

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ДОНЕЦЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ ВАСИЛЯ СТУСА

ФАЙВІШЕНКО ДМИТРО ІГОРОВИЧ

Допускається до захисту:
завідувач кафедри
менеджменту та поведінкової економіки,
д.е.н., професор

_____ О.А. Дороніна
«__» _____ 20__ р.

**УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ДЛЯ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ
ФУНКЦІОНУВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ (НА ПРИКЛАДІ ПП ЖЕНЕВА-ПЛЮС)**

Спеціальність 073 Менеджмент
Кваліфікаційна (бакалаврська) робота

Науковий керівник:
А.В. Синиченко, старший викладач
кафедри менеджменту та
поведінкової економіки

(підпис)

Оцінка: _____ / _____ / _____
(бали/за шкалою ЄКТС/за національною шкалою)

Голова ЕК: _____
(підпис)

Вінниця 2024

АНОТАЦІЯ

Файвішенко Д.І. Управління прибутком для підвищення ефективності функціонування організації. Спеціальність 073 Менеджмент. Донецький національний університет імені Василя Стуса, 2024.

У кваліфікаційній (бакалаврській) роботі досліджено економічну сутність та генезис категорії «прибуток організації», розглянуто процес управління прибутком, проаналізовано теоретичні засади підвищення ефективності функціонування організації, виконано аналіз господарської діяльності, проаналізовано фінансові результати, зроблено аналіз рентабельності, здійснено імітаційне моделювання факторів формування прибутку та запропоновано рекомендації з підвищення ефективності управління прибутком ПП «Женева-Плюс» на основі багатфакторної мультиплікативної моделі.

Ключові слова: прибуток, фінансові результати, ефективність, управління прибутком, моделювання прибутку.

53 с., 14 табл., 27 рис., 4 дод., 50 джерел.

Faivishenko D.I. Profit management to increase the effectiveness of the organization's functioning. Specialty 073 Management. Vasyl' Stus Donetsk National University, 2024.

In the qualification (bachelor's) thesis, the economic essence and genesis of the category "profit of the organization" was investigated, the process of profit management was considered, the theoretical principles of increasing the efficiency of the organization's functioning were analyzed, economic activity was analyzed, financial results were analyzed, profitability was analyzed, simulation modeling of profit formation factors was carried out and recommendations for increasing the efficiency of profit management of Jeneva-Plus PE on the basis of a multifactorial multiplicative model are proposed.

Key words: profit, financial results, efficiency, profit management, profit modeling.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	4
РОЗДІЛ 1. УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ДЛЯ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ.....	6
1.1 Економічна сутність та генезис категорії «прибуток організації».....	6
1.2 Управління прибутком організації.....	10
1.3 Теоретичні засади підвищення ефективності функціонування організації..	14
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ПРИБУТКУ ПП «ЖЕНЕВА-ПЛЮС».....	17
2.1 Аналіз господарської діяльності ПП «Женева-Плюс».....	17
2.2 Аналіз фінансових результатів ПП «Женева Плюс».....	27
2.3 Аналіз рентабельності ПП «Женева-Плюс».....	31
РОЗДІЛ 3. НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ОРГАНІЗАЦІЇ.....	37
3.1 Рекомендації з підвищення ефективності управління прибутком ПП «Женева-Плюс» на основі багатофакторної мультиплікативної моделі.....	37
3.2 Імітаційне моделювання факторів формування прибутку ПП «Женева- Плюс».....	40
ВИСНОВКИ.....	45
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	47
ДОДАТКИ.....	54

ВСТУП

Актуальність дослідження. З метою підвищення ефективності функціонування організації важливим компонентом є управління її прибутком. Саме прибуток забезпечує можливості зростання показників і розвитку підприємства в цілому, стабільність розвитку і платоспроможність у перспективі, інноваційне розширення і конкурентоспроможність на ринку. Сьогодні на вітчизняних теренах існує низка проблем, зокрема: закриття бізнесів і вихід з ринку багатьох підприємств через воєнні дії, руйнування та окупацію; зниження кількості кваліфікованого персоналу через суттєве зменшення населення країни; зростання кількості збиткових підприємств при одночасному зменшенні загальної кількості компаній в Україні. Все це обумовлює актуальність і своєчасність теми дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання управління прибутком і підвищення ефективності функціонування організації висвічували у своїх працях С. Белінська, Л. Боденчук, Л. Денисенко, Ж. Жигалкевич, А. Корбутяк, І. Крисіна та ін. Проте, питанням управління прибутком в умовах воєнного стану та повоєнного відновлення майже не приділено уваги.

Метою роботи є розробка рекомендацій з управління прибутком для підвищення ефективності функціонування організації. Для ефективного виконання кваліфікаційної роботи і досягнення мети сформульовано такі **завдання**:

- розкрити економічну сутність та генезис категорії «прибуток організації»;
- розглянути процес управління прибутком організації;
- проаналізувати теоретичні засади підвищення ефективності функціонування організації;
- виконати аналіз господарської діяльності ПП «Женева-Плюс»;
- проаналізувати фінансові результати ПП «Женева Плюс»;
- зробити аналіз рентабельності ПП «Женева-Плюс»;

- здійснити імітаційне моделювання факторів формування прибутку ПП «Женева-Плюс»;
- запропонувати рекомендації з підвищення ефективності управління прибутком ПП «Женева-Плюс» на основі багатофакторної мультиплікативної моделі.

Об'єктом дослідження у кваліфікаційній роботі виступає управління прибутком організації, **предметом дослідження** – механізм управління прибутком організації.

Теоретичне значення одержаних результатів полягає у поглибленні теретико-методологічної бази управління прибутком для підвищення ефективності функціонування організації; **практичне значення** полягає в тому, що результати кваліфікаційної роботи можуть бути використані сучасними підприємствами та організаціями різних розмірів, форм власності та видів діяльності у своїй практичній діяльності.

У кваліфікаційній роботі використовувались наступні **методи дослідження**: економіко-математичні, статистичні, аналітичні. **Інформаційною базою** послуговували дані підприємства, наукові праці, монографії та інші посібники з теми. **Елементом наукової новизни** є застосування імітаційного моделювання на основі багатофакторної мультиплікативної моделі Дюпон.

Структура роботи: робота складається зі вступу, трьох частин, висновків, списку використаної літератури і додатків. Загальний обсяг кваліфікаційної роботи становить 53 сторінки. Текст роботи містить 14 таблиць, 27 рисунків, список використаних джерел із 50 найменувань, 4 додатки. Обсяг основного тексту роботи становить 46 сторінок.

РОЗДІЛ 1. УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ДЛЯ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ

1.1 Економічна сутність та генезис категорії «прибуток організації»

Одним з ключових показників діяльності організації є прибуток. По-перше, багато підприємств саме створюються з метою отримання максимального прибутку. По-друге, динамічний розвиток цифрової економіки вимагає нових підходів до управління прибутком. По-третє, в умовах воєнної агресії російської федерації проти України важливою є адаптація організацій до тих змін, які відбуваються навколо і пов'язані з релокацією бізнесу, порушенням ланцюгів поставок, руйнуванням інфраструктури тощо. Адаптація організацій до цих змін відображається у фінансових результатах організацій.

Ст.142 Господарського Кодексу України трактує прибуток як «показник фінансових результатів господарської діяльності суб'єкта господарювання, що визначається шляхом зменшення суми валового доходу суб'єкта господарювання за певний період на суму валових витрат та суму амортизаційних відрахувань» [10].

Ст. 134 Податкового Кодексу визначає прибуток «шляхом коригування (збільшення або зменшення) фінансового результату до оподаткування (прибутку або збитку), визначеного у фінансовій звітності підприємства відповідно до національних положень (стандартів) фінансової звітності, на різниці, які виникають відповідно до положень Податкового кодексу» [40].

Ст. 1 Закону України «Про підприємництво» трактує прибуток як власність підприємця, яку він може спрямувати на визначені особисті цілі» [19]. Слід зазначити, що сьогодні немає єдиної точки зору щодо визначення прибутку організації, що унеможлиблює створення ефективних бізнес-моделей (табл. 1.1). Як свідчить табл. 1.1, теоретично-науковому обґрунтуванню категорії «прибуток» присвячено багато наукових праць, а науковий інтерес до цієї категорії не знижується з роками.

Таблиця 1.1 – **Визначення категорії «прибуток» у сучасній науковій економічній літературі**

Джерело	Визначення
Боденчук Л., Боденчук С., Нідельчу В. [4]	Ключовий показник результатів фінансово-господарської діяльності, за рахунок якого відбувається зростання власного капіталу підприємства, що надає можливості його інвестування в нові проєкти
Колісник О., Томша А. [20]	Позитивний фінансовий результат підприємства, що займає центральне місце в ринковій економіці та є стимулом для суб'єктів господарювання якомога ефективніше використовувати наявні трудові, матеріальні і фінансові ресурси
Кубецька О. М., Остапенко Т. М., Зайченко Р. А. [25]	Основне джерело формування фінансових ресурсів підприємства для забезпечення його розвитку і зростання ринкової вартості
Назаренко І. [29]	Частина доходів, яка залишається на підприємстві після відшкодування усіх передбачених та непередбачених витрат на комерційно-виробничу діяльність підприємства
Піскун А. [38]	Фінансовий результат підприємства за значенням підсумкового результату

Джерело: систематизовано автором за [4,20,25,29,38]

Великий проміжок часу займає і генезис цієї категорії (рис. 1.1). Підводячи підсумок дослідженню наукових поглядів на теорію прибутку, можна виокремити три головні підходи нового часу: по-перше, визначення представників західної політекономії; по-друге, визначення з точки зору політекономії соціалізму; по-третє, визначення з точки зору сучасників-науковців ринкової економіки. Варто зазначити, що наукові погляди на цю категорію продовжують розвиватися під впливом розвитку економічного середовища.

Можна виокремити наступні альтернативні теорії визначення прибутку організації: компенсаційна (Ф. Найт): «прибуток – це плата підприємцю за ризик, його послуги і вкладений у виробництво капітал, а також виконання менеджерських функцій»; функціональна (Й. Шумпетер, Р. Кемпбелл, К. Макконнел, С. Брю, Дж. Робінсон, Е. Чемберлін, П. Самуельсон): «прибуток – це монополістичний дохід, що виникає при застосуванні науково-технічних досягнень»; факторна (К. Менгер, Дж. Кларк, В. Джевонс, Ф. Візер, А. Маршалл, Л. Вальрас): «прибуток – це

результат взаємодії факторів виробництва – одного, наприклад, капіталу чи підприємництва, двох, наприклад, праці і землі чи всіх»; трудова (К. Маркс, Ф. Енгельс): «прибуток – це перетворена форма додаткової вартості, що створюється вирахуванням з продукту праці робітників на користь підприємця як неоплачена праця найманих працівників»; психологічна (Н. Сеніор): «прибуток – це наслідок психологічних факторів впливу, коли підприємці заради виробництва і накопичення жертвують власним добробутом й отримують кошти» [29].

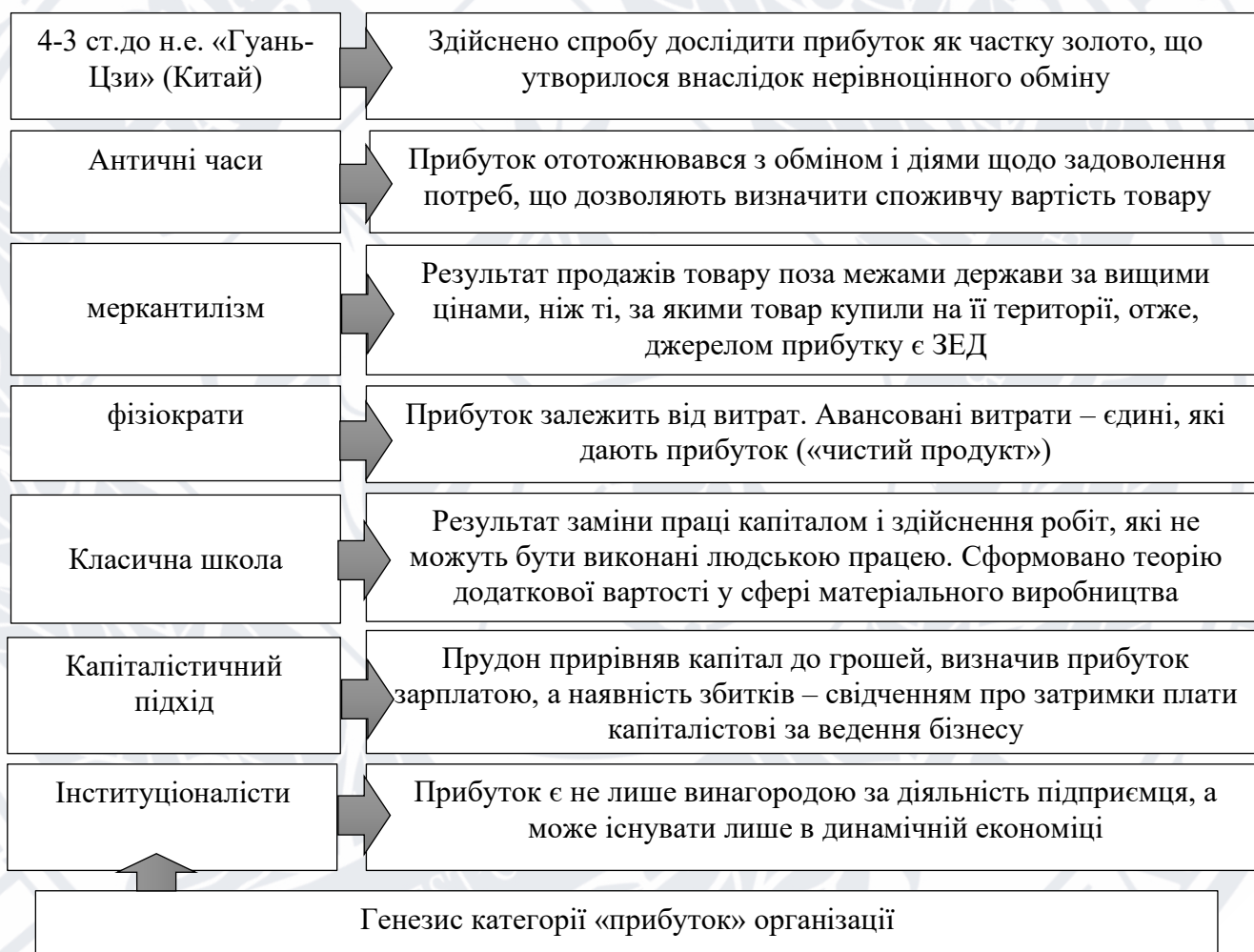


Рисунок 1.1 – Генезис категорії «прибуток» організації

Джерело: систематизовано автором за [3,5,7,30]

На формування абсолютної суми прибутку організації впливають фінансові результати, тобто ефективність його фінансово-господарської діяльності, сфера

діяльності та галузь господарства. Основними функціями прибутку є наступні (рис. 1.2).

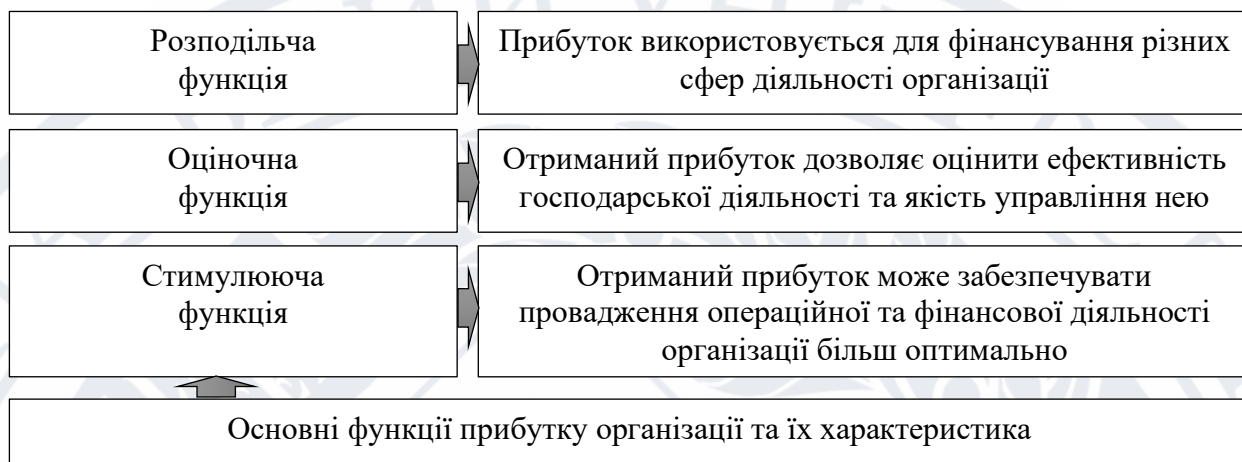


Рисунок 1.2 – Характеристика основних функцій прибутку організації

Джерело: систематизовано автором за [3,5,7,30]

Варто наголосити, що прибуток організації формується під впливом внутрішніх чинників (обсягу випущеної продукції, ціноутворення, асортименту, якості продукції тощо) і зовнішніх чинників (економічних та політичних умов господарювання, місткості ринку, ринкової інфраструктури, платоспроможного попиту споживачів, державного регулювання тощо).

Діяльність з одержання і оптимізації прибутку організації є найважливішим критерієм її розвитку. Підвищити прибуток організації можливо за такими напрямками: по-перше, це збільшення обсягів виробництва і реалізації продукції; по-друге, оптимізація та мінімізація витрат виробництва; по-третє, удосконалення якості реалізованої продукції. При цьому резерви зростання прибутку організації можна умовно розділити на тактичні і стратегічні. До тактичних резервів варто віднести збільшення обсягів реалізації продукції (товарів, робіт, послуг); зниження собівартості та загальних витрат організації і роботу з залишками готової продукції на складі – удосконалення збутової політики тощо. До стратегічних резервів варто віднести зростання прибутку від реалізації одиниці продукції, удосконалення якості

продукції та вихід на нові ринки. Можна зробити висновок, що тактичні резерви є елементними, а стратегічні – комплексними, оскільки кожен комплексний стратегічний резерв складається з кількох елементів, зміна яких має різноспрямований характер – одні складові є драйверами покращення, інші – гальмують розвиток. Резерви збільшення прибутку організації мають ґрунтуватися на проведеній оцінці всіх складових, що дозволить виявити основні умови формування прибутку та детермінанти розвитку організації.

Отже, прибуток організації, як економічна категорія, являє собою частину доходу організації, є важливішою метою провадження підприємницької діяльності, є джерелом формування фінансових ресурсів організації та одним з критеріїв ефективності підприємницької діяльності, а також механізмом захисту організації від банкрутства та є вартісним показником.

1.2 Управління прибутком організації

Сучасне управління пов'язано з певними особливостями, такими як управління змінами, зменшення ролі управлінців середньої ланки, зростання взаємозв'язку між видами діяльності управління та структурою і культурою організації, величезні масиви інформації, адаптація до зовнішнього нестабільного середовища тощо.

Управління, на думку сучасних вчених [4,11,13,17,24,27,34,47], це: по-перше, свідомо і цілеспрямована дія на загальну систему або окремі її ланки, що забезпечує їх оптимальне функціонування і розвиток; по-друге, процес планування, організації, мотивації та контроль організації з метою досягнення координації людських, фінансових, природних і технологічних ресурсів, які необхідні для ефективного виконання завдань; по-третє, сукупність функцій менеджменту для досягнення певного результату; по-четверте, діяльність об'єднаних у визначену систему суб'єктів управління, спрямована на досягнення цілей; по-п'яте, упорядкована сукупність взаємопов'язаних елементів, які відрізняються

функціональними цілями, діють автономно, але спрямовані на досягнення загальної мети; по-шосте, вплив на процес, об'єкт, систему для досягнення певних цілей.

Як і всі економічні системи, управління враховує попит і пропозицію на ринку. На думку О. Черепа, Ю. Калужної, Л. Михайліченка [47], в сьогоdnішніх умовах воєнного стану можуть виникнути певні виклики та проблеми, які можуть вплинути на якість управління, а саме: обмеження свободи дій та рішень; надзвичайні обставини; нестабільність політико-економічної ситуації. З введенням воєнного стану в Україні відбулися такі зміни: фокус уваги змістився на безпеку та здоров'я людей; стабільність є дуже важливою умовою для тих, хто перебуває у більш-менш стабільних умовах. Основними аспектами сучасного процесу управління є: управління якістю в умовах глобальної економіки; збільшення різноманіття робочої сили; «відкритий менеджмент», а саме активна співпраця та залучення зовнішніх стейкхолдерів, формування нових видів управління, VS-управління тощо, для успішного впровадження яких необхідно врахувати наступне (рис. 1.3).



Рисунок 1.3 – Основні аспекти впровадження сучасних систем менеджменту

Джерело: систематизовано автором за [4,11,13,17,24,27]

Також варто відрізняти основні відмінності між національним і міжнародним управлінням: якщо для міжнародного управління притаманні глобальний контекст, гнучкість управління, розуміння міжкультурних комунікацій, урахування міжкультурних аспектів, диверсифіковані структури, співпраця.

Ефективність управління залежить від здатності керівництва організації прогнозувати і моделювати ринкову ситуацію, розробляти альтернативні стратегії реалізації цілей, здійснювати реальну оцінку власного потенціалу організації та потенціалу ринку. Сучасні умови ринку характеризуються динамічними і швидкими змінами в усіх сферах, турбулентністю в політичних, економічних та соціальних процесах, що дуже обмежує можливості організацій у розробці стратегій і виконанні стратегічних планів і прогнозів.

У сучасних умовах воєнних дій в Україні та турбулентній політико-економічній ситуації важливе місце займає такий економічний ресурс, як інформація. Ключовим завданням вищого керівництва організації є прийняття стратегічних рішень, спрямованих на досягнення оновленого майбутнього стану, проявом якого є стратегічне управління організацією. Етапами такого управління є наступні (рис. 1.4).

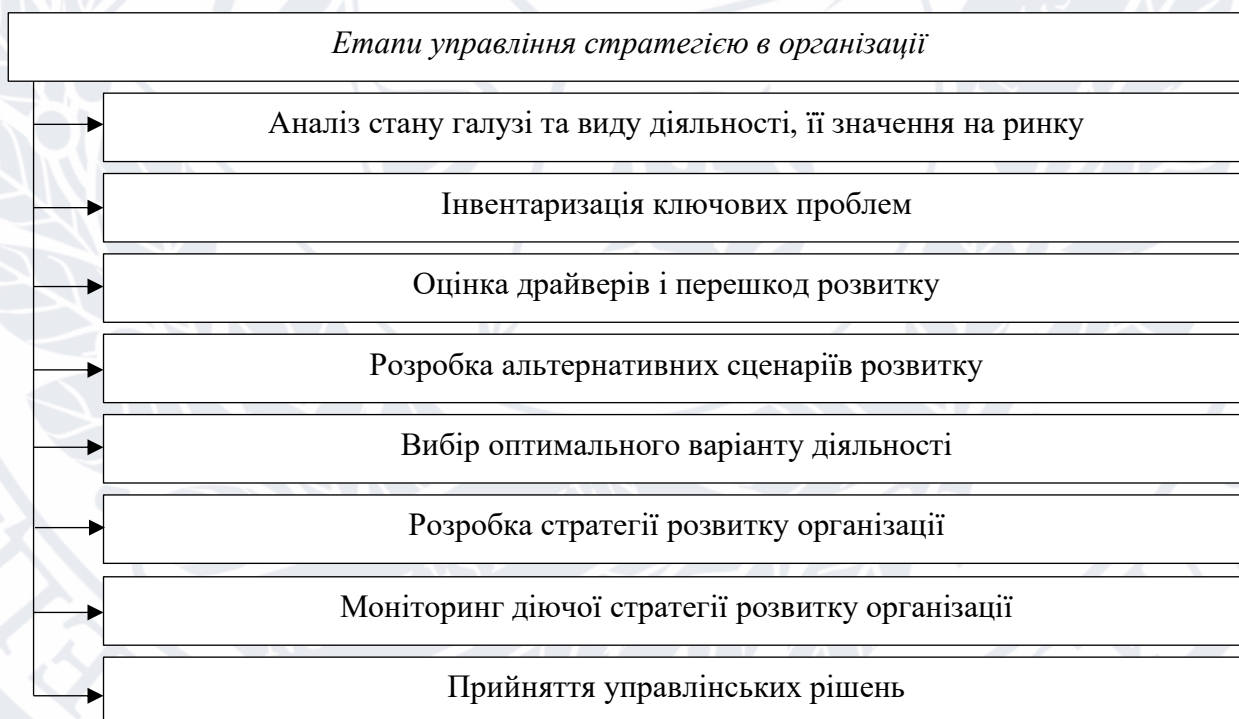


Рисунок 1.4 – Етапи управління стратегією в організації

Джерело: систематизовано автором за [4,11,13,17,24,27]

Така стратегія має відповідати основним цілям організації на всіх етапах її розвитку, віддзеркалювати необхідні умови для її функціонування та визначати успіх реалізації через «дерево цілей» організації, спрямоване на те, як ефективно вирішувати основні виклики, відновити бізнес, забезпечити ефективну діяльність на ринку.

Тепер варто перейти до управління прибутком в організації. Сучасна наукова література трактує управління прибутком як процес формування, розподілу та використання прибутку, проте, якщо управління включає в себе функцію аналізу, то варто додати, що управління прибутком організації включає формування, розподіл, використання й аналіз прибутку, а функція аналізу є замикаючою, адже аналіз потрібен на кожному етапі управління прибутком. Складові системи управління прибутком представлено на рис. 1.5.

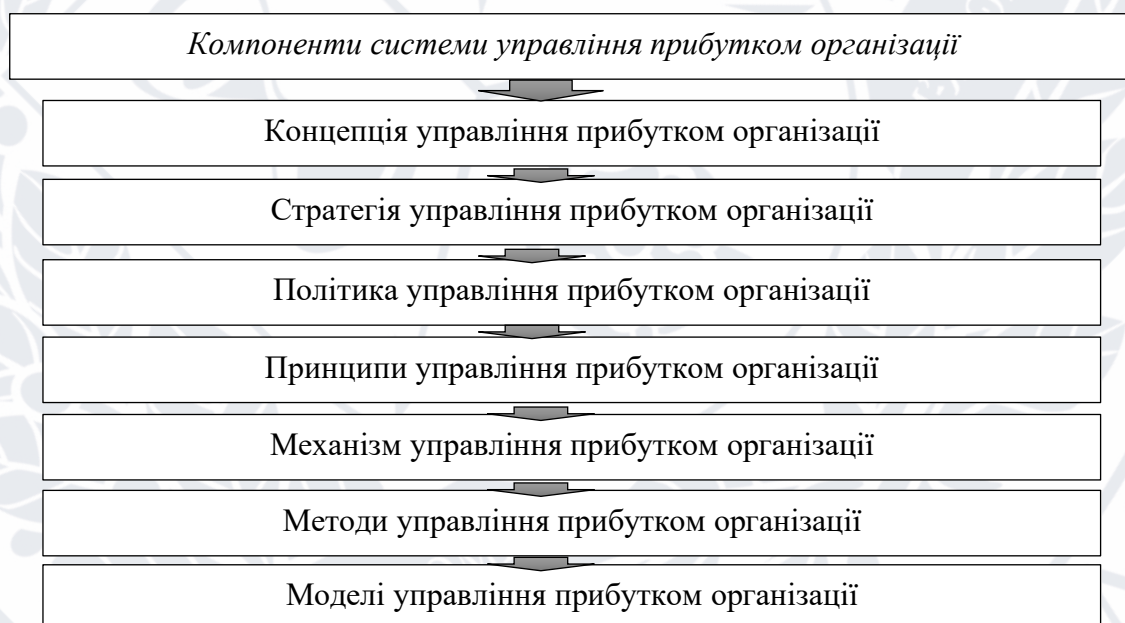


Рисунок 1.5 – Компоненти системи управління прибутком організації

Джерело: систематизовано автором за [3,5,7,11,47]

Як видно з рис. 1.5, система управління прибутком організації складається з семи пов'язаних компонентів, які розташовані в ієрархічній послідовності: від більшого до меншого. Відповідно, кожен компонент складається з власних

складових. Найважливішими завданнями цієї системи є: по-перше, оцінювання прибутковості господарської діяльності; по-друге, визначення підприємницького ризику; по-третє, максимізація прибутку в межах можливого потенціалу; оптимізація збалансованості між прибутком і ризиком; зростання доходу і зниження витрат; формування достатнього обсягу фінансових ресурсів організації; ріст капіталізації; зростання конкурентоспроможності.

1.3 Теоретичні засади підвищення ефективності функціонування організації

Як було з'ясовано у попередніх підрозділах, метою діяльності організацій є здебільшого отримання прибутку у короткостроковій перспективі та його максимізація у довгостроковій, при цьому організація має також певну ефективність, отримуючи запланований ефект, тож варто з'ясувати економічну сутність цих двох понять.

Аналіз наукової літератури [4,11,13,41] свідчить, що ефект – це, по-перше, результат реалізації заходів, які направлені на прискорення ефективності господарської діяльності за рахунок економії і раціонального використання виробничих, фінансових, трудових, матеріальних та інших ресурсів; по-друге, наслідок яких-небудь причин, сил, дій, заходів; по-третє, оскільки з латинської ефект означає «завершений, розвинений», можемо зробити висновок, що це – кінцева стадія процесу розвитку; по-четверте, абсолютний показник вираження результату будь-якої дії. Економічна ефективність являє собою: по-перше, комплекс показників для оцінки результатів господарської діяльності підприємства порівняно з зусиллями, пов'язаними з відповідною діяльністю; по-друге, фактор економічного зростання організації, що забезпечує абсолютне зростання її результатів за тої самої величини зусиль; по-третє, індикатор розвитку організації, яка є прибутковою, при чому прибуток зростає; по-четверте, відносний показник, що характеризує ефект (табл.1.2).

Таблиця 1.2 - Показники ефективності господарської діяльності організації

№	Показник	Характеристика	Розрахунок за фінансовою звітністю
ефективність використання трудових ресурсів			
1	продуктивність	Вартість продукції в одиницю робочого часу	P.2000 : 360 днів
2	виробіток	Вартість продукції в одиницю робочого часу одним працівником	(P.2000 : 360 днів) : кількість працівників
3	трудомісткість	Відношення витраченого на виробництво продукції часу до обсягу продукції	360 днів : p.2000
4	фондоозброєність	Відношення середньорічної вартості основних фондів до кількості працівників	P.1010 : кількість працівників
5	зарплатомісткість продукції	Відношення фонду оплати праці до кількості працівників	(p.1521+p.1630) : кількість працівників
ефективність використання основних фондів			
6	фондовіддача	Вартість виробленої продукції у розрахунку на 1 грн вартості основних фондів	P.2000 : p.1010
7	фондомісткість	Показник, обернений фондомісткості	P.1010 : p.2000
8	рентабельність основного капіталу	Відношення чистого прибутку до величини акціонерного капіталу	P.2350 : (p.1400 + p.1410)
ефективність використання матеріальних ресурсів			
9	рентабельність активів	Відношення операційного прибутку до розміру сумарних активів	P.2110 : p.1300
10	рентабельність власного капіталу	Відношення чистого прибутку до розміру власного капіталу	P.2350 : p.1495
11	рентабельність продукції	Відношення чистого прибутку до реалізації продукції	P.2350 : p.2000
12	рентабельність операційної діяльності	Відношення прибутку від операційної діяльності до величини операційних витрат	P.2110 : (p.2050 + p.2130 + p.2150 + p.2180)
13	рентабельність продажів	Відношення операційного прибутку до виручки від реалізації	P.2110 : p.2000
ефективність оборотних коштів			
14	коефіцієнт оборотності	Відношення вартості реалізованої продукції до залишку оборотних коштів	P.2000 : p.1195
15	тривалість обороту	Відношення часового періоду до коефіцієнта оборотності	360 : (p.2000 : p.1195)
16	коефіцієнт завантаженості	Відношення величини оборотних коштів до виручки від реалізації	P.1195 : p.2000
17	рентабельність оборотних коштів	Відношення величини чистого прибутку до оборотних активів	P. 2350 : p. 1195

Продовження табл. 1.2

ефективність інвестицій			
18	коефіцієнт ефективності капітальних вкладень	Відношення приросту прибутку до величини капіталовкладень	$(p.2350_1 - p.2350_0) : p.1005$
19	термін окупності інвестицій	Час, необхідний для покриття: відношення інвестицій до грошового потоку	$P.3295 : p.3400$
20	рентабельність інвестицій	Відношення операційного прибутку до суми інвестиційних витрат	$P.2110 : p.1005$
ефективність діяльності організації			
21	норма прибутковості	Відношення прибутку до суми необоротного капіталу та витрат на заробітну плату	$p.2110 : (p.1095 + p.1521 + p.1630)$
22	рентабельність статутного капіталу	Відношення чистого прибутку до статутного капіталу	$P.2350 : p.1400$
23	валова рентабельність	Відношення валового прибутку до величини майна організації	$P.2090 : p.1900$

Як свідчить табл. 1.2, ефект та ефективність є різними блоками показників, а основними показниками ефективності господарської діяльності організації є наступні: ефективність використання трудових ресурсів; ефективність використання основних фондів; ефективність використання матеріальних ресурсів; ефективність оборотних коштів; ефективність інвестицій; ефективність діяльності організації.

У процесі аналізу показників ефективності необхідно визначити, які фактори більше впливали на підвищення чи зниження рівня рентабельності та інших показників і розробити відповідні заходи для підвищення ефективності діяльності організації.

З показників ефективності діяльності організації впливають резерви підвищення ефективності, тобто невикористані можливості збільшення випуску продукції або виручки від реалізації в розрахунку на одиницю сукупних витрат завдяки раціональному використанню всіх видів ресурсів – матеріальних, фінансових, трудових та інших.

РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ПРИБУТКУ ПП «ЖЕНЕВА-ПЛЮС»

2.1 Аналіз господарської діяльності ПП «Женева-Плюс»

Приватне підприємство «Женева-Плюс» засновано Рекутою Наталією у м. Вінниця. Статутний капітал складає 251 000 грн. Підприємство діє на основі статуту у відповідності до чинного законодавства України. Підприємство є юридичною особою та має право від свого імені укладати договори, набувати майнових та особистих немайнових прав, здійснювати господарську, комерційну, виробничу, науково-технічну, сервісну та іншу діяльність. Основним предметом діяльності ПП «Женева-Плюс» є здійснення торговельної діяльності у сфері оптової та роздрібної торгівлі та громадського харчування щодо реалізації продовольчих і непродовольчих товарів, алкогольних напоїв та тютюнових виробів та інші види діяльності. ПП «Женева-Плюс» може створювати відділення, філії та представництва на території України та за її межами. Управління ПП «Женева-Плюс» здійснюється згідно вимог законодавства та статуту підприємства. Органами управління підприємства є власник і директор. Контролюючим органом є ревізійна комісія. Діяльність підприємства координується власником, який є вищим органом управління ПП «Женева-Плюс».



Рисунок 2.1 – Динаміка активів та зобов'язань ПП «Женева-Плюс» у 2020-2023 рр., грн

Як свідчить рис. 2.1, активи підприємства суттєво перевищують його зобов'язання. Так, якщо станом на кінець 2020 року ця різниця становила лише 785 тис.грн, то на 1.01.2024 року – вже 15 867, 6 тис.грн. Загалом активи підприємства збільшились за період з 2020 по 2023 роки - в 10,6 разів, тоді як зобов'язання – в 9,4 разів. Основні показники діяльності підприємства наведено у табл. 2.1.

Таблиця 2.1 – **Основні показники діяльності ПП «Женева-Плюс», тис.грн.**

Показники	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Основні засоби	665,9	580,4	698,8	6920,7	11317,5	13152,9
Запаси	26553,2	14269	4669,3	7595	13865,9	9961,6
Товарна дебіторська заборгованість	22,2	29,5	90	76	64,6	52,8
Гроші та їх еквіваленти	349,7	365,3	217,6	447	1141,1	1659,6
Усього активів	30 435,2	18 234	7 143,7	30550,3	63583,7	75883,7
Власний капітал	550,1	667,1	785	985,2	1287,4	1714,6
Нерозподілений прибуток	299,1	416,1	534	734,2	1036,4	1463,6
Короткострокові кредити банків	979	0	0	0	0	0
Товарна кредиторська заборгованість	2391	2685,9	2909,2	6096,6	8939,1	7986,9
Чистий дохід	16049,4	18422	21162,4	34650,5	66715,1	94361,3
Собівартість реалізованої продукції	12629,9	15734,9	17984,2	29918,6	55723,3	83081,2
Операційні витрати	2826,7	3124,8	3293,5	11439,7	13903,9	19641,4
Операційний прибуток	114,4	137,6	142,7	225,9	393,2	511
Чистий прибуток	99,3	117	117,9	200,2	302,2	427,2

Чим більше на підприємстві активів, тим краще, оскільки це впливає на ліквідність і платоспроможність компанії. Основні засоби підприємства являють собою майже немобільні активи, якими підприємство користується тривалий час, які повертають свою вартість частинами на готовий продукт впродовж всього терміну експлуатації. Спостерігаємо суттєве підвищення вартості основних засобів в останній звітній період з 698,8 тис грн у 2020 році до 13152,9 тис грн у 2023 році. За період, що аналізується, спостерігається суттєве зниження величини довгострокових фінансових інвестицій. Присутні також від'ємні значення: у 2020 році – по довгостроковим фінансовим інвестиціям та необоротним активам в

цілому, по 2021 році – по величині зносу основних засобів. У структурі необоротних активів у 2019 році переважали довгострокові фінансові інвестиції, у 2020-2023 рр. – основні засоби. Це говорить про те, що структура активів ПП «Женева-Плюс» стала більш важкою.

Таблиця 2.2 - Горизонтальний аналіз необоротних активів ПП «Женева-Плюс» у 2019-2023 рр., тис.грн.

Показники	2019	2020	зміна	2021	зміна	2022	зміна	2023	зміна
Основні засоби	580,4	698,8	118,4	6920,7	6221,9	11317,5	4396,8	13152,9	1835,4
Первісна вартість	2561,2	2863,8	302,6	8942	6078,2	15778,6	6836,6	20886,5	5107,9
Знос	1980,8	2165	184,2	2021,3	-143,7	4461,1	2439,8	7733,6	3272,5
Довгострокові фінансові інвестиції	1659,4	0	-1659,4	0	0	0	0	0	0
Необоротні активи	2239,8	698,8	-1541	6920,7	6221,9	11317,5	4396,8	13152,9	1835,4

Одним з найважливіших показників оцінки основних фондів підприємства є коефіцієнт фізичного їх зношення. Такий показник розраховується діленням вартості зносу на первісну вартість основних фондів підприємства. На рис. 2.2 наведено динаміку цього показника для ПП «Женева-Плюс», яка свідчить про суттєве зниження коефіцієнта у динаміці.

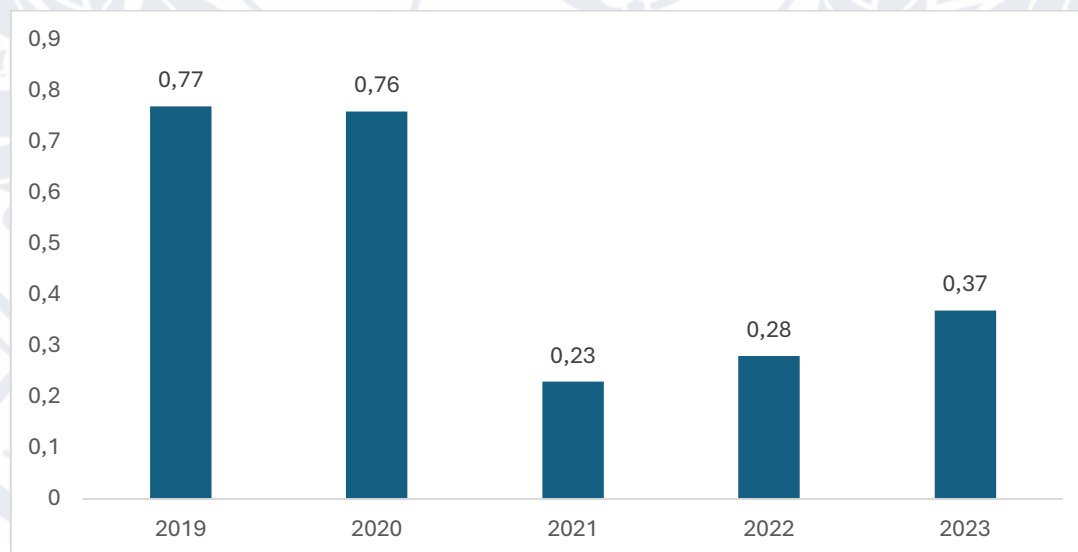


Рисунок 2.2 – Динаміка коефіцієнта фізичного зносу основних фондів ПП «Женева-Плюс» у 2019-2023 рр.

Тепер необхідно порівняти величину необоротних активів з оборотними: у випадку, якщо оборотні активи переважають, говорять про легку, швидку, адаптивну структуру балансу. І навпаки, якщо вартість необоротних активів більша за вартість оборотних, це свідчить про важку структуру балансу і зниження ліквідності, адже за ступенем ліквідності необоротні активи набагато важчі, ніж оборотні. Так, якщо у 2019 році необоротні активи ПП «Женева-Плюс» склали 2239,8 тис. грн., то оборотні – 15 994,2 тис. грн, що свідчить про легку структуру. У 2020 році необоротні активи підприємства дорівнювали 698,8 тис. грн., тоді як оборотні – 6444,9 тис. грн, що теж свідчить про легкість структури балансу ПП «Женева-Плюс». І, нарешті, у 2020 році необоротні активи дорівнювали 6920,7 тис. грн, тоді як оборотні – 23629,6. У 2022-2023 рр. тенденція спостерігається: оборотні активи суттєво більші за необоротні. Отже, спостерігається присутність легкої структури балансу ПП «Женева-Плюс», що слід оцінити позитивно. Структуру оборотних активів підприємства у 2019-2020 роках наведено на рис. 2.3. Найбільшу питому вагу займають запаси, що не є позитивним.

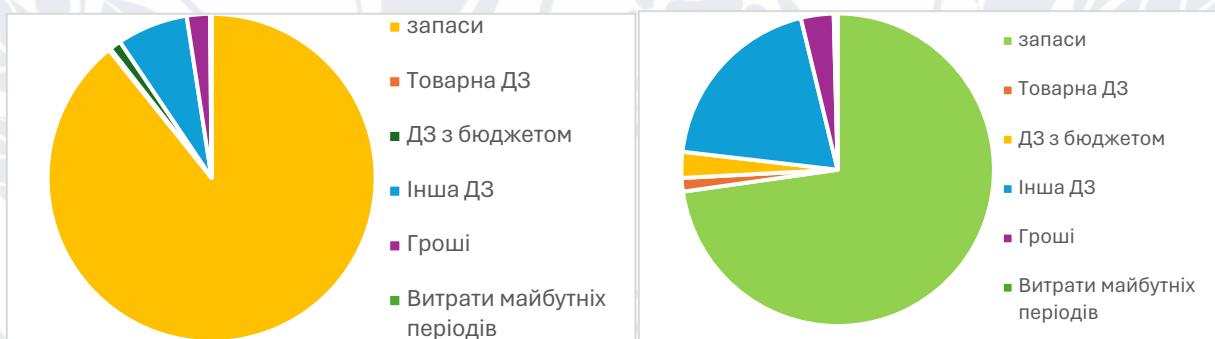


Рисунок 2.3 – Структура оборотних активів ПП «Женева-Плюс» у 2019-2020 рр., %

З точки зору ліквідності, якщо підприємство має значну величину грошових коштів та їх еквівалентів, поточних фінансових інвестицій і дебіторської заборгованості, ліквідність підприємства підвищується. Проте, оскільки у структурі запасів 100% займає готова продукція, це говорить, що підприємство є

торговельним, а для організацій такого виду діяльності притаманна саме така структура. У 2020 році частка запасів дещо знизилась, проте суттєво зросло значення іншої дебіторської заборгованості. У 2021 році запаси все одно займають найбільшу частку у структурі оборотних активів підприємства, проте їхня частка продовжує знижуватись. Натомість, суттєво зростає величина дебіторської заборгованості з бюджетом (рис. 2.4).

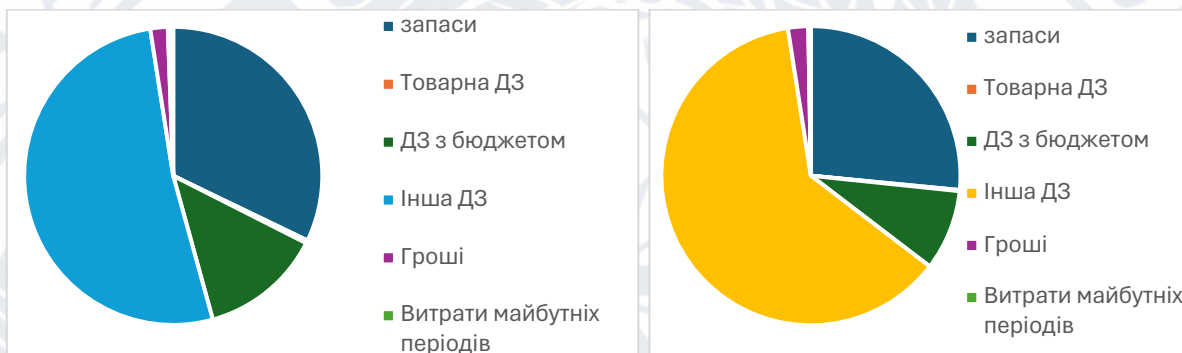


Рисунок 2.4 – Структура оборотних активів ПП «Женева-Плюс» у 2021-2022 рр., %

Як видно з рис. 2.4, рівень запасів у 2021-2022 рр. ще більше зменшується, натомість рівень іншої дебіторської заборгованості суттєво зростає. На рис. 2.5 наведено структуру оборотних активів у 2023 р.

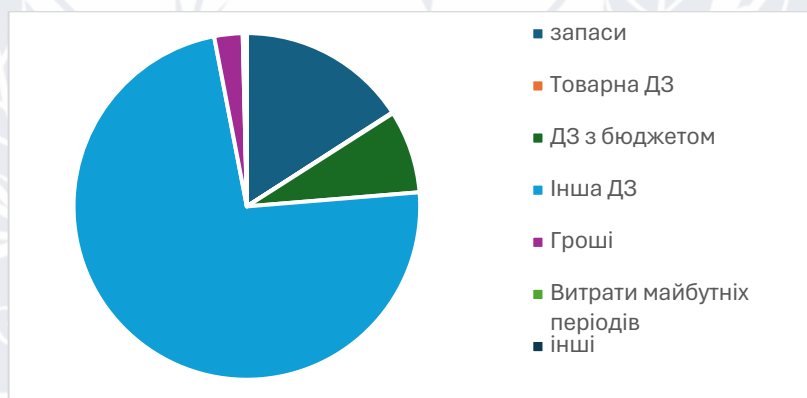


Рисунок 2.5 – Структура оборотних активів ПП «Женева-Плюс» у 2023 р., %

Як видно з рис. 2.5, інша дебіторська заборгованість підприємства продовжує зростати, тож варто приділити більше уваги структурі заборгованості. У 2020 році

дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги суттєво зростає, а з 2021 по 2023 роки – знову знижується. Це говорить про налагодження роботи з дебіторами та мотиваційні пропозиції, щоб вони розраховувалися швидше.

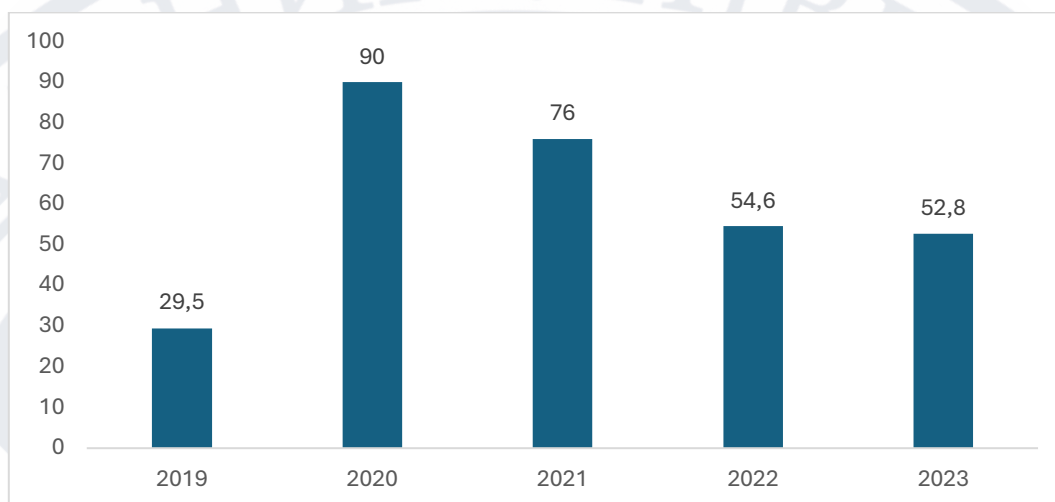


Рисунок 2.6 – Динаміка товарної дебіторської заборгованості ПП «Женева-Плюс» у 2019-2023 рр., тис.грн.

Динаміка дебіторської заборгованості за розрахунками з бюджетом ПП «Женева-Плюс» має зовсім іншу тенденцію зміни: спад у 2020 році та суттєве підвищення у 2021 р. й далі зростаюча тенденція у 2022-2023 рр. (рис. 2.7).

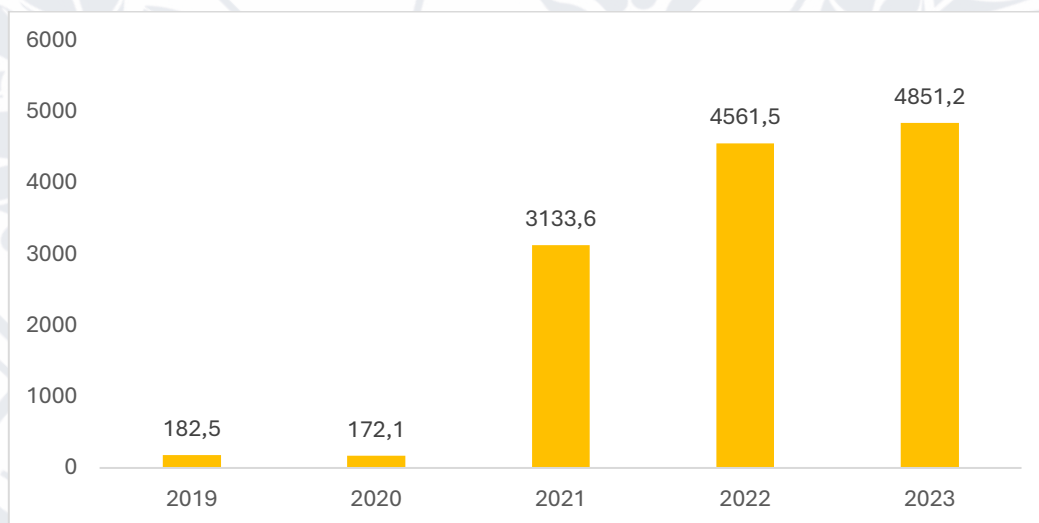


Рисунок 2.7 – Динаміка дебіторської заборгованості за розрахунками з бюджетом ПП «Женева-Плюс» у 2019-2023 рр., тис.грн.

Динаміка іншої дебіторської заборгованості має тенденцію до постійного збільшення (рис. 2.8), при чому у період 2019-2020 рр. це зростання було незначним, натомість у 2021 році дебіторська інша заборгованість збільшилася у 9,9 разів, що є дуже суттєвим. У 2022 році ця заборгованість зросла у 2,65 разів порівняно з 2021 роком, а в 2023 році – у 1,4 рази.

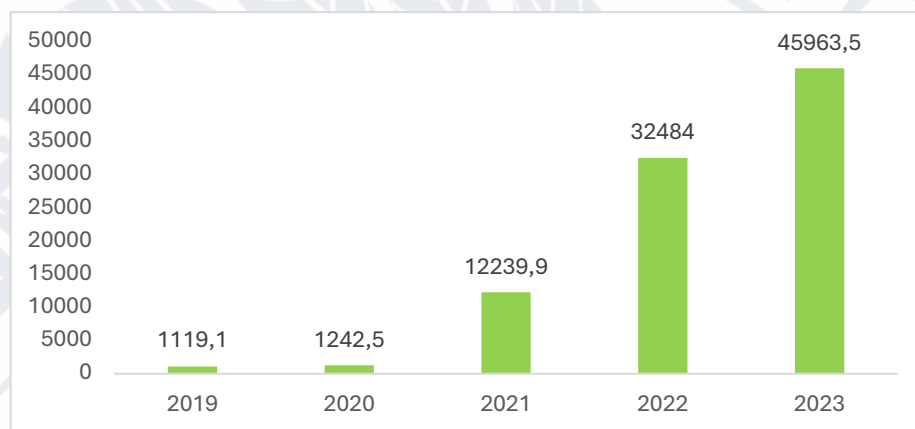


Рисунок 2.8 – Динаміка іншої дебіторської заборгованості ПП «Женева-Плюс» у 2019-2023 рр., тис.грн.

Основним показником, що характеризує ефективність використання оборотних активів підприємства, є коефіцієнт оборотності оборотних коштів, що розраховується як відношення виручки від реалізації на величину оборотних коштів (рис. 2.9).

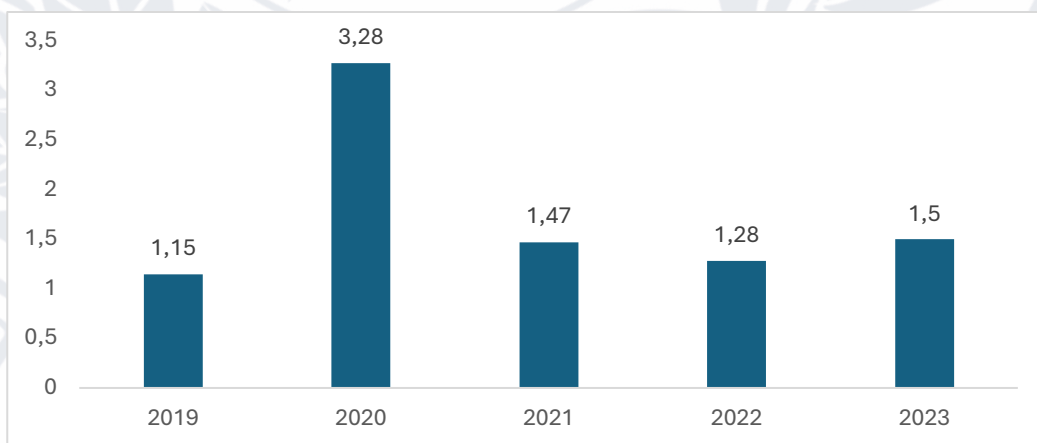


Рисунок 2.9 – Динаміка коефіцієнта оборотності оборотних активів ПП «Женева-Плюс» у 2019-2023 рр.

Чим більший коефіцієнт оборотності оборотних активів, тим краще, оскільки цей показник показує, скільки разів за рік обертаються оборотні кошти, здійснюється один грошовий цикл, коли гроші покидають підприємство, закупаються товари і знов повертаються в організацію у вигляді виручки від реалізації продукції. Так, якщо у 2019 році цей оборот здійснювався лише трохи більше 1 разу за 317,4 днів, то у 2020 р. – 3 рази за 111,3 дні, у 2021 р. – 1,5 рази за 248,3 днів, у 2022 – 1,3 рази за 280 днів, у 2023 р. – 1,5 рази за 243 дні, що оцінюється позитивно.

На підприємстві станом на 1.01.2024 р. зайнято 66 працівників, які займають наступні посади (рис. 2.10). Найбільшу питому вагу – 30% мають продавці-консультанти, 24% - касири торговельного залу, по 5% - бухгалтери, комірники та охоронці, 39% - інші працівники.

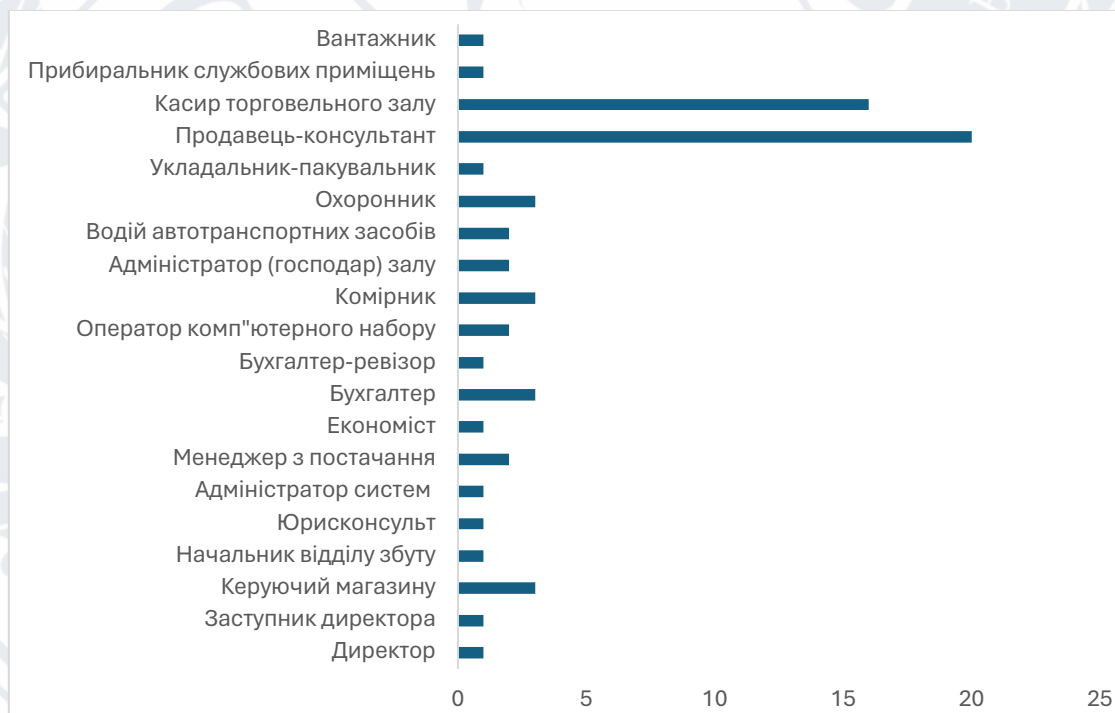


Рисунок 2.10 – Чисельність працівників ПП «Женева-Плюс» станом на 1.01.2024 р., осіб

Чим вища фінансова автономія, тим більше вірогідності, що підприємство буде в змозі розрахуватися за своїми боргами своєчасно, тож варто проаналізувати

пасив ПП «Женева-Плюс». Вертикальний аналіз пасивів підприємства наведено у табл. 2.3.

Таблиця 2.3 – Вертикальний аналіз пасивів ПП «Женева-Плюс» у 2019-2023 рр., тис.грн.

показник	2019	%	2020	%	2021	%	2022	%	2023	%
Власний капітал	667,1	3,7	785	11	985,2	3,2	1287,4	2	1714,6	2,3
Довгострокові зобов'язання	0	-	0	-	20905	68,4	19890,7	31,3	14153	18,7
Поточні зобов'язання	17566,9	96,3	6358,7	89	8660,1	28,4	42405,6	66,7	60016	79

Довгострокові зобов'язання у підприємства були відсутні у 2019-2020 рр., що не є негативним моментом, адже наявність їх говорить про те, що підприємство має не хвилюватися у найближчі періоди з приводу доступності кредиту. У 2021 році частка довгострокових зобов'язань склала 68,4%, проте в останні 2 роки суттєво знизилась – спочатку 31,3%, потім – 18,7%. За два роки у структурі поточних зобов'язань переважали інші поточні зобов'язання, проте у 2021 році – товарна кредиторська заборгованість (рис. 2.11).



Рисунок 2.11 – Структура поточних зобов'язань ПП «Женева-Плюс» у 2019-2023 рр., тис.грн.

Якщо у 2019 році їхня питома вага в поточних зобов'язаннях ПП «Женева-Плюс» складав 84%, то в 2020 році – 52 %, в 2021 – 28%, в 2022 – 76,5%, в 2023 – 86,3%. Питома вага кредиторської заборгованості за продукцію, товари, роботи, послуги у 2021 році склала 13,3 %, що свідчить про грамотну кредитну політику менеджменту за останній звітний період. Слід зазначити, що накопичення великих сум товарної кредиторської заборгованості може з часом стати «хронічним», що супроводжуватиметься несвоєчасними розрахунками.

Фінансова автономія являє собою відношення власного капіталу до валюти балансу (рис. 2.12). Цей показник має наближуватися до 1, проте критичним є значення 0,5 (або 50%). Це означає, що підприємство має змогу погасити 50% своїх зобов'язань терміново за рахунок власного капіталу.

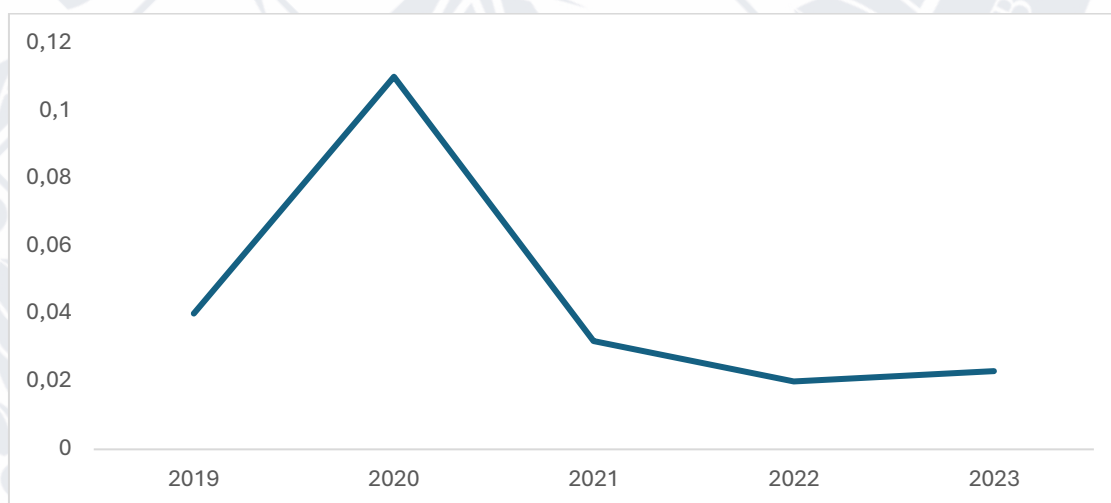


Рисунок 2.12 – Динаміка коефіцієнту фінансової автономії ПП «Женева-Плюс» у 2019-2023 рр.

Коефіцієнт фінансової автономії ПП «Женева-Плюс» у 2019 році склав 0.04, у 2020 році – 0.11, у 2021 році – лише 0.032, у 2022 році – 0.02, у 2023 році – 0.023. Цей показник не відповідає рекомендованим значенням, проте всі інші показники дають підстави зробити висновок про ефективний процес управління активами, власним та запозиченим капіталом підприємства.

2.2 Аналіз фінансових результатів ПП «Женева Плюс»

Ефективність господарської діяльності організації характеризують її фінансові результати. Первісним фінансовим результатом є чистий дохід. Різниця між чистим доходом і собівартістю реалізованої продукції складає валовий прибуток організації (рис. 2.13). В ПП «Женева-Плюс» у 2018 році відношення маржинального (валового) прибутку до чистого доходу складало 2,1, тоді як у 2021 році – 0,14, у 2022 році показник дещо покращився – 0,16, в 2023 році – 0,12 що оцінюється негативно. Це означає, що частка собівартості у складі чистого доходу збільшується, отже підприємство або не в змозі контролювати цей процес, або не розробляє жодних заходів по зменшенню собівартості продукції.

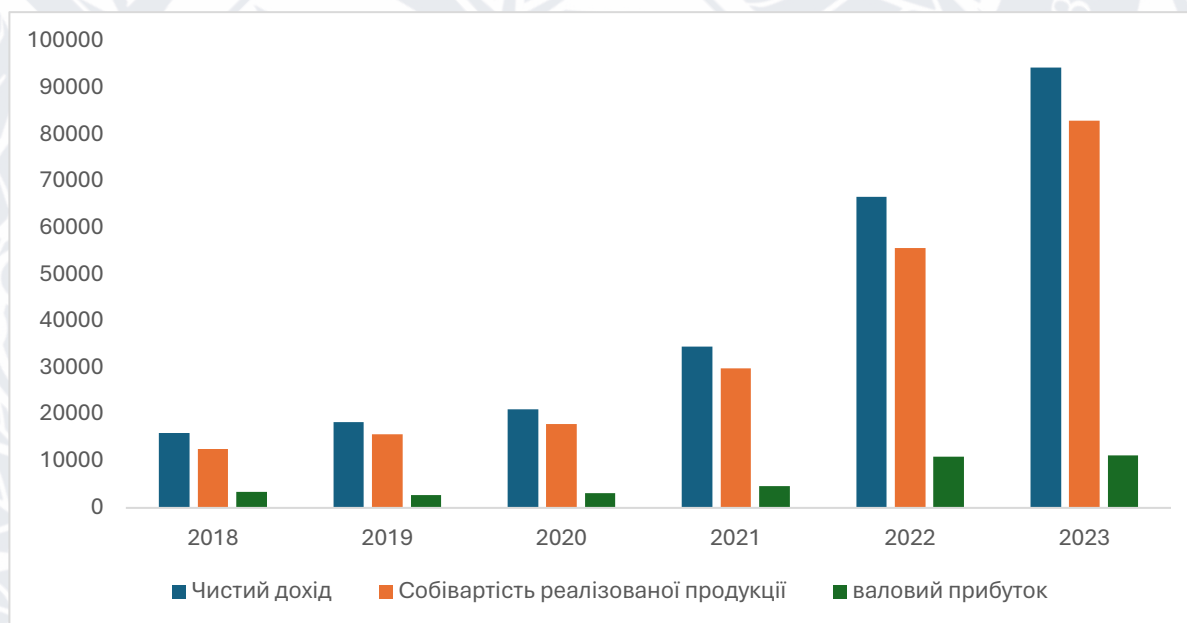


Рисунок 2.13 - Динаміка чистого доходу, собівартості та валового прибутку ПП «Женева-Плюс» у 2018-2023 рр., тис. грн.

Щоб оцінити, наскільки на підприємстві велика проблема у сфері управління витратами, необхідно проаналізувати операційний прибуток (EBIT). У 2019 році темп зростання собівартості реалізованої продукції перевищував темп зростання чистого доходу, що оцінюється негативно. Темп зростання валового прибутку менший за 100%, що говорить про зниження валового прибутку. Проте темп росту

операційного і чистого прибутку більший за темп росту валового прибутку, що є позитивним. У 2020 році собівартість реалізованої продукції менша за темп росту чистого доходу (114,3 % проти 114,9 %). Темп росту валового прибутку суттєво збільшився, проте темп росту операційного прибутку та чистого прибутку зменшився. У 2021 році темп росту собівартості реалізованої продукції знову перевищує темп зростання чистого доходу. Дуже негативним моментом є темп росту операційних витрат в 347,3 %, проте темп росту чистого прибутку перевищує темпи зростання валового та операційного прибутків, що варто оцінити позитивно (табл. 2.4).

Таблиця 2.4 – Темпи зростання фінансових результатів ПП «Женева-Плюс» у 2018-2023 рр.

Показники, тис. грн./ рік	Чистий дохід	Собівартість реалізованої продукції	Валовий прибуток	Операційні витрати	Операційний прибуток	Чистий прибуток
2018	16049,4	12629,9	3419,5	2826,7	114,4	99,3
2019	18422	15734,9	2687,1	3124,8	137,6	117
Темп, %	114,8	124,6	78,6	110,5	120,3	117,8
2020	21162,4	17984,2	3178,2	3293,5	142,7	117,9
Темп, %	114,9	114,3	118,3	105,4	103,7	100,8
2021	34650,5	29918,6	4731,9	11439,7	225,9	200,2
Темп, %	163,7	166,4	148,9	347,3	158,3	169,8
2022	66715,1	55723,3	10991,8	13903,9	393,2	302,2
Темп, %	192,5	186,2	232,3	121,5	174,1	150,9
2023	94361,3	83081,2	11280,1	19641,4	511	427,2
Темп, %	141,4	149,1	102,6	141,3	129,9	141,4

У цілому, слід зазначити, що у 2022 році були найкращі показники фінансово-економічної діяльності, що пов'язано: по-перше, зі значними темпами зростання на початку року у перші місяці до масштабного вторгнення рф; по-друге, з тим, що підприємство значний час розвивалось по інерції. Динаміку операційного та чистого прибутку представлено на рис. 2.14, де наочно зображене збільшення показників операційного та чистого фінансових результатів в останньому році, що аналізується.

Як свідчить рис. 2.14, спостерігається зростання показників операційного та чистого прибутку, проте наочно видно, що темпи зростання операційного прибутку у 2022 році набагато більші за темпи приросту чистого прибутку. Якщо в 2021 році різниця між темпами складала 11,5%, у 2022 р. – 23,2%, у 2023 р. – знов 11,5%.

Отже, аналіз фінансових результатів ПП «Женева-Плюс», зокрема, прибутку організації, дає неоднозначні висновки. Так, підприємство має прибутки, а не збитки, проте по темпам зростання показників існують не дуже позитивні тенденції. Це свідчить про те, що підприємство потребує системи діагностики та розробки алгоритму управління прибутком.

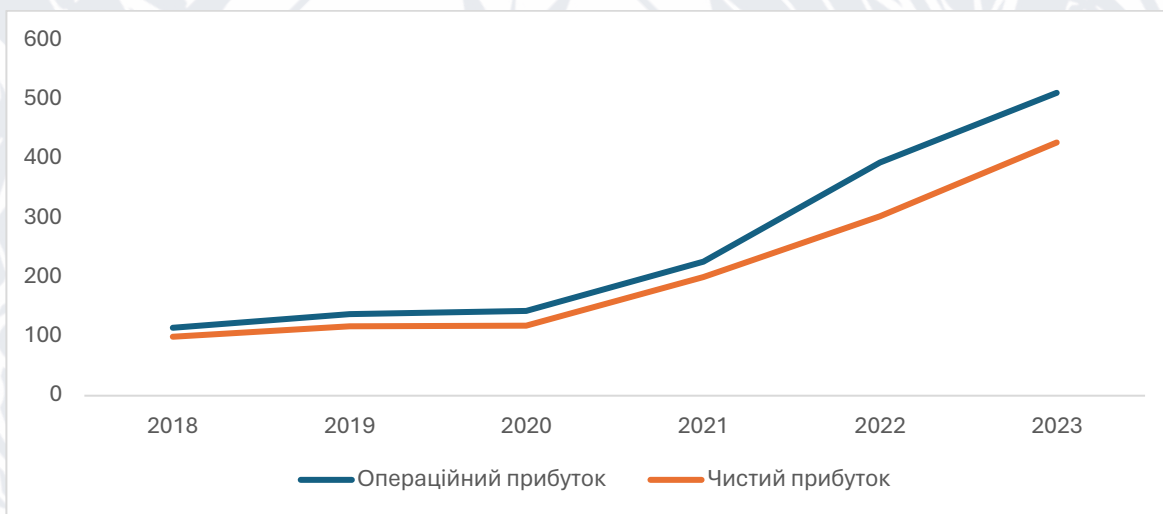


Рисунок 2.14 – Динаміка операційного та чистого прибутку ПП «Женева-Плюс» у 2018-2023 рр., тис. грн.

Таким чином, управління прибутком підприємства включає дві важливі системи: оперативну, яка повинна реагувати на поточні проблеми управління та забезпечувати прибуткову діяльність у короткотерміновому періоді та стратегічну, яка спрямована на формування стратегічних змін, що необхідні для зміни діючої стратегії управління прибутком підприємства з урахуванням відповідності його внутрішніх можливостей умовам зовнішнього середовища. Завершити аналіз прибутку підприємства варто оцінкою нерозподіленого прибутку у динаміці (рис. 2.15).

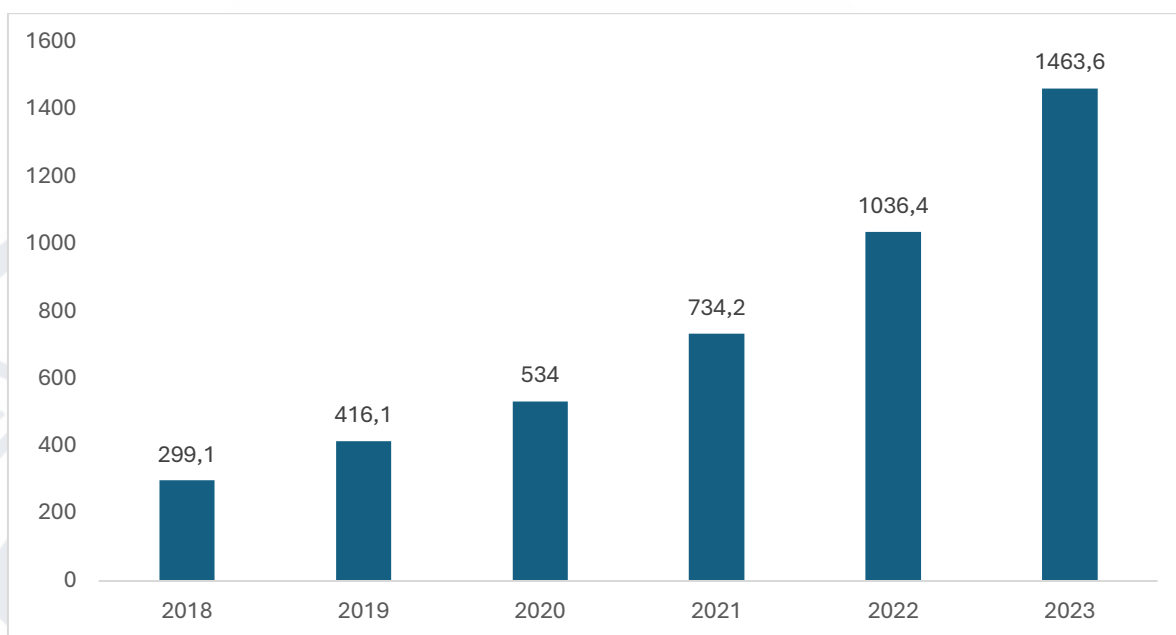


Рисунок 2.15 – Динаміка нерозподіленого прибутку ПП «Женева-Плюс» у 2018-2021 рр., тис. грн.

Як свідчить рис. 2.15, нерозподілений прибуток має тенденцію до зростання протягом всього періоду, що аналізується, тож варто проаналізувати темпи зміни цього показника (рис. 2.16).

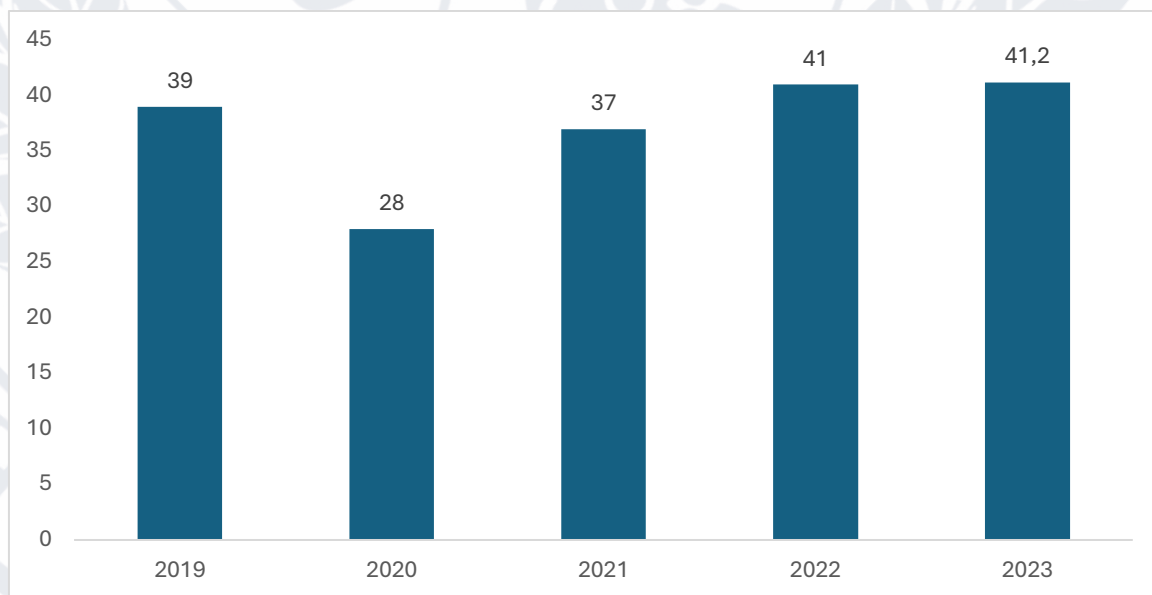


Рисунок 2.16 – Темпи приросту нерозподіленого прибутку ПП «Женева-Плюс», %

Якщо у 2019 році темп приросту складав 39 %, то в 2023 – 41,2 %. Система організаційного забезпечення управління прибутком є взаємозалежною сукупністю комплексів розроблення й прийняття управлінських рішень щодо окремих аспектів формування та використання прибутку та несуть відповідальність за результати цих рішень. Організаційне управління прибутком базується на формуванні центрів відповідальності. Вихідним моментом створення системи управління прибутком на основі виділення центрів (витрат, прибутку, інвестицій) відповідальності є персоніфікація відповідальності за прийняття рішень.

2.3 Аналіз рентабельності ПП «Женева-Плюс»

Термін «рентабельність» походить з німецької і перекладається як «прибутковий», «корисний». Співвідношення прибутку і витрат або інших ресурсів, яка організація витратила задля досягнення свого результату, виражене у відсотках, дає нам такий якісний показник, що характеризує найважливіші аспекти господарської діяльності організації. Оскільки умовно всі показники рентабельності можна розподілити на три групи в залежності від того, який фінансовий результат беремо за основу розрахунків, для ПП «Женева-Плюс» будуть три блоки і, відповідно, різні результати: по валовій, операційній та чистій рентабельності. Проте, слід зазначити, що оскільки жодного від'ємного значення показників фінансових результатів підприємство не має, вони не будуть суттєво відрізнятися, але цікавить зміна цих показників у динаміці.

Показники валової рентабельності наведено у табл. 2.5. Як свідчать дані табл. 2.5, спостерігаємо зростання валової рентабельності власного капіталу. Всі інші показники є позитивними, деякі, наприклад, валова рентабельність основних фондів у 2019-2020 рр. суттєво були більше 1, проте: якщо у 2020 році спостерігалось зростання всіх показників, окрім валової рентабельності основних засобів, то у 2021 році коефіцієнти валової рентабельності знижуються, у 2022 році зростають і в 2023 році знижуються знов, що є негативним.

Таблиця 2.5 – Показники валової рентабельності ПП «Женева-Плюс» у 2019-2023 рр.

Показники	Формула	2019	2020	2021	2022	2023
Валова рентабельність продажів	$p.2090 : p.2000$	0,146	0,150	0,136	0,165	0,119
Валова рентабельність сукупного капіталу	$p.2090 : p.1900$	0,147	0,445	0,155	0,173	0,149
Валова рентабельність власного капіталу	$p.2090 : p.1495$	4,028	4,049	4,803	8,538	6,579
Валова рентабельність продукції	$p.2090 : p.2050$	0,171	0,177	0,158	0,197	0,136
Валова рентабельність основних засобів	$p.2090 : p.1010$	4,623	4,548	0,684	0,971	0,858
Валова рентабельність нематеріальних активів	$p.2090 : p.1000$	-	-	-	-	-
Валова рентабельність необоротного капіталу	$p.2090 : p.1095$	1,199	4,548	0,684	0,971	0,858
Валова рентабельність запасів	$p.2090 : p.1100$	0,188	0,681	0,623	0,793	1,132
Валова рентабельність дебіторської заборгованості	$p.2090 : (pp.1125 + 1135 + 1155)$	1,683	2,112	0,306	0,296	0,222
Валова рентабельність оборотного капіталу	$p.2090 : p.1195$	0,168	0,493	0,200	0,210	0,179

Варто наголосити, що валовий прибуток є маржинальним, тобто демонструє, наскільки взагалі організація є успішною. У тому випадку, якщо собівартість реалізованої продукції вища за чистий дохід, організації не доцільно продовжувати діяльність на ринку. Наступним важливим коефіцієнтом для аналізу ефективності прибутковості є операційна рентабельність, яку можна розрахувати за операційним прибутком ЕВІТ (табл. 2.6).

Аналіз табл. 2.6 дозволяє зробити наступні висновки: за період, що аналізується, суттєво зросла операційна рентабельність власного капіталу та операційна рентабельність запасів. Всі інші показники мають таку саму тенденцію зміни, як і по валовій рентабельності – зростання у 2020 і падіння у 2021-2023 рр. Операційна рентабельність продукції більша за рентабельність продажів. Починаючи з 2020 року операційна рентабельність необоротного капіталу не відрізняється від операційної рентабельності основних засобів, оскільки розділ 1 активу балансу з 2020 по 2023 рр. складається виключно з основних засобів.

Таблиця 2.6 – Показники операційної рентабельності ПП «Женева-Плюс» у 2019-2023 рр.

Показники	Формула	2019	2020	2021	2022	2023
Операційна рентабельність продажів	$p.2285 : p.2000$	1,026	1,084	1,248	1,113	0,041
Операційна рентабельність сукупного капіталу	$p.2285 : p.1900$	2,645	1,084	1,248	1,174	1,404
Операційна рентабельність власного капіталу	$p.2285 : p.1495$	28,32	29,22	43,89	57,69	62,15
Операційна рентабельність продукції	$p.2285 : p.2050$	1,201	1,275	1,445	1,333	1,283
Операційна рентабельність основних засобів	$p.2285 : p.1010$	32,55	32,82	6,248	6,562	8,102
Операційна рентабельність нематеріальних активів	$p.2285 : p.1000$	-	-	-	-	-
Операційна рентабельність необоротного капіталу	$p.2285 : p.1095$	8,435	32,82	6,248	6,562	8,102
Операційна рентабельність запасів	$p.2285 : p.1100$	1,324	4,912	5,693	5,356	10,697
Операційна рентабельність дебіторської заборгованості	$p.2285 : (pp.1125 + 1135 + 1155)$	11,83	15,24	2,799	2,001	2,095
Операційна рентабельність оборотного капіталу	$p.2285 : p.1195$	1,181	3,559	1,829	1,421	1,699

Показники чистої рентабельності розраховані за чистим прибутком (табл. 2.7).

Таблиця 2.7 – Показники чистої рентабельності ПП «Женева-Плюс» у 2019-2023 рр.

Показники	Формула	2019	2020	2021	2022	2023
Чиста рентабельність продажів	$p.2350 : p.2000$	0,006	0,006	0,006	0,005	0,005
Чиста рентабельність сукупного капіталу	$p.2350 : p.1900$	0,006	0,017	0,007	0,005	0,006
Чиста рентабельність власного капіталу	$p.2350 : p.1495$	0,175	0,150	0,203	0,235	0,249
Чиста рентабельність продукції	$p.2350 : p.2050$	0,007	0,007	0,007	0,005	0,005
Чиста рентабельність основних засобів	$p.2350 : p.1010$	0,167	0,169	0,029	0,027	0,032
Чиста рентабельність нематеріальних активів	$p.2350 : p.1000$	-	-	-	-	-
Чиста рентабельність необоротного капіталу	$p.2350 : p.1095$	0,052	0,169	0,029	0,027	0,032
Чиста рентабельність запасів	$p.2350 : p.1100$	0,008	0,025	0,026	0,022	0,043
Чиста рентабельність дебіторської заборгованості	$p.2350 : (pp.1125 + 1135 + 1155)$	0,073	0,078	0,013	0,008	0,008
Чиста рентабельність оборотного капіталу	$p.2350 : p.1195$	0,007	0,018	0,008	0,006	0,007

По чистій рентабельності спостерігається зростання рентабельності власного капіталу. Крім того, коефіцієнти чистої рентабельності майже не змінюються (наприклад, чиста рентабельність продажів, чиста рентабельність продукції), що також є негативним моментом. Якщо порівнювати між собою показники валової, операційної та чистої рентабельності, можна зробити наступні висновки: показники чистої рентабельності продажів та продукції суттєво нижчі за показники операційної та валової продукції. Показники операційної рентабельності продажів і продукції перевищують показники валової рентабельності, що оцінюється позитивно (рис. 2.17).

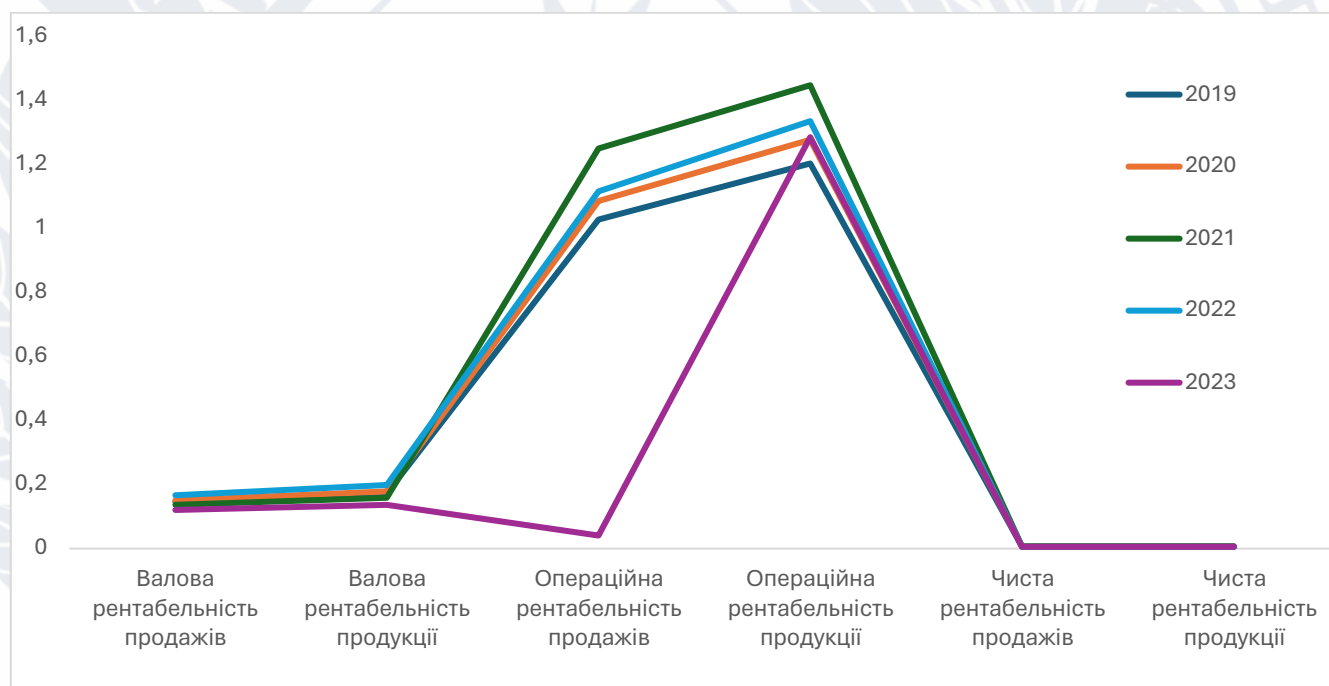


Рисунок 2.17 – Показники рентабельності продажів та продукції ПП «Женева-Плюс» у 2019-2023 рр.

Усі показники операційної рентабельності капіталу перевищують показники валової рентабельності капіталу, що є позитивним. Коефіцієнти чистої рентабельності усіх видів капіталу суттєво менші за показники операційної рентабельності, що спостерігається на багатьох українських підприємствах (рис. 2.18).

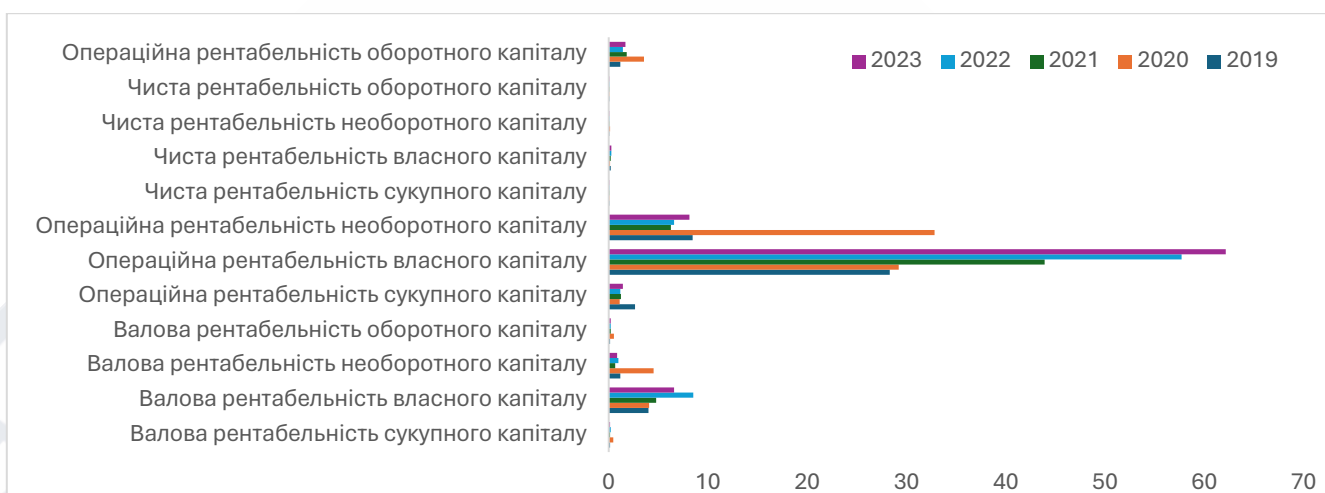


Рисунок 2.18 – Показники рентабельності капіталу ПП «Женева-Плюс» у 2019-2021 рр., %

Щодо рентабельності оборотних активів, всі коефіцієнти операційної рентабельності перевищують валову рентабельність, що є позитивним (рис. 2.19).

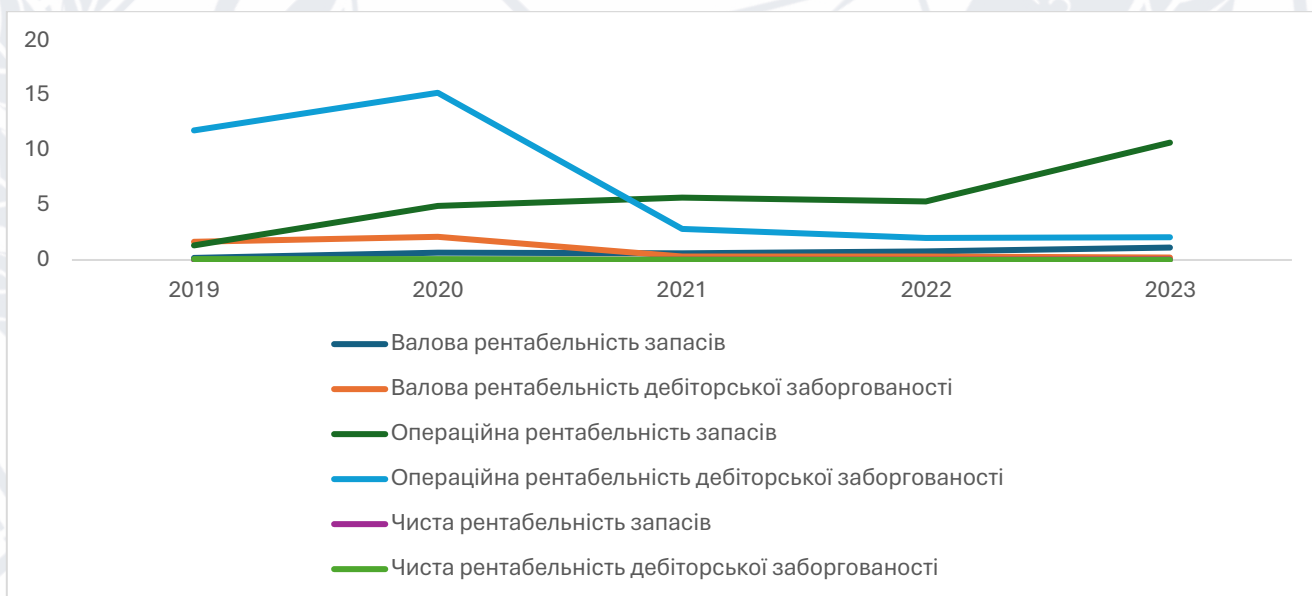


Рисунок 2.19 – Показники рентабельності оборотних активів ПП «Женева-Плюс» у 2019-2023 рр.

Показники чистої рентабельності менші за коефіцієнти операційної та, відповідно, валової рентабельності оборотних активів. Завершити аналіз прибутку варто оцінкою нерозподіленого прибутку у динаміці (рис. 2.20).

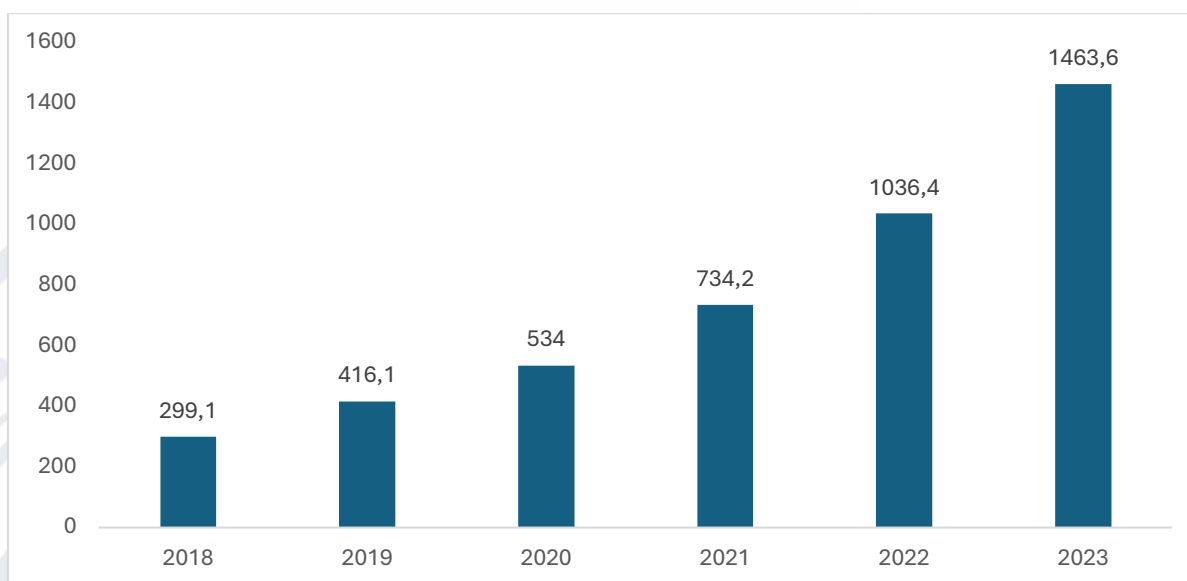


Рисунок 2.20 – Динаміка нерозподіленого прибутку ПП «Женева-Плюс» у 2018-2023 рр., тис. грн.

Як свідчить рис. 2.20, нерозподілений прибуток має тенденцію до зростання протягом всього періоду, що аналізується, тож варто проаналізувати темпи зміни цього показника (рис. 2.21).

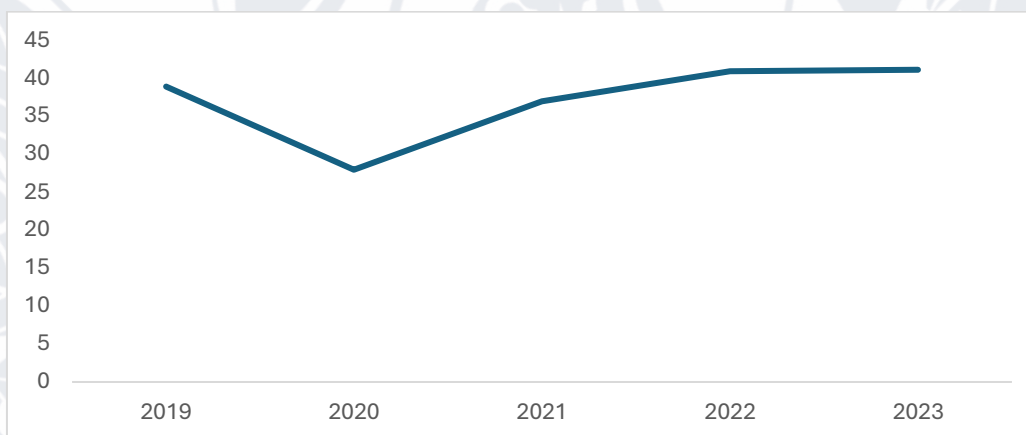


Рисунок 2.21 – Темпи приросту нерозподіленого прибутку ПП «Женева-Плюс» у 2018-2023 рр., %

Якщо у 2019 році темп приросту складав 39 %, то в 2023 – 41,2 %. Все це дає підстави робити висновок про ефективний процес управління прибутком підприємства.

РОЗДІЛ 3. НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ОРГАНІЗАЦІЇ

3.1 Рекомендації з підвищення ефективності управління прибутком ПП «Женева-Плюс» на основі багатфакторної мультиплікативної моделі

Багатфакторний аналіз являє собою метод вивчення взаємозв'язків між значеннями змінних, при цьому відомі змінні залежать від меншої кількості невідомих змінних і випадкової помилки. Такий аналіз дозволяє вирішити дві важливі дослідницькі проблеми – описати об'єкт всебічно і стисло. Багатфакторні мультиплікативні моделі можуть бути запроваджені з метою розвідки – при дослідженні прихованої факторної структури без пропозиції про кількість факторів та їхнє навантаження, а також з метою конфірматорики – з метою підтвердження і перевірки гіпотез про кількість факторів та їхнє навантаження. Практичне застосування багатфакторного мультиплікативного аналізу починається з перевірки його умов: по-перше, всі фактори мають бути кількісними; по-друге, кількість спостережень має бути, як мінімум, в два рази більша кількості змінних; по-третє, вибірка має бути однорідною; по-четверте, вихідні змінні мають бути розподілені симетрично, а факторний аналіз має здійснюватися за змінними, які корелюють.

Мультиплікативна багатфакторна модель Дюпона є модифікованим факторним аналізом, який визначає, за рахунок яких факторів відбувалася зміна рентабельності. В основі моделі – показник рентабельності, а ознаками (факторами, змінними) є показники господарської (виробничо-фінансової) діяльності підприємства. Завдяки мультиплікативному багатфакторному аналізу можна з'ясувати, які фактори у більшому чи меншому ступені впливають на рентабельність. Формули всіх модифікацій моделі Дюпона дозволяють швидко оцінити ступінь впливу різних факторів на формування ключового показника в

оцінці вартості компанії. Здійснимо такий аналіз на основі двох якісних показників ефективності використання прибутку – ROE та ROA:

$$ROE = \frac{\text{ЧП}}{\text{ВРП}} \times \frac{\text{ВРП}}{A} \times \frac{A}{\text{ВК}}, \quad (3.1)$$

де ROE – рентабельність власного капіталу;

ЧП – чистий прибуток підприємства;

ВРП – виручка від реалізації продукції;

A – величина активів;

ВК – власний капітал підприємства.

$$ROE_{2019} = (117:18422) (18422:18234) (18234:667,1) = 0,164$$

$$ROE_{2020} = (117,9:21162,4) (21162,4:7143,7) (7143,7:785) = 0,15$$

$$ROE_{2021} = (200,2:34650,5) (34650,5:30550,3) (30550,3:985,2) = 0,2$$

$$ROE_{2022} = (302,2:66715,1) (66715,1:63583,7) (63583,7:1287,4) = 0,259$$

$$ROE_{2023} = (427,2:94361,3) (94361,3:75883,7) (75883,7:1714,6) = 0,248$$

На відміну від звичайного розрахунку показника рентабельності власного капіталу, модель Дюпона показує вплив найважливіших факторів – рентабельності продажів, оборотності активів та фінансового левериджу.

Таблиця 3.1 – Розрахунок ROE ПП «Женева-Плюс» за багатофакторною мультиплікативною моделлю Дюпона

Показники	2019		2020		2021		2022		2023	
Чистий прибуток, тис. грн	117	0,006	117,9	0,0056	200,2	0,0058	302,2	0,005	427,2	0,005
Виручка, тис. грн	18422		21162,4		34650,5		66715,1		94361,3	
Активи, тис. грн	18 234	1,01	7 143,7	2,962	30550,3	1,1342	63583,7	1,049	75883,7	1,243
Власний капітал, тис. грн	667,1	27,33	785	9,1	985,2	31	1287,4	49,39	1714,6	44,26
ROE	0,164		0,15		0,2		0,259		0,248	

Табл. 3.1 свідчить, що показник рентабельності продажів мав тенденцію до зменшення в 2020 році і до зростання – у 2021-2022 рр., останнього звітного року відбулося знов зменшення. Коефіцієнт оборотності активів, навпаки, зростає у 2020 році і зменшується у 2021-2022 рр., що є негативним. У 2023 році його значення дещо збільшилося, хоча так і не досягло рівня 2020 р. Проте, найсуттєвіший вплив на своїм значенням має останній показник – фінансовий леверидж, який зменшується у 2020 році і суттєво зростає у 2021-2023 рр., перевищуючи при цьому значення 2019 року. Цей показник є механізмом впливу на рентабельність власного капіталу. Чим більша частка заборгованості, тим сильніше фінансовий важіль. Коефіцієнт показує, у скільки разів темпи зміни чистого прибутку організації перевищують темпи приросту операційного прибутку. Зростання цього показника в динаміці є дуже позитивним фактором і вирішально впливає на значення показника рентабельності власного капіталу. Одним зі складових рентабельності власного капіталу є також рентабельність активів:

$$ROA = \frac{\text{ЧП}}{A} = \frac{\text{ЧП}}{\text{ВРП}} \times \frac{\text{ВРП}}{A}, \quad (3.2)$$

де ROA – рентабельність активів;

ЧП – чистий прибуток підприємства;

A – величина активів;

ВРП – виручка від реалізації продукції;

$$ROA_{2019} = (117:18422) (18422:18234) = 0,006$$

$$ROA_{2020} = (117,9:21162,4) (21162,4:7143,7) = 0,0166$$

$$ROA_{2021} = (200,2:34650,5) (34650,5:30550,3) = 0,0066$$

$$ROA_{2022} = (302,2:66715,1) (66715,1:63583,7) = 0,005$$

$$ROA_{2023} = (427,2:94361,3) (94361,3:75883,7) = 0,0062$$

Таблиця 3.2 – Розрахунок ROA ПП «Женева-Плюс» за багатофакторною мультиплікативною моделлю Дюпона

Показники	2019		2020		2021		2022		2023	
Чистий прибуток, тис. грн	117	0,006	117,9	0,0056	200,2	0,0058	302,2	0,005	427,2	0,005
Виручка, тис. грн	18422		21162,4		34650,5		66715,1		94361,3	
Активи, тис. грн	18 234	1,01	7 143,7	2,962	30550,3	1,1342	63583,7	1,049	75883,7	1,243
ROA	0,006		0,0166		0,0066		0,005		0,0062	

Отже, коефіцієнт оборотності активів має більший вплив на рентабельність активів, ніж рентабельність продажів. З метою аналізу ефективності діяльності організації ПП «Женева-Плюс» має розраховувати всі перелічені вище показники, використовуючи багатофакторні моделі.

3.2 Імітаційне моделювання факторів формування прибутку ПП «Женева-Плюс»

Метод прикладного системного аналізу, що досліджує сукупність простих і складних систем та процесів, зокрема таких, управління якими пов'язане з ухваленням рішень в умовах невизначеного економічного середовища, називається імітаційним моделюванням, однак, слід зазначити, що використання цього методу на практиці є не дуже поширеним внаслідок складності математичного апарату. Проте, в межах методу імітаційного моделювання існують різні варіації, які не є надто важкими і можуть використовуватися підприємницьким сектором, що і пропонується у кваліфікаційній роботі. Оскільки основою імітаційної моделі є розробка системи на основі часткових модулів підсистем, об'єднаних взаємодіями в єдине ціле, у роботі зроблено припущення, що така модель допоможе виокремити фактори впливу на величину прибутку, віднайти найбільш значущі серед них. Наступною характеристикою імітаційного моделювання є вибір інтеграційних характеристик об'єкта. У даній роботі пропонується побудувати модель за таким принципом:

$$\text{ЧП} = \text{ВРП} - \text{С} + \text{ІОД} - \text{АВ} - \text{ВЗ} - \text{ІОВ} + \text{К} + \text{ІФД} + \text{ІД} - \text{ФВ} - \text{В} - \text{ІВ} - \text{П}, \quad (3.3)$$

де ЧП – чистий прибуток підприємства;

ВРП – виручка від реалізації продукції;

С – собівартість продукції;

ІОД – інші доходи;

АВ – адміністративні витрати;

ВЗ – витрати на збут;

ІОВ – інші операційні витрати;

К – дохід від участі в капіталі;

ІФД – інші фінансові доходи;

ІД – інші доходи;

ФВ – фінансові витрати;

В – втрати від участі в капіталі;

ІВ – інші витрати;

П – податок на прибуток.

Проте, оскільки ПП «Женева-Плюс» відноситься до суб'єктів малого підприємництва, модель впливу факторів на величину чистого прибутку малого підприємства матиме наступний вигляд:

$$\text{ЧП} = \text{ВРП} + \text{ІОД} + \text{ІД} - \text{С} - \text{ІОВ} - \text{ІВ} - \text{П}, \quad (3.4)$$

де ЧП – чистий прибуток підприємства;

ВРП – виручка від реалізації продукції;

ІОД – інші операційні доходи;

ІД – інші доходи;

С – собівартість продукції;

IOB – інші операційні витрати;

IB – інші витрати;

П – податок на прибуток.

Наступною характеристикою імітаційного моделювання є врахування впливу зовнішнього середовища. Оскільки такі показники, як собівартість, адміністративні витрати, витрати на збут тощо суттєво залежать не лише від внутрішніх управлінських рішень, а й від зовнішнього середовища, а управлінські рішення приймаються з урахуванням факторів зовнішнього впливу.

Ще однією ознакою імітаційного моделювання є вибір способу дослідження імітаційної моделі. Проаналізуємо вплив факторів на прибуток ПП «Женева-Плюс», використовуючи фінансову звітність малого підприємства, зокрема звіт про фінансові результати (табл. 3.3).

Таблиця 3.3 – Вихідні дані для імітаційного моделювання впливу факторів на величину чистого прибутку ПП «Женева-Плюс» за 2018-2023 рр.

Показники, тис. грн.	2018	2023	Зміна, тис.грн	Приріст, %
Виручка від реалізації продукції (ВРП)	16049,4	94361,3	78311,9	487,9
Інші операційні доходи (ІОД)	22,3	12709,9	12687,6	56895
Інші доходи (ІД)	0	0	0	0
Собівартість реалізованої продукції (С)	12629,9	83081,2	70451,3	557,8
Інші операційні витрати (IOB)	2826,7	19641,4	16814,7	594,9
Інші витрати (IB)	500,7	3837,6	3336,9	666,4
Податок на прибуток (П)	15,1	83,8	68,7	454,9
Чистий прибуток (ЧП)	99,3	427,2	327,9	330,2

Найбільшу абсолютну зміну і, відповідно, абсолютний приріст мають інші операційні доходи. Слід зазначити, що за 5 років всі показники суттєво збільшилися у динаміці. Проте, тут потрібно також враховувати фактор інфляції. Тепер варто проаналізувати, як впливатимуть різні фактори на величину чистого прибутку «Женева-Плюс» у випадку зміни кожного з показників на 10%. Спочатку візьмемо за базу зміну двох основних показників – підвищимо виручку на 10% (сценарій I) і знизимо собівартість продукції на 10% (сценарій II) та об'єднаємо обидва фактори (сценарій III). За вихідні дані візьмемо останні звітні – 2023 року (табл. 3.4).

Таблиця 3.4 – Моделювання зміни чистого прибутку ПП «Женева-Плюс» за рахунок зміни виручки від реалізації та собівартості продукції на 10%

Показники, тис. грн.	факт	Сценарій I	Сценарій II	Сценарій III
Виручка від реалізації продукції (ВРП)	94361,3	103797,4	94361,3	103797,4
Інші операційні доходи (ІОД)	12709,9	12709,9	12709,9	12709,9
Інші доходи (ІД)	0	0	0	0
Собівартість реалізованої продукції (С)	83081,2	83081,2	78927,14	78927,14
Інші операційні витрати (ІОВ)	19641,4	19641,4	19641,4	19641,4
Інші витрати (ІВ)	3837,6	3837,6	3837,6	3837,6
Податок на прибуток (П)	83,8	1790	839,7	2538
Чистий прибуток (ЧП)	427,2	8157,1	3825,36	11563,16

Останній варіант є найкращим. Тепер спробуємо розглянути сценарій, за якого всі доходи підприємства зростуть на 10 %, а витрати зменшаться на 10 %. Оскільки ПП «Женева-Плюс» ніколи не мала інших доходів, залишимо це значення без змін. Дані табл. 3.5 свідчать про те, що ми отримали найбажаніший варіант змін: зростання виручки від реалізації за рахунок підвищення ціни та збільшення фізичного обсягу реалізації, зниження собівартості продукції, інших операційних витрат, інших витрат та збільшення інших операційних доходів.

Таблиця 3.5 – Моделювання зміни чистого прибутку ПП «Женева-Плюс» під впливом зменшення витрат і збільшення доходів на 10%

Показники, тис. грн.	факт	Зміна показників	Сценарій IV
Виручка від реалізації продукції (ВРП)	94361,3	Зростання на 10 %	103797,4
Інші операційні доходи (ІОД)	12709,9	Зростання на 10 %	13980,9
Інші доходи (ІД)	0	-	0
Собівартість реалізованої продукції (С)	83081,2	Зменшення на 10 %	78927,14
Інші операційні витрати (ІОВ)	19641,4	Зменшення на 10 %	17677,3
Інші витрати (ІВ)	3837,6	Зменшення на 10 %	3453,8
Податок на прибуток (П)	83,8	18%	3189
Чистий прибуток (ЧП)	427,2	Врахування змін	14531,06

Таким чином, зміна декількох факторів призведе до економічного ефекту в сумі 14103,86 тис. грн., а чистий прибуток ПП «Женева-Плюс» збільшиться у 34 рази (рис. 3.1)

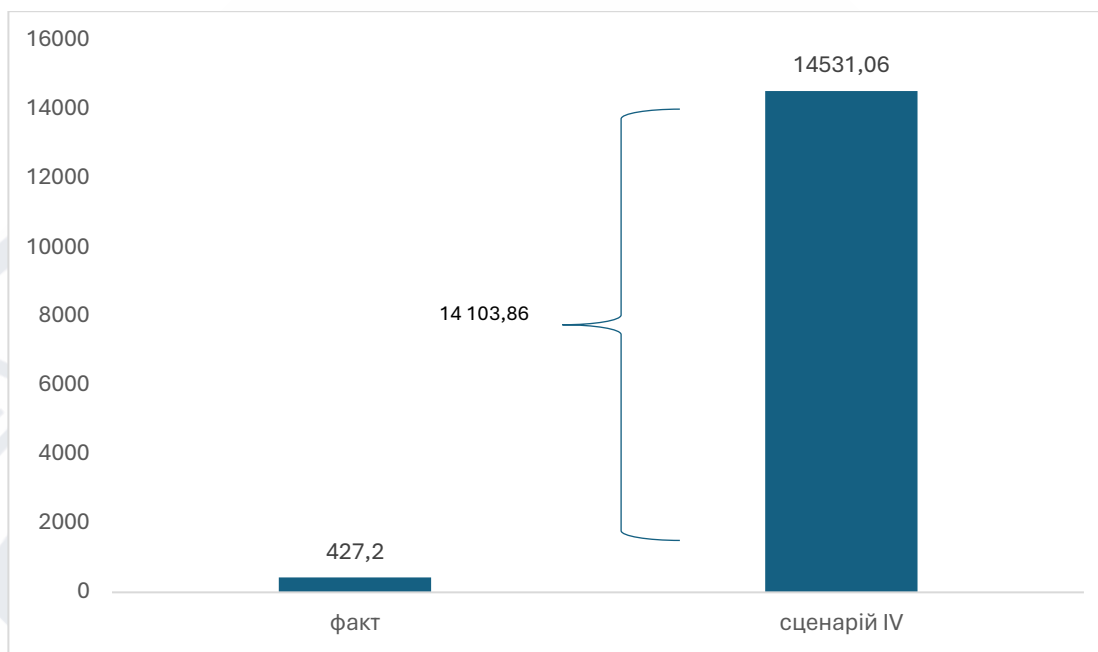


Рисунок 3.1 – Економічний ефект впровадження сценарію IV в ПП «Женева-Плюс», тис.грн.

Для досягнення цього ефекту необхідно: збільшити обсяг продажів, удосконалення організації праці, використання інноваційних підходів до господарювання, зниження витрат на одиницю продукції, зменшення розміру амортизаційних відрахувань, скорочення адміністративних витрат і витрат на збут, запровадження бюджетування і центрів відповідальності в організації.

Все це дозволяє зробити наступні висновки: по-перше, для ефективного управління прибутком необхідно чітко розуміти сутність прибутку, усвідомлювати фактори, які на нього впливають; по-друге, оскільки внутрішні чинники повністю залежать від організації роботи самого підприємства, ПП «Женева-Плюс» має використовувати імітаційне моделювання і розрахунок економічного ефекту від зміни показників; по-третє, фактори зовнішнього впливу підприємство має враховувати, щоб адаптуватись до них, тож бажано мати в арсеналі підприємства ТОП з найвпливовіших драйверів. І, нарешті, процес управління прибутком має бути взаємопов'язаний з системою стратегічного управління підприємством.

ВИСНОВКИ

Прибуток організації формується під впливом внутрішніх чинників (обсягу випущеної продукції, ціноутворення, асортименту, якості продукції тощо) і зовнішніх чинників (економічних та політичних умов господарювання, місткості ринку, ринкової інфраструктури, платоспроможного попиту споживачів, державного регулювання тощо). У першому розділі кваліфікаційної роботи, відповідно до поставленої мети та окреслених завдань, зроблено огляд генезису категорії «прибуток» організації, надано характеристику основних функцій прибутку організації, розглянуто сутність управління та основні аспекти впровадження сучасних систем менеджменту, етапи управління стратегією в організації та складові системи управління прибутком, а також економічну сутність ефекту та ефективності.

У другому розділі кваліфікаційної роботи зроблено характеристику ПП «Женева-Плюс», проаналізовано основні показники ефективності господарської діяльності організації, зокрема динаміку активів та зобов'язань ПП «Женева-Плюс», горизонтальний та вертикальний аналіз активів і пасивів, динаміку коефіцієнтів фізичного зносу основних фондів, оборотності оборотних активів, фінансової автономії ПП «Женева-Плюс», структуру оборотних активів, динаміку дебіторської заборгованості та чисельності працівників, структуру поточних зобов'язань, динаміку чистого доходу, собівартості та валового прибутку, а також темпи зростання фінансових результатів підприємства.

З'ясовано, що у 2022 році були найкращі показники фінансово-економічної діяльності, що пов'язано: по-перше, зі значними темпами зростання на початку року у перші місяці до масштабного вторгнення РФ; по-друге, з тим, що підприємство значний час розвивалось по інерції. Аналіз показав зростання показників операційного та чистого прибутку, проте темпи зростання операційного прибутку у 2022 році набагато більші за темпи приросту чистого прибутку: якщо в

2021 році різниця між темпами складала 11,5%, у 2022 р. – 23,2%, у 2023 р. – знов 11,5%. Зроблено висновок, що аналіз фінансових результатів ПП «Женева-Плюс», зокрема, прибутку організації, дає неоднозначні висновки. Так, підприємство має прибутки, а не збитки, проте по темпам зростання показників існують не дуже позитивні тенденції, що свідчить про те, що підприємство потребує системи діагностики та розробки алгоритму управління прибутком.

У роботі здійснено детальний аналіз рентабельності, зокрема: продажів, сукупного капіталу, власного капіталу, продукції, основних засобів, нематеріальних активів, оборотного та необоротного капіталу, запасів, дебіторської заборгованості, оскільки рентабельність є якісним показником, що показує ефективність використання фінансових результатів підприємства.

У третьому розділі кваліфікаційної роботи розроблено рекомендації з підвищення ефективності управління прибутком ПП «Женева-Плюс» на основі багатофакторної мультиплікативної моделі Дюпон для показників ROE та ROA. Здійснено імітаційне моделювання факторів формування прибутку та отримано найбажаніший варіант змін – зростання виручки від реалізації за рахунок підвищення ціни та збільшення фізичного обсягу реалізації, зниження собівартості продукції, інших операційних витрат, інших витрат та збільшення інших операційних доходів, що дозволить отримати економічний ефект в сумі 14103,86 тис.грн. Для досягнення цього ефекту підприємству запропоновано збільшення обсяг продажів, удосконалення організації праці, використання інноваційних підходів до господарювання, зниження витрат на одиницю продукції, зменшення розміру амортизаційних відрахувань, скорочення адміністративних витрат і витрат на збут, а також запровадження бюджетування і центрів відповідальності в організації.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Антонюк, В. Завдання повоєнного розвитку і модернізації промисловості України в контексті домінуючих світових тенденцій. Scientific Collection «InterConf+». 2023. vol. (37 (171)), pp. 7–18. URL: <https://archive.interconf.center/index.php/2709-4685/article/view/4373/4410>
2. Бержанір І., Вінницька А., Гвоздей Н. Інтегральна оцінка фінансового стану підприємства. *Молодий вчений*. 2018. № 2. С. 682–686. URL: <https://dspace.udpu.edu.ua/bitstream/6789/9043/1/Молодий%20вчений-254-258.pdf>
3. Богацька Н. Прибуток підприємства: його роль, формування та резерви збільшення в умовах ринкової економіки. *Ефективна економіка*. 2019. №9. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/9_2019/32.pdf
4. Боденчук Л., Боденчук С., Нідельчу В. Формування системи управління прибутком підприємства. *Економіка та суспільство*. 2023. №50. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-50-25>
5. Болдовська К., Костенко Ю., Хорошилова І. Теоретичні аспекти податку на прибуток підприємств як облікової категорії. *Економіка та суспільство*, 2021. № 33. URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2021-33-23>
6. Бут-Гусаїм О.Г., Ковтуненко К.В. Цифровий менеджмент: проблеми та перспективи розвитку. *Бізнес Інформ*. 2020. № 6. С. 297–304. URL: http://www.business-inform.net/article/?year=2020&abstract=2020_6_0_297_304
7. Вовк О. М., Ковальчук А. М., Комісаренко Я. І., Джулай А. В. Прибуток та рентабельність як детермінанти розвитку підприємства. *Modern Economics*. 2020. № 21(2020). С. 37-44. DOI: [https://doi.org/10.31521/modecon.V21\(2020\)-06](https://doi.org/10.31521/modecon.V21(2020)-06).
8. Гавриш О. М., Федюнін С. А., Мартиненко М. О. Бізнес-планування та його роль в стратегічному розвитку підприємств зв'язку. *Економічний простір*, 2020. (156), 120—123. URL: <http://www.prostir.pdaba.dp.ua/index.php/journal/article/view/548>

9. Галько Л. Бізнес-планування розвитку компанії: організаційні та методологічні аспекти реалізації. *Економіка та суспільство*, 2022. №44. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/1836>
10. Господарський Кодекс зі змінами і доповненнями від 15.07.2021 р. №1667-IX, ОВУ, 2021. №65. URL: https://ips.ligazakon.net/document/view/t030436?an=2754&ed=2021_10_06
11. Дашко І. М, Михайліченко Л.В. Особливості використання інноваційних технологій в системі управління персоналом. *Економічний форум*. 2023. № 2. Р. 3–10. URL: http://e-forum.lntu.edu.ua/index.php/ekonomichnyy_forum/issue/view/40
12. Дембовський Е.Д. Управлінський облік та аналіз формування прибутку підприємства. *Збірник наукових праць VII Всеукраїнської студентської науково-практичної конференції «Актуальні проблеми ефективного соціально-економічного розвитку України: пошук молодих»*. 2018. №55. С. 227-235.
13. Денисюк О., Саннікова С. LEAN-Менеджмент як технологія управління вітчизняними підприємствами в умовах кризи. *Економіка та суспільство*. 2022. № 46. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-46-13>
14. Дехтяр С. С. Проблеми визначення категорії «економічна безпека» та взаємодія її суб'єктів. *Ефективна економіка*. 2020. № 2. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7678>
15. Дрік І., Белозерцев В. Виклики сучасного менеджменту. Інформаційні системи в бізнесі. *Innovation and Sustainability*. 2023. № 1. С. 239–245. DOI: <https://doi.org/10.31649/ins.2023.1.239.245>
16. Економічна статистика. Економічна діяльність. Діяльність підприємств (2024). URL: https://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/sze_20.htm
17. Жадько К.С. Управління прибутком суб'єкта підприємницької діяльності. *Матеріали міжнародної науково-практичної конференції «економіко-*

правові та управлінські аспекти розвитку суспільства: молодіжний погляд». 2019. С. 58-60.

18. Закаблук Г. Дослідження динаміки показників фінансово-економічного стану промислових підприємств на засадах інтегрального оцінювання. *Економічна наука*. 2018. № 12. С. 36–41. URL: http://www.investplan.com.ua/pdf/12_2018/9.pdf

19. Закон України. Про підприємництво. 1.03.1991 р. №785-XII [втратив чинність у зв'язку з прийняттям Господарського кодексу України]. URL: https://ips.ligazakon.net/document/view/t069800?an=10&ed=2000_05_11

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

21. Коноплянко Д. Сутність та методи оцінки стратегічного потенціалу підприємства. *Економіка та суспільство*. 2021. № 34. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/1034>

22. Копитко М.І. Перспективи розвитку менеджменту. *Сучасний менеджмент організації: витоки, реалії та перспективи розвитку: тези доповідей наукової конференції*. 23 квітня 2021 р. Київ : Університет «КРОК», 2021. URL: <https://conf.krok.edu.ua/MMO/MMO/paper/view/560>

23. Копчак Ю., Слюсаренко К., Чумаков К. Сучасні виклики до менеджменту підприємств та організацій в Україні. Врахування зарубіжного досвіду у вітчизняній практиці. *Економіка та суспільство*. 2022. № 48. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-48-79>

24. Костецька Н.І. Стратегічне управління потенціалом підприємства: теоретико-методичні аспекти. *Економічний вісник НТУУ Київський політехнічний інститут*. 2021. №20. С. 51-55. URL: <https://ela.kpi.ua/items/2b20576b-f75d-4639-8e21-758f9c07b2ad>

25. Кубецька О. М., Остапенко Т. М., Зайченко Р. А. Підвищення прибутку з метою забезпечення економічної безпеки підприємства. *Бізнес Інформ*. 2022. №1.

С.

287–293.

DOI:

<https://doi.org/10.32983/2222-4459-2022-1-287-293>

26. Кучменко В. О. Економічна сутність поняття капіталу підприємства та його структури. *Економічний вісник університету*. 2017. Вип. 33(1). С. 232-237.

URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecvu_2017_33\(1\)_30](http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecvu_2017_33(1)_30)

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

28. Маркіна І., Вороніна В., Філатова К. Менеджмент персоналу в умовах стійкого інноваційного розвитку підприємства. *Підприємництво та інновації*, 2021. №17, 39-42. URL: <https://doi.org/10.37320/2415-3583/17.7>

29. Назаренко І. Генезис економічної сутності прибутку в умовах ринкової економіки. *Інфраструктура ринку*. 2022. №65. С.29-37. URL: http://www.market-infr.od.ua/journals/2022/65_2022/7.pdf

30. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 17 «Податок на прибуток» : затв. наказом М-ва фінансів України від 28 груд. 2000 р. № 353. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0047-01#Text>

31. Небава М. Вузлові аспекти сучасного менеджменту. Сучасні тенденції розвитку фінансових та інноваційно-інвестиційних процесів в Україні. *Матеріали IV Міжнародної науково-практичної конференції 12 березня 2021 року: збірник наукових праць*. Вінниця : ВНТУ, 2021. С. 120–124. URL: <https://conferences.vntu.edu.ua/index.php/fiip/fiip2021/paper/view/11359>

32. Орехова А.І. Економічний потенціал підприємства: сутнісні характеристики та структуризація. *Економіка і суспільство*. 2018. № 17. С. 308—313. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2018-17-45>

33. Павлов К.В. Павлова О.М. Шостак Л.В. Романюк Д.А. Стратегічні напрями нарощення економічного потенціалу підприємства. *Вісник ХНУ ім. В.Н.*

Каразіна. Серія "Міжнародні відносини. Економіка. Країнознавство. Туризм". 2021. № 14. С. 90—95. DOI: 10.26565/2310-9513-2021-14-09

34. Павлова В., Горбань С., Біленко О. Інноваційні технології управління персоналом в умовах глобальної нестабільності. *Наукові перспективи*. 2023. №4. DOI: [https://doi.org/10.52058/2708-7530-2023-4\(34\)-279-290](https://doi.org/10.52058/2708-7530-2023-4(34)-279-290)

35. Перевозова І., Шайбан В., Деделюк О. Реалії і перспективи вітчизняного й міжнародного менеджменту: пріоритетні напрями, прогноз майбуття. *Економіка та суспільство*, 2023. №53. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-53-34>

36. Перевузнник Т.М., Максименко Д.В. Формування стратегічного потенціалу підприємства. *Міжнародний науковий журнал "ОСВІТА І НАУКА"*. 2019. Випуск 1(26). С. 221—225. URL: <http://dspace-s.msu.edu.ua:8080/handle/123456789/3336>

37. Передерій Т.С. Стратегія цифрової безпеки підприємства як драйвер цифрової трансформації економіки України: *Вісник економічної науки України*. 2019. № 2 (37). С. 201—204. URL: <http://www.venu-journal.org/download/2019/2/34-Perederii.pdf>

38. Піскун А. Економічна сутність фінансового результату підприємства. *Наукові перспективи*. 2023. №2(32). DOI: [https://doi.org/10.52058/2708-7530-2023-2\(32\)-327-339](https://doi.org/10.52058/2708-7530-2023-2(32)-327-339)

39. Плахотнік О.О., Кучер М.М. Перспективи та основні напрями розвитку сучасного менеджменту. *Проблеми системного підходу в економіці*. 2020. Випуск № 5(79). С. 20—28. DOI: <https://doi.org/10.32782/2520-2200/2020-5-11>

40. Податковий Кодекс України. Відомості Верховної Ради України. 2011. №13-14. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#Text>

41. Савицька О.М., Салабай В.О. Ефективність діяльності та управління підприємством: особливості використання теорії, методології та результативності

аналітичних досліджень. *Ефективна економіка*. 2019. №6. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/6_2019/57.pdf

42. Сивицька І.Г., Синиченко А.В. Формування системи персоніфікованого навчання в управлінні розвитком клієнтоорієнтованості персоналу. *Економіка і організація управління*. 2019. №4(36). С.145-152. URL: <https://r.donnu.edu.ua/bitstream/123456789/267/1/16.pdf>

43. Сидоров О.А. Підхід до забезпечення економічної безпеки на основі інтелектуального потенціалу. *Причорноморські економічні студії*. 2018. Вип. 27. Ч. 1. С. 90–94. URL: http://www.bses.in.ua/journals/2018/27_1_2018/20.pdf

44. Устенко М.О., Курочка А.Ю., Максимова О.В. Бізнес-планування як інструмент досягнення стратегічних цілей підприємства. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. No 64. 2018. С. 81—87. URL: <http://btie.kart.edu.ua/article/view/149957>

45. Феєр О., Хаустова К., Густі С. Стратегічне управління підприємством в умовах воєнного стану. *Innovation and Sustainability*, 2023. №4, 90–97. DOI: <https://doi.org/10.31649/ins.2023.4.90.97>

46. Хмелевський Д.О. Сучасні аспекти та стратегії розвитку бізнесу. *Економіка та держава*. 2021, 12. 135-139. URL: http://www.economy.in.ua/pdf/12_2021/25.pdf

47. Череп О., Калюжна Ю., Михайліченко Л. Особливості управління персоналом в умовах воєнного стану в Україні. *Економіка та суспільство*, 2023. № 48. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-48-24>

48. Чернікова Н.М., Іщенко І.С., Большая О.В. Трансформація систем менеджменту в умовах цифровізації та інноваційного розвитку підприємств. *Економічний вісник НТУУ «Київський політехнічний інститут»*. 2023. № 25. С. 54–58. DOI: <https://doi.org/10.32782/2307-5651.25.2023.9>

49. Юнацький М.О. Огляд сучасних методів прогнозування фінансового стану підприємства. *Ефективна економіка*. 2018. No 4. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/4_2018/42.pdf

50. Як війна знищує українську промисловість. URL: <https://www.epravda.com.ua/columns/2024/03/7/710682/> (дата звернення: 1.05.2024).

