

Міністерство освіти і науки України
Дніпровський державний аграрно-економічний університет
Факультет обліку і фінансів
Кафедра обліку, оподаткування та управління фінансово-економічною
безпекою

ДОПУСТИТИ ДО ЗАХИСТУ
В ЕКЗАМЕНАЦІЙНІЙ КОМІСІЇ:

В.о.завідувача кафедри,
к. е. н., доцентка

_____ **Ольга ГУБАРИК**
« ____ » _____ **2023 р.**

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему: «Удосконалення управління прибутком підприємства для
підвищення рівня його фінансово-економічної безпеки»

Освітньо-професійна програма «Управління фінансово-економічною
безпекою»

Спеціальність 073 «Менеджмент»

Рівень вищої освіти: другий (магістерський)

Здобувач

Тарас МАЙСТЕР

Науковий керівник,
к.е.н, доцент

Олександр АТАМАС

ДНІПРОВСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ АГРАРНО-ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Факультет: Обліку і фінансів

Кафедра: Обліку, оподаткування та управління фінансово-економічною безпекою

Освітньо-професійна програма: «Управління фінансово-економічною безпекою»

Спеціальність: 073 «Менеджмент»

Рівень вищої освіти: другий (магістр)

ЗАТВЕРДЖУЮ

Зав. кафедри _____
« _____ » _____ 2022р.

ЗАВДАННЯ

Майстер Тарасу Миколайовичу

1. Тема роботи: Удосконалення управління прибутком підприємства для підвищення рівня його фінансово-економічної безпеки

Науковий керівник: Атамас Олександр Петрович, к.е.н., доцент
затверджені наказом по ДДАЕУ від « _____ » _____ 2023 року № _____

2. Строк подання здобувачем роботи - _____ 2023 р.

3. Вихідні дані до роботи: Закони України, Господарський Кодекс України, методичні рекомендації та інші нормативні документи, монографії, навчальні посібники, підручники, фахові статті, матеріали конференцій, спеціалізовані видання, аналітичний облік та фінансова звітність ТОВ "Група «Екопром»".

4. Зміст розрахунково-пояснювальної записки (перелік питань, які потрібно розкрити)

Вступ. Теоретичні аспекти дослідження управління прибутком фінансово-економічної безпеки підприємства. Практичні питання управління прибутком підприємства ТОВ "Група «Екопром»". Можливості та стратегія удосконалення управління прибутком та стратегія управління прибутком ТОВ "Група «Екопром»" для підвищення рівня його фінансово-економічної безпеки. Висновки і пропозиції.

5. Перелік графічного матеріалу (з точним зазначенням обов'язкових креслень)

Класифікація прибутку. Елементи системи управління прибутком підприємства. Принципи формування системи управління прибутком. Структурна схема управління прибутком підприємства. Організаційна структура ТОВ "Група «Екопром»". Оцінка фінансової стійкості ТОВ. Показники рентабельності ТОВ. Оцінка сильних та слабких сторін ТОВ. Аналіз можливостей та загроз ТОВ. Оцінка виробничого потенціалу ТОВ. Оцінка кадрових ресурсів ТОВ. Оцінка маркетингового потенціалу ТОВ. Оцінка фінансового потенціалу ТОВ. Квадрат потенціалу ТОВ. Балансова капіталізація ТОВ. Аналіз існуючого та сценарного підходу до стратегічного управління прибутком ТОВ. Варіанти розподілу прибутку ТОВ. Матриця ризиків при управлінні прибутком ТОВ. Визначення альтернативи згідно з критерієм Севіджа

РЕФЕРАТ

Тема: «Удосконалення управління прибутком підприємства для підвищення рівня його фінансово-економічної безпеки».

Кваліфікаційна робота: 61 ст. основного тексту, 17 рис., 12 табл., 6 додатків, 50 літературних джерела.

Об'єкт дослідження є процес удосконалення управління прибутком ТОВ «Група «Екопром».

Мета роботи полягає в удосконаленні управління прибутком ТОВ «Група «Екопром» для підвищення рівня його фінансово-економічної безпеки.

Методи дослідження: у ході роботи використовувалися загальні методи дослідження, такі як аналіз, синтез, індукція та дедукція. Основою для досліджень став діалектичний метод наукового пізнання, що спирається на пошук істини через вивчення різних поглядів на проблеми економіки. Цей метод дозволяє аналізувати та розуміти різні тлумачення економічних процесів. Досліджено теоретичні основи прибутку та його ролі в системі фінансово-економічної безпеки підприємства, основні методи та принципи формування системи управління прибутком у фінансово-економічній безпеці підприємства. Проведено аналіз фінансово-економічної системи та надано характеристику ТОВ "Група «Екопром»"; проведено оцінку ефективності управління прибутком та виявлено методи для її підвищення. Запропоновано можливості удосконалення управління прибутком та стратегію удосконалення системи управління прибутком.

Ключові слова

АНАЛІЗ ПРИБУТКУ, ОПТИМІЗАЦІЯ ВИТРАТ, ЕФЕКТИВНІСТЬ УПРАВЛІННЯ, СТРАТЕГІЧНЕ ПЛАНУВАННЯ

ABSTRACT

Topic: "Improvement of enterprise profit management to increase the level of its financial and economic security".

Qualification work: 61 pages of the main text, 17 figures, 12 tables, 6 appendices, 50 literary sources.

The object of research is the process of improving the profit management of Ecoprom Group Company.

The purpose of the study is to improve the profit management of Ecoprom Group Company to increase the level of its financial and economic security.

Research methods: in the course of the work, general research methods such as analysis, synthesis, induction and deduction were used. The basis for the research was the dialectical method of scientific knowledge, which is based on the search for truth through the study of different views on economic issues. This method allows to analyze and understand different interpretations of economic processes.

The theoretical foundations of profit and its role in the system of financial and economic security of enterprise, the main methods and principles of formation of the profit management system in the financial and economic security of enterprise are studied. An analysis of the financial and economic system is carried out and a characterization of "Ecoprom Group" is provided; the efficiency of profit management is evaluated and methods for its improvement are identified. Possibilities for improving the profit management and a strategy for improving the profit management system are proposed.

Keywords

PROFIT ANALYSIS, COST OPTIMIZATION, MANAGEMENT EFFICIENCY, STRATEGIC PLANNING

ЗМІСТ

РЕФЕРАТ	3
ВСТУП	6
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ДОСЛІДЖЕННЯ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА	9
1.1. Сутність прибутку та його роль в діяльності підприємства	9
1.2. Основні методи управління прибутком підприємства	12
1.3. Принципи формування системи управління прибутком фінансово-економічної безпеки підприємства	18
Висновки до першого розділу	22
РОЗДІЛ 2. ПРАКТИЧНІ ПИТАННЯ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ПІДПРИЄМСТВА ТОВ "ГРУПА «ЕКОПРОМ»"	24
2.1. Загальна характеристика господарської діяльності ТОВ "ГРУПА «ЕКОПРОМ»"	24
2.2. Оцінка ефективності управління прибутком підприємства	32
2.3. Методи підвищення ефективності управління прибутком підприємства для його фінансово-економічної безпеки	39
Висновки до другого розділу	43
РОЗДІЛ 3. МОЖЛИВОСТІ ТА СТРАТЕГІЯ УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ТОВ "ГРУПА «ЕКОПРОМ»" ДЛЯ ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ ЙОГО ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ	45
3.1. Можливості удосконалення управління прибутком ТОВ "ГРУПА «ЕКОПРОМ»"	45
3.2. Стратегія удосконалення системи управління прибутком для фінансово-економічної безпеки підприємства	51
Висновки до третього розділу	57
ВИСНОВКИ І ПРОПОЗИЦІЇ	58
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	62
ДОДАТКИ	68

ВСТУП

Актуальність теми дослідження. Удосконалення управління прибутком підприємства – необхідність для кожного бізнесу, адже це є одним із ключових аспектів фінансової стійкості компанії. Підвищення рівня прибутку дозволяє збільшувати фінансові ресурси підприємства, що в свою чергу забезпечує стабільність у фінансових операціях та розвитку бізнесу. Оптимізація прибутковості дозволяє найкраще розподіляти ресурси, підвищуючи ефективність використання капіталу, праці та інших можливостей. Вдосконалення управління прибутком дозволяє компаніям швидше реагувати на зміни та адаптуватися до нових умов ринку, саме через те, що швидкі зміни у сучасному бізнесі вимагають постійного оновлення стратегій та управлінських підходів. Підприємства, які ефективно керують своїм прибутком, мають більші можливості для інвестування у нові технології, дослідження та розвиток, що в свою чергу забезпечує їм конкурентну перевагу на ринку. Ефективне управління прибутком допомагає зменшити фінансові ризики та негативні впливи зовнішніх факторів на фінансовий стан компанії.

Мета і завдання дослідження. Мета кваліфікаційної роботи полягає у вивченні теоретичних та практичних аспектів, які підтримають розробку стратегій для вдосконалення прибутком. Також метою є аналіз фінансово-економічної стійкості підприємства, оцінка та розробка шляхів забезпечення підвищеного рівня цієї стійкості.

Систематизуючи дослідження інших вчених у цій області, розкриваючи основні аспекти та фактори, що впливають на управління прибутком компанії. Для досягнення цієї мети необхідно дослідити такі завдання:

- розглянути значення та роль прибутку у функціонуванні підприємства;
- виокремити ключові методи та структуру системи управління прибутком;

- провести аналіз фінансового стану обраного підприємства;
- розробити стратегію для вдосконалення системи управління прибутком, яка спрямована на забезпечення фінансово-економічної стабільності підприємства.

Об'єкт дослідження є процес управління прибутком ТОВ "Група «Екопром»".

Предмет дослідження є теоретичні, методичні та практичні аспекти управління прибутком підприємства для підвищення рівня його фінансово-економічної безпеки.

Методи дослідження. У магістерській роботі використовувалися загальні методи аналізу, синтезу, індукції та дедукції, а дослідження ґрунтувалося на діалектичному методі наукового пізнання. Інформаційна база включала закони, нормативні акти та наукові праці про управління прибутком підприємства. Робота ґрунтувалася на системному підході та діалектичному методі для вивчення економічних явищ, теорії фінансової безпеки та сучасного менеджменту. Для аналізу категорій використовувалися графічне відображення функціональних залежностей. Інформаційною базою слугували законодавчі акти, навчальні матеріали, наукові статті для виявлення та систематизації управлінських питань прибутку підприємства та стратегій для підвищення його фінансово-економічної безпеки, в тому числі для ТОВ "Група «Екопром»".

Наукова новизна одержаних результатів полягає в отриманні науково-обґрунтованих результатів, які в цілому дозволяють вирішити важливі зміни в управлінні прибутком підприємства, зокрема:

деталізовано:

- методи підвищення ефективності управління прибутком підприємства для його фінансово-економічної безпеки;
- можливості удосконалення управління прибутком;

набуло подальшого розвитку:

- стратегія удосконалення системи управління прибутком компанії.

Особистий внесок. Магістерське дослідження є результатом самостійної роботи автора. Наукові розробки, висновки та пропозиції, що містяться у роботі, є особистим внеском автора.

Апробація результатів роботи. Дослідження, які були представлені в магістерській роботі пройшли апробацію на конференції «Забезпечення сталого розвитку аграрного сектору економіки: проблеми, пріоритети, перспективи: матеріали XIII Міжнародної науково практичної інтернет-конференції», яка відбулась 27-28 жовтня 2022 року, та опубліковано статтю в електронному науково-практичному журналі «Проблеми сучасних трансформацій. Серія: економіка і управління» №8 [2].

Публікації. За результатами підготовки випускної магістерської роботи опублікована 1 наукова робота, а саме 1 стаття у електронному науково-практичному журналі.

Дипломна робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків та пропозицій, додатків, списку використаних джерел, що нараховує 50 найменування, містить 12 таблиць, 17 рисунків, 6 додатків. Основний зміст дипломної роботи викладено на 61 сторінках друкованого тексту.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ДОСЛІДЖЕННЯ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Сутність прибутку та його роль в діяльності підприємства

Отримання прибутку – ключова мета будь-якої комерційної організації. Сучасне управління підприємством вимагає розуміння сутності прибутку для стратегічного планування та ефективного управління.

Прибуток є головним ресурсом для зростання підприємства. Це дозволяє йому розвивати технічну базу, створювати нові продукти та успішно вести фінансову та інвестиційну діяльність. Сучасні підприємства спрямовані на здобуття прибутку, який визначає їхні можливості в конкретних ринкових сегментах.

Постійний приріст прибутку – головне завдання фінансових менеджерів. Це ймовірно через ефективне управління капіталом, витратами та доходами, контроль над грошовими потоками.

Визначення терміну "прибуток" зустрічається в багатьох наукових і правових текстах. Загалом вони мають спільні ознаки, але також частково відрізняються. Наприклад, на сайті Вікіпедія бачимо чотири значення цього терміну: «Прибуток (англ. profit) — сума, на яку доходи перевищують пов'язані з ними витрати. Прибуток також визначають як суму, на яку зріс власний капітал компанії за даний період у результаті діяльності цієї компанії. Прибуток — частина вартості додаткового продукту, виражена в грошах; частина чистого доходу; грошовий вираз вартості реалізованого чистого доходу, основна форма грошових накопичень господарського суб'єкта. Прибуток — соціально-економічна категорія, що являє собою вартість прибуткового продукту, а в окремих випадках і необхідного продукту, є частиною чистого доходу суб'єкта господарювання і є сумою перевищення ціни товару (робіт, послуг) (без податків) над витратами» [39].

У Господарському Кодексі України трактується як «Прибуток (доход) суб'єкта господарювання є показником фінансових результатів його господарської діяльності, що визначається шляхом зменшення суми валового доходу суб'єкта господарювання за певний період на суму валових витрат та суму амортизаційних відрахувань» [9].

Багато хто ототожнює прибуток підприємства із поняттям фінансового результату, розглядаючи прибуток, як можливий з варіантів такого фінансового результату. Наприклад, у Вікіпедії зазначено, що: «...Фінансовий результат — це приріст (чи зменшення) вартості власного капіталу підприємства, що утворюється в процесі його підприємницької діяльності за звітний період. Основним фінансовим результатом діяльності підприємства є прибуток, збільшення якого означає примноження фінансових ресурсів та зростання фінансових результатів. Збиток підприємства означає втрату фінансових ресурсів підприємств, якщо збитки носять регулярний характер, то врешті-решт будуть витрачені всі фінансові ресурси і підприємство збанкрутує. Тобто фінансовим результатом діяльності підприємства може бути прибуток або збиток» [44].

Схоже визначення прибутку надає О. Кривицька, яка розповідає, що «Прибуток – кінцевий результат, який створює підприємству фінансові ресурси, що необхідні для розширення його діяльності, необхідні для формування його сталості і конкурентоспроможності на ринку товарів і послуг» [20].

Аналізуючи питання класифікації прибутку на рис.1.1 бачимо, що є широкий спектр ознак, за якими можна проводити класифікацію. Прибуток може бути поділений за джерелами його формування, видами діяльності, а також видами в процесу розподілу.

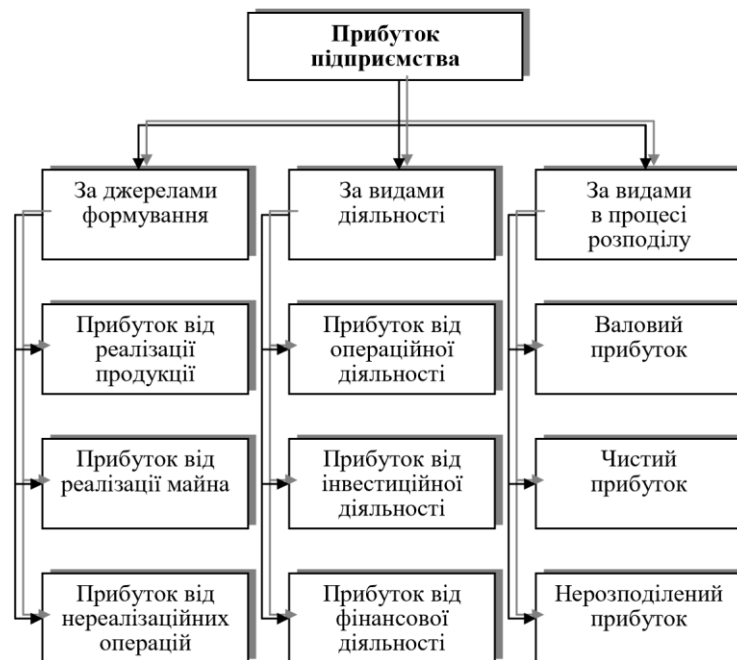


Рисунок 1.1 – Класифікація прибутку [38]

Для досягнення ефективного управління прибутком на підприємстві потрібно уважно враховувати усі можливі чинники, які можуть впливати як зсередини, так і ззовні. Внутрішні фактори включають в себе внутрішні можливості організації та їх використання. А зовнішні чинники охоплюють соціально-економічні умови, зв'язки у сфері зовнішньої торгівлі, природні умови та інші фактори зовнішнього середовища, що оточує підприємство. Досягнення успіху в управлінні прибутком вимагає детального аналізу і врахування всіх цих складових, що поєднуються і взаємодіють для досягнення мети.

У частині першій статті 62 Господарського Кодексу України про "Підприємство як організаційна форма господарювання" визначено, що: «Підприємство — самостійний суб'єкт господарювання, створений компетентним органом державної влади або органом місцевого самоврядування, або іншими суб'єктами для задоволення суспільних та особистих потреб шляхом систематичного здійснення виробничої, науково-дослідної, торговельної, іншої господарської діяльності в порядку, передбаченому цим Кодексом та іншими законами" [9]. Цими нормативними

положеннями визначається роль і місце прибутку в економіці підприємства. Прибуток для підприємства – це фінансовий ресурс, який дозволяє підтримувати операції, інвестувати в розвиток, вдосконалення продуктів та послуг, а також розширювати ринки збуту. Для держави прибуток підприємств є основою податкових надходжень, що забезпечує бюджет країни необхідними фінансовими ресурсами для соціальних та інфраструктурних програм, а також розвитку економіки країни загалом. Підвищення прибутковості підприємств сприяє зростанню валового внутрішнього продукту та загальній економічній спроможності держави.

1.2. Основні методи управління прибутком підприємства

У сучасних умовах економіки підприємства вдосконалюють різноманітні підходи та стратегії для керування фінансовими показниками, зокрема прибутком. Як вже вище було зазначено, прибуток являє собою кінцевий фінансовий результат, що характеризує грамотність і ефективність організації виробничого та управлінського процесів.

Необхідність постійного зростання прибутку створює фінансові умови для розширення діяльності суб'єкта економіки і відповідно забезпечує можливість задоволення вимог власників і працівників у певному контексті. Прибуток відіграє ключову роль у своєчасному виконанні фінансових зобов'язань, таких як платежі до бюджету, банківські кредити та інші зобов'язання. Саме це відображає рівень активності та фінансового стану підприємства. Прибуток є основним показником ефективності діяльності будь-якого підприємства і становить основу для фінансування різних напрямків діяльності, дозволяючи йому розширювати свої можливості. Фінансові результати відображають прибутковість організації та вказують на її потенційні можливості для інвестування та розширення компанії. Ці показники є важливою базою для оцінки фінансової стійкості. Управління

прибутком важливе як засіб забезпечення економічної безпеки, поруч із захистом інформації всередині підприємства. Негативні фінансові результати можуть сигналізувати про зростання фінансових ризиків та неефективність бізнесу, що загрожує ключовим фінансовим показникам та може призвести до банкрутства. Для забезпечення стабільності фінансових результатів важливо виявити та управляти факторами, які впливають на рівень прибутку. Згідно з дослідженнями в економічних джерелах, експерти визначають 16 зовнішніх та внутрішніх факторів, які впливають на фінансові результати підприємств. Серед зовнішніх факторів виділяються такі як:

- рівень розвитку зовнішньої економічної діяльності країни;
- якість чинного законодавства;
- рівень інфляції;
- рівень розвитку інфраструктури;
- соціально-економічні умови.

Знизити негативний вплив цих факторів можна лише частково, оскільки підприємство не може безпосередньо контролювати усі соціально-економічні умови, які формують зовнішнє середовище.

У пошуках підвищення фінансових результатів підприємства, підприємці більше акцентують увагу на внутрішніх факторах, до найважливіших з яких відносяться:

- обсяг продажів;
- якість та конкурентоспроможність продукції;
- цінова політика;
- собівартість продукції;
- компетентність керівництва та менеджерів;
- структура виробництва та витрат;
- рівень організації виробництва та робочих процесів.

Основні елементи системи управління прибутком наведено на рисунку

1.2.

Як описують автори: «...незважаючи на різноманітні підходи, вчені виділяють шість обов'язкових (загальноприйнятих) складових елементів системи управління прибутком підприємства: політика підприємства стосовно управління прибутком, концепція управління прибутком, принципи управління прибутком, механізми управління прибутком, інформаційна система, методи аналізу та планування прибутку» [13]:.



Рис.1.2. Елементи системи управління прибутком підприємства [13]

Для досягнення стабільного фінансового результату необхідно забезпечити високий рівень розвитку виробництва та ефективне управління, що забезпечить перевищення доходів над витратами організації. Перебіг формування прибутку можна уявити як ланцюжок: "Витрати - Обсяг виробництва - Прибуток". Кожен елемент цього ланцюжка потребує постійного контролю, щоб забезпечити ефективну діяльність підприємства та отримання позитивного фінансового результату.

Формування та використання прибутку виступають основними цілями в діяльності будь-якого підприємства. Ці аспекти привертали увагу багатьох вчених-економістів протягом багатьох років і залишаються ключовими у фінансовому менеджменті будь-якої організації.

Сучасні дослідження підкреслюють перевагу системи функціонального менеджменту (Activity-based Management, ABM) у порівнянні з традиційними підходами. ABM дозволяє аналізувати фінансовий стан підприємства за окремими напрямками, що визначає доходи і витрати з урахуванням конкретних характеристик. Цей підхід надає керівництву підприємства та управлінським структурам такі можливості:

- визначити шляхи підвищення ефективності функціонування підприємства;
- аналізувати складові або методи функціонування, що не збільшують загальну вартість.
- встановлювати механізми формування різних ресурсів, таких як фінансові, матеріальні, людські ресурси тощо, які визначають ефективність фінансових результатів, зокрема збільшення прибутку або ринкової вартості підприємства та добробуту його власників [37].

Для підвищення результативності власної діяльності суб'єкти господарювання рекомендують використовувати підходи ABM та вартісно-орієнтованого управління (Value-based Management, VBM), враховуючи досвід відомих компаній. VBM зосереджений на визначенні основних джерел створення вартості суб'єктів господарювання, що сприяє підвищенню добробуту їх власників. Цей підхід забезпечує зв'язок між фінансовим результатом суб'єкта господарювання та його ринковою вартістю як ключовими показниками ефективності господарської діяльності. Серед основних фінансових показників, що використовуються для оцінки ефективності фінансових проектів та управління фінансовим результатом на підприємствах різних форматів, можна виділити **"Економічну додану вартість** (Economic Value Added, EVA):

$$EVA = (ROA - WACC) \cdot TA = EAIT - WACC \cdot CE$$

де **ROA** – рентабельність активів;

WACC – середньозважена вартість капіталу;

ТА – сукупні активи;

ЕАІТ– прибуток підприємства після сплати процентів і податку на прибуток (операційний прибуток);

СЕ – сукупний капітал» [37].

Цей показник дозволяє визначити ефективність управління фінансами, перетворюючи прибуток компанії в її ринкову цінність. Автори цього показника акцентують його використання як критерій привабливості для потенційних інвесторів, хоча спочатку він був спрямований на великі та середні компанії, які публікують свою фінансову звітність. Та досвід використання цього показника провідними світовими компаніями показує, що його можна використовувати для оцінки ефективності та вибору проектів навіть серед конкуруючих підприємств. Також важливо врахувати, що для повного використання цього показника необхідна об'єктивна оцінка середньозваженої вартості капіталу компанії (WACC).

«Ринкова додана вартість (Market Value Added, MVA):

$$MVA = TMV - CE = MVe + MVd - CE$$

де **TMV** – сукупна ринкова вартість;

CE – сукупний капітал;

MVe – ринкова капіталізація;

MVd – ринкова вартість зобов'язань» [37].

Даний показник відображає, як управління фінансами та управління фінансовим результатом впливають на формування ринкової премії. Використання цього показника, ринкової доданої вартості, досить поширене у Західній частині Європи та США, особливо коли необхідно проаналізувати вплив конкретного спрямування діяльності компанії чи окремих інвестиційних рішень на збільшення ринкової вартості суб'єкта господарювання у будь-якому періоді. Важливо відзначити, що правильне використання цього показника потребує наявності ринкових даних про

вартість компанії та акціонерний капітал. Але також рекомендується використовувати цей показник як критерій прийняття рішень з фінансового управління для суб'єктів, які активно працюють на фінансових ринках, зокрема на ринку корпоративних прав (акціонерних товариствах) та ринку облігацій (корпоративних емітентів).

«**Грошова додана вартість** (Cash Value Added, CVA):

$$CVA = (FCF + Interests) - WACC \cdot CE$$

де **FCF** (Free Cash Flow) – грошовий потік до фінансування,

Interests – відсоткові платежі підприємства за зобов'язаннями;

WACC – середньозважена вартість капіталу;

CE – сукупний капітал підприємства» [37].

Управління прибутком тісно пов'язане з іншими аспектами фінансового управління, особливо з оптимізацією грошових потоків. Ця взаємодія створює потребу відповідного співвідношення між управлінням грошовими потоками та фінансовими результатами. Вона бути забезпечена різними методами, наприклад, використанням показників фінансового стану підприємства, його фінансовою стійкістю, ліквідністю та платоспроможністю. Теперішній досвід провідних світових підприємств, корпорацій, а також українських компаній наголошує про важливість забезпечення такого зв'язку, використовуючи показник грошової доданої вартості. Позитивна величина цього показника, що виникає з діяльності компанії або окремих її інвестиційних рішень, свідчить про їхню користь порівняно з іншими індикаторами на ринках капіталу та грошей.

Підсумовуючи, вищезгадані показники індикаторів мають велике застосування для обґрунтування фінансового управління в різних сферах підприємницької діяльності. Це сприяє зменшенню витрат підприємств під час їхньої діяльності та дозволяє вибирати оптимальні стратегії розвитку

підприємства або його підрозділів в умовах ризику та конкурентного середовища.

1.3. Принципи формування системи управління прибутком фінансово-економічної безпеки підприємства

Проблеми управління прибутком продовжують залишатися актуальними. Бондаренко [4] наголошує на складності цієї системи, що включає тактичні та стратегічні аспекти та спрямована на підвищення загальних результатів підприємства, розглядаючи їх як взаємопов'язані частини. Воронкова [7] визначає систему управління прибутком як процес, що охоплює усі ключові аспекти формування, розподілу та використання прибутку через ухвалення управлінських рішень. Николишин С.Е. [31] підкреслює, що це сукупність взаємопов'язаних елементів, які узгоджено працюють для досягнення певного рівня прибутку.

У сучасних умовах ринкової економіки прибуток виступає ключовою мотивацією для стимулювання виробництва та підприємницької активності підприємства. Він є основою для фінансування розширення діяльності, задоволення потреб працівників та користувачів.

Головною метою управління прибутком є пошук оптимальних шляхів формування та розподілу прибутку, спрямованих на підвищення результативності підприємства і підвищення його ринкової цінності.

Ефективне управління прибутковістю було, є та буде важливими для забезпечення зростання благополуччя власників підприємства. Це передбачає рівновагу інтересів власників, держави, персоналу та користувачів підприємства. Система управління прибутком повинна бути тісно пов'язана з усією системою управління підприємством, оскільки прийняття управлінських рішень у всіх сферах діяльності впливає на рівень прибутку в тій чи іншій мірі. Це, в свою чергу, відкриває нові можливості для

фінансування розвитку підприємства, що сприяє збільшенню доходів усіх учасників: власників, працівників та держави (сплата податків). Для ефективного управління прибутком компанії визначено принципи формування системи управління прибутком. (рис.1.3)

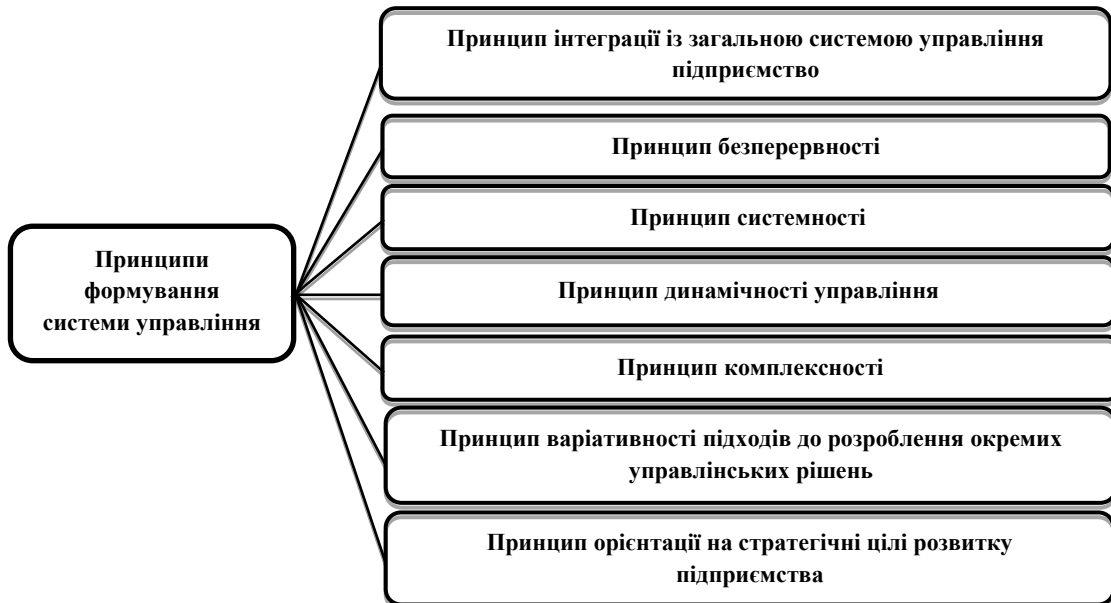


Рис.1.3 Принципи формування системи управління прибутком

Джерело: складено на основі [13]

Принцип інтеграції у систему управління підприємством передбачає взаємне узгодження між цілями управління прибутком та стратегічними метами розвитку підприємства. Оскільки управління прибутком охоплює всі сфери діяльності підприємства, воно є результатом фінансово-господарської стратегії підприємства.

Принцип безперервності управління прибутком обумовлений постійною необхідністю функціонування системи управління, оскільки діяльність підприємств проходить без перерв.

Принцип системності передбачає, що управлінські рішення щодо прибутку мають спрямовуватися на досягнення максимального економічного ефекту, враховуючи наявні обмеження ресурсів.

Принцип комплексності гарантує ефективне формування та використання прибутку підприємством у загальному контексті.

Принцип динамічності передбачає швидке пристосування системи управління прибутком до постійних змін у зовнішньому та внутрішньому середовищі.

Принцип варіативності підходів полягає в аналізі та розробці альтернативних сценаріїв розвитку підприємства для управлінських рішень щодо прибутку.

Орієнтація на стратегічні цілі покладає у своїй основі намір отримати найвищий можливий прибуток як через внутрішні можливості, так і через задоволення потреб споживачів. Однак використання цієї стратегії лише у короткостроковому плані не гарантує відповідних темпів економічного росту у довгостроковій перспективі. Це може призвести до ризику використання високого прибутку на поточні потреби, що в свою чергу може позначитися на можливості фінансування для майбутнього розширення. Такий підхід може призвести до зростання ризику банкрутства через високий рівень фінансових ризиків у діяльності підприємства.

Отже, ефективна система управління прибутком сприяє стійкому функціонуванню та розвитку підприємства, забезпечуючи ряд переваг: підвищення рівня благополуччя власників підприємства, збільшення ринкової вартості підприємства, зростання його привабливості для інвестицій, ефективний розподіл прибутку відповідно до стратегії розвитку, позитивний вплив на трудову активність працівників через їх участь у розподілі прибутку, підвищення рівня платоспроможності підприємства, зменшення ризиків у діяльності. реалізація соціального розвитку підприємства, поповнення фінансових ресурсів тощо.

Управління прибутком підприємства вимагає чіткої послідовності та виконання основних завдань для досягнення його основної мети. Н.Г. Пігуль [36] розробив структурну схему для організації цього процесу, що визначає

послідовні кроки і важливі етапів управління прибутком підприємства.
(рис.1.4)

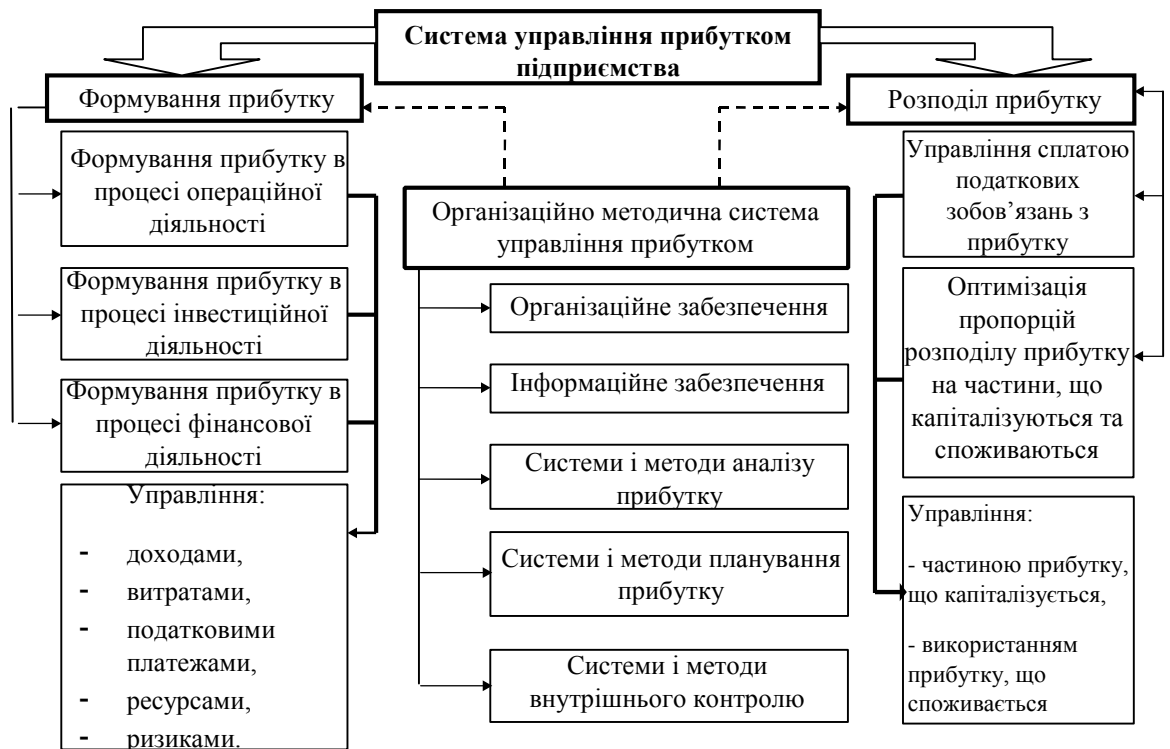


Рис.1.4 Структурна схема управління прибутком підприємств [36]

Стратегія управління прибутком підприємства ставить за мету позитивний приріст фінансового результату. Це досягається шляхом комплексного підходу, який включає зростання обсягів діяльності, раціональне управління витратами, ефективне використання ресурсів, оптимізацію коштів, підвищення продуктивності праці та вдосконалення системи управління.

Політика управління розподілом прибутку має відображати загальну стратегію розвитку підприємства, сприяючи підвищенню його цінності на ринку, формуванню необхідних інвестицій, а також захисту інтересів власників і працівників.

Інтеграція системи управління прибутком з загальною системою управління підприємством є важливою, оскільки прийняття управлінських

рішень у будь-якій сфері впливає на рівень прибутку, який є основним джерелом фінансування розвитку підприємства та доходів його учасників.

Висновки до першого розділу

При дослідженні теоретичних питань дослідження та визначення управління прибутком фінансово-економічної безпеки підприємства було систематизовано основні нормативно-правові документи, досліджено чинники впливу, цілі та завдання. Основні положення стисло представлені в висновках до першого розділу.

1. Прибуток є важливим у керуванні підприємством та відіграє одну з ключових ролей суті існування бізнесу. Для компаній у контексті ринкової економіки, потрібен ретельний та обґрунтований підхід до планування діяльності, фінансової та виробничої стратегії, аналізу результатів. Прибуток стає основним джерелом фінансування для розвитку підприємства, модернізації технічної бази та інвестицій. Зростання прибутку полягає в ідентифікації факторів його формування та використанні нереалізованих можливостей, що стають об'єктом наукових досліджень. Розвиток цього показника можливий за допомогою різних шляхів, таких як збільшення обсягів продукції, раціональне використання ресурсів та впровадження новітніх технологій.

2. Система управління прибутком повинна гармонійно взаємодіяти із загальною системою управління підприємством. Оскільки усі управлінські рішення прямо чи частково впливають на прибуток, що є ключовим джерелом фінансування для подальшого розвитку підприємства та зростання доходів його учасників. Якщо компанія розробить ефективну та раціональну систему управління, вона зможе повністю використовувати свої можливості виробництва і досягти максимальних результатів у своїй діяльності. Аналіз різних підходів до розуміння управління прибутком показав, що це складна

система стратегій і заходів, спрямованих на збільшення прибутку та його оптимальний розподіл.

3. Ефективна система управління прибутком не лише допомагає досягати цілей і завдань, а й сприяє стабільному розвитку та оптимальній діяльності підприємства. Але відсутність уніфікованого підходу до формування такої системи залишається важливим аспектом для подальших досліджень. Підвищення ефективності виробництва, залучення інвестицій та збільшення конкурентоспроможності вимагають використання ефективних стратегій управління прибутком підприємства щоб максимально ефективно використовувати прибуток, як елемент системи.

4. Зважаючи на складність сучасного бізнесу та постійні зміни у внутрішньому та зовнішньому середовищі, ключовим стає адаптація системи управління прибутком до нових умов. Розвиток технологій, зміни в споживчих уподобаннях, конкурентний тиск — усе це вимагає постійного аналізу та перегляду стратегій управління прибутком. Важливим аспектом стає не лише збільшення обсягів прибутку, але й його стабілізація та збереження в умовах нестабільного ринкового середовища.

РОЗДІЛ 2. ПРАКТИЧНІ ПИТАННЯ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ПІДПРИЄМСТВА ТОВ "ГРУПА «ЕКОПРОМ»"

2.1. Загальна характеристика господарської діяльності ТОВ "Група «Екопром»"

ТОВ "Група «Екопром»" зареєстрована 26.09.2005 за юридичною адресою Україна, місто Київ, вул. Ревуцького, будинок 45. Керівником організації є Горобець Андрій Васильович. Товариство з обмеженою відповідальністю "Група «Екопром»" зареєстроване та здійснює свою діяльність у м. Києві. Основна статутна діяльність роздрібна торгівля невживаними товарами в спеціалізованих магазинах.

Товариство має лінійну організаційну структуру [30], яка зображена на рисунку 2.1.



Рис.2.1. Організаційна структура ТОВ "Група «Екопром»"

В Товаристві немає власної служби охорони, діє укладений договір з охоронним підприємством, яке забезпечує охорону власності та збереження майна.

Здійснення майнового аналізу [50] компанії ТОВ "Група «Екопром»" за період з 2018 по 2022 роки є доцільним для ретельного вивчення змін у

структурі активів та пасивів. Цей аналіз допоможе виявити динаміку змін та підсумувати дані про фактичну діяльність підприємства.

Аналіз основних показників майнового стану ТОВ "Група «Екопром»" за 2018-2022 рр. представлено на рис.2.2 за Додатком А.

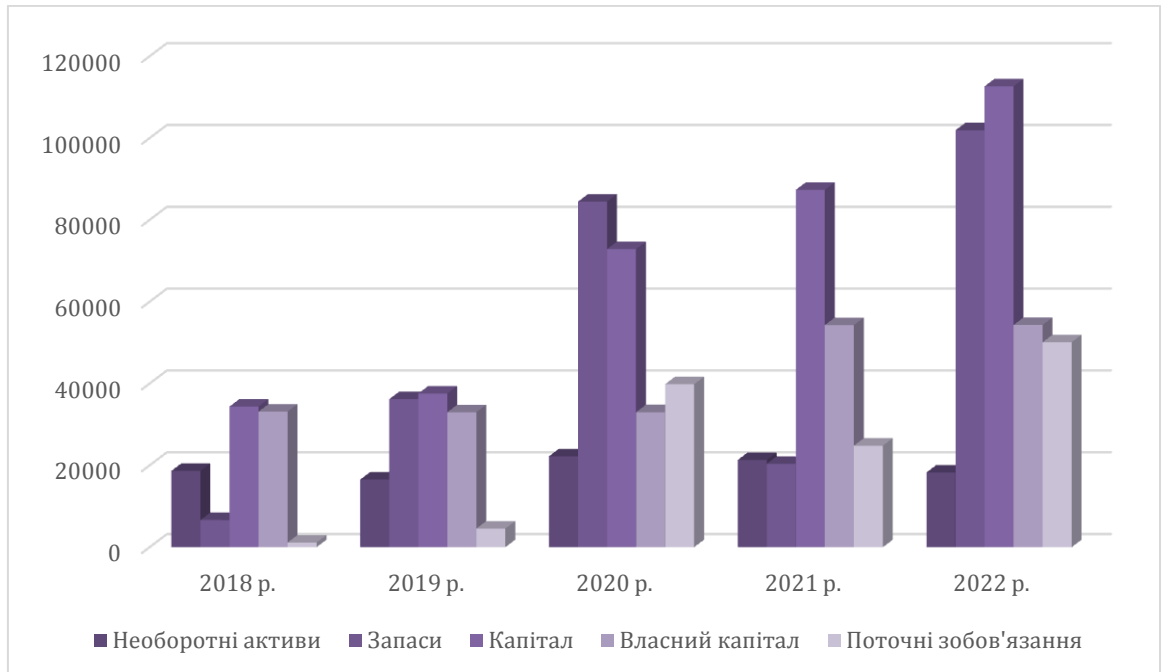


Рис 2.2. Аналіз основних показників майнового стану ТОВ "Група «Екопром»" за 2018-2022 рр.

У складі запасів стали помітні зміни, переважно через зростання вартості сировини для виробництва та збільшення вартості національної валюти.

Необоротні активи відобразили зниження на 2,1% у 2022 році у порівнянні з 2018 роком, яке відбулося через оцінку транспортних засобів з їхньої балансової вартості до справедливої.

Поточні зобов'язання зросли у 2022 році на 44 рази порівняно з 2018 роком, що показує нам про зміни вартості національної валюти та залежність від довготермінового кредитування.

Додаткові дані про оцінку стану основних засобів та їх рух містяться у Додатку А. Базовий склад основних засобів компанії "Група «Екопром»" складають транспортні засоби, обладнання та робочі машини. У структурі

оборотних активів [34] найбільшу питому вагу займають виробничі запаси, інші оборотні активи та дебіторська заборгованість за товари, роботи та послуги.

Важливо, що у структурі активів частка дебіторської заборгованості за товари, роботи та послуги зростає у 35 разів за 2022 рік в порівнянні з попереднім 2021 роком. Різке зростання суми, що належить підприємству від своїх клієнтів і його велика частка в загальних активах, може вказувати на кілька можливих аспектів: несвоєчасність у кредитній політиці підприємства стосовно клієнтів, інтенсивне зростання продажів, або фінансові труднощі та можливе банкрутство окремих клієнтів [22].

Функціональний стан основних засобів [49] характеризують такі показники, як коефіцієнт зносу та коефіцієнт придатності, які наведені на рисунку 2.3 за додатком Б.

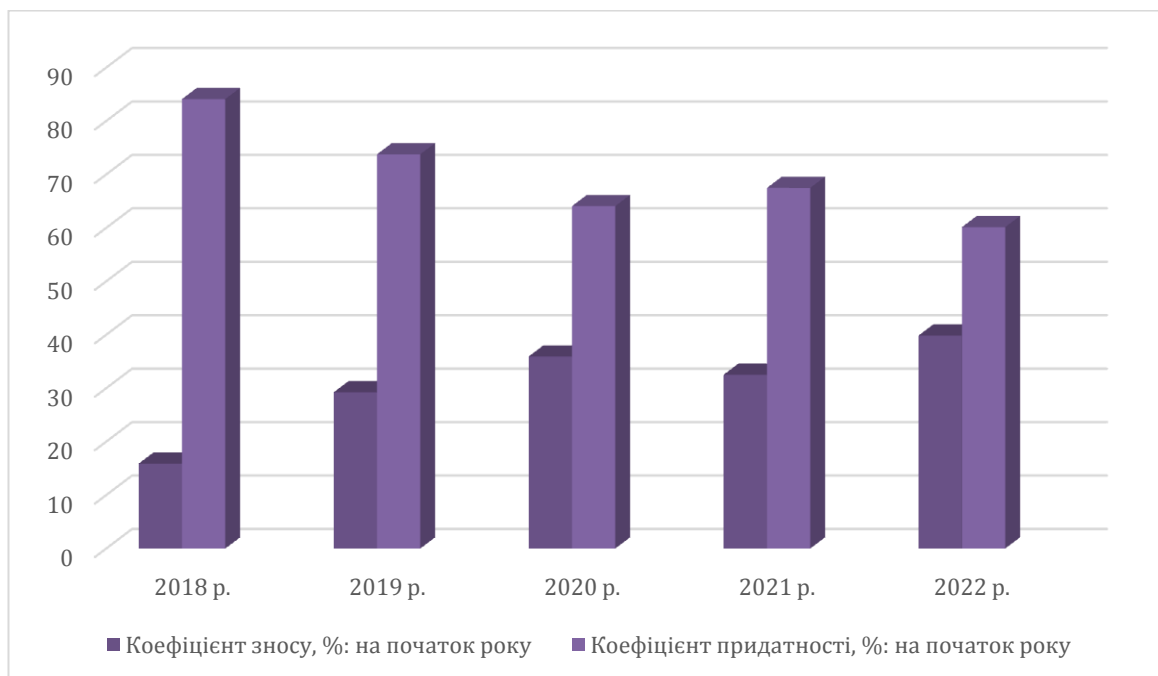


Рис.2.3. Показники функціонального стану основних засобів ТОВ «Група «Екопром» за 2018-2022 рр.

Протягом п'яти років спостерігалось зростання частки використаних основних засобів, які вже використовувались для надання послуг та

виробництва продукції. Цей показник показує стійку тенденцію до зростання, що свідчить про стабільне зниження стану самих засобів.

Коефіцієнт придатності основних засобів у ТОВ "Група «Екопром»" показує, що частка залишкової вартості цих засобів у порівнянні з їхньою первісною вартістю поступово зменшується. Це свідчить про негативний стан наявних основних засобів.

Враховуючи ці коефіцієнти, важливо розглядати їх спільно та співставно з завантаженістю підприємства: високий коефіцієнт придатності вказує на стабільність і кращий технічний стан основних засобів.

Чистий дохід від реалізації продукції [26] в 2022 році в порівнянні до 2018 року зменшився на 19,5 % (рис.2.4), а собівартість реалізованої продукції [26] зменшилась на 41,9 % (рис.2.5).

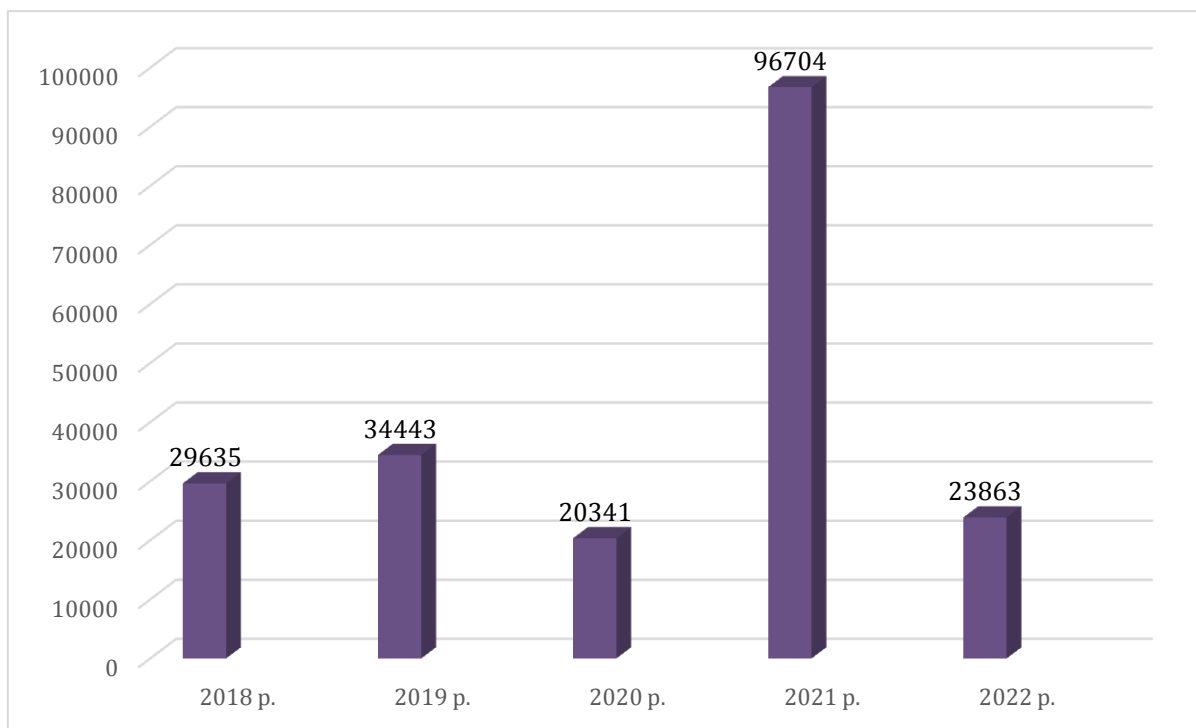


Рис 2.4. Аналіз чистого доходу від реалізації продукції ТОВ "Група «Екопром»" за 2018-2022 рр.



Рис 2.5. Аналіз операційних витрат ТОВ "Група «Екопром»" за 2018-2022 рр.

Витрати на збут [47] значно зросли у 2022 році, переважно через збільшення витрат на логістику та заробітні плати.

Також варто відзначити, що чистий прибуток у 2021 році став найбільшим за останні 5 років і склав 21 301 тис. гривень.

Фінансові результати ТОВ "Група «Екопром»" представлені в Додатку В. Динаміка чистого та валового прибутку [18] наведені на рисунку 2.6.

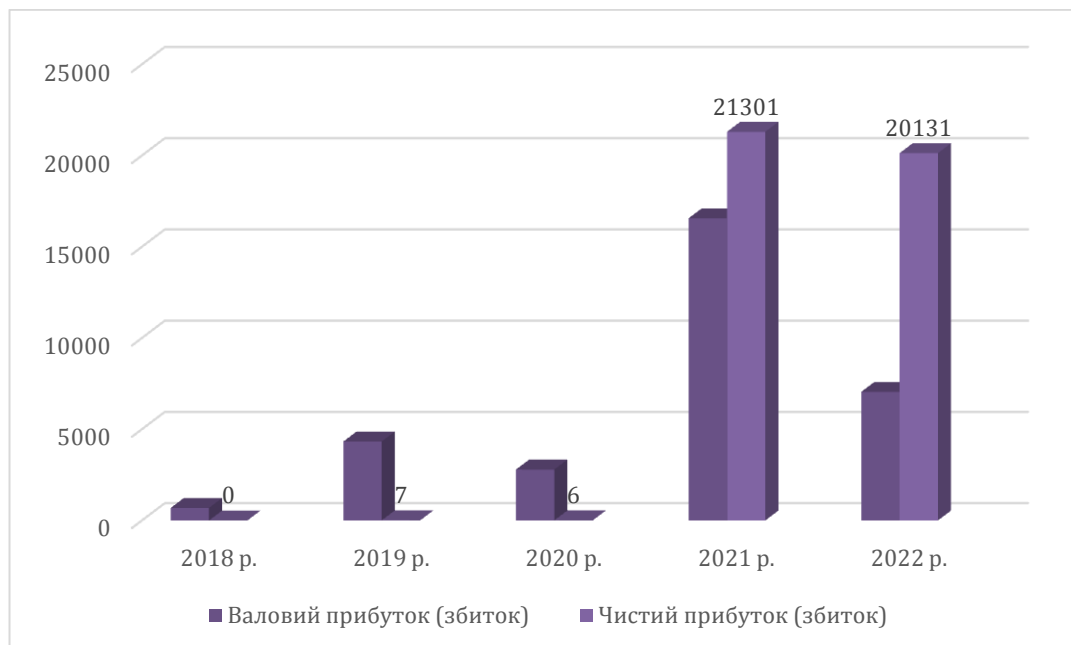


Рис. 2.6. Динаміка валового та чистого прибутку ТОВ "Група «Екопром»" за 2018-2022 рр.

У звіті наведена оцінка фінансової стійкості [23] компанії, подана в Додатку Г.

На графіку 2.7 представлена зміна показників коефіцієнта автономії та коефіцієнта довгострокового залучення позикових коштів [23].

Коефіцієнт автономії для ТОВ "Група «Екопром»" показує, що власний капітал у загальній структурі вкладень скоротився з 0,96 у 2018 році до 0,48 у 2022 році.

Оптимальне значення коефіцієнта автономії – 0,5. Це означає, що у ТОВ "Група «Екопром»" достатньо власних засобів для роботи, тобто підприємство немає фінансової залежності.

Великий коефіцієнт позикових коштів є наслідками неефективної фінансової стратегії ТОВ, та як бачимо, останні два роки він поступово зменшується, що в подальшому позитивно вплине на економічний стан підприємства.

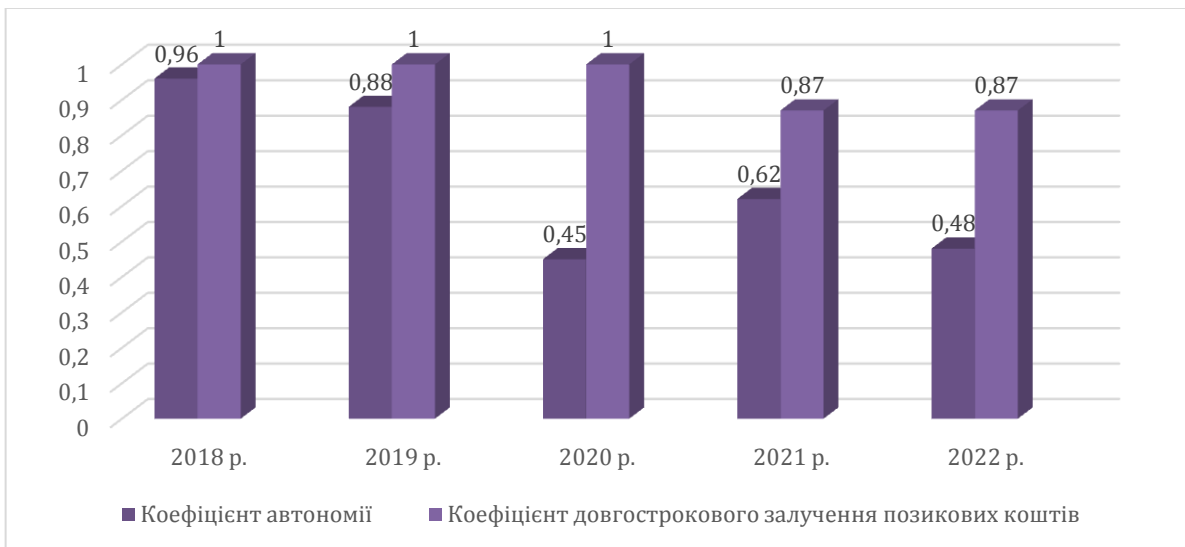


Рис.2.7. Динаміка коефіцієнта автономії та коефіцієнта довгострокового залучення позикових коштів ТОВ "Група «Екопром»" за 2018 -2022 рр.

У звіті подано оцінку платоспроможності [6] ТОВ "Група «Екопром»" у Додатку Д. На рисунку 2.8 зображена динаміка коефіцієнта покриття, який відображає відношення всіх оборотних активів підприємства до загальних зобов'язань.

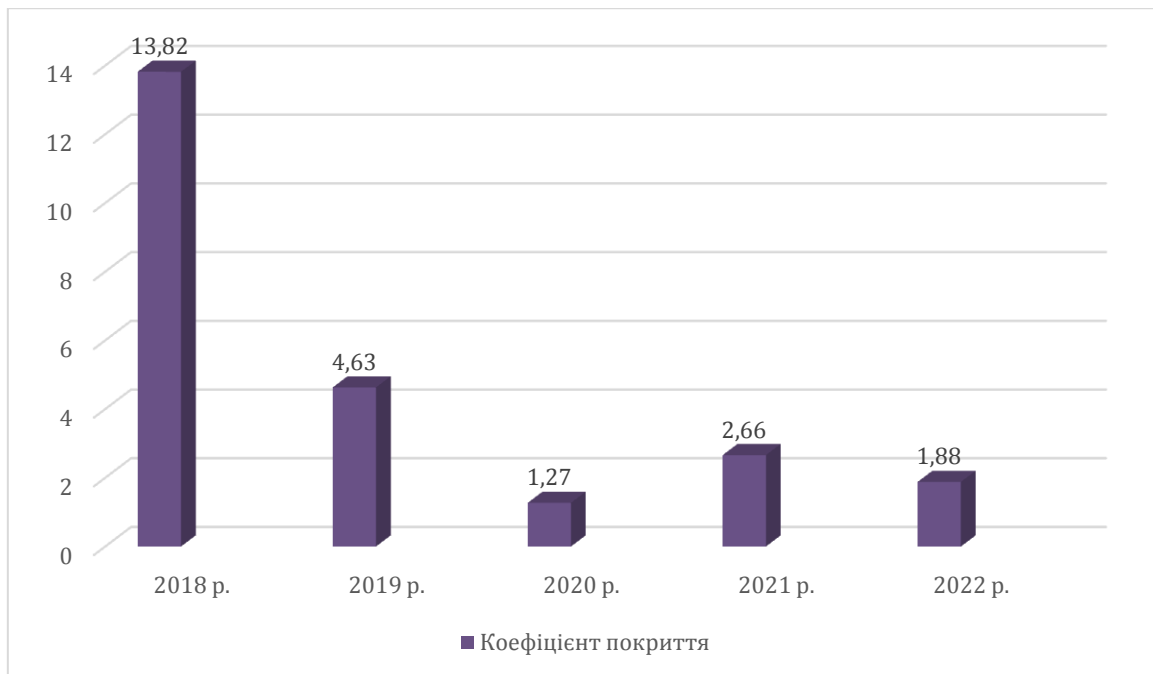


Рис 2.8. Динаміка коефіцієнта покриття ТОВ "Група «Екопром»" за 2018 - 2022 рр.

У ТОВ "Група «Екопром»" спостерігалася тенденція до зменшення цього коефіцієнта, проте при нормативному галузевому показнику 2, у підприємства на 2022 рік цей коефіцієнт склав 1,88. Значення коефіцієнту покриття поступово йдуть до нормативного значення протягом досліджуваного періоду, що свідчить про все більшу спроможність ТОВ відповідати за своїми поточними зобов'язаннями.

Оцінка ділової активності товариства представлена в Додатку Е. Графічне зображення у рисунку 2.9 показує ключові показники ділової активності ТОВ "Група «Екопром»" за період з 2018 по 2022 роки.

Розрахунок показників ділової активності підприємства [1] дозволяє визначити місце і репутацію підприємства на фінансовому ринку, рівень ефективності використання фінансових ресурсів. Усі ці показники відображають негативну тенденцію, наприклад, показник тривалості обороту поточної дебіторської заборгованості зріс в 4,2 рази в 2022 році порівняно з 2018 роком. Це свідчить про серйозні проблеми у здійсненні платежів та придбанні товарів за довгостроковими умовами оплати.

Коефіцієнт оборотності активів показує, скільки разів активи протягом періоду покриваються чистим доходом від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг). Як бачимо, ситуація до 2022 року була більшою мірою стабільною, однак за останній рік стала найгіршою. Хоч і період оборотності збільшився вдвічі за останній рік, підприємство вийшло у певний прибутковий мінус.



Рис 2.9. Аналіз основних показників ділової активності ТОВ "Група «Екопром»" за 2018 -2022 рр.

Таким чином, підприємство в достатній мірі забезпечено основними і оборотними ресурсами, але не ефективно їх використовує. Характеризується низьким рівнем ефективності використання капіталу, нестабільною структурою капіталу та недостатнім рівнем ліквідності, адже має кризовий інтегрований показник фінансового стану [33], а саме середнє значення 8,32 (Додаток Е) протягом обчислювального періоду (2018-2022 рр.).

Саме тому підприємство має нестабільний прибуток, що заважає покращувати виробничий процес та проводити ефективне удосконалення управління прибутком.

2.2. Оцінка ефективності управління прибутком підприємства

Оцінка виконання управлінських дій щодо якості управління прибутком на підприємстві є важливою частиною організаційно-економічного підходу до управління.

Фінансові результати є основними оціночними показниками, що використовуються для аналізу активності підприємств. Цільові показники фінансового блоку часто включають у себе збільшення рентабельності продажів, рентабельності власного капіталу, чистого грошового потоку, чистого прибутку та забезпечення необхідного рівня ліквідності. Ці показники [11] є ключовими ознаками ефективності діяльності підприємства в контексті фінансової сфери.

Сучасна практика активно використовує спеціальні фінансово-оперативні коефіцієнти, що відображають взаємозв'язок окремих показників бухгалтерської звітності. Наразі література з фінансового менеджменту включає понад 120 таких коефіцієнтів, які розділяють на групи для вивчення окремих аспектів. Аналіз всіх показників дозволив відібрати лише необхідні та достатні для економічного діагнозу підприємства. Створена система оцінки фінансових показників, згідно з економічним змістом, поділяється на групи [35] показники ліквідності та платоспроможності; показники фінансової стійкості; показники ділової активності; показники рентабельності.

Отож, на рис.2.10 бачимо динаміку коефіцієнту поточної ліквідності за Додатком Е. Оптимальне значення показника індикатора > 2 .

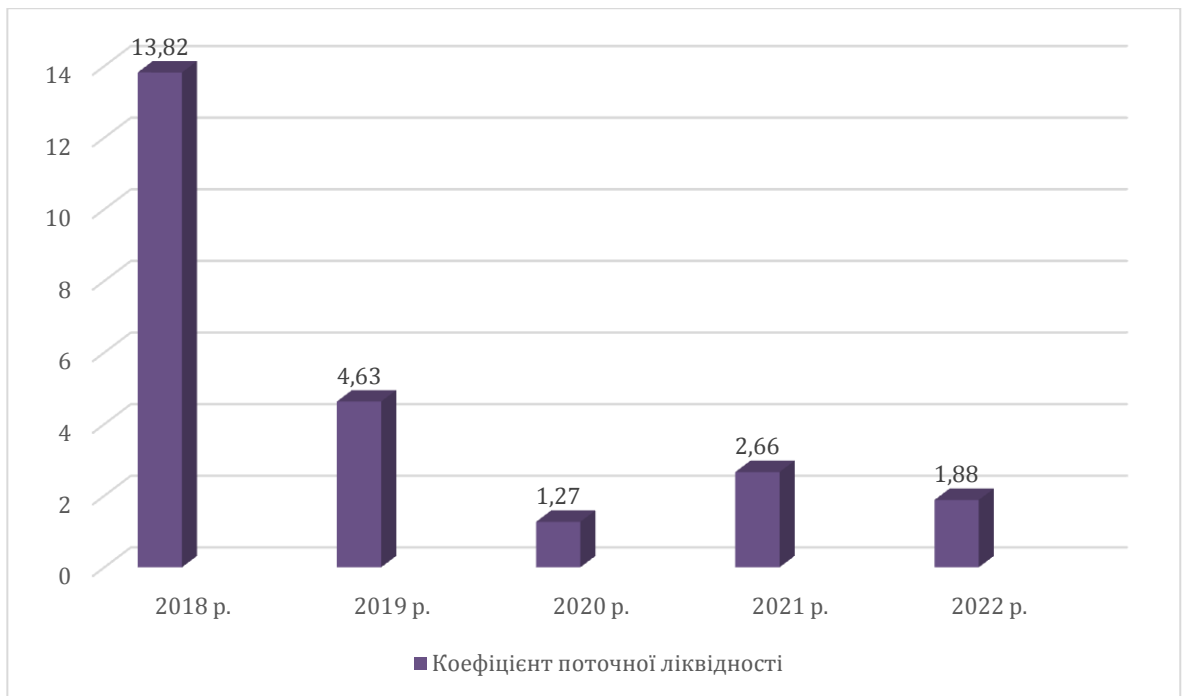


Рис.2.10. Динаміка коефіцієнту поточної ліквідності ТОВ "Група «Екопром»" за 2018-2022рр.

Можемо проаналізувати, що у період 2018-2019 років цей показник був у межах норми, але починаючи з 2020 року поточна ліквідність ставала все меншою. Нижчий за нормативний показник (>2) свідчить про проблеми в платоспроможності, оскільки оборотних активів недостатньо для виконання поточних зобов'язань. Це призводить до втрати довіри соціальних і фінансових партнерів, а також може збільшувати витрати на залучення позикових коштів, що прямо впливає на фінансові показники компанії. Щоб підвищити поточну ліквідність, необхідно збільшити обсяг оборотних активів та зменшити поточні зобов'язання. Наприклад, для зниження поточних зобов'язань можна укласти угоду про отримання кредитних коштів на більш тривалий період [10].

На рис.2.11 відстежили коефіцієнт загальної платоспроможності підприємства [19] за Додатком Д.

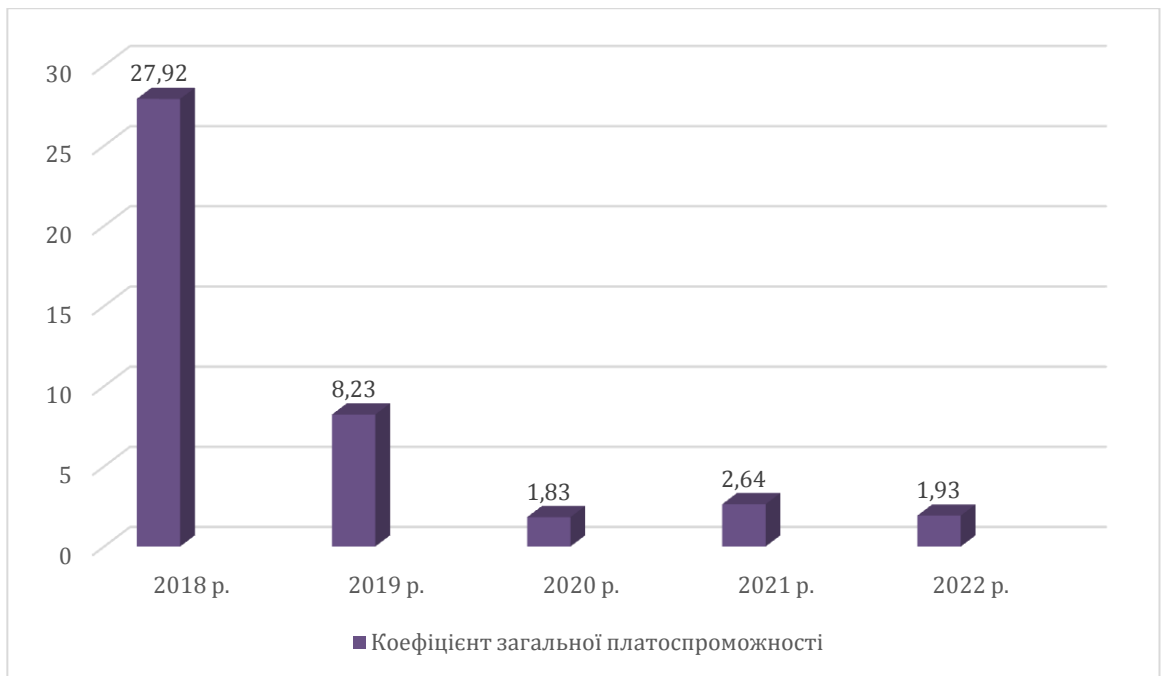


Рис.2.11. Аналіз коефіцієнту загальної платоспроможності ТОВ "Група «Екопром»" за 2018-2022рр.

З проведеного аналізу можемо зробити висновок, що коефіцієнт показує, що на 1 грн. короткострокових зобов'язань припадає 27,92–8,23 грн. оборотних коштів за 2018-2019 роки. Значення показника у 2020 році нижче нормативного значення(>2) та показує критичну ступінь ліквідності. У 2021 році значення відповідає нормі, з чого можна зробити висновок, що підприємство могло погасити поточні зобов'язання. Однак, у 2022 році ситуація знову стає критичною і сума оборотних активів недостатня для покриття поточних зобов'язань. Таким чином, можна зробити висновок, що компанія намагається віднайти золоту середину у погашенні поточних зобов'язань.

Проведемо оцінку фінансової стійкості [17] ТОВ "Група «Екопром»" за 2018-2022рр. у Таблиці 2.1.

Таблиця 2.1

Оцінка фінансової стійкості ТОВ "Група «Екопром»"
за 2018-2022рр.

Показник	2018 р.	2019 р.	2020 р.	2021 р.	2022 р.
Коефіцієнт забезпечення оборотних активів	0,93	0,78	0,21	0,62	0,44
Коефіцієнт маневреності власних оборотних коштів	0	0	0	0	0
Коефіцієнт забезпеченості запасів	2,20	0,46	0,13	2,02	2,02
Коефіцієнт покриття запасів	13,82	4,63	1,27	2,66	1,88
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	14581	16486	10803	41211	41237
Коефіцієнт довгострокового залучення позикових коштів	1	1	1	0,87	0,87
Коефіцієнт автономії	0,96	0,88	0,45	0,62	0,48

Коефіцієнт забезпечення оборотних активів власними коштами вказує на можливість підприємства фінансувати оборотні активи за свій рахунок. Аналізуючи бачимо, що протягом усіх 5 років він не був менший за 0,1, що означає, що не потрібно було задіювати особисті кошти для покриття витрат протягом періоду. Ці самі дані ми бачимо як підтвердження у нульовому коефіцієнті маневреності власних оборотних коштів протягом 2018-2022 років.

Коефіцієнт забезпеченості запасів, який перевищує 0,5, є нормативним. Збільшення цього показника у 2018 та 2021-2022 роках показує нам про більшу стійкість компанії у середньостроковій перспективі і меншу залежність від короткострокових джерел фінансування. Однак, у 2019-2022 роках компанія не могла забезпечити безперебійність виробничих процесів без короткострокових та довгострокових позикових коштів. Підприємство отримувало фінансування в ті роки, однак якби не було можливостей для залучення таких коштів, процес виробництва міг би припинитися.

Коефіцієнт покриття запасів показує, наскільки запаси покриті фінансуванням відповідно до встановлених норм. Зростання значення цього показника вважається позитивним розвитком, але у періоді 5 років ми бачимо лише спадання. Протягом розглянутого періоду значення коефіцієнта покриття запасів показує спадаючу тенденцію. Це пояснюється збільшенням обсягів запасів на підприємстві, що перевищило темп росту доступних нормативних джерел покриття.

Коефіцієнт маневреності власного капіталу вказує на те, яка частина власного капіталу призначена для покриття оборотних активів. Протягом п'яти років цей показник позитивний, це свідчить про те, що власних фінансових ресурсів вистачає для покриття необоротних активів та частини оборотних. Щороку, він поступово збільшується, тому ми бачимо позитивну динаміку в погашенні позикових коштів у 2021-2022 роках.

Коефіцієнт довгострокового залучення позикових коштів є протилежним до коефіцієнту автономії, і він вказує на частку активів компанії, які фінансуються за рахунок короткострокових та довгострокових позикових ресурсів. Нормативне значення для цього коефіцієнта становить від 0,4 до 0,6. Наприклад, у 2018-2020 роках частина довгострокових джерел фінансування були позиковими. Це пояснюється недостатньою прибутковістю та недостатнім збільшенням власного капіталу у підприємства, отже робимо висновок, що 3 роки підприємство залежало від зовнішніх інвесторів. Порівнюючи ці дані з показниками 2021-2022 років,

можна побачити, що фінансова залежність підприємства почала зменшуватися до 0,87, що наближає підприємство до повної автономії.

ТОВ "Група «Екопром»" протягом 2018-2019 років недостатньо використовувала свій потенціал аналізуючи динаміку коефіцієнту автономії. Нормою, яку мають прагнути підприємства є показник від 0,4 до 0,6. Та, як бачимо, зниження показника відбувається від 2020 року, що вказує на те, що частину активів компанія може фінансувати через власний капітал, тобто починає більше використовувати свої фінанси.

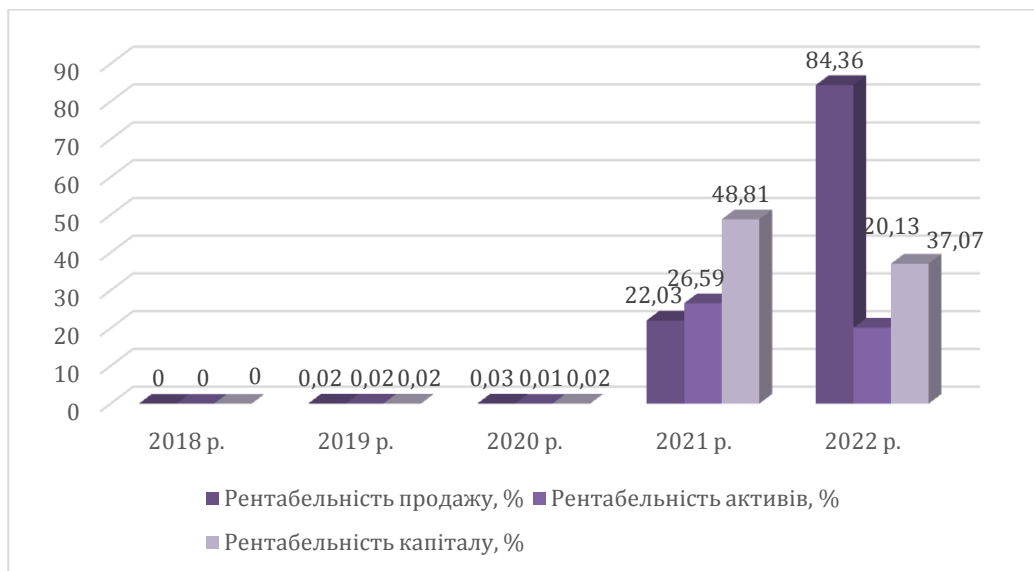


Рис.2.12. Показники рентабельності ТОВ "Група «Екопром»" за 2018-2022 рр.

Рентабельність продажів [48] була стабільно на показнику 0% протягом 2018-2020 років. Починаючи з 2021 року вона почала рости і фіксована річна рентабельність продажу становить 22,03%. Ріст зумовлений зростанням обсягів продажів, підвищенням цін чи зміною та доповненням видів товарів чи послуг. Таку ж тенденцію можемо побачити у 2022 році, збільшення рентабельності продажу досягла свого піку протягом останніх 5 років – 84,36%.

У 2018-2020 роках коефіцієнти рентабельності капіталу та рентабельності активів, виміряні за чистим прибутком, складають 0%, оскільки підприємство не отримало чистого фінансового прибутку. У 2021

році коефіцієнт рентабельності активів виріс до 26,59%, що стало внаслідок збільшення продуктивності та підвищення виручки від активів, які використовуються підприємством. У 2022 році дохід, який підприємство отримало від продажу продукції знову почав спадати в порівнянні з інвестованими коштами в активи та минулорічним досвідом, що веде до зниження ефективності використання цих активів.

Рентабельність капіталу за 2021 рік становить 48,81%, отже бачимо суттєвий ріст з попередніми досліджуваними роками (2018-2020рр.). Ріст коефіцієнту рентабельності капіталу вказує на те, що підприємство здатне генерувати більший чистий прибуток від свого власного капіталу. Можливо це є результатом покращення управління активами або збільшення прибутковості проектів, вкладених у підприємство. Однак, у 2022 році відсоток рентабельності капіталу знизився до 37,07%, що ймовірно сталося через зростання власного капіталу.

За останні роки виявлено зменшення ліквідності підприємства, що може призвести до проблем з оплатою зобов'язань через нестачу оборотних активів. Коефіцієнт маневреності власного капіталу залишається стабільним, проте вказує на недостатнє використання для його поточних витрат. Рентабельність активів та капіталу залишились на низькому рівні протягом трьох років, частково зросли та у 2022 році знову спостерігали зниження через збільшення власного капіталу. Проведений аналіз вказує на те, що система оцінки фінансових показників, згідно з економічним змістом, досить низькі, тому потрібно підвищити ефективність управління активами, витратами та фінансовими ресурсами ТОВ "Група «Екопром»".

2.3. Методи підвищення ефективності управління прибутком підприємства для його фінансово-економічної безпеки

Фінансовий успіх підприємств свідчить про ефективне управління та може сприяти розвитку соціально-економічного статусу регіону чи галузі. Методи стратегічного аналізу зовнішнього та внутрішнього середовища, такі як PEST-аналіз і SWOT-аналіз [45], глибоко вивчають зовнішні та внутрішні аспекти підприємства для розуміння його конкурентної позиції та можливостей розвитку.

PEST-аналіз у фокусі має політичні, економічні, соціальні та технологічні аспекти, які можуть впливати на стратегію підприємства. Цей метод спрямований на виявлення подій, які не залежать від підприємства, але можуть впливати на його результати. Чотирьох-елементний підхід PEST розглядає спільний вплив цих факторів на бізнес і визначає загальні тенденції та можливі ризики.

SWOT-аналіз, у свою чергу, акцентує увагу на внутрішніх сильних і слабких сторонах підприємства, а також на зовнішніх можливостях та загрозах. Цей метод допомагає формувати список стратегій, враховуючи характеристики підприємства і його відношення до зовнішнього середовища.

Кожен із цих методів має важливість для розуміння ситуації підприємства та розробки стратегії, але вони мають різні підходи до аналізу: PEST-аналіз – для огляду тенденцій зовнішнього середовища, SWOT-аналіз – для внутрішнього огляду сильних і слабких сторін, можливостей та загроз

З урахуванням фінансово-економічного аналізу ТОВ "Група «Екопром»", необхідно розробити стратегії для збільшення прибутку на підприємстві [24]. Проте для визначення таких стратегій потрібно провести оцінку сильних та слабких сторін підприємства. (табл.2.2)

Таблиця 2.2.

Оцінка сильних та слабких сторін ТОВ "Група «Екопром»"

Сильні сторони	Слабкі сторони
Система розподілу	
1. Великий досвід виробництва і продажів продукції; 2. Створення бази даних клієнтів і постачальників.	1. Недостатній власний досвід реклами; 2. Не ефективний розподіл коштів у всій структурі підприємства.
Послуги, що надаються	
1. Виробництво якісних продуктів харчування; 2. Швидка доставка товару до клієнта; 3. Якість продукції відповідає ГОСТам.	1. Відсутність можливості впливати на постачальників; Не сертифікована продукція, так як кожен з видів товару в одному екземплярі.
Власні фінансові кошти	
1. Великий власний капітал; 2. Кількість оборотних активів; 3. Дебіторська заборгованість.	1. Недостатньо оборотних активів для різкого підвищення попиту; 2. Низька рентабельність активів; 3. Високий коефіцієнт позикових коштів.
Організація управління	
1. Моментальна реакція на зміну умов на ринку; 2. Кваліфікований управлінський персонал.	1. Вище керівництво розподіляє ресурси та кадри.

Проведемо аналіз можливостей і загроз і складемо таблицю 2.3.

Таблиця 2.3.

Аналіз можливостей та загроз ТОВ "Група «Екопром»"

Можливості	Загрози
Суспільство	
1. Розширення каналів збуту.	1. Бізнес не застрахований від будь-яких ситуацій.
Тенденція розвитку ринку [32]	
1. Розширення виробництва; 2. Розширення видів продукції; 3. Постачання товарів в інші міста і країни.	1. Прийняття нових стандартів; 2. Рівень інфляції.

Продовження таблиці 2.3

Конкуренти	
1. Погіршення позицій конкурентів через причини низького рівня менеджменту.	1. Зниження ціни конкурентів; 2. Поява нових конкурентів на ринку.
Розподіл	
1. Постійна потреба в продуктах харчування; 2. Збільшення попиту і як наслідок підйом економіки.	1. Ризик платоспроможності клієнтів.
Споживачі	
1. Охоплення нових цільових груп; 2. Збільшення чека покупки.	1. Зниження доходів населення.

За проведеним аналізом робимо висновок, що є кілька

- напрямів розвитку підприємства:
- заповнення поточної ринкової ніші;
- покращення продукції, що вже продається;
- збільшення обсягу реалізації (поширення на більшу кількість міст України);
- вихід на малозаповнений інтернет-ринок.

Аналізуючи варіанти напрямів розвитку підприємства можна зробити висновок, що збільшити прибуток можливо за допомогою збільшення виручки від реалізації та зменшення витрат на підприємстві. Оскільки товари підприємства є в спеціалізованих магазинах, то прибуток можна збільшити за рахунок привернення уваги до товарів [42]. Підвищити чек споживачів можна шляхом збільшення різноманітності продукції, що продається; проведенням акцій (розпродажі, знижки).

ТОВ "Група «Екопром»" відчуває проблеми в управлінні, формуванні, розподілі прибутку, тому потрібно розглянути певні методи вирішення цих питань. Керівництво прагне більшу частину прибутку залишити нерозподіленою, тобто поповнити резерви, які дадуть змогу зміцнити основи самофінансування.

Достатня сума прибутку забезпечує розширення виробництва і вирішення завдань, що стоять перед організацією. Організації необхідно приділяти сферам реалізації та збуту продукції, тому що потреби і запити споживачів зростають і стають дедалі індивідуальними, а ринки пропозиції – різноманітнішими.

ТОВ має розробити стратегічний план [24] для збільшення прибутку, наприклад:

- оптимізація собівартості: ефективне використання ресурсів та раціоналізація процесів для зниження витрат на виробництво;
- розширення ринків продажів: представитися у більшій кількості магазинів і брати участь у ярмарках для залучення нових клієнтів;
- ефективність у збуті: максимізація оборотних коштів, оптимізація запасів та швидкості переміщення готової продукції;
- ефективне використання ресурсів: зменшення витрат на виробництво через підвищену продуктивність та оптимізацію ресурсів;
- дотримання умов договорів: суворе дотримання умов укладених договорів для забезпечення взаємовигідних умов із замовникам.

Протягом останніх років було помічено зниження ліквідності підприємства, що може призвести до проблем з вчасною оплатою зобов'язань через нестачу оборотних активів. Коефіцієнт маневреності власного капіталу залишається стабільним, проте свідчить про недостатнє використання його для поточних потреб. Рентабельність активів та капіталу залишається на низькому рівні впродовж трьох років, виходячи на певний час вище, а потім знову зменшується через збільшення власного капіталу. Виконаний аналіз показує, що система оцінки фінансових показників має досить низький рівень, тому є необхідність підвищення ефективності управління активами, витратами та фінансовими ресурсами у компанії "Група «Екопром»".

Щоб збільшити прибуток, важливо ретельно аналізувати постачальників, споживачів та ринок збуту. Постійні маркетингові дослідження дозволяють враховувати побажання споживачів, їхню

купівельну спроможність і оцінювати конкурентів. На основі цих аналізів можна регулювати ціни на продукцію, розширювати обсяг виробництва та підвищувати ціноутворення, враховуючи якість товару. Однак, підвищення цін повинно супроводжуватися високою якістю продукції, оскільки споживачі не куплять продукцію з високою ціною та низькою якістю [46].

Також зменшення собівартості товару може бути досягнуто за рахунок оптимізації витрат. Заміна ручної праці на автоматизовану за допомогою нових технологій може знизити загальні витрати. Проте це потребує ретельного дослідження процесів. Нові методи управління, такі як спільна робота працівників або їх об'єднання, також можуть знизити витрати.

Усі ці заходи пов'язані між собою і спрямовані на збільшення прибутку, зниження витрат та покращення якості продукції. Зазначимо, що великою проблемою для багатьох підприємств є низька якість продукції. Низька якість продукції може спричинити не лише втрату поточних клієнтів, але й негативно вплинути на рівень продажів, бо споживачі шукають якість, надійність та задоволення від покупки, що можуть бути не досягнуті при придбанні товарів низької якості.

Висновки до другого розділу

Підсумовуючи другий розділ, можна стверджувати, що для успішного управління прибутком [3] необхідно враховувати велику кількість важливих аспектів, що визначають діяльність підприємства:

перш за все, потрібно об'єднати управління прибутком і загальне управління підприємством, оскільки управлінські рішення завжди мають вплив на прибуток;

друга важлива річ – комплексність у формуванні управлінських рішень. Тут ключовою є системність дій, які призведуть до формування та оптимального використання прибутку підприємства;

третій аспект – врахування динаміки, яка дозволить адаптуватися до змін у зовнішньому середовищі, ресурсах та управлінських структурах.

Після розрахунку рентабельності виявилось, що всі показники зросли за останні два роки, що стало результатом збільшення обсягів продажів та підвищенням цін. Отже, дані з усіх проведених аналізів показали, що підприємство неефективно використовує власні ресурси через що має проблеми з управлінням прибутком.

Проведений аналіз сильних та слабких сторін, а також оцінка можливостей і загроз показали, що великий досвід виробництва і продажів продукції разом з базою даних клієнтів є сильними сторонами. Це дозволяє ТОВ "Група «Екопром»" успішно конкурувати і забезпечує виробництво якісних продуктів, що формує позитивне враження про підприємство.

Великий власний капітал, кількість оборотних активів та дебіторська заборгованість дозволяють ТОВ "Група «Екопром»" ефективно використовувати запаси і бути на плаву, а також потенційно мати кошти продані в борг.

Серед слабких сторін виокремлено недостатній досвід у рекламі, відсутність впливу на постачальників та неефективний розподіл коштів з боку вищого керівництва.

Серед можливостей виділено ймовірність розширення каналів збуту та виробництва, постачання продукції в інші міста та країни, а також збільшення попиту, що призведе до підйому економіки.

Отже, підприємству варто постійно проводити маркетингові дослідження, щоб відслідковувати динаміку ринку та адаптовувати свою стратегію згідно тенденцій розвитку в своїй галузі.

РОЗДІЛ 3. МОЖЛИВОСТІ ТА СТРАТЕГІЯ УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ТОВ "ГРУПА «ЕКОПРОМ»" ДЛЯ ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ ЙОГО ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ

3.1. Можливості удосконалення управління прибутком ТОВ "Група «Екопром»"

Аналіз управління прибутком у ТОВ "Група «Екопром»" показав потребу в розробці комплексу заходів для його удосконалення. В умовах нестабільної економіки та війни, ефективне управління прибутком стає ледь не основною проблемою фінансової стійкості підприємства і стає як ніколи важливою. У дипломній роботі пропонується акцентувати увагу на розробці стратегії управління прибутком, використанні тестів для формулювання альтернативних рішень та знайти оптимальний варіант розвитку підприємства. Для покращення обґрунтованості стратегії управління ресурсами у підприємстві, запропоновано використовувати графоаналітичну модель «квадрат потенціалу» [18].

Ця модель дозволяє оцінити ефективність використання виробничих, кадрових, маркетингових та фінансових ресурсів на підприємстві. При успішному використанні ресурсів форма чотирикутника буде наближатися до квадрата. Однак будь-яке відхилення чотирикутника свідчить про незбалансованість управління ресурсами у компанії "Група «Екопром»".

Графоаналітична модель «квадрат потенціалу» дозволяє кількісно вимірювати ефективність використання ресурсів та проводити комплексний аналіз сфер управління підприємством через сторони чотирикутника, що відображають основні аспекти управління [8]. У рамках цього підходу була створена діагностична таблиця 3.1 для аналізу ефективності використання виробничих ресурсів у компанії [12].

Таблиця 3.1

Оцінка виробничого потенціалу ТОВ "Група «Екопром»"

Параметр	Оцінка, бали (максимальна оцінка – 10 балів)
Організація закупки ресурсів	9
Достатність енергетичних ресурсів	8
Контроль за використання виробничих ресурсів	3
Частка НДДКР у загальному обсязі робіт	2
Достатність виробничих ресурсів	8
Разом	30

ТОВ "Група «Екопром»" має постійних постачальників, тому оцінка за цим параметром висока на рівні 9 балів. Проте важливо регулярно переглядати перелік постачальників, контролювати нових учасників ринку, та вивчати їхню репутацію, щоб забезпечити оптимальні умови співпраці.

У питанні енергетичних ресурсів оцінка становить 8 балів, але в контексті нового електричного ринку з'являються можливості для зниження витрат та отримання конкурентних переваг.

Керівництво підприємства неефективно виконує функції контролю над виробничими ресурсами, тому за це 3 бали. Введення спеціаліста з внутрішнього контролю та аудиту в організаційну структуру може вирішити багато управлінських завдань.

Щодо інноваційної активності, в галузі підприємства вона не так важлива, проте це може сприяти розвитку виробництва та збільшенню прибутку. Так як наразі підприємство не використовує та не шукає спосіб використати сучасні технологічні можливості за це 2 бали.

Обсяги виробничих ресурсів достатні для підтримки потрібного рівня бізнес-активності, тому 8 балів об'єктивна оцінка.

Для аналізу ефективності використання кадрових ресурсів [5] ТОВ "Група «Екопром»" розроблено Таблицю 3.2.

Оцінка кадрових ресурсів ТОВ "Група «Екопром»"

Параметр	Оцінка, бали (максимальна оцінка – 10 балів)
Організаційне забезпечення	5
Фінансове забезпечення	7
Мотиваційне забезпечення	9
Інформаційне забезпечення	7
Науково-методичне забезпечення	5
Можливості професійного зростання кадрів	5
Разом	38

Оцінка 5 балів для організаційного забезпечення об'єктивна, враховуючи, що, наприклад, для відділу транспортно-логістичного забезпечення проводиться підбір персоналу, враховуючи наявність транспортних засобів та графік роботи водіїв, а поставлені вимоги до кандидатів високі - стаж, наявність водійських категорій та технічна освіта [28]. Водночас, у відділі кадрів та управлінні персоналом можуть розглядати кандидатуру на посаду менеджера з продажу навіть без вищої освіти, але з акцентом на високі комунікативні навички.

Фінансове забезпечення оцінено у 7 балів, так як ми могли спостерігати тенденцію збільшення витрат на зарплати працівникам у 2022 році, що можна побачити на рис.2.5.

Організація визнає, що люди є найціннішим ресурсом та важливим елементом у забезпеченні економічної стабільності компанії, саме тому оцінка 9 балів відповідає мотиваційному аспекту. У колективі сформована єдність, спільні цілі через що і є підвищений дух мотивації до реалізації ідей підприємства. Керівництво враховує усі національні та особисті події, що сприяє формуванню спільного відчуття та визначенню корпоративного значення кожного працівника як невід'ємної частини підприємства.

У ТОВ "Група «Екопром»" регулярно проводяться навчання для працівників, які організовує компанія. На цих тренінгах залучаються

професіонали з аудиторських фірм, щоб пояснити та розглянути будь-які зміни у законодавстві, саме тому інформаційне забезпечення оцінено у 7 балів.

Науково-методичне забезпечення - це система документів, яка визначає стандарти, правила та вимоги для розвитку кадрового потенціалу підприємства. Це спрямовано на підвищення ефективності навчання, професійної підготовки та розвитку співробітників, використання сучасних навчальних технологій та стимулювання їхнього професійного зростання. Науково-методичне забезпечення кадрового потенціалу підприємства оцінюється на рівні 5 балів.

Розширення професійних можливостей на підприємстві обмежене через наявний штат персоналу, який вже має потрібну кваліфікацію, і низький рівень плинності кадрів. Компанія наразі не має планів щодо збільшення своїх ресурсів, що призводить до недостатньо високої оцінки 5 балів.

Маркетингові ресурси [43] ТОВ "Група «Екопром»" досліджені у вигляді таблиці 3.3.

Таблиця 3.3

Оцінка маркетингового потенціалу ТОВ "Група «Екопром»"

Параметр	Оцінка, бали (максимальна оцінка – 10 балів)
Асортимент послуг підприємства	8
Цінова політика	9
Збутова політика	4
Комунікаційна політика	3
Управління маркетинговою діяльністю	2
Проведення маркетингових досліджень	2
Разом	28

Асортимент послуг, який пропонує ТОВ "Група «Екопром»", отримав оцінку 8 балів, оскільки ці послуги користуються великим попитом серед

споживачів і відповідають потребам на ринку. Крім того, ці послуги мають важливе значення для кожної людини.

Цінова політика компанії є стандартною: ціни на їхні послуги практично збігаються з середніми ринковими цінами, тому оцінка в 9 балів повністю обґрунтована.

Стратегія збуту потребує покращення, оскільки маркетингова активність компанії є недостатньою, не проводиться ретельна сегментація ринку, аналіз збутової діяльності відсутній, а сама стратегія збуту не сформульована. З цих причин цей аспект відповідає лише на 4 бали.

Комунікаційна політика (3 бали), управління маркетингом (2 бали) та проведення маркетингових досліджень (2 бали). Ці низькі оцінки вказують на не використання маркетингових інструментів у функціонуванні підприємства, що впливає на його пасивність у відносинах із споживачами. Зміни в цьому напрямку стануть важливими для пізнаваності продуктів компанії на цільовому ринку збуту.

Параметри фінансового потенціалу [27] ТОВ "Група «Екопром»" відображено у вигляді Таблиці 3.4. Результати оцінювання спираються на розрахунок показників ліквідності (див. рис. 2.10), фінансової стійкості (див. табл. 2.1) та ділової активності (див. табл. 2.9) за період 2018 – 2022 років.

Таблиця 3.4

Оцінка фінансового потенціалу ТОВ "Група «Екопром»"

Параметр	Оцінка, бали (максимальна оцінка – 10 балів)
Коефіцієнт покриття	8
Коефіцієнт швидкої ліквідності	3
Коефіцієнт фінансової автономії	7
Коефіцієнт фінансового ризику	4
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	7
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	8
Разом	36

Платоспроможність підприємства та коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості отримали високі оцінки, оскільки значення цих коефіцієнтів відповідають нормативам і свідчать про здатність ТОВ "Група «Екопром»" вчасно погасити свої поточні зобов'язання.

Однак є проблеми з швидкою ліквідністю підприємства, яке є фінансово залежним від залучення позикових коштів, а показник фінансового ризику має також критичні значення. Таким чином, при розподілі прибутку ТОВ повинно постійно збільшувати частку, яка направляється на капіталізацію.

Показники ділової активності підприємства відзначаються досить хорошою динамікою, тому коефіцієнт кредиторської заборгованості було оцінено у 7 балів.

Отримані оцінки будуть об'єднані для створення "квадрату потенціалу" [18], який відобразить ресурсну політику ТОВ "Група «Екопром»" (рис.3.1).

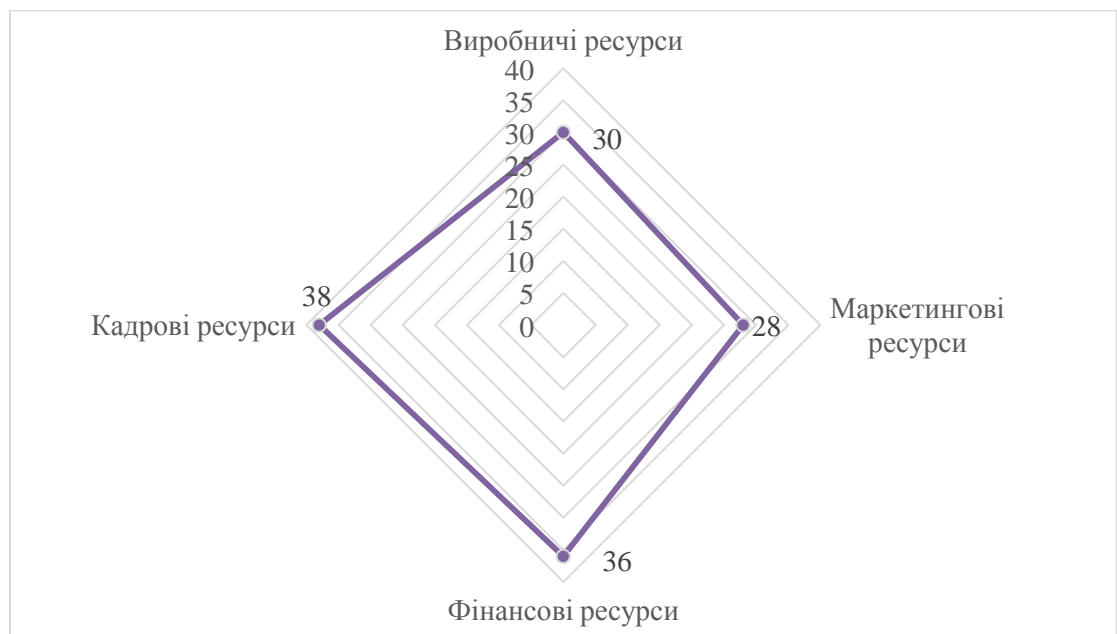


Рис.3.1. Квадрат потенціалу ТОВ "Група «Екопром»"

Результати оцінки показують, що потенціал підприємства "Група «Екопром»" відрізняється від "ідеального", що зображений у формі чотирикутника з сірою суцільною лінією. Це вказує на те, що використання усіх ресурсів підприємства потребує удосконалення. Мінімальна допустима

норма для потенціалу – 60, у компанії "Група «Екопром»" жоден з обчислювальних ресурсів не відповідає такому показнику. Маючи об'єктивний та реальний аналіз ми можемо побачити на регулювання яких ресурсів варто звернути увагу в більшій мірі.

3.2. Стратегія удосконалення системи управління прибутком для фінансово-економічної безпеки підприємства

Після аналізу фінансового стану підприємства, було визначено, що перш за все необхідно збільшити його капіталізацію, адже щоб збільшити почати збільшувати виробничий рівень та рівень маркетингу необхідні кошти. Рівень фінансового ризику досяг критичного значення і підприємство є фінансово залежним. Ці аспекти потребують уваги при розробці стратегії управління прибутком.

Капіталізація підприємства відображає, як ефективно воно перетворює свої ресурси, зокрема частину прибутку, дивідендів та інших фінансових витрат, в додатковий капітал і додаткові ресурси для виробництва. Це сприяє росту власних коштів підприємства.

Підвищення капіталізації у ТОВ "Група «Екопром»" може мати такі результати:

- зменшення фінансової залежності підприємства від зовнішніх джерел;
- збільшення привабливості підприємства для інвестицій;
- підвищення кредитної привабливості підприємства;
- створення кращого іміджу підприємства [22].

Рівень балансової капіталізації [14] визначається співвідношенням активів, доходів, витрат і джерел фінансування. У літературі прийнято говорити про це, як про реальну капіталізацію. Цей показник відображає результати фінансово-господарської діяльності, що виникає з джерел фінансування, а саме з пасиву балансу.

Оцінимо балансову капіталізацію ТОВ "Група «Екопром»" за період 2018 – 2022 рр. у Таблиці 3.5.

Таблиця 3.5

Балансова капіталізація ТОВ "Група «Екопром»"

Показник	Значення за роками, тис. грн				
	2018 р.	2019 р.	2020 р.	2021 р.	2022 р.
Пасив	34368,0	37551,0	72850,0	87340,0	112651,0
Власний капітал	33137,0	32988,0	32993,0	54291,0	54317,0
Необоротні активи	18650,0	16522,0	22210,0	21314,0	18266,0
Оборотні активи	15718,0	21029,0	50640,0	66079,0	94438,0
Засоби праці	17101,0	14973,0	20664,0	19770,0	16724,0
Запаси	6632,0	36184,0	84460,0	20391,0	101916,0

З таблиці 3.5, ТОВ "Група «Екопром»" в результаті господарської діяльності реінвестує прибуток на поповнення необоротних активів: вартість засобів праці збільшилася з 17101 тис. грн у 2018 р. до 20664 тис. грн у 2020 р., хоча впродовж 2021-2022 рр. почали знову менше реінвестувати. Також звертаємо увагу на кількість запасів підприємства, вона збільшилася з 6632 тис. грн у 2018 р. до 101916 тис. грн у 2022 р., тобто можна зробити висновок, що зростає реальна вартість майна або реальна капіталізація. В той же час слід зазначити, що значення коефіцієнту фінансового ризику при такій пропорції елементів балансу є припустимою для подальшого розвитку підприємства та ТОВ "Група «Екопром»" краще подумати про інші способи збільшення капіталізації компанії.

Низький рівень капіталізації та велика залежність від позикових коштів підприємства є результатом неефективної фінансової стратегії. Збільшення потоку коштів можна досягти шляхом активізації маркетингових заходів. Підприємство менш активно привертає увагу клієнтів, тому використання

інструментів інтернет-маркетингу буде важливим, враховуючи особливості його діяльності.

Після діагностики базової капіталізації ТОВ переходимо до наступного етапу: розроблення імовірних сценаріїв розвитку ринкової ситуації.

Розглянемо, які саме переваги отримає ТОВ "Група «Екопром»" від впровадження сценарного підходу при розробленні та реалізації стратегії управління прибутком (табл. 3.6).

Таблиця 3.6

Порівняльний аналіз існуючого та сценарного підходу до стратегічного управління прибутком ТОВ "Група «Екопром»" [15]

Фактор, що аналізується	Традиційний підхід	Сценарний підхід
Трактування майбутнього розвитку подій	Можна передбачати частково або повністю майбутнє шляхом розрахунків на основі поточних тенденцій.	Майбутнє є частково або повністю несподіваним через вплив факторів, які можна передбачити лише частково, включаючи напрям їх впливу.
Базовий підхід, який застосовується для формування стратегії	Детальний план з конкретними термінами, який обов'язково виконується.	Створюються різні сценарії, які охоплюють можливі варіанти майбутніх подій. Вибір сценаріїв базується на стратегічних альтернативах, що сприяє кращій інтеграції стратегії в діяльність підприємства.
Фактор, що аналізується	Традиційний підхід	Сценарний підхід
Відбір ефективної (оптимальної) стратегії	Існує єдина стратегія управління прибутком	Є декілька можливих варіантів стратегій управління прибутком, які враховують різні сценарії розвитку подій. Відбір оптимальної стратегії залежить від конкретної ситуації.
Впровадження (реалізація) стратегії	Управлінські рішення конкретизують сформований план і перетворюють його в реальні дії.	Стратегія оформляється у гнучкому наборі управлінських вирішень.

Продовження таблиці 3.6.

Фактор, що аналізується	Традиційний підхід	Сценарний підхід
Кількість стратегій, прийнятих до впровадження	Одна	Декілька стратегій, які відповідають різним можливим сценаріям подій.
Коригування стратегії або стратегічного плану	Проводиться під впливом обставин ручним способом.	Стратегія не виправляється, але здійснюється переміщення до іншої стратегії, яка відповідає одному з сценаріїв.

Розглянемо основні варіанти розподілу прибутку [29] компанії ТОВ "Група «Екопром»", які вказані в таблиці 3.7.

Таблиця 3.7

Варіанти розподілу прибутку ТОВ "Група «Екопром»"

Сценарій розподілу прибутку	Очікуваний чистий прибуток за 2023 р. залежно від стану середовища, тис. грн		
	Несприятливий	Нейтральний	Сприятливий
60% капіталізація 40% споживання	21476,7	25056,2	28635,6
50% капіталізація 50% споживання	22669,9	26249,3	25772,0
40% капіталізація 60% споживання	20283,6	23863,00	25056,2

Чистий прибуток підприємства у 2022 році складав 23863,00 тис. грн. При реалізації першого сценарію (розподіл прибутку: 60 % – капіталізація та 40 % – споживання) чистий прибуток підприємства за підсумками 2023 р. за умови сприятливого середовища збільшиться на 20 % (28635,6 тис. грн), при несприятливому середовищі – зменшиться на 10 % (21476,7 тис. грн). При нейтральному стані середовища чистий прибуток підприємства збільшиться на 5 % (25056,2 тис. грн).

При реалізації другого сценарію (розподіл прибутку: 50 % – капіталізація та 50 % – споживання) чистий прибуток підприємства за підсумками 2023 р. за умови сприятливого середовища збільшиться на 8 % (25772,0 тис. грн), при несприятливому середовищі – зменшиться на 5 %

(22669,9 тис. грн). При нейтральному стані середовища чистий прибуток підприємства збільшиться на 10 % (26249,3 тис. грн).

При реалізації третього сценарію (розподіл прибутку: 40 % – капіталізація та 60 % – споживання) чистий прибуток підприємства за підсумками 2023 р. за умови сприятливого середовища збільшиться на 5 % (25056,2 тис. грн), при несприятливому середовищі – зменшиться на 15 % (20283,6 тис. грн). При нейтральному стані середовища чистий прибуток підприємства залишиться на рівні 2022 р. та складе 23863,0 тис. грн.

Таблиця 3.7 містить платіжну матрицю, тому для визначення оптимального сценарію розподілу прибутку, ми використовуємо стратегію мінімакс (критерій Севіджа) [40], спрямовану на мінімізацію ризику втрати прибутку, при цьому приймається розумний ризик для можливого збільшення прибутку. На основі платіжної матриці (табл. 3.7) ми будемо матрицю ризиків і прийняття рішення за критерієм Севіджа (табл. 3.8), де елементами є потенційний невибраний прибуток внаслідок неправильних рішень, що можуть виникнути через помилкову оцінку реакції ринку.

Таблиця 3.8

Матриця ризиків при управлінні прибутком ТОВ "Група «Екопром»"

Стратегія *	Платіжна матриця (V(A _i , S _j))			Матриця ризику (R _{ij})		
	Можливий стан середовища*			Можливий стан середовища		
	S1	S2	S3	S1	S2	S3
A1	21476,7	25056,2	28635,6	22669,9 – 21476,7=1193,2	26249,3-25056,2=1193,1	28635,6-28635,6=0
A2	22669,9	26249,3	25772,0	22669,9 – 22669,9 =0	26249,3-26249,3=0	28635,6-25772,0=2863,6
A3	20283,6	23863,0	25056,2	22669,9 – 20283,6=2386,3	26249,3-23863,0=2386,3	28635,6-25056,2=3579,4

*Стратегія:

60 % – капіталізація та 40 % – споживання – **A1**

50 % – капіталізація та 50 % – споживання – **A2**

40 % – капіталізація та 60 % – споживання – **A3**

*Можливий стан середовища:

Несприятливий – S1

Нейтральний – S2

Сприятливий – S3.

Далі обираємо найкраще визначення за критерієм Севіджа за допомогою таблиці 3.9.

Таблиця 3.9

Визначення альтернативи згідно з критерієм Севіджа

Рішення	Можливий стан середовища (матриця ризику)			maxj {Rij}	Mini mixi {Rij}
	S1	S2	S3		
A1	1193,2	1193,1	0	1193,2	
A2	0	0	2863,6	2863,6	
A3	2386,3	2386,3	3579,4	3579,4	найкраще визначення

Отже, на основі розрахунків оптимальним сценарієм розподілу прибутку є варіант, що враховує меншу частку прибутку для капіталізації компанії, тобто 40 % – капіталізація та 60 % – споживання, що в майбутньому знизить рівень фінансового ризику підприємства та підвищить його фінансову незалежність.

Щоб підвищити прибутковість підприємства, слід дотримуватись певної послідовності дій. Спочатку необхідно впроваджувати організаційні заходи, такі як вдосконалення структури виробництва і управління, диверсифікація і реструктуризація. Потім варто звернутися до технічних покращень, таких як оновлення технічної бази і переоснащення виробництва. На завершення, слід акцентувати увагу на економічних важелях і стимулах, таких як цінова політика, маркетинг та оборотні кошти. Якщо цю послідовність порушити, позитивні зміни можуть бути непомітними або взагалі відсутніми в роботі підприємства.

Висновки до третього розділу

1. Оптимізація управління прибутком у ТОВ "Група «Екопром»" шляхом впровадження стратегії, що спрямована на підвищення капіталізації підприємства, є доцільним рішенням. Розподіл 40% прибутку на капіталізацію та 60% на споживання відображає оптимальний баланс між зростанням внутрішніх ресурсів та потребами підприємства.

2. Впровадження цієї стратегії матиме тривалий вплив, збільшуючи інвестиційну привабливість підприємства, підвищуючи його ринкову вартість та зменшуючи фінансові ризики. Це варто поєднувати з комплексом заходів, спрямованих на обмеження ризиків і їх диверсифікацію враховуючи зовнішні та внутрішні фактори.

3. У цілому, ці заходи не лише спрямовані на максимізацію прибутку, а й на стабільність та довгостроковий успіх підприємства на ринку. Порівняння існуючого та сценарного підходу до стратегічного управління прибутком дало зрозуміти що існуючий підхід зазвичай ґрунтується на аналізі минулих даних та поточних показників фінансової діяльності компанії. В той час як сценарний підхід спрямований на розгляд можливих сценаріїв розвитку подій і врахування різних варіантів для досягнення мети. Сценарний підхід дає можливість врахувати ризики, зміни в зовнішньому середовищі та реагувати на них заздалегідь, створюючи більш гнучкі стратегії для досягнення прибутковості.

4. Застосування критерію Севіджа для вибору оптимальної стратегії управління прибутком дозволив вибрати варіант з мінімальним ризиком шляхом аналізу матриці ризику. Ці заходи спрямовані не лише на збільшення прибутку, а й на довгостроковий успіх на ринку збуту. Розробка такої стратегії базується на аналізі ресурсного потенціалу підприємства та збалансованості його складових, що позитивно впливає на управління прибутком та ключові процеси на підприємстві.

ВИСНОВКИ І ПРОПОЗИЦІЇ

Управління прибутком компанії є важливою складовою стратегічного управління, що входить до функціональних стратегій та працює в комбінації з загальною стратегією розвитку. Об'єднання стратегій управління прибутком із управлінням потенціалом підприємства та загальною стратегією стає ключовим при прийнятті рішень в умовах невизначеності та ризику.

При організації управління прибутком, важливо враховувати не лише кількісні, але й якісні показники. Кількісні показники охоплюють ефективність використання основних виробничих фондів, кадровий потенціал та маркетингові ресурси. Серед якісних показників ефективності управління прибутком можна виділити:

- об'єктивність, повноту, своєчасність і комплексність інформації;
- рівень втілення стратегії розвитку підприємства;
- швидкість та якість досягнення поставлених завдань.

Основні напрями вдосконалення управління прибутком підприємства включають:

- розширення обсягів продажів шляхом активізації маркетингових заходів підприємства;
- підвищення потенціалу персоналу за допомогою удосконалення системи мотивації та розвитку корпоративної культури;
- покращення ефективності використання обігових коштів;
- зміцнення конкурентоспроможності підприємства на цільовому ринку збуту;
- впровадження сучасних методичних підходів для оптимізації управлінських процесів на підприємстві.

Підсумовуючи проведені дослідження стосовно удосконалення управління прибутком підприємства доцільно запропонувати наступні висновки.

Прибуток є основним механізмом забезпечення розвитку підприємства. Він дозволяє вдосконалювати матеріально-технічну базу, успішно здійснювати фінансові та інвестиційні операції. Зі зростанням прибутку збільшується обсяг податкових сплат підприємством до бюджетів на всіх рівнях, що сприяє покращенню соціально-економічної ситуації не лише у самого підприємства, а й у державі в цілому.

У результаті дослідження управління прибутком у ТОВ "Група «Екопром»" виявлено, що цей процес не має чіткої систематизованої організації. SWOT-аналіз показав, що на підприємство впливають негативні фактори як зовнішнього, так і внутрішнього середовища. У зв'язку з цим, доцільно для підприємства розробити страхуючу стратегію в бізнесі та переглянути свої слабкі сторони з метою підсилення шляхом ефективнішого управління внутрішніми можливостями компанії.

Аналіз фінансового стану ТОВ "Група «Екопром»" проводився шляхом порівняння валового та чистого прибутку, операційних витрат, оцінки платоспроможності, фінансової незалежності та активності. Внаслідок цього виявлено, що підприємство має здатність до виконання фінансових зобов'язань, але є фінансово залежним та з високим ризиком. Оцінюючи ситуацію, зазначено про необхідність розробки стратегії управління прибутком, з фокусом на підвищення капіталізації підприємства.

У структурі оборотних активів найбільший обсяг становлять виробничі запаси, дебіторська заборгованість за товари, роботи та послуги, та інші оборотні активи. Значно зросла частка дебіторської заборгованості за товари, роботи та послуги з 2018 року до 2022 року свідчить про погіршення фінансової діяльності підприємства.

Коефіцієнт покриття частково відповідає нормативним значенням протягом аналізованого періоду. Останні роки спостерігається тенденція до покращення спроможності погашати поточні зобов'язання.

Управління прибутком у ТОВ "Група «Екопром»" відбувається за участю керівника підприємства, юриста-консультанта та головного бухгалтера.

Аналіз організації управління прибутком ТОВ "Група «Екопром»" підкреслив потребу у комплексному підході до вдосконалення цієї сфери. Основні акценти варто зробити на розробці стратегії управління прибутком, використанні альтернативних рішень у цьому напрямку та застосуванні критерію Севіджа для вибору оптимального варіанту.

Капіталізація ТОВ "Група «Екопром»" низька через неефективну фінансову стратегію, основу якої складає велика частка позикового капіталу та власних коштів. Для збільшення грошових потоків компанії потрібно активізувати маркетингові заходи, оскільки підприємство має обмежену активність у привертанні клієнтів. Використання інтернет-маркетингу буде важливим для підвищення конкурентоспроможності.

При розрахунку критерію Севіджа для оптимального розподілу прибутку було визначено, що передбачуване виділення 40% прибутку ТОВ "Група «Екопром»" на цілі капіталізації є оптимальним. Це допоможе знизити фінансовий ризик і підвищить фінансову незалежність підприємства у майбутньому.

З метою покращення управління прибутком підприємства "Група «Екопром»" пропонується наступне [41]:

1. Проводити аналіз впливу різних чинників на зміну прибутку, розглядаючи збільшення виробництва як основний фактор, що збільшує собівартість і зміну цін. Зміна цін впливає на прибуток чистий через виручку та собівартість, де зростання виручки сприяє зростанню прибутку, а зростання собівартості – його зменшенню.

2. Для постійного забезпечення росту прибутку слід активно шукати невикористані можливості його збільшення, тобто резерви росту. Резерви визначаються на етапах планування, виробництва та реалізації продукції, і включають аналітичний етап виявлення та оцінювання запасів, організаційний етап розробки комплексу заходів для їх використання, та функціональний етап реалізації та контролю за їх виконанням.

3. Для підвищення рентабельності на підприємстві рекомендується дотримуватися послідовності дій: організаційна (вдосконалення структури та управління, диверсифікація виробництва) - технічна (оновлення техніко-технологічної бази) - економічні важелі та стимули (вдосконалення тарифної системи та систем оплати праці). Важливо внести зміни у правильному порядку, щоб досягти позитивних змін в ефективності.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Адонін С. В., Калашнікова Ю. М., Смолянський А. А. Управління діловою активністю підприємства в сучасних умовах. Ефективна економіка. 2021. № 12. – URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=9739>.
2. Атамас О. П., Майстер Т.М. Удосконалення системи управління інформаційною складовою фінансово-економічної безпеки підприємства. Проблеми сучасних трансформацій. Серія: економіка та управління. 2023. №8. – URL: <https://doi.org/10.54929/2786-5738-2023-8-04-02>
3. Белінська С. М., Крисіна І. О. Управління прибутком підприємства. Ефективна економіка. 2022. № 1. – URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=9879>
4. Бондаренко Н. С., Тюленева Ю. В. Удосконалення управління прибутком на підприємстві. Збірник наукових праць молодих вчених факультету менеджменту та маркетингу КПІ ім. І. Сікорського «Актуальні проблеми економіки та управління». 2017. № 11. с. 189-192 – URL: <http://ape.fmm.kpi.ua/article/view/102586>
5. Величко Я. І. Оцінка кадрових ризиків у системі управління персоналом. Економіка транспортного комплексу. 2018. № 32. с. 123-136. – URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=8499>
6. Власова Н. О., Пічугіна Т. С., Смірнова П. В. Оцінка ліквідності та платоспроможності підприємств роздрібно́ї торгівлі: монографія. Харк. держ. ун-т харчування та торгівлі. 2010. – с. 222 – URL: <https://core.ac.uk/download/pdf/50583339.pdf>
7. Воронкова Т. Є., Безпалько Н. Ю. Шляхи підвищення прибутковості підприємства в умовах нестабільного середовища. Інвестиції: практика та досвід. 2016. № 19. с. 42-44. URL: http://www.investplan.com.ua/pdf/19_2016/10.pdf

8. Гончарук О. В., Бузовська Г. О. Методичні положення графоаналітичної оцінки економічного потенціалу підприємства. Глобальні та національні проблеми економіки. – 2016. № 10. с. 302-307.

9. Господарський Кодекс України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15#Text>

10. Gibson H. Charles Financial Reporting & Analysis. The University of Toledo, Emeritus. 12th Edition. 624 p.

11. Дериведмідь О. С. Визначення критеріїв ефективності розвитку торгових мереж. Держава та регіони. Серія: економіка та підприємництво. 2008. №1. с.46-50.

12. Ємельянов О. Ю., Петрушка Т. О., Симак А. В. Показники ефективності використання виробничих ресурсів як інструменти діагностики господарської діяльності підприємств. Економіка та суспільство. 2022. №36. URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-36-32>

13. Жигалкевич Ж. М., Фісенко Е. С. Система управління прибутком як умова ефективного функціонування підприємства. Економіка та суспільство. 2016. №4. URL: https://economyandsociety.in.ua/journals/4_ukr/22.pdf

14. Зимовець В. В., Багацька К. В. Капіталізація реального сектору економіки України: тенденції та наслідки. Світ фінансів : науковий журнал Тернопільського національного економічного університету. 2018. №1. с.7-21. URL: <https://ekmair.ukma.edu.ua/items/5eab669c-fefd-4509-8526-b487407c4d2f>

15. Ковальчук С. В. Застосування сценарного підходу до впровадження маркетингових стратегій управління персоналом у діяльність машинобудівних підприємств. Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. 2017. т.1. с.7-16. URL: http://journals.khnu.km.ua/vestnik/pdf/ekon/pdfbase/2017/2017_6_1/jrn/pdf/3.pdf

16. Колєватова А. В. Напрями вдосконалення процесу формування та управління прибутком на підприємствах. Молодий вчений. 2018. № 5. с.717-720. URL: http://www.psae-jrnl.nau.in.ua/journal/3_71_1_2019_ukr/32.pdf

17. Коробов М. Я. Фінансово – економічний аналіз діяльності підприємств. К.: Знання. 2012. с. 294.
18. Краснокутська Н. С. Потенціал підприємства, формування та оцінка : навч. посібник. К. : Центр навчальної літератури, 2005. с. 352.
19. Кривдюк А. В., Яцишина С. Є. Дослідження економічної категорії платоспроможності підприємства. Економічний простір №15. 2008.
20. Кривицька О.Р. Планування прибутку підприємств під час визначення стратегії його розвитку. Фінанси України. 2005. № 3. с.138–147.
21. Кривов'язюк І. В., Пушкарчук І. М., Волинчук Ю. В. Капіталізація як основа динамічного розвитку підприємства. Економічний форум. 2017. № 1. с. 135-143.
22. Кручак, Л. В. Аналіз стану дебіторської та кредиторської заборгованості суб'єкта господарювання. Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет. Видавничополіграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка». 2016. Том 25. № 2. с. 93-98.
23. Літус П. Р., Коваль О. А. Управління фінансовою стійкістю підприємства. Видавництво ТОВ "ДКС-центр". 2020. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=8402>.
24. Лойко В. В., Несенюк Е. С. Шляхи збільшення обсягу прибутку та підвищення дієвості управління прибутком промислового підприємства в сучасних умовах господарювання. Научний журнал. 2015. №7. с.68-71.
25. Мартиненко В. П., Кушик І. Л. Оцінка управління процесом формування прибутковістю суб'єкта господарювання. Електронний науково-практичний журнал Інфраструктура ринку. 2018. № 17. с.163-168. URL: http://www.market-infr.od.ua/journals/2018/17_2018_ukr/29.pdf.
26. Марченко М. М., Ширяєва Л. В., Онешко С. В., Чиж Л. П., Хотєєва Н. В. Аналіз фінансової звітності підприємства (практикум). 2021. №2. с.176.

27. Марченко В. М., Бондар А. І. Методичний підхід до оцінювання фінансового потенціалу підприємства. Сучасні проблеми економіки і підприємництва. 2017. № 20. С. 142–149.

28. Мелень О. В., Холондач Ю. Ю. Актуальні питання прибутковості підприємства та шляхи її збільшення. Вісник Нац. техн. ун-ту «ХПІ»: зб. наук. пр. Темат. вип.: Технічний прогрес і ефективність виробництва. Харків: НТУ «ХПІ». 2015. № 25 (1134). с. 123-126.

29. Мельник Т. Ю. Теоретичні аспекти аналітичного забезпечення контролювання розподілу прибутку підприємства. Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки». 2015. №2 (12). с.201-205. URL: http://www.ej.kherson.ua/journal/economic_12/104.pdf

30. Небава М. І., Ратушняк О. Г. Менеджмент організацій і адміністрування: навчальний посібник. ВНТУ, 2012. Ч.2. с.108.

31. Николишин С. Є. Прибуток підприємства та особливості управління ним. Молодий вчений. 2017. №2. с.299-303. URL: <http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2017/2/71.pdf>

32. Олійник О. В. Прибутковість різних видів економічної діяльності і тенденції їх розвитку. Вісник ХНАУ. Серія: Економіка АПК і природокористування. 2008. № 7. с. 3-11.

33. Отенко І. П., Азаренков Г. Ф., Іващенко Г. А. Фінансовий аналіз : навчальний посібник. ХНЕУ ім. С. Кузнеця. 2015. с.156.

34. Павленко О. П., Бурсук Г. Ю. Фінансовий аналіз оборотних активів та оптимізація джерел їх формування. Молодий вчений. 2017. URL: <http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2017/10/221.pdf>.

35. Петрова В. Ф. Конспект лекцій з дисципліни «Фінансовий аналіз» (для студентів заочної форми навчання освітньо-кваліфікаційного рівня спеціаліст та слухачів другої вищої освіти спеціальності 7.03050901 Облік і аудит). Харків. нац. ун-т міськ. госп-ва ім. О. М. Бекетова. Харків : ХНУМГ ім. О. М. Бекетова 2017. с.138.

36. Пігуль Н.Г. Управління прибутком підприємства. Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України. 2010. № 28. с.125-132.

URL: [https://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream-download/123456789/56407/7/Pihul_Upravlinnia_prybutkom.pdf](https://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream/download/123456789/56407/7/Pihul_Upravlinnia_prybutkom.pdf)

37. Поддєрьогін А. М., Буряк Л. Д., Павлівський А. М. Фінанси підприємств: підручник 3-тє вид. переробл. та допов. КНЕУ. 2000. с.460.

38. Поддєрьогін А.М. Фінансовий менеджмент: Підручник. КНЕУ. 2005. с.536.

39. Прибуток. Вікіпедія. Вільна енциклопедія. URL : <https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%9F%D1%80%D0%B8%D0%B1%D1%83%D1%82%D0%BE%D0%BA>

40. Рева О. М., Амірсеїдова Л. М., Павлів О. Б., Гусейнова Н. Н. Критерій Севіджа у вдосконаленні моделей ефектів/дефектів ризику інвестиційних рішень. Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Серія "Економічні науки". КНТУ. 2010. №1(18). с.17-22. URL: <https://dspace.kntu.kr.ua/server/api/core/bitstreams/788d9e3f-3ebf-4e62-bb3a-57aae0bf4527/content>

41. Романова Т. В., Даровський Є. О. Чинники, що впливають на збільшення прибутку підприємства України в сучасних умовах. Ефективна економіка. 2015. №4.

42. Руделіус О. М., Азарян Н. О., Бабенко Н. О. Маркетинг: Підручник. 4-те видання. Навчально-методичний центр «Консорціум з удосконалення менеджмент-освіти в Україні». 2009 с.377- 385

43. Рябенко В.В. Методика вартісної оцінки маркетингового потенціалу підприємства. 2010. URL:

<https://dspace.nuft.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/16393/1/Stattya17.pdf>

44. Фінансовий результат. Вікіпедія. Вільна енциклопедія. URL: https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%A4%D1%96%D0%BD%D0%B0%D0%BD%D1%81%D0%BE%D0%B2%D0%B8%D0%B9_%D1%80%D0%B5%D0%B7%D1%83%D0%BB%D1%8C%D1%82%D0%B0%D1%82

45. Ханенко А. В. SWOT-аналіз та PEST-аналіз в управлінні проєктами машинобудівного підприємства. Вісник Хмельницького національного університету. 2021, №6. с.106-112 URL: <http://journals.khnu.km.ua/vestnik/wp-content/uploads/2021/12/vknu-es-2021-n-6-t-1-300.pdf>

46. Хмелевський О. В. Оцінка якості прибутковості в іноваційно-інвестиційному розвитку підприємств машинобудування. Економіст. 2008. № 3. с.50-53.

47. Хорунжак Н. М., Портоварас Т. Р. Аналіз операційних витрат: джерела та методи Інноваційна економіка. 2019. № 7-8 с.132-139.

48. Шеремет А. Д. Комплексний економічний аналіз господарської діяльності: підручник для вузів. М.: ИНФРА-М. 2019. с.416.

49. Юрчишена Л. В., Волинець С. М. Аналіз ефективності використання основних засобів на підприємстві. "Ефективна економіка". 2011. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=668>.

50. Яцишин Н. А. Методика аналізу фінансового стану підприємства. Економічний аналіз: зб. наук. праць . Тернопільський національний економічний університет. Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету „Економічна думка”/ 2013. №10. Ч.4. с.439–445.

ДОДАТКИ

Оцінка майна та капіталу ТОВ "Група «Екопром»" за 2018-2022рр.

№ з/п	Види активів (майна) та пасивів (капіталу)	2018 р.	2019 р.	2020 р.	2021 р.	2022 р.	Відношення у % 2022 р. до 2018 р.
	Майно - усього	34368,0	37551,0	72850,0	87340,0	112651,0	327,8
1	Необоротні активи	18650,0	16522,0	22210,0	21314,0	18266,0	97,9
1.1	Основні засоби	17101,0	14973,0	20664,0	19770,0	16724,0	97,8
1.2	Довгострокові біологічні активи	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0
2	Оборотні активи	15718,0	21029,0	50640,0	66079,0	94438,0	600,8
2.1	Запаси	6632,0	36184,0	84460,0	20391,0	101916,0	1536,7
2.2	Поточна дебіторська заборгованість	8883,0	2570,0	8290,0	1034,0	35209,0	396,4
2.3	Гроші, їх еквіваленти та поточні фінансові інвестиції	203,0	85,0	2,0	58,0	159,0	78,3
2.4	Інші оборотні активи	0,0	281,0	117,0	103,0	8059,0	0
2.5	Витрати майбутніх періодів	0,0	1,0	1,0	3,0	0,0	0
3	Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0
	Капітал- усього	34368,0	37551,0	72850,0	87340,0	112651,0	327,8
4.	Власний капітал	33137,0	32988,0	32993,0	54291,0	54317,0	163,9
4.1	Зареєстрований (пайовий) капітал	13000,0	13000,0	13000,0	13000,0	13000,0	100,0
5.	Зобов'язання і забезпечення	1231,0	4563,0	39857,0	33047,0	58334,0	4738,7
5.1	Довгострокові зобов'язання	94,0	20,0	20,0	8234,0	8234,0	8759,6
5.2	Поточні зобов'язання	1137,0	4543,0	39837,0	24813,0	50100,0	4406,3
5.3	Поточна кредиторська заборгованість	271,0	1192,0	23117,0	1619,0	371,0	136,9

Додаток Б

Оцінка руху та функціонального стану основних засобів ТОВ "Група
«Екопром»" за 2018-2022рр.

№ з/п	Показник	Формула розрахунку	2017 р.	2018 р.	2019 р.	2020 р.	2021 р.	Відношення у % (відхилення,+;) 2021 р. до 2018р.
1	Вартість основних засобів на початок року	Ф.№1: 1011	25145,0	23181,0	23370,0	30624,0	32875,0	130,7
2	Надійшло за рік	Ф.№5: 260	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0
3	Вибуло за рік	Ф.№5: 260 гр.8+11+12	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0
4	Вартість основних засобів на кінець року	Ф.№1: 1011 (гр.4)	23181,0	23370,0	30624,0	32875,0	33448,0	144,3
5	Нараховано амортизації за рік	Ф.№1: 1012 (гр.4-гр.3)	2085,0	2317,0	1563,0	3145,0	3619,0	173,6
6	Знос основних засобів: а) на початок року	Ф.№1: 1012 (гр.3)	3995,0	6080,0	8397,0	9960,0	13105,0	328,0
	б) на кінець року	Ф.№1: 1012	6080,0	8397,0	9960,0	13105,0	16724,0	275,1
<i>Показники руху основних засобів</i>								
7	Річний приріст(+) або зменшення(-), тис.грн.	п.4 - п.1	-1964,00	189,00	7254,00	2251,00	573,00	-29,2
8	Темп зростання (зниження), %	п.4 / п.1 x 100	92,19	100,82	131,04	107,35	101,74	9,6
9	Темп приросту (зменшення), %	п.8-100	-7,81	0,82	31,04	7,35	1,74	9,6
10	Коефіцієнт оновлення, %	п.2 / п.4 x 100	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,0
11	Коефіцієнт вибуття, %	п.3 / п.1 x 100	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,0
12	Період оновлення (100/ 0	0	0	0	0	0	0
13	Коефіцієнт заміни (простого відт-ня), %	п.3 / п.2 x 100	0	0	0	0	0	0
14	Коефіцієнт розширення	п.7 / п.2 x 100	0	0	0	0	0	0
15	Період обороту, років	((п.1 + п.4)/ 2) / п.5	11,59	10,05	17,27	10,10	9,16	79,1
<i>Показники функціонального стану основних засобів</i>								
16	Коефіцієнт зносу, %: а) на початок року	п.6а / п.1 x 100	15,89	26,23	35,93	32,52	39,86	24,0
	б) на кінець року	п.6б / п.1 x	24,18	36,22	42,62	42,79	50,87	26,7
17	Коефіцієнт придатності, %: а) на початок року	100-16а	84,11	73,77	64,07	67,48	60,14	-144,2
	б) на кінець року	100-16б	75,82	63,78	57,38	57,21	49,13	-26,7

Додаток В

Фінансові результати діяльності ТОВ "Група «Екопром»" за 2018-2022рр.

№ з/п	Показник	Формула розрахунку	2018 р.	2019 р.	2020 р.	2021 р.	2022 р.	Відношення у % 2022 р. до 2018 р.
1	Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	Ф.№2: 2000	29635,0	34443,0	20341,00	96704,00	23863,00	80,5
2	Операційні витрати, у тому числі: а) собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг);	Ф.№2: 2050	28948,00	30118,0	17551,00	80143,00	16815,00	58,1
	б) адміністративні витрати;	Ф.№2: 2130	2585,0	3019,0	1989,0	3880,0	2864,0	110,8
	в) витрати на збут;	Ф.№2: 2150	0,00	0,00	0,00	0,00	853,00	0
	г) інші операційні витрати.	Ф.№2: 2180	4139,0	4704,0	974,00	2272,0	1529,0	36,9
3	Валовий прибуток (збиток)	п1-п2а або Ф.№2:	687,00	4325,0	2790,0	16561,0	7048,0	1025,9
4	Валовий прибуток (збиток) у % до чистого доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	п3/п1 x 100	2,32	12,56	13,72	17,13	29,54	27,2
5	Прибуток (збиток) від операційної діяльності	Ф.№2: 2190 (2195)	0,00	148,00	0,00	21320,00	20364,00	0
6	Фінансові та інвестиційні доходи	Ф.№2: 2200+2220+2240	327,00	64,00	36,00	1059,00	30,00	9,2
7	Фінансові та інвестиційні витрати	Ф.№2: 2250+2255+2270	2804,00	205,00	0,00	1078,00	263,00	9,4
8	Фінансовий результат до оподаткування	Ф.№2: 2290 (2295)	0,00	7,00	6,00	21301,00	20131,00	0
9	Витрати (дохід) з податку на прибуток	Ф.№2: 2300	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0
10	Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	Ф.№2: 2305	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0
11	Чистий прибуток (збиток)	Ф.№2: 2350 (2355)	0,00	7,00	6,00	21301,00	20131,00	20131,0
12	Чистий прибуток (збиток) у % до чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	п11/п1 x 100	0,00	0,02	0,03	22,03	84,36	84,4
13	Чистий прибуток (збиток) у % до валового прибутку (збитку)	п11/п3 x 100	0,00	0,16	0,22	128,62	285,63	285,6

Оцінка фінансової стійкості ТОВ "Група «Екопром»" за 2018-2022рр.

№ з/п	Показник	Нормативне значення	2018 р.	2019 р.	2020 р.	2021 р.	2022 р.	Відношення у % 2022 р. до 2018 р.
1.1	Коефіцієнт автономії	>0,5	0,96	0,88	0,45	0,62	0,48	50,0
1.2	Коефіцієнт концентрації залученого капіталу	<0,5	0,04	0,12	0,55	0,38	0,52	1445,7
1.3	Коефіцієнт фінансування	>1	26,92	7,23	0,83	1,64	0,93	3,5
1.4	Коефіцієнт фінансового ризику	<1	0,04	0,14	1,21	0,61	1,07	2891,0
1.5	Коефіцієнт довгострокового залучення позикових коштів	Зменшення	1,00	1,00	1,00	0,87	0,87	87,1
1.6	Коефіцієнт структури залученого капіталу	Збільшення	0,08	0,00	0,00	0,25	0,14	184,8
2.1	Коефіцієнт маневреності власного капіталу	Збільшення	14581,0	16486,0	10803,0	41211,0	41237,0	282,8
2.2	Коефіцієнт забезпеченості оборотних коштів	>0,1	0,93	0,78	0,21	0,62	0,44	47,1
2.3	Коефіцієнт забезпеченості запасів	>0,5	2,20	0,46	0,13	2,02	2,02	92,0
2.4	Коефіцієнт маневреності власних оборотних коштів	Збільшення	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	48,5
3.1	Коефіцієнт реальної вартості майна	Збільшення	0,69	1,36	1,44	0,46	0,36	51,6
3.2	Коефіцієнт реальної вартості основних засобів у майні	Збільшення	0,50	0,40	0,28	0,23	0,18	35,3
3.3	Коефіцієнт накопичення амортизації	Збільшення	0,26	0,36	0,33	0,40	0,40	151,9
3.4	Коефіцієнт співвідношення оборотних і необоротних активів	Збільшення	0,84	1,27	2,28	3,10	4,43	525,7

Оцінка ліквідності ТОВ "Група «Екопром»" за 2018-2022 рр.

№ з/п	Показник	Нормативне значення	2018 р.	2019 р.	2020 р.	2021 р.	2022 р.	Відношення у % 2022 р. до 2018 р.
1.1	Високоліквідні активи (А1)	≥П1	203,00	85,00	2,00	58,00	159,00	78,33
1.2	Середньоліквідні активи (А2)	≥П2	8883,00	2851,00	8407,00	1137,00	43268,00	487,09
1.3	Низьколіквідні активи (А3)	≥П3	6632,00	36184,00	84460,00	20391,00	20391,00	307,46
1.4	Найбільш строкові зобов'язання (П1)	≤А1	271,00	1192,00	23117,00	1619,00	371,00	136,90
1.5	Короткострокові зобов'язання (П2)	≤А2	866,00	3351,00	16720,00	23194,00	49729,00	5742,38
1.6	Довгострокові зобов'язання (П3)	≤А3	94,00	20,00	20,00	8234,00	8234,00	8759,57
2.1	Коефіцієнт абс ліквід	≥0,2	0,18	0,02	0,00	0,00	0,00	1,78
2.2	Проміжний коефіцієнт покриття	≥0,7	7,99	0,58	0,21	0,04	0,71	8,83
2.3	Коефіцієнт покриття	≥2	13,82	4,63	1,27	2,66	1,88	13,64
2.4	Коефіцієнт загальної платожності	Збільшення	27,92	8,23	1,83	2,64	1,93	6,92
3.1	Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	-	29635,00	34443,00	20341,00	96704,00	23863,00	80,52
3.2	Середньорічна вартість оборотних активів	-	22092,00	18373,50	35834,50	58359,50	80258,50	363,29
3.3	Коефіцієнт обертання оборотних активів	Збільшення	1,34	1,87	0,57	1,66	0,30	22,16
3.4	Коефіцієнт завантаження оборотних активів	Зменшення	0,75	0,53	1,76	0,60	3,36	451,17
3.5	Тривалість одного об оборотних активів, днів	Зменшення	268	192	634	217	1211	451

Комплексна (рейтингова) оцінка фінансового стану ТОВ "Група «Екопром»"

№ з/п	Показники	2018 р.		2019 р.		2020 р.		2021 р.		2022 р.		Питома вага (Vi, %) в інтегровано-му показнику
		Значення	Рейтинг	Значення	Рейтинг	Значення	Рейтинг	Значення	Рейтинг	Значення	Рейтинг	
1.1	Коефіцієнт поточної ліквідності	13,82	10	4,63	10	1,27	10	2,66	10	1,88	10	8
1.2	Коефіцієнт швидкої ліквідності	7,99	0	0,58	3	0,21	10	0,04	10	0,71	10	8
2.1	Період оборотності дебіторської заборгованості, днів	163,52	10	59,85	10	96,10	10	119,09	6	685,68	10	9
2.2	Період оборотності оборотних виробничих фондів та готової продукції і товарів, днів	76,97	5	205,24	3	298,09	4	216,09	3	32,58	5	9
2.3	Період оборотності активів, днів	424,19	10	345,57	10	583,87	10	162,47	4	819,24	9	9
3.1	Коефіцієнт фінансової незалежності%	3,58	10	12,15	10	54,71	10	37,84	10	51,78	10	9
3.2	Частка оборотних активів, сформованих за рахунок власних коштів, %	92,77	10	78,40	10	21,33	10	62,37	10	43,67	10	9
4.1	Рентабельність продажу, %	0,00	10	0,02	10	0,03	10	22,03	10	84,36	10	9
4.2	Рентабельність активів, %	0,00	10	0,02	10	0,01	10	26,59	10	20,13	10	9
4.3	Рентабельність капіталу, %	0,00	10	0,02	10	0,02	10	48,81	10	37,07	10	9
5.1	Знос основних засобів, %	26,23	10	35,93	10	32,52		39,86	9	50,00	9	7
5.2	Частка простроченої кредиторської заборгованості, %	4330,0		16565,0		83430,0		281,16		603,42		5
	Інтегрований показник фінансового стану	8,25		8,31		8,26		7,90		8,89		100