3 %.

Отримані результати свідчать про те, що основною спеціалізацією ФОП “Creative Chernivtsi” є digital-контент та візуальний маркетинг. Саме ці напрями забезпечують найбільший рівень доходів та формують фінансову основу діяльності підприємства.

Для оцінки ефективності формування доходів важливим є також аналіз середньомісячного доходу підприємства.

Таблиця 2.3

Середньомісячний дохід ФОП “Creative Chernivtsi”

Показник	2023 р.	2024 р.	2025 р.
Чистий дохід за рік, грн	648 000	824 000	1 036 000
Середньомісячний дохід, грн	54 000	68 667	86 333

Результати розрахунків свідчать про поступове зростання середньомісячного доходу підприємства. У 2025 році середньомісячний дохід становив 86 333 грн, що на 32 333 грн більше порівняно з 2023 роком.

На думку Н. А. Мамонтової, позитивна динаміка доходів свідчить про ефективність управління діяльністю підприємства та правильність обраної стратегії розвитку [30, с. 162]. Для підприємств малого бізнесу стабільне зростання доходів є важливим показником фінансової стійкості та конкурентоспроможності.

Водночас діяльність ФОП “Creative Chernivtsi” має певну сезонність. Відповідно до внутрішнього фінансового аналізу підприємства, найбільші обсяги доходів формуються у весняно-літній період, що пов’язано зі збільшенням кількості фотопроектів, рекламних кампаній та активністю бізнесу у соціальних мережах [50].

У сучасних умовах важливим фактором формування доходів підприємства є ефективність digital-маркетингу та рівень активності у соціальних мережах. Саме Instagram є основним каналом залучення клієнтів та просування послуг ФОП “Creative Chernivtsi”. Активне ведення сторінки підприємства, регулярне створення контенту та взаємодія з аудиторією позитивно впливають на зростання доходів та формування лояльності клієнтів.

Таким чином, аналіз структури та динаміки доходів ФОП “Creative Chernivtsi” свідчить про стабільний розвиток підприємства та позитивну тенденцію зростання фінансових результатів. Основними джерелами доходів є створення digital-контенту, фотопроекти та оформлення брендів. Позитивна динаміка доходів пояснюється активним використанням сучасних digital-інструментів, збільшенням клієнтської бази та підвищенням впізнаваності бренду підприємства.

У сучасних умовах господарювання ефективно управління витратами є одним із найважливіших напрямів забезпечення прибутковості діяльності підприємства. Саме витрати безпосередньо впливають на формування фінансових результатів, рівень рентабельності та конкурентоспроможність підприємства. Для підприємств малого бізнесу, зокрема у сфері креативних та digital-послуг, оптимізація витрат має особливе значення, оскільки дозволяє підвищити ефективність діяльності та забезпечити стабільний рівень прибутку.

На думку Л. В. Фролової, аналіз витрат підприємства є важливим елементом фінансового менеджменту, оскільки дозволяє оцінити ефективність використання ресурсів та визначити резерви зростання прибутку [51, с. 143]. Саме раціональне управління витратами створює умови для підвищення прибутковості діяльності підприємства.

Відповідно до внутрішнього Бюджету доходів та витрат ФОП “Creative Chernivtsi” за 2023–2025 роки, структура витрат підприємства включає:

- витрати на рекламне просування;
- витрати на технічне обладнання;
- транспортні витрати;
- витрати на створення контенту;
- адміністративні витрати;
- витрати на програмне забезпечення та digital-сервіси [8].

Для оцінки ефективності діяльності підприємства доцільно проаналізувати динаміку загальних витрат.

Таблиця 2.4

Динаміка витрат ФОП “Creative Chernivtsi” за 2023–2025 роки

Показник	2023 р.	2024 р.	2025 р.
Загальні витрати, грн	472 000	588 000	716 000
Абсолютне відхилення, грн	–	+116 000	+128 000
Темп зростання, %	–	124,6	121,8

Дані таблиці свідчать про поступове зростання витрат підприємства протягом досліджуваного періоду. У 2024 році загальні витрати збільшилися на 116 тис. грн, або на 24,6 %, а у 2025 році — ще на 128 тис. грн, або на 21,8 %.

Зростання витрат пов’язане насамперед із:

- розширенням обсягів діяльності;
- збільшенням витрат на рекламу;
- оновленням технічного обладнання;
- збільшенням кількості проєктів;
- використанням платних digital-сервісів.

Важливим етапом аналізу є оцінка структури витрат підприємства.

Таблиця 2.5

Структура витрат ФОП “Creative Chernivtsi” у 2025 році

Вид витрат	Сума, грн	Частка у загальній структурі, %
Рекламне просування	186 000	26,0
Витрати на обладнання	154 000	21,5
Створення контенту	142 000	19,8
Транспортні витрати	88 000	12,3
Адміністративні витрати	82 000	11,5
Digital-сервіси та програми	64 000	8,9
Разом	716 000	100,0

Аналіз структури витрат свідчить про те, що найбільшу частку займають витрати на рекламне просування — 26 %. Це пояснюється активним використанням соціальних мереж та digital-реклами для залучення клієнтів.

Значними є також витрати на обладнання — 21,5 %, що пов’язано з необхідністю використання сучасної техніки для створення якісного контенту. Витрати на створення контенту становлять 19,8 %, що є характерним для підприємств креативної сфери.

Для оцінки впливу витрат на прибуток доцільно розрахувати валовий прибуток підприємства.

Формула розрахунку:

$$П=Д-В$$

де:

- П — прибуток;
- Д — дохід підприємства;
- В — витрати підприємства.

Розрахуємо прибуток підприємства за 2023–2025 роки.

Таблиця 2.6

Розрахунок прибутку ФОП “Creative Chernivtsi”

Показник	2023 р.	2024 р.	2025 р.
Дохід, грн	648 000	824 000	1 036 000
Витрати, грн	472 000	588 000	716 000
Прибуток, грн	176 000	236 000	320 000

Результати розрахунків свідчать про позитивну динаміку прибутку підприємства. У 2025 році прибуток ФОП “Creative Chernivtsi” становив 320 тис. грн, що на 144 тис. грн більше порівняно з 2023 роком.

Важливим показником оцінки ефективності витрат є рівень витратомісткості діяльності підприємства.

Формула розрахунку:

$$В_{\text{м}} = \frac{В}{Д} \times 100\%$$

де:

- $В_{\text{м}}$ — витратомісткість;
- В — витрати;
- Д — дохід.

Розрахунок витратомісткості у 2025 році:

$$В_{\text{м}} = \frac{716000}{1036000} \times 100\% = 69,1\%$$

Отже, у 2025 році на 1 грн доходу припадало 0,69 грн витрат. Це свідчить про достатньо ефективне використання ресурсів підприємства та позитивний рівень фінансової результативності.

Для оцінки впливу витрат на прибуток доцільно також визначити рівень рентабельності витрат.

Формула розрахунку:

$$P_v = \frac{П}{В} \times 100\%$$

де:

- P_v — рентабельність витрат;
- $П$ — прибуток;
- $В$ — витрати.

Розрахунок за 2025 рік:

$$P_v = \frac{320000}{716000} \times 100\% = 44,7\%$$

Отриманий результат свідчить про те, що на кожну гривню витрат підприємство отримувало 44,7 копійки прибутку.

На думку Л. В. Фролової, оптимізація витрат є одним із найважливіших резервів підвищення прибутковості діяльності підприємства [51, с. 151]. Для підприємств креативного сектору особливе значення має ефективне управління маркетинговими витратами та використання сучасних digital-інструментів.

Відповідно до внутрішнього фінансового аналізу ФОП “Creative Chernivtsi”, найбільший позитивний вплив на прибутковість діяльності мало:

- збільшення кількості постійних клієнтів;
- підвищення ефективності рекламного просування;
- оптимізація витрат на створення контенту;
- використання автоматизованих digital-сервісів [8].

Таким чином, аналіз витрат ФОП “Creative Chernivtsi” свідчить про поступове зростання обсягів витрат у результаті розширення діяльності підприємства. Водночас підприємство демонструє позитивну динаміку прибутку та достатній рівень рентабельності витрат. Основними факторами впливу витрат на прибуток є витрати на рекламу, обладнання та створення контенту. Ефективне управління витратами дозволяє підприємству забезпечувати стабільний розвиток та підвищення рівня прибутковості діяльності.

Фінансові результати діяльності підприємства є одним із найважливіших показників ефективності господарювання, оскільки саме вони характеризують здатність підприємства отримувати прибуток, забезпечувати стабільний розвиток та підтримувати конкурентоспроможність у сучасних ринкових умовах. Аналіз фінансових результатів дозволяє оцінити рівень прибутковості діяльності підприємства, ефективність використання ресурсів та визначити основні фактори, що впливають на формування прибутку.

На думку О. А. Петрик, фінансові результати підприємства є комплексною характеристикою ефективності діяльності суб’єкта господарювання, яка відображає взаємозв’язок між доходами, витратами та прибутком підприємства [36, с. 302]. Саме аналіз фінансових результатів дозволяє оцінити фінансовий стан підприємства та визначити перспективи його подальшого розвитку.

Відповідно до внутрішнього Фінансового звіту ФОП “Creative Chernivtsi” за 2023–2025 роки, підприємство демонструє позитивну динаміку фінансових результатів та стабільне зростання прибутковості діяльності [1]. Основними факторами такого зростання є збільшення клієнтської бази, активне використання digital-маркетингу та розширення спектра послуг.

Для оцінки фінансових результатів діяльності підприємства доцільно проаналізувати динаміку основних фінансових показників.

Таблиця 2.7

Основні фінансові результати діяльності ФОП “Creative Chernivtsi”

Показник	2023 р.	2024 р.	2025 р.
Чистий дохід, грн	648 000	824 000	1 036 000
Загальні витрати, грн	472 000	588 000	716 000
Чистий прибуток, грн	176 000	236 000	320 000
Абсолютне зростання прибутку, грн	—	+60 000	+84 000
Темп зростання прибутку, %	—	134,1	135,6

Дані таблиці свідчать про позитивну тенденцію зростання фінансових результатів підприємства. Протягом 2023–2025 років чистий прибуток ФОП “Creative Chernivtsi” зріс зі 176 тис. грн до 320 тис. грн, тобто майже у 1,8 раза. У 2024 році прибуток збільшився на 60 тис. грн, а у 2025 році — ще на 84 тис. грн.

Позитивна динаміка фінансових результатів пояснюється:

- збільшенням обсягів реалізації послуг;
- активним просуванням бренду у соціальних мережах;
- розширенням переліку послуг;
- збільшенням кількості постійних клієнтів;
- ефективним управлінням витратами.

Для оцінки ефективності діяльності підприємства важливим є аналіз чистої рентабельності діяльності.

Формула розрахунку:

$$P_{\text{ч}} = \frac{\text{ЧП}}{\text{Д}} \times 100\%$$

де:

- P_q — чиста рентабельність;
- ЧП — чистий прибуток;
- Д — дохід підприємства.

Розрахуємо показник чистої рентабельності за 2025 рік:

$$P_q = \frac{320000}{1036000} \times 100\% = 30,9\%$$

Отриманий результат свідчить про те, що у 2025 році підприємство отримувало 30,9 копійки чистого прибутку з кожної гривні доходу. Це є достатньо високим показником для підприємства малого бізнесу у сфері креативних та digital-послуг.

Важливим етапом аналізу є оцінка темпів зростання доходів і витрат підприємства.

Таблиця 2.8

Порівняння темпів зростання доходів та витрат

Показник	2024/2023 рр., %	2025/2024 рр., %
Темп зростання доходів	127,2	125,7
Темп зростання витрат	124,6	121,8
Темп зростання прибутку	134,1	135,6

Результати розрахунків свідчать про те, що темпи зростання прибутку підприємства перевищують темпи зростання витрат. Це є позитивною тенденцією та свідчить про підвищення ефективності діяльності ФОП “Creative Chernivtsi”.

На думку С. Ф. Голова, позитивною ознакою ефективного управління підприємством є ситуація, коли темпи зростання прибутку перевищують темпи зростання витрат [12, с. 247]. Саме така тенденція спостерігається у діяльності досліджуваного підприємства.

Для більш детальної оцінки фінансових результатів доцільно проаналізувати структуру формування прибутку підприємства.

Аналіз структури доходів показує, що найбільший внесок у формування фінансових результатів підприємства здійснюють послуги зі створення digital-контенту та фотопроекти. Це свідчить про спеціалізацію підприємства саме у сфері візуального маркетингу та контент-створення.

Таблиця 2.9

Структура формування прибутку ФОП “Creative Chernivtsi” у 2025 році

Показник	Сума, грн	Частка, %
Дохід від створення контенту	382 000	36,9
Дохід від фотопроектів	248 000	23,9
Дохід від оформлення брендів	214 000	20,7
Дохід від digital-просування	126 000	12,2
Інші доходи	66 000	6,3
Разом доходів	1 036 000	100,0

Відповідно до внутрішньої Аналітичної довідки щодо фінансових результатів діяльності ФОП “Creative Chernivtsi”, основними факторами підвищення прибутковості діяльності у 2025 році стали:

- активне використання Instagram-маркетингу;
- збільшення кількості повторних замовлень;
- оптимізація рекламних витрат;
- підвищення впізнаваності бренду підприємства [1].

У сучасних умовах значний вплив на фінансові результати підприємства має ефективність digital-комунікацій та маркетингової активності у соціальних мережах. Саме активна присутність підприємства у цифровому середовищі

забезпечує стабільний потік клієнтів та сприяє зростанню прибутковості діяльності.

На думку О. А. Петрик, фінансові результати підприємства є ключовим індикатором ефективності системи управління та правильності обраної стратегії розвитку [36, с. 309]. Саме тому регулярний аналіз фінансових результатів дозволяє підприємству своєчасно реагувати на зміни ринкового середовища та підвищувати ефективність діяльності.

Таким чином, аналіз фінансових результатів ФОП “Creative Chernivtsi” свідчить про стабільне зростання прибутковості діяльності підприємства та позитивну динаміку фінансових показників. Підприємство демонструє збільшення доходів, прибутку та рівня рентабельності. Основними факторами формування позитивних фінансових результатів є активне використання digital-маркетингу, ефективне управління витратами та розширення клієнтської бази.

2.3. Оцінка ефективності формування прибутку та показників рентабельності підприємства

У сучасних умовах ринкової економіки важливим показником ефективності діяльності підприємства є рівень рентабельності. Саме показники рентабельності дозволяють оцінити результативність використання ресурсів підприємства, ефективність управління витратами та здатність підприємства генерувати прибуток. На відміну від абсолютного показника прибутку, рентабельність дає можливість оцінити відносну ефективність господарської діяльності та визначити рівень прибутковості підприємства.

На думку В. М. Яцух, показники рентабельності характеризують співвідношення прибутку та ресурсів, які використовуються у процесі

діяльності підприємства [54, с. 214]. Аналіз рентабельності дозволяє оцінити фінансовий стан підприємства, ефективність використання активів та перспективи подальшого розвитку.

Для оцінки ефективності діяльності ФОП “Creative Chernivtsi” доцільно проаналізувати основні показники рентабельності за 2023–2025 роки.

Дані таблиці свідчать про позитивну динаміку показників рентабельності підприємства протягом досліджуваного періоду. У 2025 році рентабельність діяльності ФОП “Creative Chernivtsi” становила 30,9 %, що на 3,7 відсоткового пункту більше порівняно з 2023 роком.

Таблиця 2.10

Основні показники рентабельності ФОП “Creative Chernivtsi”

Показник	2023 р.	2024 р.	2025 р.
Чистий дохід, грн	648 000	824 000	1 036 000
Загальні витрати, грн	472 000	588 000	716 000
Чистий прибуток, грн	176 000	236 000	320 000
Рентабельність діяльності, %	27,2	28,6	30,9
Рентабельність витрат, %	37,3	40,1	44,7

Для розрахунку рентабельності діяльності використовується формула:

$$P_d = \frac{П}{Д} \times 100\%$$

де:

- P_d — рентабельність діяльності;
- $П$ — чистий прибуток;
- $Д$ — чистий дохід підприємства.

Розрахунок рентабельності діяльності за 2025 рік:

$$P_d = \frac{320000}{1036000} \times 100\% = 30,9\%$$

Отриманий результат свідчить про те, що з кожної гривні доходу підприємство отримувало 30,9 копійки чистого прибутку.

Важливим показником ефективності діяльності є також рентабельність витрат, яка характеризує ефективність використання витрат підприємства.

Формула розрахунку:

$$P_v = \frac{П}{В} \times 100\%$$

де:

- P_v — рентабельність витрат;
- $П$ — чистий прибуток;
- $В$ — загальні витрати підприємства.

Розрахунок рентабельності витрат за 2025 рік:

$$P_v = \frac{320000}{716000} \times 100\% = 44,7\%$$

Це означає, що на кожну гривню витрат підприємство отримувало 44,7 копійки прибутку.

Позитивна динаміка рентабельності витрат свідчить про ефективне управління ресурсами та оптимізацію витрат підприємства. Незважаючи на поступове зростання витрат у зв'язку з розширенням діяльності, підприємству вдалося забезпечити більш високі темпи зростання прибутку.

Для більш детального аналізу доцільно оцінити темпи зміни показників рентабельності.

Таблиця 2.11

Динаміка зміни показників рентабельності

Показник	2024/2023 рр.	2025/2024 рр.
Зміна рентабельності діяльності, в.п.	+1,4	+2,3
Зміна рентабельності витрат, в.п.	+2,8	+4,6

Результати аналізу свідчать про поступове покращення ефективності діяльності підприємства. Найбільше зростання показників рентабельності спостерігалось у 2025 році, що пояснюється:

- збільшенням кількості замовлень;
- активним використанням digital-маркетингу;
- оптимізацією витрат на рекламне просування;
- підвищенням ефективності взаємодії з клієнтами;
- зростанням впізнаваності бренду.

Відповідно до внутрішнього Фінансового звіту ФОП “Creative Chernivtsi” за 2023–2025 роки, найбільший вплив на підвищення рентабельності діяльності мало збільшення частки постійних клієнтів та розширення послуг у сфері digital-просування [50].

У сучасних умовах для підприємств креативної сфери важливим фактором рентабельності є ефективність маркетингової діяльності у соціальних мережах. Саме Instagram та digital-комунікації формують основний потік клієнтів та забезпечують стабільний рівень доходів підприємства.

На думку В. М. Яцух, стабільне зростання показників рентабельності свідчить про ефективність фінансової політики підприємства та правильність обраної стратегії розвитку [54, с. 221]. Високий рівень рентабельності дозволяє підприємству забезпечувати фінансову стійкість, формувати резерви розвитку та підвищувати конкурентоспроможність.

Крім того, позитивна динаміка рентабельності свідчить про ефективне використання ресурсів підприємства та здатність підприємства адаптуватися до змін ринкового середовища. Для малого бізнесу у сфері digital-послуг це є особливо важливим, оскільки конкуренція на ринку постійно зростає.

Таким чином, аналіз показників рентабельності ФОП “Creative Chernivtsi” свідчить про позитивну динаміку ефективності діяльності

підприємства. Протягом 2023–2025 років спостерігалось зростання рентабельності діяльності та рентабельності витрат, що пояснюється збільшенням доходів, оптимізацією витрат та ефективним використанням digital-маркетингу. Отримані результати підтверджують фінансову стабільність підприємства та перспективність його подальшого розвитку.

Ефективність використання ресурсів підприємства є одним із ключових показників результативності господарської діяльності. Саме раціональне використання трудових, матеріальних, фінансових та інформаційних ресурсів забезпечує підприємству стабільний розвиток, підвищення рівня прибутковості та конкурентоспроможності на ринку. Для підприємств малого бізнесу ефективне управління ресурсами має особливе значення, оскільки обмеженість фінансових можливостей вимагає максимально раціонального використання наявних ресурсів.

На думку Н. А. Мамонтової, ефективність використання ресурсів підприємства характеризує здатність суб'єкта господарювання отримувати максимальний результат при мінімальному рівні витрат [30, с. 198]. Саме аналіз ресурсного потенціалу дозволяє оцінити ефективність діяльності підприємства та визначити резерви підвищення прибутковості.

Для ФОП “Creative Chernivtsi” основними ресурсами є:

- трудові ресурси;
- технічне обладнання;
- фінансові ресурси;
- digital-інструменти;
- інформаційні та маркетингові ресурси.

Особливістю діяльності підприємства є те, що значна частина ресурсів пов'язана із використанням сучасних цифрових технологій та створенням візуального контенту. Саме тому ефективність використання технічних і

digital-ресурсів суттєво впливає на фінансові результати діяльності підприємства.

Відповідно до внутрішнього Аналітичного звіту щодо використання ресурсів ФОП “Creative Chernivtsi” за 2023–2025 роки, підприємство демонструє позитивну динаміку ефективності використання наявних ресурсів [3]. Основними факторами підвищення ефективності стали:

- автоматизація окремих процесів;
- використання сучасних digital-сервісів;
- оптимізація рекламних витрат;
- збільшення продуктивності праці;
- ефективніше використання обладнання.

Для оцінки ефективності використання ресурсів підприємства доцільно проаналізувати показники продуктивності діяльності.

Таблиця 2.12

Показники ефективності використання ресурсів ФОП “Creative Chernivtsi”

Показник	2023 р.	2024 р.	2025 р.
Чистий дохід, грн	648 000	824 000	1 036 000
Загальні витрати, грн	472 000	588 000	716 000
Чистий прибуток, грн	176 000	236 000	320 000
Вартість ресурсів, грн	318 000	372 000	426 000
Ресурсовіддача	2,04	2,21	2,43

Ресурсовіддача характеризує ефективність використання ресурсів підприємства та визначається як співвідношення доходу до вартості використаних ресурсів.

Формула розрахунку:

$$P_{\text{рес}} = \frac{Д}{Р}$$

де:

- $P_{\text{рес}}$ — ресурсовіддача;
- $Д$ — дохід підприємства;
- $Р$ — вартість ресурсів.

Розрахунок ресурсовіддачі за 2025 рік:

$$P_{\text{рес}} = \frac{1036000}{426000} = 2,43$$

Отриманий результат свідчить про те, що кожна гривня використаних ресурсів у 2025 році забезпечувала підприємству 2,43 грн доходу.

Позитивна динаміка ресурсовіддачі свідчить про підвищення ефективності використання ресурсного потенціалу підприємства. У 2025 році показник ресурсовіддачі збільшився на 0,39 порівняно з 2023 роком.

Важливим показником оцінки ефективності діяльності є також рівень прибутковості ресурсів.

Формула розрахунку:

$$П_{\text{рес}} = \frac{П}{Р} \times 100\%$$

де:

- $П_{\text{рес}}$ — прибутковість ресурсів;
- $П$ — прибуток;
- $Р$ — вартість ресурсів.

Розрахунок прибутковості ресурсів за 2025 рік:

$$П_{\text{рес}} = \frac{320000}{426000} \times 100\% = 75,1\%$$

Отриманий результат свідчить про достатньо високий рівень ефективності використання ресурсів підприємства.

Для підприємств креативної сфери важливе значення має також ефективність використання трудових ресурсів. Оскільки діяльність ФОП “Creative Chernivtsi” значною мірою базується на творчій роботі та створенні digital-контенту, продуктивність праці безпосередньо впливає на обсяги доходів та рівень прибутковості.

Таблиця 2.13

Продуктивність діяльності ФОП “Creative Chernivtsi”

Показник	2023 р.	2024 р.	2025 р.
Кількість реалізованих проєктів	96	124	152
Чистий дохід, грн	648 000	824 000	1 036 000
Дохід на 1 проєкт, грн	6 750	6 645	6 816

Результати аналізу свідчать про зростання кількості реалізованих проєктів та поступове збільшення середнього доходу на один проєкт. Це свідчить про підвищення ефективності організації роботи підприємства та покращення системи взаємодії з клієнтами.

Відповідно до внутрішнього Аналітичного звіту ФОП “Creative Chernivtsi”, важливими факторами підвищення ефективності використання ресурсів стали:

- використання автоматизованих програм для обробки контенту;
- впровадження digital-планування проєктів;
- ефективніше використання рекламного бюджету;
- підвищення рівня повторних замовлень [3].

На думку Н. А. Мамонтової, ефективне використання ресурсів є одним із найважливіших факторів забезпечення фінансової стійкості підприємства [30, с. 207]. Саме оптимізація ресурсного забезпечення дозволяє підприємству зменшувати витрати та підвищувати прибутковість діяльності.

У сучасних умовах для підприємств digital-сфери важливим резервом підвищення ефективності є використання сучасних технологій та автоматизація бізнес-процесів. Для ФОП “Creative Chernivtsi” це особливо актуально, оскільки значна частина діяльності пов’язана з digital-маркетингом та створенням контенту.

Таким чином, оцінка ефективності використання ресурсів ФОП “Creative Chernivtsi” свідчить про позитивну динаміку розвитку підприємства та підвищення результативності використання ресурсного потенціалу. Підприємство демонструє зростання ресурсовіддачі, прибутковості ресурсів та продуктивності діяльності. Основними факторами підвищення ефективності є оптимізація витрат, використання digital-технологій та вдосконалення організації роботи підприємства.

У сучасних умовах функціонування підприємств важливим етапом фінансового аналізу є визначення проблем та недоліків у процесі формування прибутку. Саме своєчасне виявлення негативних факторів дозволяє підприємству розробити ефективні управлінські рішення, підвищити рівень прибутковості та забезпечити стабільний розвиток діяльності. Для підприємств малого бізнесу, особливо у сфері креативних та digital-послуг, питання ефективного формування прибутку є особливо актуальним через високий рівень конкуренції, нестабільність ринку та залежність від споживчого попиту.

На думку О. В. Коваленко, основними проблемами формування прибутку підприємств малого бізнесу є нестабільність доходів, високий рівень конкуренції, недостатній рівень фінансового планування та значна залежність від зовнішнього середовища [21, с. 141]. Саме ці фактори часто негативно впливають на фінансові результати діяльності підприємств та обмежують можливості їх подальшого розвитку.

Аналіз діяльності ФОП “Creative Chernivtsi” дозволив визначити низку проблем та недоліків, які впливають на процес формування прибутку підприємства. Однією з основних проблем є висока залежність підприємства від соціальних мереж та digital-платформ. Оскільки основним каналом залучення клієнтів є Instagram, зміни алгоритмів соціальних мереж, зниження охоплень або зростання конкуренції у digital-середовищі можуть негативно впливати на обсяги реалізації послуг та рівень доходів підприємства.

Відповідно до внутрішнього Аналітичного звіту щодо факторів впливу на прибутковість ФОП “Creative Chernivtsi”, у 2025 році спостерігалось періодичне зниження активності клієнтів через високу конкуренцію на ринку digital-послуг та збільшення кількості аналогічних пропозицій у соціальних мережах [18]. Це свідчить про необхідність постійного вдосконалення маркетингової стратегії підприємства та пошуку нових каналів комунікації з клієнтами.

Ще однією проблемою є нестабільність попиту на окремі види послуг. Для підприємств креативного сектору характерною є сезонність діяльності, оскільки попит на фотопроекти, контент та рекламні послуги змінюється залежно від періоду року та активності клієнтів. Найбільші обсяги замовлень спостерігаються у весняно-літній період, тоді як у зимові місяці активність клієнтів може знижуватися.

Важливою проблемою формування прибутку підприємства є також зростання витрат на digital-просування та рекламну діяльність. У сучасних умовах ефективного просування послуг у соціальних мережах потребує значних фінансових вкладень у рекламу, створення контенту та використання платних digital-сервісів. Це призводить до збільшення витрат підприємства та може негативно впливати на рівень прибутковості.

На думку Н. В. Шандової, для підприємств digital-сфери характерною є проблема постійного зростання витрат на маркетингове просування, що знижує рівень рентабельності діяльності [52, с. 93]. Саме тому підприємства повинні приділяти особливу увагу ефективності використання рекламного бюджету та оптимізації витрат на просування.

Одним із недоліків у формуванні прибутку ФОП “Creative Chernivtsi” є обмеженість фінансових ресурсів. Як суб’єкт малого підприємництва, підприємство має обмежені можливості для масштабного інвестування у розвиток діяльності, оновлення обладнання та розширення спектра послуг. Це може стримувати подальше зростання прибутковості та конкурентоспроможності підприємства.

Крім того, діяльність підприємства значною мірою залежить від особистої участі власника у процесі управління та реалізації проєктів. Така ситуація є характерною для малого бізнесу, однак може створювати ризики перевантаження, зниження ефективності роботи та обмеження можливостей масштабування діяльності.

Відповідно до внутрішнього Звіту про оцінку ефективності діяльності ФОП “Creative Chernivtsi”, одним із проблемних аспектів є недостатній рівень автоматизації окремих бізнес-процесів та залежність від ручного виконання частини організаційних функцій [18]. Це збільшує витрати часу та може негативно впливати на оперативність виконання замовлень.

У сучасних умовах важливим фактором формування прибутку є також рівень конкурентоспроможності підприємства. Ринок digital-послуг та створення контенту в Україні активно розвивається, що призводить до постійного зростання кількості конкурентів. Для підприємств креативної сфери це створює необхідність постійного вдосконалення якості послуг,

формування унікального стилю бренду та підтримання високого рівня комунікації з клієнтами.

Як зазначає О. В. Коваленко, недостатня диверсифікація джерел доходів також може негативно впливати на фінансову стійкість підприємства [21, с. 145]. У діяльності ФОП “Creative Chernivtsi” значна частина доходів формується за рахунок Instagram-контенту та digital-послуг, що створює певну залежність від одного сегмента ринку.

Ще одним недоліком є недостатній рівень стратегічного фінансового планування. Для підприємств малого бізнесу характерною є орієнтація на поточні результати діяльності, тоді як довгострокове планування розвитку та прогнозування фінансових результатів часто не отримують достатньої уваги. Це може ускладнювати процес формування стабільного прибутку у майбутньому.

На думку Н. В. Шандової, ефективне формування прибутку підприємства потребує комплексного підходу до управління фінансовими ресурсами, витратами та маркетинговою діяльністю [52, с. 95]. Саме поєднання стратегічного планування, оптимізації витрат та активного розвитку digital-комунікацій дозволяє підприємству забезпечити стабільний рівень прибутковості.

Таким чином, у процесі аналізу діяльності ФОП “Creative Chernivtsi” було визначено основні проблеми та недоліки у формуванні прибутку підприємства. До них належать висока залежність від соціальних мереж, нестабільність попиту, зростання витрат на рекламу, обмеженість фінансових ресурсів, недостатня автоматизація процесів та високий рівень конкуренції. Виявлені проблеми свідчать про необхідність удосконалення системи управління підприємством, оптимізації витрат, диверсифікації джерел доходів та впровадження сучасних підходів до розвитку діяльності. Саме усунення

зазначених недоліків може стати важливим резервом зростання прибутковості підприємства у майбутньому.

РОЗДІЛ 3. НАПРЯМИ ЗРОСТАННЯ ПРИБУТКУ ФОП “CREATIVE CHERNIVTSI”

3.1. Виявлення резервів зростання прибутку підприємства

У сучасних умовах господарювання важливим напрямом забезпечення стабільного розвитку підприємства є пошук внутрішніх резервів зростання прибутку. Саме внутрішні резерви є найбільш доступними для підприємства, оскільки їх використання безпосередньо залежить від ефективності управління, організації діяльності та раціонального використання ресурсів. Для підприємств малого бізнесу, зокрема у сфері креативних та digital-послуг, внутрішні резерви підвищення прибутковості мають особливе значення через високий рівень конкуренції та динамічність ринкового середовища.

На думку І. М. Боярко, внутрішні резерви зростання прибутку являють собою невикористані можливості підприємства щодо підвищення ефективності діяльності, збільшення доходів та оптимізації витрат [7, с. 134]. Саме ефективне використання внутрішніх резервів дозволяє підприємству забезпечити стабільний розвиток та підвищення рівня конкурентоспроможності.

У процесі аналізу діяльності ФОП “Creative Chernivtsi” було визначено низку внутрішніх резервів підвищення прибутковості підприємства. Одним із головних резервів є розширення спектра digital-послуг. На сучасному ринку спостерігається постійне зростання попиту на створення коротких відеоформатів, контенту для TikTok, рекламних reels та комплексне ведення соціальних мереж. Впровадження нових видів послуг дозволить підприємству розширити клієнтську базу та збільшити обсяги доходів.

Важливим резервом зростання прибутку є підвищення рівня впізнаваності бренду підприємства. У сучасних умовах підприємства

креативної сфери значною мірою залежать від власного іміджу та активності у цифровому середовищі. Активніше використання digital-маркетингу, співпраця з локальними брендами та формування унікального стилю підприємства можуть сприяти збільшенню кількості замовлень та підвищенню прибутковості діяльності.

Як зазначає О. В. Гринько, підприємства креативного сектору повинні постійно адаптувати власну діяльність до нових тенденцій digital-середовища та використовувати сучасні інструменти комунікації зі споживачами [13, с. 118]. Саме швидка адаптація до змін ринку є важливим фактором забезпечення стабільної прибутковості.

Одним із резервів підвищення прибутку ФОП “Creative Chernivtsi” є збільшення кількості постійних клієнтів. Формування системи довгострокової співпраці з клієнтами дозволяє підприємству забезпечити стабільний потік замовлень та зменшити ризики сезонного зниження доходів. Для цього підприємству доцільно використовувати програми лояльності, персоналізований підхід до клієнтів та постійну комунікацію через соціальні мережі.

Важливим внутрішнім резервом є також автоматизація окремих бізнес-процесів. Використання сучасних digital-сервісів для планування контенту, обробки замовлень та організації роботи з клієнтами дозволить скоротити витрати часу, підвищити продуктивність діяльності та зменшити організаційні витрати.

Крім того, резервом зростання прибутку є підвищення ефективності рекламної діяльності підприємства. У сучасних умовах digital-маркетинг потребує не лише фінансових витрат, а й ефективного аналізу результативності рекламних кампаній. Використання аналітичних інструментів Instagram та інших платформ дозволить підприємству більш

ефективно використовувати рекламний бюджет та збільшити кількість потенційних клієнтів.

Таким чином, основними внутрішніми резервами підвищення прибутковості ФОП “Creative Chernivtsi” є розширення спектра послуг, підвищення впізнаваності бренду, збільшення кількості постійних клієнтів, автоматизація бізнес-процесів та вдосконалення маркетингової діяльності. Реалізація зазначених заходів дозволить підприємству підвищити ефективність діяльності та забезпечити зростання прибутку.

У сучасних умовах економічної нестабільності оптимізація витрат є одним із найважливіших напрямів підвищення прибутковості діяльності підприємства. Для підприємств малого бізнесу раціональне управління витратами дозволяє не лише зменшити фінансове навантаження, а й створити додаткові резерви для розвитку діяльності та підвищення конкурентоспроможності.

На думку Л. В. Фролової, оптимізація витрат являє собою систему заходів, спрямованих на скорочення непродуктивних витрат та підвищення ефективності використання ресурсів підприємства [51, с. 152]. Основною метою оптимізації витрат є забезпечення максимального фінансового результату при мінімально можливому рівні витрат.

Аналіз діяльності ФОП “Creative Chernivtsi” показав, що найбільшу частку у структурі витрат підприємства займають витрати на рекламне просування, створення контенту та технічне забезпечення діяльності. Саме тому основними напрямками оптимізації витрат можуть бути:

- підвищення ефективності рекламних кампаній;
- використання безкоштовних або менш витратних digital-інструментів;
- автоматизація процесів створення контенту;
- оптимізація транспортних витрат;

-зменшення адміністративних витрат.

Одним із перспективних напрямів оптимізації витрат є використання сучасних сервісів автоматизації роботи з контентом та соціальними мережами. Це дозволить скоротити витрати часу на підготовку матеріалів та підвищити продуктивність діяльності підприємства.

Важливе значення має також оптимізація рекламних витрат. У сучасних умовах значна частина підприємств digital-сфери витрачає значні кошти на просування у соціальних мережах без достатнього аналізу ефективності реклами. Для ФОП “Creative Chernivtsi” доцільним є використання більш точного таргетингу аудиторії, аналізу поведінки користувачів та оцінки результативності рекламних кампаній.

Як зазначає Н. В. Шандова, оптимізація витрат на digital-маркетинг є одним із ключових резервів підвищення прибутковості підприємств креативного сектору [52, с. 92]. Саме ефективне використання рекламного бюджету дозволяє підприємству забезпечити стабільний потік клієнтів при менших витратах на просування.

Крім того, важливим напрямом оптимізації витрат є раціональне використання технічного обладнання та програмного забезпечення. Для підприємства доцільним є використання комплексних digital-сервісів, які поєднують декілька функцій та дозволяють скоротити витрати на окремі програми.

Таким чином, оптимізація витрат є важливим резервом зростання прибутку ФОП “Creative Chernivtsi”. Основними напрямками оптимізації є скорочення непродуктивних витрат, підвищення ефективності реклами, автоматизація бізнес-процесів та раціональне використання digital-ресурсів. Реалізація зазначених заходів дозволить підприємству підвищити рівень прибутковості та фінансової стійкості.

Одним із найважливіших напрямів забезпечення зростання прибутку підприємства є підвищення ефективності використання ресурсів. Саме раціональне використання трудових, фінансових, інформаційних та технічних ресурсів створює умови для підвищення продуктивності діяльності та покращення фінансових результатів підприємства.

На думку О. Є. Кузьміна, ефективне використання ресурсів підприємства є важливою передумовою забезпечення його конкурентоспроможності та фінансової стійкості [27, с. 203]. У сучасних умовах підприємства повинні постійно вдосконалювати систему управління ресурсами та використовувати сучасні технології для підвищення результативності діяльності.

Для ФОП “Creative Chernivtsi” важливим напрямом підвищення ефективності використання ресурсів є вдосконалення організації роботи та підвищення продуктивності діяльності. Оскільки підприємство працює у сфері digital-послуг, важливу роль відіграє швидкість виконання замовлень, якість контенту та ефективність комунікації з клієнтами.

Одним із напрямів підвищення ефективності використання ресурсів є впровадження системи планування контенту та автоматизованого управління проєктами. Це дозволить підприємству оптимізувати використання робочого часу, зменшити навантаження та підвищити продуктивність діяльності.

Важливим резервом є також підвищення кваліфікації та професійного розвитку. У сфері креативного бізнесу постійно змінюються тенденції, digital-інструменти та підходи до створення контенту. Саме тому підприємству необхідно постійно вдосконалювати професійні навички та слідкувати за сучасними тенденціями ринку.

Крім того, ефективність використання ресурсів можна підвищити шляхом більш раціонального використання технічного обладнання та digital-

програм. Використання сучасних сервісів обробки фото та відео дозволить скоротити час виконання проєктів та підвищити якість послуг.

Як зазначає І. М. Боярко, одним із найважливіших резервів підвищення ефективності діяльності підприємства є вдосконалення системи управління та організації бізнес-процесів [7, с. 138]. Саме ефективна організація роботи дозволяє підприємству забезпечити стабільне зростання прибутку та підвищити рівень конкурентоспроможності.

Таким чином, підвищення ефективності використання ресурсів є важливим напрямом зростання прибутку ФОП “Creative Chernivtsi”. Основними заходами у даному напрямі є автоматизація процесів, вдосконалення організації роботи, підвищення кваліфікації та раціональне використання digital-ресурсів. Реалізація зазначених заходів дозволить підприємству підвищити продуктивність діяльності та забезпечити стабільне зростання фінансових результатів.

3.2. Розробка заходів щодо підвищення прибутковості діяльності ФОП “Creative Chernivtsi”

У сучасних умовах розвитку цифрової економіки маркетингова діяльність є одним із ключових факторів формування прибутковості підприємства. Для підприємств креативної сфери ефективний маркетинг відіграє особливо важливу роль, оскільки саме він забезпечує формування бренду, залучення клієнтів та підвищення рівня конкурентоспроможності. Для ФОП “Creative Chernivtsi”, яке здійснює діяльність у сфері digital-послуг та створення контенту, удосконалення маркетингової діяльності є одним із головних напрямів підвищення прибутковості.

На думку Л. В. Балабанової, сучасна маркетингова діяльність підприємства повинна базуватися на використанні цифрових комунікацій, аналізі поведінки споживачів та формуванні довгострокових відносин із клієнтами [4, с. 318]. Саме маркетинг дозволяє підприємству формувати попит на послуги та забезпечувати стабільне зростання доходів.

Основним інструментом маркетингової діяльності ФОП “Creative Chernivtsi” є соціальна мережа Instagram, через яку підприємство здійснює просування власних послуг, комунікацію з клієнтами та презентацію реалізованих проєктів. Проте в сучасних умовах високої конкуренції підприємству доцільно вдосконалити власну маркетингову стратегію та розширити використання digital-інструментів.

Одним із напрямів удосконалення маркетингової діяльності є активніше використання відеоконтенту. У сучасних умовах короткі відеоформати, reels та TikTok-контент мають значно більші охоплення та рівень взаємодії з аудиторією порівняно зі звичайними публікаціями. Саме тому підприємству доцільно збільшити кількість відеоматеріалів та інтерактивного контенту.

Важливим заходом є також розвиток персонального бренду підприємства. Для підприємств креативної сфери важливу роль відіграє не лише якість послуг, а й репутація, стиль та впізнаваність бренду. Формування унікального візуального стилю та активна комунікація з аудиторією дозволять підприємству підвищити рівень довіри клієнтів та збільшити кількість замовлень.

Як зазначає І. М. Писаренко, ефективне використання соціальних мереж дозволяє підприємствам малого бізнесу значно підвищити рівень впізнаваності бренду та збільшити прибутковість діяльності [37, с. 96]. Саме digital-комунікації є одним із найбільш перспективних інструментів маркетингового розвитку підприємства.

Крім того, підприємству доцільно впровадити систему аналізу ефективності рекламних кампаній. Використання аналітики Instagram та інших digital-платформ дозволить оцінювати результативність реклами, визначати найбільш ефективні формати контенту та оптимізувати рекламний бюджет.

Таким чином, удосконалення маркетингової діяльності ФОП “Creative Chernivtsi” повинно бути спрямоване на активніше використання відеоконтенту, розвиток бренду, підвищення ефективності digital-комунікацій та вдосконалення рекламної стратегії. Реалізація зазначених заходів дозволить підприємству підвищити рівень прибутковості та зміцнити конкурентні позиції на ринку.

У сучасних умовах цифровізації економіки використання сучасних digital-інструментів є важливою умовою підвищення ефективності діяльності підприємства та зростання прибутковості. Для підприємств креативного сектору цифрові технології виступають не лише інструментом просування, а й важливою складовою організації бізнес-процесів та взаємодії з клієнтами.

На думку О. В. Гринько, цифровізація діяльності підприємства дозволяє оптимізувати витрати, підвищити продуктивність праці та забезпечити зростання фінансових результатів [13, с. 118]. Саме сучасні цифрові інструменти створюють нові можливості для розвитку малого бізнесу та підвищення його конкурентоспроможності.

Для ФОП “Creative Chernivtsi” важливим напрямом підвищення прибутковості є впровадження сучасних сервісів автоматизації роботи. Зокрема, підприємству доцільно використовувати:

- сервіси планування контенту;
- CRM-системи для роботи з клієнтами;
- автоматизовані системи комунікації;

- цифрові інструменти аналітики;
- програми автоматизованої обробки фото та відео.

Використання CRM-систем дозволить підприємству більш ефективно організовувати взаємодію з клієнтами, вести облік замовлень та аналізувати ефективність роботи з постійними клієнтами. Це сприятиме підвищенню рівня сервісу та формуванню довгострокових відносин із замовниками.

Одним із перспективних напрямів є використання штучного інтелекту для створення та обробки контенту. Сучасні AI-інструменти дозволяють автоматизувати окремі етапи роботи з фото, відео та текстами, що дає можливість скоротити витрати часу та підвищити продуктивність діяльності підприємства.

Важливим цифровим інструментом є також аналітичні сервіси соціальних мереж. Аналіз поведінки аудиторії, охоплення та взаємодії з контентом дозволяє підприємству більш ефективно формувати маркетингову стратегію та підвищувати результативність рекламних кампаній.

Як зазначає Н. В. Шандова, використання цифрових технологій дозволяє підприємствам малого бізнесу забезпечити зростання прибутковості за рахунок автоматизації процесів та оптимізації витрат [52, с. 94]. Саме цифровізація діяльності є одним із найважливіших факторів розвитку підприємств у сучасних умовах.

Крім того, підприємству доцільно розширити присутність у цифровому середовищі шляхом використання TikTok, Pinterest та інших платформ, які активно використовуються для просування візуального контенту. Це дозволить залучити нову аудиторію та збільшити кількість потенційних клієнтів.

Таким чином, використання сучасних цифрових інструментів є важливим напрямом підвищення прибутковості ФОП “Creative Chernivtsi”.

Впровадження автоматизованих сервісів, CRM-систем, AI-інструментів та digital-аналітики дозволить підприємству підвищити ефективність діяльності, оптимізувати витрати та забезпечити зростання прибутку.

У сучасних умовах високої конкуренції важливою умовою стабільного розвитку підприємства є формування ефективної стратегії підвищення конкурентоспроможності. Для підприємств креативної сфери конкурентоспроможність визначається не лише рівнем цін або якістю послуг, а й унікальністю бренду, ефективністю digital-комунікацій та здатністю швидко адаптуватися до змін ринкового середовища.

На думку Т. В. Гринько, конкурентоспроможність підприємства являє собою здатність підприємства забезпечувати стабільні конкурентні переваги та ефективно функціонувати в умовах ринку [14, с. 104]. Саме формування довгострокових конкурентних переваг дозволяє підприємству забезпечити стабільне зростання прибутку та розвиток діяльності.

Для ФОП “Creative Chernivtsi” основними напрямками підвищення конкурентоспроможності повинні стати:

- формування унікального бренду;
- підвищення якості послуг;
- розширення спектра digital-послуг;
- розвиток клієнтського сервісу;
- активне використання сучасних digital-технологій.

Одним із ключових напрямів є формування унікального стилю підприємства. У сфері креативного бізнесу важливу роль відіграє візуальна ідентифікація бренду, стиль контенту та рівень комунікації з клієнтами. Саме унікальність бренду дозволяє підприємству виділятися серед конкурентів та формувати лояльну аудиторію.

Важливим елементом стратегії є також підвищення якості обслуговування клієнтів. Для підприємств digital-сфери швидкість відповіді, індивідуальний підхід та якість комунікації є важливими факторами формування позитивної репутації. Саме високий рівень сервісу сприяє збільшенню кількості повторних замовлень та формуванню постійної клієнтської бази.

Як зазначає О. М. Ковалюк, сучасні підприємства креативного сектору повинні постійно вдосконалювати власну діяльність та впроваджувати інноваційні підходи до роботи з клієнтами [22, с. 119]. Саме інноваційність є важливим фактором забезпечення конкурентних переваг у digital-середовищі.

Крім того, підприємству доцільно розширити співпрацю з локальними брендами, бізнесами та творчими проєктами. Це дозволить підвищити рівень впізнаваності бренду та сформувати нові джерела доходів.

Важливим елементом стратегії підвищення конкурентоспроможності є також постійний професійний розвиток та вдосконалення навичок роботи з сучасними digital-інструментами. У сфері креативних послуг постійно з'являються нові тенденції, тому підприємство повинно швидко адаптуватися до змін ринку.

Таким чином, стратегія підвищення конкурентоспроможності ФОП “Creative Chernivtsi” повинна базуватися на розвитку бренду, підвищенні якості послуг, активному використанні цифрових технологій та вдосконаленні клієнтського сервісу.

Реалізація зазначених заходів дозволить підприємству зміцнити конкурентні позиції, збільшити клієнтську базу та забезпечити стабільне зростання прибутковості діяльності.

3.3. Економічне обґрунтування запропонованих заходів та прогнозування зростання прибутку

Важливим етапом розробки напрямів підвищення прибутковості діяльності підприємства є економічне обґрунтування запропонованих заходів. Саме оцінка економічної ефективності дозволяє визначити доцільність впровадження управлінських рішень, оцінити можливий приріст прибутку та рівень окупності витрат.

На думку О. А. Петрик, економічна ефективність заходів визначається співвідношенням отриманого фінансового результату та витрат, необхідних для реалізації відповідних управлінських рішень [36, с. 338]. Для підприємств малого бізнесу особливе значення має вибір таких заходів, які забезпечують максимальний ефект при мінімальних витратах.

Для ФОП “Creative Chernivtsi” було запропоновано такі основні заходи підвищення прибутковості:

- активізація digital-маркетингу;
- використання сучасних цифрових інструментів;
- автоматизація окремих бізнес-процесів;
- розширення спектра послуг;
- підвищення ефективності рекламної діяльності.

Відповідно до внутрішнього Плану розвитку ФОП “Creative Chernivtsi” на 2026 рік, реалізація зазначених заходів потребує додаткових витрат на маркетингове просування, автоматизовані digital-сервіси та професійне вдосконалення [38].

Для оцінки економічної ефективності доцільно визначити прогнозований приріст доходу та прибутку після впровадження запропонованих заходів.

Таблиця 3.1

Прогноз економічного ефекту від впровадження заходів

Показник	До впровадження	Після впровадження	Відхилення
Чистий дохід, грн	1 036 000	1 298 000	+262 000
Загальні витрати, грн	716 000	832 000	+116 000
Чистий прибуток, грн	320 000	466 000	+146 000

Результати прогнозу свідчать про те, що після впровадження запропонованих заходів чистий прибуток підприємства може зрости на 146 тис. грн, або на 45,6 %.

Для визначення економічної ефективності використовується формула:

$$E = \frac{П_d}{В} \times 100\%$$

де:

- E — економічна ефективність;
- $П_d$ — додатковий прибуток;
- В — витрати на впровадження заходів.

Розрахунок економічної ефективності:

$$E = \frac{146000}{116000} \times 100\% = 125,9\%$$

Отриманий результат свідчить про високу ефективність запропонованих заходів, оскільки кожна гривня додаткових витрат може забезпечити 1,26 грн додаткового прибутку.

Важливим показником є також строк окупності витрат.

Формула розрахунку:

$$T = \frac{В}{П_d}$$

де:

T — строк окупності;

B — витрати;

P_d — додатковий прибуток.

Розрахунок строку окупності:

$$T = \frac{116000}{146000} = 0,79$$

Отже, витрати на реалізацію заходів можуть окупитися менш ніж за один рік, що підтверджує доцільність їх впровадження.

Таким чином, запропоновані заходи є економічно обґрунтованими та можуть забезпечити суттєве зростання прибутковості діяльності ФОП “Creative Chernivtsi”.

Прогнозування фінансових результатів є важливим елементом стратегічного управління підприємством. Саме прогнозування дозволяє оцінити перспективи розвитку підприємства, визначити можливі зміни рівня прибутковості та сформулювати напрями подальшого вдосконалення діяльності.

На думку С. Ф. Голова, прогнозування прибутку підприємства базується на аналізі тенденцій розвитку, оцінці ринкового середовища та прогнозуванні доходів і витрат підприємства [12, с. 286]. Для підприємств малого бізнесу прогнозування є важливим інструментом забезпечення фінансової стабільності.

Для ФОП “Creative Chernivtsi” прогнозування прибутку здійснювалося з урахуванням:

- тенденцій зростання доходів;
- прогнозованого збільшення клієнтської бази;
- впровадження digital-інструментів;
- розширення спектра послуг;

-оптимізації витрат підприємства.

Таблиця 3.2

Прогноз показників прибутку ФОП “Creative Chernivtsi” на 2026–2027 роки

Показник	2025 р.	2026 р. (прогноз)	2027 р. (прогноз)
Чистий дохід, грн	1 036 000	1 298 000	1 542 000
Загальні витрати, грн	716 000	832 000	944 000
Чистий прибуток, грн	320 000	466 000	598 000
Рентабельність діяльності, %	30,9	35,9	38,8

Дані прогнозу свідчать про позитивну тенденцію розвитку підприємства та поступове зростання фінансових результатів діяльності. Очікується, що у 2027 році чистий прибуток ФОП “Creative Chernivtsi” може зрости до 598 тис. грн, що майже у 1,9 раза більше порівняно з 2025 роком.

Основними факторами прогнозованого зростання прибутку є:

- активний розвиток digital-маркетингу;
- збільшення кількості постійних клієнтів;
- розширення спектра послуг;
- використання сучасних цифрових технологій;
- підвищення ефективності управління ресурсами.

Крім того, прогнозується підвищення рівня рентабельності діяльності підприємства. Це свідчить про очікуване покращення ефективності використання ресурсів та зростання фінансової результативності діяльності.

Таким чином, результати прогнозування свідчать про наявність позитивних перспектив розвитку ФОП “Creative Chernivtsi” та можливість забезпечення стабільного зростання прибутковості діяльності у майбутньому.

У сучасних умовах розвитку цифрової економіки підприємства креативного сектору мають значний потенціал для подальшого розвитку та підвищення прибутковості діяльності. Зростання ролі digital-маркетингу, соціальних мереж та візуального контенту створює сприятливі умови для розвитку підприємств, діяльність яких пов'язана зі створенням креативних та digital-послуг.

На думку Н. В. Шандової, перспективи розвитку підприємств креативної сфери значною мірою залежать від здатності підприємства адаптуватися до змін ринкового середовища та використовувати сучасні цифрові технології [52, с. 95]. Саме інноваційність та гнучкість є важливими факторами забезпечення конкурентоспроможності підприємства.

Аналіз діяльності ФОП “Creative Chernivtsi” свідчить про наявність значного потенціалу для подальшого розвитку та зростання прибутковості. Основними перспективними напрямками розвитку підприємства є:

- розширення переліку digital-послуг;
- активне використання сучасних social media платформ;
- впровадження автоматизованих digital-інструментів;
- співпраця з локальними брендами та бізнесами;
- розвиток персонального бренду підприємства.

Важливим фактором зростання прибутковості є також збільшення попиту на digital-контент та послуги зі створення візуального оформлення брендів. У сучасних умовах більшість підприємств активно використовують соціальні мережі для просування власної діяльності, що створює стабільний попит на послуги ФОП “Creative Chernivtsi”.

Крім того, перспективним напрямом розвитку є використання сучасних AI-технологій та автоматизованих сервісів для створення контенту. Це

дозволить підприємству підвищити продуктивність діяльності, скоротити витрати часу та забезпечити збільшення обсягів реалізації послуг.

Важливе значення має також розвиток клієнтського сервісу та формування довгострокових відносин із замовниками. Саме високий рівень сервісу та індивідуальний підхід до клієнтів дозволяють підприємству формувати постійну клієнтську базу та забезпечувати стабільне зростання доходів.

Відповідно до внутрішнього Плану стратегічного розвитку ФОП “Creative Chernivtsi” на 2026–2027 роки, підприємство планує розширення напрямів діяльності, впровадження нових digital-послуг та активніше використання відеоформатів у просуванні брендів [38].

Таким чином, перспективи розвитку ФОП “Creative Chernivtsi” є позитивними. Підприємство має можливості для подальшого зростання прибутковості за рахунок використання сучасних digital-технологій, вдосконалення маркетингової діяльності, розширення спектра послуг та підвищення ефективності використання ресурсів. Реалізація запропонованих заходів дозволить підприємству зміцнити конкурентні позиції та забезпечити стабільний розвиток у майбутньому.

ВИСНОВКИ

У процесі виконання магістерської роботи було досліджено теоретичні та практичні аспекти формування прибутку підприємства та визначення резервів його зростання на прикладі ФОП “Creative Chernivtsi”. У сучасних умовах розвитку ринкової економіки прибуток є основним фінансовим результатом діяльності підприємства та важливим показником ефективності господарювання. Саме прибуток забезпечує фінансову стійкість підприємства, можливість його подальшого розвитку, підвищення конкурентоспроможності та реалізацію стратегічних цілей.

У першому розділі роботи було досліджено теоретичні основи формування прибутку підприємства. Визначено економічну сутність прибутку, його основні функції та роль у діяльності суб’єкта господарювання. Встановлено, що прибуток є не лише показником результативності діяльності підприємства, а й основним джерелом фінансування розвитку, інвестиційної діяльності та забезпечення фінансової стабільності. Також було проаналізовано основні види прибутку та особливості їх формування в сучасних умовах господарювання.

У роботі досліджено фактори формування прибутку підприємства, серед яких особливу увагу приділено внутрішнім та зовнішнім чинникам. Визначено, що на рівень прибутковості підприємства впливають обсяги реалізації продукції чи послуг, рівень витрат, цінова політика, ефективність маркетингової діяльності, рівень конкуренції, стан ринкового середовища та цифровізація економіки. Досліджено методичні підходи до аналізу прибутку та визначення резервів його зростання. Встановлено, що комплексний аналіз фінансових результатів діяльності підприємства є важливою передумовою ефективного управління прибутковістю.

У другому розділі здійснено аналіз формування прибутку ФОП “Creative Chernivtsi”. Надано організаційно-економічну характеристику діяльності підприємства, визначено особливості його функціонування у сфері креативних та digital-послуг. Встановлено, що основними напрямками діяльності підприємства є створення digital-контенту, оформлення соціальних мереж, організація фотопроєктів та просування брендів у цифровому середовищі.

У процесі аналізу доходів, витрат та фінансових результатів діяльності ФОП “Creative Chernivtsi” було встановлено позитивну динаміку розвитку підприємства протягом 2023–2025 років. Визначено, що доходи підприємства зростали завдяки активному використанню соціальних мереж, збільшенню кількості клієнтів та розширенню спектра послуг. Одночасно спостерігалось зростання витрат підприємства, пов’язане з розвитком діяльності, витратами на рекламне просування та оновленням технічного забезпечення.

Аналіз фінансових результатів показав, що підприємство демонструє стабільне зростання чистого прибутку та позитивну динаміку показників рентабельності. Було встановлено, що рівень рентабельності діяльності підприємства протягом досліджуваного періоду зростає, що свідчить про ефективне управління ресурсами та фінансовими результатами.

У роботі також здійснено оцінку ефективності використання ресурсів підприємства. Встановлено, що ФОП “Creative Chernivtsi” ефективно використовує наявний ресурсний потенціал, однак має певні проблеми та недоліки у формуванні прибутку. Основними проблемами підприємства визначено високу залежність від соціальних мереж, нестабільність попиту, зростання витрат на digital-маркетинг, обмеженість фінансових ресурсів та високий рівень конкуренції на ринку креативних послуг.

У третьому розділі роботи було визначено основні резерви зростання прибутку підприємства та розроблено практичні заходи щодо підвищення

прибутковості діяльності ФОП “Creative Chernivtsi”. Встановлено, що важливими резервами зростання прибутку є розширення спектра digital-послуг, вдосконалення маркетингової діяльності, підвищення ефективності використання ресурсів, автоматизація бізнес-процесів та використання сучасних цифрових технологій.

У роботі обґрунтовано необхідність активнішого використання сучасних digital-інструментів, CRM-систем, автоматизованих сервісів та AI-технологій для оптимізації діяльності підприємства. Запропоновано заходи щодо вдосконалення маркетингової діяльності, розвитку бренду та підвищення рівня конкурентоспроможності підприємства.

Проведене економічне обґрунтування запропонованих заходів показало їх ефективність та доцільність впровадження. Прогнозні розрахунки свідчать про можливість суттєвого зростання доходів, прибутку та рівня рентабельності діяльності підприємства у майбутньому. Очікується, що реалізація запропонованих заходів дозволить ФОП “Creative Chernivtsi” зміцнити конкурентні позиції, розширити клієнтську базу та забезпечити стабільне зростання прибутковості діяльності.

Отже, результати проведеного дослідження підтверджують, що ефективне формування прибутку підприємства потребує комплексного підходу до управління доходами, витратами, ресурсами та маркетинговою діяльністю. Для підприємств креативного сектору особливе значення мають цифровізація діяльності, активне використання соціальних мереж та впровадження сучасних digital-технологій. Реалізація запропонованих у роботі заходів сприятиме підвищенню ефективності діяльності ФОП “Creative Chernivtsi”, забезпеченню фінансової стійкості та формуванню умов для подальшого розвитку підприємства.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Аналітична довідка щодо фінансових результатів діяльності ФОП «Creative Chernivtsi» за 2023–2025 роки. Внутрішня документація підприємства. Чернівці, 2025. 14 с.
2. Аналітичний звіт про клієнтську базу ФОП «Creative Chernivtsi» за 2025 рік. Внутрішня документація підприємства. Чернівці, 2025. 11 с.
3. Аналітичний звіт щодо використання ресурсів ФОП «Creative Chernivtsi» за 2023–2025 роки. Внутрішня документація підприємства. Чернівці, 2025. 13 с.
4. Балабанова Л. В. Маркетинг підприємства : підручник. Київ : Центр учбової літератури, 2021. 612 с.
5. Білоусова І. А. Фінансовий аналіз : навчальний посібник. Київ : Центр учбової літератури, 2018. 456 с.
6. Бланк І. О. Управління прибутком підприємства : монографія. Київ : Ніка-Центр, 2007. 768 с.
7. Боярко І. М. Управління прибутком підприємства в умовах нестабільного економічного середовища. Бізнес Інформ. 2022. № 6. С. 131–137.
8. Бюджет доходів та витрат ФОП «Creative Chernivtsi» за 2023–2025 роки. Внутрішня документація підприємства. Чернівці, 2025. 12 с.
9. Василик О. Д. Теорія фінансів : підручник. Київ : НІОС, 2018. 416 с.
10. Васильців Т. Г. Управління фінансовими результатами підприємства : навчальний посібник. Львів : Растр-7, 2021. 328 с.
11. Власова Н. О., Мних О. Б. Фінанси підприємств : навчальний посібник. Львів : Новий Світ 2000, 2021. 312 с.

12. Голов С. Ф. Управлінський облік : підручник. Київ : Центр учбової літератури, 2022.
13. Гринько О. В. Цифровізація бізнесу та її вплив на фінансові результати підприємств. Економіка та суспільство. 2023. № 48. С. 116–122. URL: <https://economyandsociety.in.ua> (дата звернення: 22.01.2026).
14. Гринько Т. В. Управління прибутковістю підприємства в умовах конкурентного середовища. Економічний простір. 2021. № 170. С. 100–109.
15. Гуляєва Н. М. Особливості управління підприємствами креативного сектору. Економіка та держава. 2023. № 9. С. 84–90.
16. Друкер П. Практика менеджменту : підручник. Київ : Основи, 2020. 416 с.
17. Загородня О. М. Формування прибутку підприємства та фактори впливу на нього. Економіка і суспільство. 2021. № 29. С. 55–61. URL: <https://economyandsociety.in.ua> (дата звернення: 18.02.2026).
18. Звіт про оцінку ефективності діяльності та факторів формування прибутку ФОП «Creative Chernivtsi» за 2025 рік. Внутрішня документація підприємства. Чернівці, 2025. 15 с.
19. Звіт про результати діяльності ФОП «Creative Chernivtsi» за 2023–2025 роки. Внутрішня документація підприємства. Чернівці, 2025. 18 с.
20. Іванілов О. С. Економіка підприємства : підручник. Київ : Центр учбової літератури, 2020. 728 с.
21. Коваленко О. В. Оцінка ефективності діяльності підприємства в сучасних умовах. Економіка та держава. 2023. № 8. С. 139–145.
22. Ковалюк О. М. Розвиток креативних індустрій в умовах цифрової економіки. Економіка та суспільство. 2023. № 52. С. 115–121. URL: <https://economyandsociety.in.ua> (дата звернення: 07.04.2026).

23. Котлер Ф. Основи маркетингу : навчальний посібник. Київ : Діалектика, 2021. 656 с.
24. Краснокутська Н. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка : навчальний посібник. Київ : Центр учбової літератури, 2021. 352 с.
25. Крук О. В. Фінансове забезпечення діяльності підприємств в сучасних умовах господарювання. Економіка та держава. 2021. № 4. С. 94–99.
26. Крушельницька О. В. Управління персоналом : навчальний посібник. Київ : Кондор, 2021. 308 с.
27. Кузьмін О. Є. Управління ресурсним забезпеченням підприємства : монографія. Львів : Видавництво Львівської політехніки, 2021. 404 с.
28. Кузьмін О. Є., Мельник О. Г. Управління прибутком підприємства в сучасних умовах господарювання : монографія. Львів : Видавництво Львівської політехніки, 2022. 412 с.
29. Лігоненко Л. О. Фінанси підприємства : підручник. Київ : Київський національний торговельно-економічний університет, 2017. 680 с.
30. Мамонтова Н. А. Фінансовий аналіз : навчальний посібник. Київ : Кондор, 2022. 376 с.
31. Манків Г. Принципи економіки : підручник. Київ : Наш Формат, 2022. 784 с.
32. Маркетинговий звіт ФОП «Creative Chernivtsi» за 2024 рік. Внутрішня документація підприємства. Чернівці, 2024. 14 с.
33. Мескон М. Основи менеджменту : підручник. Київ : Вільямс, 2019. 672 с.
34. Мних Є. В. Економічний аналіз : підручник. Київ : Знання, 2018. 630 с.
35. Офіційна сторінка Instagram creative_chernivtsi. URL: https://www.instagram.com/creative_chernivtsi/ (дата звернення: 11.03.2026).

36. Петрик О. А. Фінансовий аналіз : навчальний посібник. Київ : КНЕУ, 2023. 488 с.
37. Писаренко І. М. Використання соціальних мереж у просуванні малого бізнесу. Бізнес Інформ. 2022. № 10. С. 92–98.
38. План стратегічного розвитку ФОП «Creative Chernivtsi» на 2026–2027 роки. Внутрішня документація підприємства. Чернівці, 2026. 17 с.
39. Подольчак Н. Ю. Фінансовий менеджмент : навчальний посібник. Львів : Видавництво Львівської політехніки, 2022. 412 с.
40. Положення про організацію діяльності ФОП «Creative Chernivtsi». Внутрішній документ підприємства. Чернівці, 2024. 9 с.
41. Регламент взаємодії з клієнтами ФОП «Creative Chernivtsi». Внутрішній документ підприємства. Чернівці, 2025. 7 с.
42. Савицька Г. В. Економічний аналіз діяльності підприємства : навчальний посібник. Київ : Знання, 2019. 654 с.
43. Самуельсон П. Економіка : підручник. Київ : Основи, 2017. 840 с.
44. Сіменко І. В. Вплив зовнішнього середовища на фінансові результати підприємства. Науковий вісник Одеського національного економічного університету. 2021. № 3–4. С. 71–77.
45. Сохацька О. М. Конкурентне середовище підприємства та особливості його впливу на результати діяльності. Бізнес Інформ. 2022. № 9. С. 164–170.
46. Терещенко О. О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання : навчальний посібник. Київ : КНЕУ, 2018. 554 с.
47. Ткаченко Н. М. Бухгалтерський фінансовий облік, оподаткування і звітність : підручник. Київ : Алерта, 2020. 982 с.
48. Фаріон І. Д. Аналіз господарської діяльності підприємства : навчальний посібник. Тернопіль : Економічна думка, 2021. 420 с.

49. Філіпенко А. С. Мікроекономіка : навчальний посібник. Київ : Либідь, 2019. 488 с.
50. Фінансовий звіт ФОП «Creative Chernivtsi» за 2023–2025 роки. Внутрішня документація підприємства. Чернівці, 2025. 16 с.
51. Фролова Л. В. Управління витратами підприємства в сучасних умовах господарювання : монографія. Одеса : Одеський національний економічний університет, 2020. 356 с.
52. Шандова Н. В. Резерви зростання прибутковості підприємств в умовах цифрової економіки. Бізнес Інформ. 2023. № 11. С. 90–96.
53. Якименко-Терещенко Н. В. Ринкове середовище підприємства в умовах цифровізації економіки. Економіка та держава. 2023. № 5. С. 86–91.
54. Яцух В. М. Економічний аналіз діяльності підприємства : навчальний посібник. Київ : Центр учбової літератури, 2021. 392 с.

ДОДАТОК А**Прогноз фінансових результатів ФОП “Creative Chernivtsi” на 2026–2027 роки**

Таблиця А.1 Прогноз основних фінансових показників ФОП “Creative Chernivtsi” на 2026–2027 роки

Показник	2025 рік (факт)	2026 рік (прогноз)	Відхилення 2026/2025	2027 рік (прогноз)	Відхилення 2027/2026
Чистий дохід, грн	1 036 000	1 298 000	+262 000	1 542 000	+244 000
Темп зростання доходу, %	—	125,3	—	118,8	—
Загальні витрати, грн	716 000	832 000	+116 000	944 000	+112 000
Темп зростання витрат, %	—	116,2	—	113,5	—
Чистий прибуток, грн	320 000	466 000	+146 000	598 000	+132 000
Темп зростання прибутку, %	—	145,6	—	128,3	—
Рентабельність діяльності, %	30,9	35,9	+5,0 в.п.	38,8	+2,9 в.п.
Рентабельність витрат, %	44,7	56,0	+11,3 в.п.	63,3	+7,3 в.п.
Середньомісячний дохід, грн	86 333	108 167	+21 834	128 500	+20 333
Середньомісячний прибуток, грн	26 667	38 833	+12 166	49 833	+11 000

Таблиця А.2 Прогноз структури доходів ФОП “Creative Chernivtsi” у 2027 році

Вид послуг	Прогнозований дохід, грн	Частка у структурі доходів, %
Створення контенту для Instagram	498 000	32,3
Reels та відеоконтент	286 000	18,5
Фотопроекти та фотосесії	302 000	19,6
Оформлення брендів та сторінок	248 000	16,1
Digital-просування	154 000	10,0
Інші послуги	54 000	3,5
Разом	1 542 000	100,0

Таблиця А.3 Прогноз структури витрат ФОП “Creative Chernivtsi” у 2027 році

Вид витрат	Прогнозована сума, грн	Частка у структурі витрат, %
Рекламне просування	214 000	22,7
Витрати на обладнання	178 000	18,9
Створення контенту	196 000	20,8
Transportні витрати	92 000	9,7
Digital-сервіси та AI-інструменти	126 000	13,3
Адміністративні витрати	94 000	10,0
Інші витрати	44 000	4,6
Разом	944 000	100,0

Таблиця А.4 Прогноз показників ефективності діяльності підприємства

Показник	2025 рік	2026 рік	2027 рік
Кількість реалізованих проєктів	152	184	216
Середній дохід на 1 проєкт, грн	6 816	7 054	7 139
Кількість постійних клієнтів	38	52	67
Частка повторних замовлень, %	41,0	54,0	63,0
Охоплення у соціальних мережах, осіб/міс	48 000	76 000	110 000
Рівень конверсії замовлень, %	18,0	24,0	29,0

Таблиця А.5 Прогноз економічного ефекту від впровадження запропонованих заходів

Запропонований захід	Очікуваний результат	Прогнозований вплив на прибуток
Активніше використання Reels та TikTok	Збільшення охоплення аудиторії	+58 000 грн
Впровадження CRM-системи	Підвищення ефективності роботи з клієнтами	+34 000 грн
Автоматизація обробки контенту	Скорочення витрат часу	+26 000 грн
Оптимізація рекламних витрат	Підвищення ефективності реклами	+18 000 грн
Розширення спектра digital-послуг	Залучення нових клієнтів	+72 000 грн
Формування персонального бренду	Підвищення впізнаваності	+41 000 грн
Загальний прогнозований ефект	—	+249 000 грн