

Центральноукраїнський національний технічний університет
Економічний факультет
Кафедра фінансів, банківської справи та страхування

«Допущено до захисту»
Завідувач кафедри фінансів,
банківської справи та
страхування
д.е.н., професор
Володимир
СИБІРЦЕВ
«___» _____ 20 __
р.

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА
за другим (магістерським) рівнем вищої освіти
на тему:
«Оцінка впливу управлінських рішень на прибутковість
підприємства

Виконав: здобувач вищої освіти 2 курсу, групи ФС-23М ОПП «Фінанси, банківська справа та страхування» спеціальності 072 «Фінанси, банківська справа, страхування та фондовий ринок»

_____ ***АРМАШОВ Володимир Юрійович***

Керівник роботи: кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування

_____ ***ПОДПЛЕТНІЙ*** ***Валерій***
Володимирович

Рецензент: кандидат економічних наук, доцент кафедри економічної теорії, маркетингу та економічної кібернетики

_____ ***НІКОЛАЄВ Ігор Володимирович***

м. Кропивницький

Завідувачу кафедри фінансів, банківської
справи та страхування

Сибірцеву В.В.

здобувача вищої освіти економічного
факультету групи ФС-23М

(ОПП «Фінанси, банківська справа та
страхування» спеціальності 072 «Фінанси,
банківська справа, страхування та
фондовий ринок»)

Армашова Володимира Юрійовича

ЗАЯВА

Прошу дозволити мені виконати кваліфікаційну роботу за другим
(магістерським) рівнем вищої освіти на тему: «Оцінка впливу управлінських
рішень на прибутковість підприємства

«___» _____ 20__ р.

(підпис)

Погоджено:

Керівник кваліфікаційної роботи:

_____ канд. екон. наук, **Подплітний Валерій Володимирович**
(підпис)

«___» _____ 20__ р.

Завідувач кафедри фінансів, банківської справи та страхування:

_____ док. екон. наук, професор **Сибірцев Володимир**
Васильович
(підпис)

«___» _____ 20__ р.

Центральноукраїнський національний технічний університет
 Факультет економічний
 Кафедра фінансів, банківської справи та страхування
 Рівень вищої освіти другий (магістерський) рівень
 Галузь знань 07 «Управління та адміністрування»
 Спеціальність 072 «Фінанси, банківська справа, страхування та фондовий ринок»
 Освітньо-професійна програма «Фінанси, банківська справа та страхування»

ЗАТВЕРДЖУЮ
 завідувач кафедри
Володимир СИБІРЦЕВ

—
 «__» _____ 2024
 року

**ЗАВДАННЯ НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ
 ЗА ДРУГИМ (МАГІСТЕРСЬКИМ) РІВНЕМ ВИЩОЇ ОСВІТИ
 ЗДОБУВАЧА ВИЩОЇ ОСВІТИ**

Армашова Володимира Юрійовича

(прізвище та ініціали)

1. Тема роботи «Оцінка впливу управлінських рішень на прибутковість підприємства»

(назва)

2. Керівник роботи Подплітній Валерій Володимирович

(прізвище та ініціали, науковий ступінь, вчене звання)

канд. екон. наук, доцент

3. Строк подання роботи до захисту _____

4. Мета та завдання кваліфікаційної роботи

Метою кваліфікаційної роботи є розробка теоретичних, практичних і методичних положень та рекомендацій щодо вдосконалення управління прибутком підприємства. Для досягнення цієї мети були визначені та вирішені наступні завдання:

- вивчення економічної сутності прибутку та його ролі у діяльності підприємства;
- дослідження сутності прибутковості підприємства, а також методології розрахунку та аналізу її показників;
- аналіз чинників, що впливають на прибутковість підприємства;
- дослідження фінансово-господарської діяльності ПрАТ «Кропивницький олійноекстракційний завод»;
- проведення аналізу фінансового стану ПрАТ «Кропивницький олійноекстракційний завод»;
- оцінка прибутковості підприємства та аналіз факторів, які впливають на її рівень;
- розробка рекомендацій щодо вдосконалення управління прибутком ПрАТ «Кропивницький олійноекстракційний завод».

5. Консультанти розділів роботи

Розділ (Додатки)	Прізвище, ініціали консультанта	Підпис, дата	
		Завдання видав	Завдання прийняв
1			
2			
3			

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів виконання кваліфікаційної роботи	Строк виконання етапів роботи	Примітка
1.	Складання плану дослідження	жовтень 2024 р.	
2.	Підбір та вивчення літературних джерел за темою кваліфікаційної роботи	жовтень 2024 р.	
3.	Підготовка та подання керівнику: - першого розділу - другого розділу - третього розділу - вступу та висновків	жовтень 2024 р. листопад 2024 р. листопад 2024 р. листопад 2024 р.	
4.	Подання робочого варіанту роботи керівнику	грудень 2024 р.	
5.	Доопрацювання роботи з урахуванням зауважень керівника	грудень 2024 р.	
6.	Нормо-контроль секретаря ЕК, перевірка на академічну доброчесність	грудень 2024 р.	
7.	Відгук керівника	грудень 2024 р.	
8.	Рецензування роботи. Підготовка документів, що подаються до ЕК (листи, довідки, інформаційний листок, висновок-виписки, опубліковані статті).	грудень 2024 р.	
9.	Подання роботи завідувачу кафедри на допуск до захисту	грудень 2024 р.	
10.	Доопрацювання роботи з урахуванням зауважень завідувача кафедри	грудень 2024 р.	
11.	Подання роботи та супровідних документів до ЕК	грудень 2024 р.	
12.	Захист роботи	грудень 2024 р.	

Дата видачі завдання:

«__» _____ 20__ р.

В.В. _____

(підпис керівника)

_____ Підплетній

(прізвище та ініціали)

Завдання прийнято до виконання:

«__» _____ 20__ р.

(підпис здобувача)

_____ Армашов В.Ю.

(прізвище та ініціали)

АНОТАЦІЯ

Армашов В.Ю. Оцінка впливу управлінських рішень на прибутковість підприємства. – **Рукопис.**

Кваліфікаційна робота за другим (магістерським) рівнем вищої освіти за спеціальністю 072 «Фінанси, банківська справа, страхування та фондовий ринок». – Центральноукраїнський національний технічний університет, Кропивницький, 2024.

У роботі визначені теоретичні аспекти управління прибутком підприємства. Досліджено економічну сутність та класифікацію прибутку підприємства; управління прибутком та його елементи; методичні підходи до оцінки прибутковості підприємства

Здійснено аналіз впливу управлінських рішень на прибутковість підприємства. Проаналізовано абсолютні та відносні показники фінансової діяльності ПрАТ «Кропивницький олійноекстракційний завод». Проаналізовано фінансовий стан підприємства. Досліджено динаміку прибутку та рентабельності підприємства. Здійснено оцінку впливу стратегічних управлінських рішень на виробничі процеси підприємства.

Досліджено напрями вдосконалення управління прибутком підприємства. Запропоновано застосування п'ятифакторної моделі рентабельності для детального аналізу впливу витрат і податкових стратегій на прибутковість підприємства. Розроблено алгоритм управління прибутком залежно від типу підприємства. Запропоновано заходи для мінімізації відхилень між фактичними та запланованими показниками прибутковості, зокрема через аналіз причин відхилень.

Ключові слова: прибуток, рентабельність, капітал підприємства, фінансовий стан, активи підприємства, пасиви підприємства, дебіторська заборгованість, кредиторська заборгованість, оборотні кошти, кредитоспроможність, фінансова стійкість, ліквідність підприємства, собівартість, операційний прибуток.

ABSTRACT

Armashov V.Yu. Assessment of the Impact of Managerial Decisions on Enterprise Profitability. – Manuscript.

Final qualification work on degree of the second (master's) level of higher education in the specialty 072 «Finance, Banking, Insurance and Stock Market». – Central Ukrainian National Technical University, Kropyvnytskyi, 2024.

The paper defines the theoretical aspects of enterprise profit management. It examines the economic essence and classification of enterprise profit, profit management, and its elements, as well as methodological approaches to assessing enterprise profitability.

An analysis of the impact of managerial decisions on enterprise profitability was conducted. The absolute and relative indicators of the financial activities of PJSC «Kropyvnytskyi Oliynoekstraktsiynyi Zavod» were analyzed. The financial condition of the enterprise was examined. The dynamics of profit and profitability were studied. An evaluation of the impact of strategic managerial decisions on the enterprise's production processes was carried out.

Directions for improving enterprise profit management were explored. The application of a five-factor profitability model was proposed for a detailed analysis of the influence of costs and tax strategies on enterprise profitability. An algorithm for profit management depending on the type of enterprise was developed. Measures were proposed to minimize deviations between actual and planned profitability indicators, including through the analysis of deviation causes.

Keywords: profit, profitability, enterprise capital, financial condition, enterprise assets, enterprise liabilities, accounts receivable, accounts payable, working capital, creditworthiness, financial stability, enterprise liquidity, cost price, operating profit.

ЗМІСТ

ВСТУП	4
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ЕФЕКТИВНОГО МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ПІДПРИЄМСТВА	8
1.1. Економічна сутність та класифікація прибутку підприємства	8
1.2. Управління прибутком підприємства та його елементи	13
1.3. Методичні підходи до оцінки прибутковості підприємства	18
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ВПЛИВУ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ НА ПРИБУТКОВІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА (НА ПРИКЛАДІ ПРАТ «КРОПИВНИЦЬКИЙ ОЛІЙНОЕКСТРАКЦІЙНИЙ ЗАВОД»)	22
2.1. Загальна характеристика фінансово-господарської діяльності підприємства	22
2.2. Аналіз фінансового стану підприємства	38
2.3. Аналіз динаміки прибутку та рентабельності підприємства	48
2.4. Аналіз впливу стратегічних управлінських рішень на виробничі процеси підприємства	61
РОЗДІЛ 3. НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ПІДПРИЄМСТВ	64
3.1. Оцінка та вдосконалення управління прибутком підприємства на основі моделей фінансової стійкості	64
3.2. Розробка методичного підходу до управління прибутком підприємств	82
ВИСНОВКИ	100
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	103
ДОДАТКИ	111

ВСТУП

Актуальність теми. Функціонування підприємства в ринкових умовах значною мірою залежить від багатьох чинників. Основними серед них є зростаючі вимоги споживачів до якості продукції та фінансова нестабільність, яка безпосередньо впливає на діяльність підприємства. В таких умовах підприємства повинні оперативно реагувати на зміни ринкової ситуації, приймаючи ефективні рішення у сфері планування та управління власним прибутком.

Прибуток є ключовою економічною категорією та основною метою діяльності підприємства. Він може бути досягнутий лише за умови виробництва продукції або надання послуг, які відповідають потребам споживачів. Таким чином, прибуток виступає не тільки метою виробництва, але й індикатором результативності його функціонування. Успішність господарської діяльності будь-якого підприємства визначається ефективністю управління прибутком.

Аналіз досліджень багатьох економістів свідчить, що управління прибутком слід розглядати як процес ухвалення ефективних управлінських рішень. Водночас важливо підходити до цього процесу з точки зору системного підходу. Управління прибутком як система має багаторівневу структуру, що включає такі підсистеми: планування, аналіз, прогнозування та контроль прибутку.

Основною метою управління прибутком є максимізація добробуту власників підприємства як у короткостроковій, так і в довгостроковій перспективі. Ця мета передбачає одночасне врахування інтересів власників, держави та персоналу підприємства. Стратегічна орієнтація системи управління прибутком базується на вивченні перспективних напрямів діяльності підприємства, що включає аналіз, оцінку та прогнозування стану ринкового середовища, розрахунок очікуваного рівня прибутку та управління можливостями для його оптимізації.

Одним із ключових елементів управління прибутком є розробка альтернативних варіантів для вирішення стратегічних і тактичних завдань. Це також передбачає здатність моделювати ці варіанти в межах інтеграції управління прибутком із загальною системою управління підприємством.

Проблематика вдосконалення управління прибутком підприємств була предметом досліджень як вітчизняних, так і зарубіжних науковців. Значний внесок у вивчення цієї теми зробили такі дослідники: Аранчій В.І., Андрійчук В.Г., Болонська В.І., Верхоглядова Н.І., Зінченко О.А., Кучер Л.Ю., Масюк Ю.В., Мельник Л.Л., Ногіна С., Осипова Т.В., Покропивний С.Ф., Романова Т.В., Хмелевський О.В., Шваб Л.І., Щука В.Г. та інші.

Таким чином, питання ефективного управління прибутком підприємств і пошуку шляхів його вдосконалення залишаються надзвичайно актуальними в сучасних умовах та потребують подальших наукових досліджень і обґрунтувань.

Мета і завдання дослідження. Метою кваліфікаційної роботи є розробка теоретичних, практичних і методичних положень та рекомендацій щодо вдосконалення управління прибутком підприємства. Для досягнення цієї мети були визначені та вирішені наступні завдання:

- вивчення економічної сутності прибутку та його ролі у діяльності підприємства;
- дослідження сутності прибутковості підприємства, а також методології розрахунку та аналізу її показників;
- аналіз чинників, що впливають на прибутковість підприємства;
- дослідження фінансово-господарської діяльності ПрАТ «Кропивницький олійноекстраційний завод»;
- проведення аналізу фінансового стану ПрАТ «Кропивницький олійноекстраційний завод»;
- оцінка прибутковості підприємства та аналіз факторів, які впливають на її рівень;
- розробка рекомендацій щодо вдосконалення управління прибутком ПрАТ «Кропивницький олійноекстраційний завод».

Об'єкт дослідження – процес управління прибутком підприємства.

Предмет дослідження – сукупність теоретичних, практичних та методичних аспектів управління прибутком підприємства.

Методи дослідження. Дослідження базується на системному підході та діалектичному методі пізнання, які використовувалися для аналізу управління прибутковістю підприємства. У процесі виконання завдань було застосовано такі наукові методи та прийоми: аналіз і синтез, індукція і дедукція; статистичні методи порівняння; графічний метод; розрахунково-конструктивний підхід; експертні оцінки; економіко-математичні методи; абстрактно-логічний метод та інші загальнонаукові й економіко-статистичні прийоми.

Наукова цінність кваліфікаційної роботи базується на розробці теоретико-методичних засад та концептуальних підходів відносно удосконалення прибутком управління підприємства. В ході дослідження одержано наступні наукові результати:

- досліджено економічну прибутку сутність і його значення у діяльності підприємства;
- запропоновано застосування п'ятифакторної моделі рентабельності для детального аналізу впливу витрат і податкових стратегій на прибутковість підприємства;
- проаналізовано та запропоновано управління фінансовим важелем з метою уникнення надмірного боргового навантаження та зменшення фінансових ризиків;
- розроблено алгоритм управління прибутком залежно від типу підприємства: збиткове, відносно стійке чи прибуткове;
- запропоновано оптимізацію витрат через планування ключових показників (валовий прибуток, прибуток від продажу, чистий прибуток) для збиткових підприємств;
- доведено необхідність використання методу прямого рахунку та аналітичного методу для планування прибутку залежно від асортименту продукції;

- запропоновано застосування п'ятифакторної моделі Альтмана для оцінки ймовірності банкрутства, що включає аналіз рентабельності активів, фінансового левериджу, ліквідності та стабільності прибутку;
- запропоновано використання короткострокового планування з встановленням контрольних точок для щомісячної оцінки показників прибутковості та коригування дій;
- розроблено заходи для мінімізації відхилень між фактичними та запланованими показниками прибутковості, зокрема через аналіз причин відхилень;
- впроваджено комплексний аналіз фінансової стратегії підприємства з використанням моделей, таких як IDEA, для виявлення слабких місць і підвищення фінансової стійкості.

Практичне значення одержаних результатів ґрунтується на тому, що запропоновані заходи та методичні підходи дозволять покращити управління прибутком підприємства.

Апробація результатів дослідження. Наукові положення основних результатів дослідження та їх практичне застосування обговорювались на VII Міжнародній науково-практичній конференції «Конкурентоспроможна модель інноваційного розвитку економіки України» (07-08 листопада 2024 року) та Всеукраїнській науково-практичній конференції «Фінансово-кредитний механізм розвитку економіки та соціальної сфери (28 листопада 2024 р).

Публікації. Основні положення роботи викладені у 2 наукових публікаціях обсягом 8 сторінок друкованого тексту.

Обсяг та структура випускної кваліфікаційної роботи. Логіка та методика дослідження обумовили структуру роботи, яка складається з трьох розділів, вступу та висновків, викладених на 111 сторінках, списку використаних джерел з 81 найменування, 3 додатків, 40 таблиць на 35 сторінках, 13 рисунків на 13 сторінках.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ЕФЕКТИВНОГО МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ПІДПРИЄМСТВА

1.1 Економічна сутність та класифікація прибутку підприємства

Основною метою заснування та функціонування будь-якого підприємства, незалежно від його форми власності та розміру, є досягнення достатнього рівня прибутку або справедливої винагороди за діяльність [37].

Прибуток є основним показником, який показує фінансові можливості підприємства та його здатність розширювати свою виробничу діяльність. Збільшення прибутку очевидно означає, що компанії мають більше можливостей розвиватися економічно, покращувати та розширювати свою діяльність. Прибуток є джерелом підвищення добробуту населення та стабільності фінансів країни [37].

Прибуток є ключовим показником, який показує фінансові результати та цілі компанії. Визначення фінансового результату, який виникає внаслідок діяльності підприємства, є однією з основних частин економіки та фінансів. Як основний орієнтир економічних процесів і головна мета діяльності підприємства, прибуток має вирішальне значення. Крім того, він сприяє формуванню державних бюджетних ресурсів і задоволенню внутрішніх потреб підприємства [56].

Економіст Ф. Найт, стверджує, що слова «прибуток» і «дохід» мають величезну кількість значень [50].

Термін «прибуток» часто плутають з терміном «дохід». Але «дохід» охоплює більше ситуацій. Він використовується на загальному, економічному та побутовому рівнях. Це поняття може використовуватись в контексті національного доходу держави, доходів громадян або як дохід підприємства. Загальна сума грошових надходжень підприємства від

продажу товарів, виконання робіт або надання послуг називається доходом. Загальний дохід підприємства включає грошову виручку від продажу товарів, інших матеріальних цінностей і майна з урахуванням постійних витрат.

Прибуток – це кінцевий результат роботи підприємства, який демонструє, чи перевищили доходи всі витрати на виробництво та реалізацію продукції. Цей показник є ключовим для будь-якого бізнесу, оскільки він відображає досягнення поставленої мети – отримання прибутку. Однак, через різноманітність факторів, що впливають на його формування, точне визначення прибутку може бути складним завданням [56].

Аналіз різних наукових підходів до визначення прибутку свідчить про відсутність єдиної, загальноприйнятої точки зору на цю економічну категорію. Різноманітність тлумачень прибутку систематизовано в таблиці 1.1.

Таблиця 1.1

Існуючі підходи до визначення категорії прибуток

№	Джерело	Визначення
1	2	3
1	Загородній А.Г., Вознюк Г.Л., Смовженко Т.С. [44]	Прибуток: сума, на яку доходи перевищують пов'язані з ними витрати.
2	Азаренкова Г.М., Журавель Т.М., Михайленко Р.М [1]	Прибуток становить собою різницю між загальною сумою доходів і витратами на виробництво та реалізацію продукції.
3	Мочерний С.В. [52]	Прибуток - одна з форм чистого доходу в умовах розвинутих товарно-грошових відносин, що виражає вартість додаткового частково необхідного продукту.
4	Гальчинський А С. [26]	Прибуток - різниця між продажною ціною товару або послуги і витратами виробництва.

Продовження таблиці 1.1

1	2	3
5	Буряковський В.В. [18]	Прибуток - це грошовий вираз основної частини грошових збережень, створених підприємством будь-якої форми власності.
6	Осовська Г.В., Юшкевич О.О. [58]	Прибуток - перевищення доходів від продажу товарів та послуг над витратами на виробництво і продаж цих товарів
7	Предборський В.А. [62]	Прибуток є одним з узагальнюючих показників діяльності і окремого підприємця, і підприємства, і галузі, і економіки у цілому.

Джерело: розроблено автором

Аналізуючи різні наукові підходи до визначення прибутку, ми помічаємо, що кожен дослідник вносить свої нюанси в це поняття. Однак, існують певні спільні риси. Зокрема, більшість дослідників згодні, що прибуток – це різниця між сумою, отриманою від продажу продукції, та загальними витратами на її виробництво і реалізацію. При цьому, складники цих витрат можуть інтерпретуватися по-різному. Незважаючи на різні підходи, всі дослідники визнають, що прибуток є важливим показником фінансових результатів діяльності підприємства, а також відображає результати творчої діяльності [56].

Для оцінки ефективності підприємства недостатньо лише досягти позитивного фінансового результату. Необхідно порівняти отримані результати з результатами інших подібних підприємств. Абсолютна сума прибутку, хоча і є важливим показником, не дає повного уявлення про ефективність управління, оскільки вона не враховує розмір витрат. Більш точним показником ефективності є прибутковість, яка показує, яка частина доходу залишається в якості прибутку після покриття всіх витрат [52].

Прибуток – це абсолютний показник фінансового результату діяльності підприємства. Його наявність свідчить про ефективність роботи, але не дає

повного уявлення про рівень цієї ефективності. Для більш точної оцінки необхідно розрахувати рентабельність, яка показує, скільки прибутку приносить кожна гривня, інвестована в підприємство [52].

Прибуток обчислюється як різниця між виручкою від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) та всіма витратами, пов'язаними з її виробництвом і продажем. Це своєрідна винагорода підприємцю за ризик та інвестиції. Однак, прибуток відображає лише ту частину доходу, яка залишається після покриття всіх витрат [26].

Прибуток – це не просто число у фінансовій звітності, а важлива категорія в економіці, яка виконує кілька ключових функцій [52]. По-перше, він відображає економічний ефект діяльності підприємства, тобто кінцевий фінансовий результат. По-друге, прибуток діє як стимул для розвитку бізнесу, оскільки є джерелом фінансування та інвестицій. І, по-третє, він є основою для формування бюджетів на різних рівнях, від підприємства до держави.

Варто зазначити, що на розмір прибутку впливають як внутрішні, так і зовнішні фактори. До зовнішніх належать умови, які підприємство не може безпосередньо контролювати: стан природного середовища, транспортна інфраструктура, державна політика в сфері цін, податків та ін. Ці фактори можуть суттєво впливати на прибутковість бізнесу, навіть якщо підприємство ефективно організовано [52].

Внутрішні фактори, що впливають на діяльність підприємства, можна розділити на виробничі (пов'язані безпосередньо з виробництвом продукції) та невиробничі (пов'язані з іншими аспектами діяльності). До виробничих факторів належать обсяги виробництва, якість продукції, собівартість тощо. Загальний прибуток підприємства – це сума всіх отриманих доходів за вирахуванням усіх витрат. Він складається з валового прибутку (від реалізації продукції), операційного прибутку та чистого прибутку. Саме чистий прибуток є тим, що залишається в розпорядженні підприємства. Основним джерелом прибутку для більшості підприємств є продаж товарів.

Аналізуючи прибутки і збитки, можна оцінити ефективність роботи підприємства та вжити необхідних заходів для її покращення.

Аналізуючи форму № 2 "Звіт про фінансові результати", можна отримати детальну інформацію про фінансову діяльність підприємства. Зокрема, важливо звернути увагу на такі показники як:

- валовий прибуток: характеризує ефективність виробничо-господарської діяльності.
- прибуток від операційної діяльності: відображає результати основної діяльності підприємства.
- прибуток до оподаткування: показує фінансовий результат до сплати податків.
- чистий прибуток: є кінцевим результатом фінансово-господарської діяльності і визначає суму, яку підприємство може направити на розвиток або виплату дивідендів [22].

Принцип нарахування та відповідності доходів і витрат є основоположним для визначення фінансового результату. Він передбачає, що доходи та витрати визнаються в бухгалтерському обліку в тому періоді, до якого вони відносяться, незалежно від моменту надходження або сплати коштів. Таким чином, фінансовий результат відображає не лише поточні грошові потоки, а й майбутні економічні вигоди та зобов'язання, пов'язані з операційною діяльністю підприємства [33].

Поняття "маржинальний дохід" широко використовується в управлінському обліку для аналізу прибутковості продукції та прийняття управлінських рішень. Маржинальний дохід представляє собою різницю між виручкою від продажу продукції і змінними витратами на її виробництво. Він є важливим інструментом для визначення точки беззбитковості та аналізу впливу змін обсягу виробництва і продажів на прибуток підприємства. Маржинальний аналіз дозволяє оцінити прибутковість різних видів продукції та приймати обґрунтовані рішення щодо оптимізації виробничої програми [64].

1.2 Управління прибутком підприємства та його елементи

Прибуток підприємства – це кінцева мета його діяльності. Він відображає ефективність використання ресурсів і є основою для подальшого розвитку. У сучасних умовах ринкової економіки підприємства змушені постійно шукати нові шляхи підвищення прибутковості. Ефективне управління прибутком є ключовим фактором для досягнення конкурентних переваг і забезпечення довгострокового успіху.

Поняття "управління прибутком" має багато значень, тому важливо чітко розуміти, що воно означає. Ми вважаємо, що це комплексний процес, який охоплює всі етапи роботи з прибутком: від аналізу можливостей до контролю за його використанням. Це як управління фінансами компанії, спрямоване на максимальне збільшення прибутку в довгостроковій перспективі.

Створення ефективного механізму управління прибутком є необхідною умовою успішного функціонування підприємства. Такий механізм повинен забезпечити комплексну реалізацію функцій планування, організації, мотивації та контролю в сфері управління прибутком, а також інтеграцію з іншими підсистемами управління підприємством.

Механізм управління прибутком підприємства слід розглядати як динамічну систему, яка функціонує в рамках загального процесу менеджменту. Його основні функції полягають у плануванні, організації, контролі та оптимізації процесів, пов'язаних з формуванням, розподілом та використанням прибутку. За допомогою цього механізму підприємство може досягти фінансової стабільності та стійкого розвитку.

Для досягнення мети ефективного управління прибутком підприємства необхідно вирішити наступний комплекс завдань:

- максимізація прибутку на основі оптимізації використання ресурсів;
- збалансування ризиків та доходів;

- підвищення ефективності використання матеріально-технічної бази та оптимізація оборотного капіталу;
- забезпечення адекватної дохідності інвестованого капіталу;
- поліпшення якості прибутку шляхом підвищення ефективності виробництва та маркетингу;
- забезпечення фінансової стійкості підприємства та його розвитку;
- збільшення ринкової вартості підприємства за рахунок підвищення прибутковості та конкурентоспроможності [61].

Оптимізація процесу формування прибутку підприємства передбачає два основних напрямки: збільшення обсягів та (або) диверсифікацію діяльності, а також зниження витрат виробництва і реалізації. Ефективність управління прибутком залежить від взаємодії таких елементів механізму як мета, завдання, об'єкти, суб'єкти та функції управління

Суб'єкти управління прибутком є носіями управлінських компетенцій, які спрямовані на реалізацію стратегії максимізації прибутку. Вони здійснюють цю функцію через процес прийняття управлінських рішень.

Успішне функціонування механізму управління прибутком підприємства досягається шляхом реалізації спеціально розроблених управлінських функцій, які базуються на фундаментальних принципах і спрямовані на досягнення поставлених цілей.

Для того, щоб підвищити прибутковість, підприємство використовує різноманітні фінансові інструменти та методи. Ці інструменти, які називаються важелями, дозволяють змінювати такі показники, як обсяг виробництва, ціни на продукцію, витрати на виробництво тощо. Завдяки цьому підприємство може впливати на свій прибуток і досягати поставлених цілей

В таблиці 1.2 представлені основні методи та важелі механізму, розміщені відповідно до їх взаємозв'язку в процесі впровадження процедур управління прибутком підприємства.

Таблиця 1.2

Методи та важелі механізму управління прибутком підприємства

Методи управління прибутком підприємства	Важелі управління прибутком підприємства
Фінансування	«Нерозподілений прибуток, статутний, резервний, додатковий капітал»
Метод амортизації	«Амортизаційні відрахування»
Ціноутворення	«Ціни»
Інвестування	«Курс цінних паперів, рівень рентабельності інвестованого капіталу, величина інвестицій»
Кредитування	«Види кредиту, величина кредиту, відсоткові ставки, пільги, санкції»
Дивідендна політика	«Сума виплачених дивідендів»
Оподаткування	«Ставки та розмір податків, зборів, пільги»

Джерело: [64].

Основою ефективного управління прибутком є постійний аналіз зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства. Цей аналіз дозволяє оцінити можливості для зростання, проаналізувати ринкову ситуацію, а також вивчити динаміку прибутку та фактори, що на нього впливають. Завдяки такому аналізу підприємство може приймати обґрунтовані управлінські рішення [64].

Якість інформаційного забезпечення є визначальним фактором ефективності механізму управління прибутком. Наявність достатньої кількості достовірних даних дозволяє проводити необхідні обчислення та оцінки, що є основою для прийняття обґрунтованих управлінських рішень.

Важливим компонентом механізму управління прибутком є підсистема, яка об'єднує в собі різноманітні функції, спрямовані на підтримку та розвиток інших елементів системи, забезпечуючи їх ефективну взаємодію (таблиця 1.3).

Таблиця 1.3

**Структура підсистеми забезпечення механізму управління
прибутком підприємства**

Елементи підсистеми забезпечення	Характеристика елементів підсистеми забезпечення
Ресурсне	Забезпечення функціонування механізму управління прибутком підприємства усіма необхідними видами ресурсів: матеріальними, трудовими, фінансовими, нематеріальними тощо
Нормативно-правове	Нормативне забезпечення: інструкції, норми та нормативи, методичні рекомендації тощо. Правове забезпечення: Конституція України, Закони України, укази Президента України, постанови Кабінету Міністрів України, накази, листи, розпорядження міністрів та відомств, статут, установчі документи підприємства тощо.
Програмно-технічне	Високоякісне програмне забезпечення, нова техніка, прогресивні технології обробки економічної інформації
Інформаційне	Фінансова та статистична звітність, результати аналітичних досліджень, моніторингу, перевірок, статистична інформація, інтернет ресурси тощо.
Науково-методичне	Інструментарії управління прибутком (процедури оцінки, матриці оцінки, формули), методи економічного аналізу, статистичні методи, концепції управління, результати досліджень (економічних, аналітичних, маркетингових, експертних тощо)

Джерело: [53]

Для забезпечення стабільного зростання прибутковості підприємство повинно впровадити систему постійного моніторингу, яка дозволяє відстежувати динаміку ключових фінансових показників, аналізувати ефективність маркетингових кампаній та оцінювати задоволеність клієнтів. Регулярний аналіз отриманих даних дозволяє своєчасно виявляти відхилення від планових показників та розробляти заходи щодо їх усунення, що в кінцевому рахунку сприяє підвищенню ефективності роботи підприємства.

Виявлення будь-яких відхилень від планових показників прибутку, витрат або обсягів продажів є сигналом до негайної дії. Для усунення виявлених проблем необхідно провести детальний аналіз причин їх виникнення та розробити план заходів, спрямований на оптимізацію відповідних процесів. Це може включати в себе автоматизацію ручних операцій, делегування повноважень, впровадження нових технологій або зміну організаційної структури. Регулярний моніторинг та оперативна реакція на зміни дозволяють забезпечити стабільне зростання прибутковості підприємства.

Контроль є невід'ємною частиною ефективного управління прибутком. Завдяки сучасним інформаційним системам, підприємство може здійснювати постійний моніторинг виконання планів та оперативно виявляти відхилення. Внутрішній аудит дозволяє оцінити ефективність внутрішніх процесів, а зовнішній аудит – забезпечує незалежну оцінку фінансової звітності. Враховуючи динаміку зовнішнього середовища, підприємство повинно постійно адаптувати свою систему управління прибутком, що вимагає регулярного проведення контрольних заходів (рисунк 1.2).

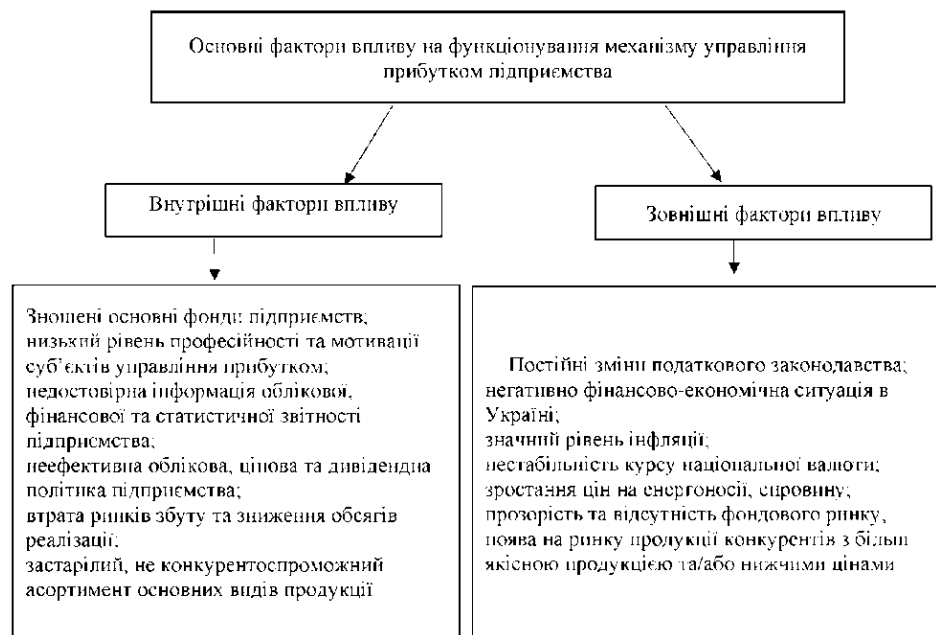


Рис. 1.1. Фактори, що впливають на функціонування механізму управління прибутком підприємства

Джерело: [62]

Стабільне зростання прибутку – це результат комплексної роботи всього підприємства. Ефективний механізм управління прибутком дозволяє оптимізувати ресурси, знизити витрати та збільшити доходи. Кваліфікований персонал, сучасні технології та гнучка адаптація до змін зовнішнього середовища – це ключові фактори успішного управління прибутком.

Впровадження механізму управління прибутком є стратегічним рішенням, яке дозволяє підприємству не тільки збільшити прибуток, але й підвищити його конкурентоспроможність. Залучення персоналу до процесу впровадження та постійна адаптація механізму до змін зовнішнього середовища є ключовими факторами успіху.

1.3. Методичні підходи до оцінки прибутковості підприємства

Рентабельність – це ключовий показник ефективності діяльності підприємства. Аналіз її динаміки та факторів, що на неї впливають, дозволяє оцінити фінансовий стан компанії та розробити стратегію для підвищення прибутковості. Сьогодні існує багато різних підходів до оцінки рентабельності, що дозволяє обрати оптимальний метод для кожного конкретного випадку.

Рентабельність — це відносний показник ефективності діяльності підприємства, який дозволяє порівняти отримані результати з витратами, і є основним критерієм оцінки діяльності підприємств різних форм власності. У загальному розумінні рентабельність вказує на рентабельність виробництва і реалізації всіх видів продукції (товарів, робіт, послуг) [60, с. 136].

Рентабельність - це ключовий показник ефективності діяльності підприємства. Він не лише кількісно оцінює результати виробництва, але й відображає якість використання ресурсів. Аналізуючи рентабельність, можна зрозуміти, наскільки успішно підприємство працює та які є резерви для зростання.

Аналіз рентабельності – це комплексний процес, який включає в себе розрахунок і аналіз різних показників рентабельності, таких як рентабельність продажів, рентабельність активів та рентабельність власного капіталу. За допомогою методів порівняльного та трендового аналізу виявляються тенденції зміни рентабельності та визначаються фактори, які на неї впливають. Результати аналізу використовуються для прийняття обґрунтованих управлінських рішень, спрямованих на підвищення ефективності діяльності підприємства [70, с. 194].

Аналіз рентабельності – це потужний інструмент для оцінки фінансового здоров'я підприємства. Він дозволяє не тільки оцінити поточну ситуацію, але й передбачити майбутні тенденції та розробити стратегію для підвищення прибутковості. За допомогою цього аналізу можна виявити фактори, що впливають на зміну рентабельності, та розробити заходи для її оптимізації.

Ця інформація є ключовою для прийняття обґрунтованих управлінських рішень, що спрямовані на збільшення прибутку.

Рентабельність - це комплексний показник, який відображає загальну ефективність підприємства та прибутковість його окремих напрямків. За допомогою системи показників рентабельності можна оцінити, наскільки ефективно підприємство використовує свої ресурси, як працюють різні сегменти його бізнесу та наскільки прибутковими є окремі види продукції. Це дозволяє керівництву приймати обґрунтовані рішення для покращення фінансових результатів [28].

Згідно з дослідженням, проведеним колективом авторів під керівництвом професора М. Г. Чумаченка, для оцінки рентабельності рекомендується використовувати такі показники: «рентабельності окремих товарів - визначається шляхом порівняння прибутку, отриманого від конкретного товару, із витратами на його виробництво; рентабельності реалізованої продукції - це відношення прибутку отриманого від продажу продукції (або чистого прибутку), до загальних доходів від реалізації

продукції; в) рентабельність виробництва - це відношення прибутку, отриманого від продажу продукції, до вартості основних засобів і оборотних матеріалів» [80, с. 76]

Система факторного аналізу рентабельності, яку розробив Дюпон ґрунтується на жорсткій та визначеній залежності, яка має наступний вигляд:

$$R_k = R_p \times K_{OBA} \text{ або } R_{vk} = R_p \times K_{OBA} \times K_{FZL}, \quad (1.1)$$

де R_k - рентабельність капіталу, %;

R_{vk} - рентабельність власного капіталу, %;

R_p - рентабельність продажу, %;

K_{OBA} - оборотність активів, разів;

K_{FZL} - коефіцієнт фінансової залежності.

Для більш детальної оцінки фінансових результатів та більш обґрунтованих рекомендацій щодо покращення функціонування підприємства також застосовують CVP-аналіз (Cost-Volume-Profit) та концепцію фінансового важеля [69].

Методи аналізу рентабельності підбираються індивідуально для кожної конкретної ситуації. Так, для оцінки фінансових результатів підприємства в цілому може бути достатньо розрахунку рентабельності продажів. Однак, якщо нас цікавить ефективність виробництва окремих видів продукції, то доведеться детально проаналізувати рентабельність кожного товару та фактори, які на неї впливають [27, с. 47].

Отже, «підприємства проводять аналіз прибутку та витрат, використовуючи як фактичні, так і планові показники. Порівняння поточних економічних критеріїв з плановими дозволяє підприємству виявляти тенденції в динаміці витрат і доходів, а також визначати шляхи максимізації прибутку. Розбіжність між фактичними та очікуваними витратами і результатами вказує на можливі зміни в умовах ринку або виробництва. Аналіз розбіжностей між результатами «ex post» і «ex ante» допомагає підприємству визначити причини виниклих зсувів і розробляти стратегії для підвищення прибутковості» [64, с. 122].

Прибуток підприємства обчислюється двома взаємопов'язаними методами. Балансовий метод базується на порівнянні вартості чистих активів на початок і кінець звітного періоду. Чисті активи – це сума активів, що залишається після погашення всіх зобов'язань. Збільшення вартості чистих активів за звітний період і є прибутком підприємства.

Метод рахунків прибутків і збитків є основою для визначення бухгалтерського прибутку підприємства. Бухгалтери розраховують прибуток як різницю між отриманими доходами та понесеними витратами за звітний період. Вони виділяють загальний та чистий прибуток. Економісти ж використовують ширший підхід і розрізняють нормальний прибуток, який необхідний для покриття всіх витрат, включаючи альтернативні витрати, та надлишковий прибуток, який перевищує нормальний.

Чітка класифікація доходів і витрат є основою для об'єктивного визначення фінансового результату підприємства і, відповідно, обчислення податку на прибуток. Така класифікація дозволяє чітко розмежувати витрати, пов'язані з отриманням доходу, від інших витрат, забезпечуючи справедливе оподаткування.

РОЗДІЛ 2

АНАЛІЗ ВПЛИВУ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ НА ПРИБУТКОВІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА (НА ПРИКЛАДІ ПРАТ «КРОПИВНИЦЬКИЙ ОЛІЙНОЕКСТРАКЦІЙНИЙ ЗАВОД»)

2.1. Загальна характеристика фінансово-господарської діяльності підприємства

Приватне акціонерне товариство «Кропивницький олійноекстракційний завод» є юридичною особою приватного права, створеним у порядку, визначеному положеннями законодавства України, чинного на момент його створення. Підприємство створено відповідно до плану приватизації шляхом перетворення орендного підприємства «Кіровоградський олійноекстракційний завод» за рішенням засновників 11 квітня 1994 року Реєстраційною палатою міськвиконкому Кіровоградської міської Ради народних депутатів.

Відкрите акціонерне товариство «Кіровоградолія» відповідно до вимог Закону України «Про акціонерні товариства» та на підставі рішення чергових загальних зборів акціонерів від 18 квітня 2011 року перейменовано на Публічне акціонерне товариство «Кіровоградолія».

Приватне акціонерне товариство «Кропивницький олійноекстракційний завод» — нова назва Публічного акціонерного товариства «Кіровоградолія», внаслідок зміни типу Товариства на приватне.

З 1998 року підприємство входить до складу Асоціації «Укроліяпром» як добровільного об'єднання масложирових підприємств з метою координації діяльності та взаємодопомоги його учасників у вирішенні спільних організаційних, економічних, технічних та інших питань.

ПрАТ «Кропивницький олійноекстракційний завод» створено виключно як господарське товариство та здійснює господарську діяльність з

метою отримання прибутку та його подальшого розподілу між акціонерами.

До складу Товариства входять такі основні підрозділи як: сировинний цех, маслоекстракційний цех та екстракційний цех. Роботу основного виробництва забезпечують допоміжні цехи та відділення: вимірювальна виробнича лабораторія, автотранспортне відділення, матеріально-технічне відділення, ремонтно-будівельне управління, ремонтно-механічне відділення, промислова ТЕЦ, електроцех, блок очисних споруд та сантехніки, відділ контрольно-вимірювальних приладів і автоматики.

Середньооблікова чисельність штатних працівників облікового складу підприємства за 2023 рік становила 316 осіб. Немає позаштатних працівників, які працюють за цивільно-правовими договорами та за сумісництвом, а також за сумісництвом (щоденно, щотижня). Витрати на оплату праці у 2023 році склали 108985 тис. грн. Порівняно з попереднім, 2022 роком, витрати на оплату праці зросли через підвищення мінімальної заробітної плати. На підставі затвердженого технологічного регламенту та колективного договору працівники працюють у безперервному режимі виробництва, тобто за 11-годинним графіком.

Основним видом діяльності підприємства є переробка олійно-жирових культур. Основною культурою переробки на ПрАТ «Кропивницький ОЕЗ» є насіння соняшника, який складає 100% в загальному обсязі переробки олії.

Продукція підприємства по способу обробки ділиться на 3 види:

- олія соняшникова нерафінована, невиморожена (пресова);
- олія соняшникова нерафінована, невиморожена (екстракційна);
- олія соняшникова нерафінована, невиморожена (суміш пресової з екстракційною).

ТОВ «Кернел-Трейд» є основним постачальником сировини для завантаження виробничих потужностей ПрАТ «Кропивницький ОЕЗ». ПрАТ «Кропивницький ОЕЗ» в основному працює на даваницькій сировині, а частину власної продукції виробляє із закупленої у ТОВ «Кернел-Трейд» сировини з метою поповнення обігових коштів для покриття власних потреб,

а також реалізує ТОВ «Кернел-Трейд». У зв'язку з цим переробне підприємство – ПрАТ «Кропивницький ОЕЗ» реалізацію на стороні не здійснює. ТОВ «Кернел-Трейд» є як постачальником сировини, так і покупцем готової продукції.

Проаналізуємо основні показники фінансово-господарської діяльності ПрАТ «Кропивницький олійноекстракційний завод» протягом 2020-2023 рр.

Так, у 2020 р. ПрАТ «Кропивницький ОЕЗ» сформувало обсяг виручки в розмірі 313 429 тис. грн. На кінець періоду дослідження (2023 р.) виручка становила 555 699 тис. грн., що на 77,3% більше показника на початок періоду аналізу. Це вказує на здатність підприємства діяти в складних економічних умовах, використовувати наявні конкурентні переваги, задовольняти потреби свого цільового сегменту ринку. Це говорить про те, що у підприємства залишається більше фінансових ресурсів для того, щоб покрити постійні і змінні витрати, заохочувати ефективних співробітників, погашати фінансові зобов'язання, вирішувати інші оперативні та стратегічні завдання.

Про незначне зниження ефективності господарських процесів на підприємстві свідчить чистий дохід, який зростав більш повільними темпами (на 77,3%), ніж собівартість (на 103,3% протягом 2020 - 2023 рр.). Важливо досягати протилежної ситуації, що дозволить формувати більш відчутний фінансовий результат підприємства.

Валовий прибуток ПрАТ «Кропивницький ОЕЗ» був додатним на кінець 2023 р. і становив 83 932 тис. грн. проти 81 371 тис. грн. в 2020 р., що вказує на ефективні операційні процеси, які дозволяють створювати додану вартість в рамках щоденної діяльності трудового колективу. Як результат, залишаються додаткові фонди, які можуть використовуватися для здійснення управлінських витрат, витрат на збут та інших фінансових витрат.

Операційна маржа підприємства є індикатором конкурентоспроможності, тому високе значення такого показника говорить про якісні товари та послуги підприємства, що забезпечує стійке становище

на конкурентному ринку. В 2023 р. підприємство на кожну гривню продажів заробило 8,18 копійок операційного прибутку.

Залучені основні засоби ПрАТ «Кропивницький ОЕЗ» використовуються в операційному процесі більш інтенсивно, про що свідчить зростаюча фондovіддача (поточне значення становить 1,4 проти базового 0,91). В 2023 р. кожна вкладена в основні засоби гривня дозволила виготовити та реалізувати 1,4 гривень товарів і послуг.

Зростаюча сума активів ПрАТ «Кропивницький ОЕЗ» становила в 2023 р. 792 373 тис. грн. проти 672 553 тис. грн. в 2020 р. Оборотні активи призвели до такого приросту активів на 17,82%. Вони збільшилися на 88,32% протягом 2020 - 2023 рр.

Наступні елементи активів ПрАТ «Кропивницький ОЕЗ» здійснювали стимулюючий вплив на розмір загальної суми:

- запаси (+102,08%);
- дебіторська заборгованість за виданими авансами (+421,35%);
- інша поточна дебіторська заборгованість (+5%);
- гроші та їх еквіваленти (+19,44%);
- інші оборотні активи (+37,42%);
- нематеріальні активи (+172,34%);
- відстрочені податкові активи (+134,85%).

Негативно впливали на суму такі елементи активів ПрАТ «Кропивницький олійноекстракційний завод»:

- дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги (-8,36%);
- дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом (-99,06%);
- основні засоби: (-15,73%) (таблиця 2.1, рис. 2.1).

Основні засоби ПрАТ «Кропивницький ОЕЗ» використовуються менш активно в повсякденній діяльності компанії. Їх вартість зменшилася з 458 208 тис. грн у 2020 році до 386 118 тис. грн у 2023 році. Поєднання зростання виручки та скорочення обсягів задіяних основних засобів свідчить про

Таблиця 2.1

Динаміка активів ПрАТ «Кропивницький олійноекстракційний завод» в 2020 - 2023 рр., тис. грн.

Показники	Рік				Абсолютний приріст (відхилення), +,-		Відносний приріст (відхилення), %	
	2020	2021	2022	2023	2023 / 2020	2023 / 2022	2023 / 2020	2023 / 2022
Нематеріальні активи	1 739	2 457	2 908	4 736	2 997	1 828	172,34	62,86
Основні засоби:	458 208	437 008	409 046	386 118	-72 090	-22 928	-15,73	-5,61
Інші фінансові інвестиції	6	6	6	6	0	0	0	0
Відстрочені податкові активи	2 459	2 221	11 969	5 775	3 316	-6 194	134,85	-51,75
НЕОБОРОТНІ АКТИВИ	462 412	441 692	423 929	396 635	-65 777	-27 294	-14,22	-6,44
Запаси	12 711	16 196	21 369	25 687	12 976	4 318	102,08	20,21
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	118 522	74 902	62 896	84 912	-33 610	22 016	-28,36	35
Дебіторська заборгованість за виданими авансами	51 764	12 019	107 006	269 873	218 109	162 867	421,35	152,2
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	12 963	3 326	6 768	122	-12 841	-6 646	-99,06	-98,2
Інша поточна дебіторська заборгованість	13 378	14 753	1 124	14 047	669	12 923	5	1 149,73
Гроші та їх еквіваленти	36	103	55	43	7	-12	19,44	-21,82
Інші оборотні активи	767	694	580	1 054	287	474	37,42	81,72
ОБОРОТНІ АКТИВИ	210 141	121 993	199 798	395 738	185 597	195 940	88,32	98,07
БАЛАНС	672 553	563 685	623 727	792 373	119 820	168 646	17,82	27,04

Джерело: розроблено автором

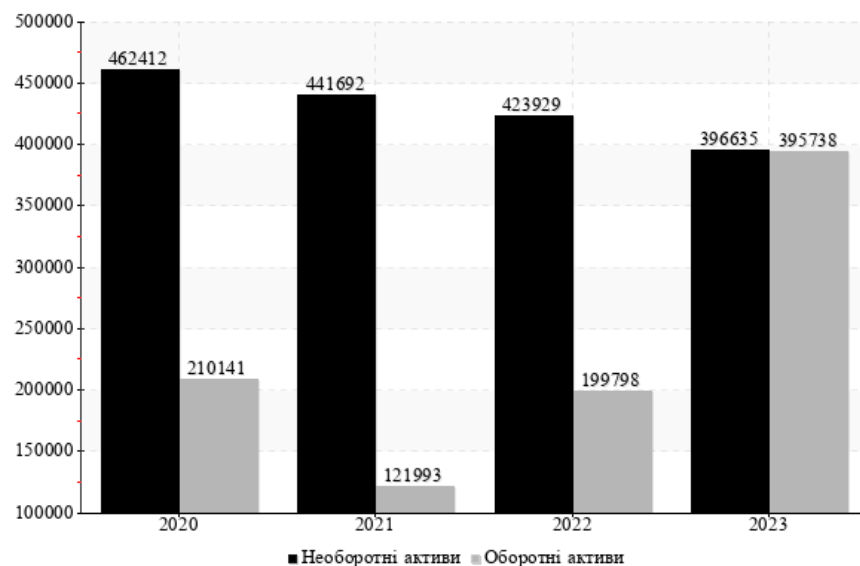


Рис. 2.1. Динаміка активів ПрАТ «Кропивницький олійноекстракційний завод» протягом 2020-2023 рр., тис. грн.

Джерело: розроблено автором

оптимізацію структури обладнання та інших активів, що дозволяє компанії вивільнити фінансові ресурси, раніше заморожені в малопродуктивних активах.

Проте, більш стрімке зростання обсягів запасів порівняно з чистим доходом вказує на використання менш ефективних підходів до управління, що не сприяють вивільненню фінансових ресурсів, заблокованих у запасах. Це обмежує можливість їхнього використання в інших напрямках і загалом свідчить про зниження ефективності управління запасами протягом аналізованого періоду.

Таблиця 2.2

Структура активів ПрАТ «Кропивницький олійноекстракційний завод» в 2020 - 2023 рр., %

Показники	Рік				Абсолютний приріст (відхилення), +,-	
	2020	2021	2022	2023	2023 / 2020	2023 / 2022
Нематеріальні активи	0,26	0,44	0,47	0,6	0,34	0,13
Основні засоби:	68,13	77,53	65,58	48,73	-19,4	-16,85
Відстрочені податкові активи	0,37	0,39	1,92	0,73	0,36	-1,19
НЕОБОРОТНІ АКТИВИ	68,75	78,36	67,97	50,06	-18,69	-17,91
Запаси	1,89	2,87	3,43	3,24	1,35	-0,19
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	17,62	13,29	10,08	10,72	-6,9	0,64
Дебіторська заборгованість за виданими авансами	7,7	2,13	17,16	34,06	26,36	16,9
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1,93	0,59	1,09	0,02	-1,91	-1,07
Інша поточна дебіторська заборгованість	1,99	2,62	0,18	1,77	-0,22	1,59
Гроші та їх еквіваленти	0,01	0,02	0,01	0,01	0	0
Інші оборотні активи	0,11	0,12	0,09	0,13	0,02	0,04
ОБОРОТНІ АКТИВИ	31,25	21,64	32,03	49,94	18,69	17,91
БАЛАНС	100	100	100	100	0	0

Джерело: розроблено автором

Незважаючи на скорочення обсягу дебіторської заборгованості на тлі

зростання чистого доходу, оцінити цей процес однозначно складно. З одного боку, дебіторська заборгованість за надані товари та послуги зменшує обсяг доступного оборотного капіталу, обмежуючи можливості для закупівлі запасів, маркетингової діяльності тощо. З іншого боку, вона може бути інструментом стимулювання продажів. Якщо підприємство досягло збалансованого підходу, де надання товарного кредиту чи відстрочки платежу призводить до зростання доходу без зниження якості дебіторської заборгованості, така політика є виправданою. В іншому випадку варто обмежити право на відтермінування лише для надійних клієнтів із позитивною історією співпраці.

На кінець 2020 року структура активів ПрАТ «Кропивницький олійноекстракційний завод» складалася з 68,75% необоротних активів і 31,25% оборотних.

Серед оборотних активів ключовими складовими були:

- дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи та послуги (17,62% від загальної вартості активів);
- дебіторська заборгованість за виданими авансами (7,7%).

Основну частину необоротних активів становили основні засоби, частка яких складала 68,13%.

На кінець 2023 року активи ПрАТ «Кропивницький ОЕЗ» склалися на 50,06% з необоротних і на 49,94% з оборотних.

Серед оборотних активів у структурі балансу підприємства значну частку займали:

- запаси (3,24%);
- дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи та послуги (10,72%);
- дебіторська заборгованість за виданими авансами (34,06%).

Серед необоротних активів ключовим елементом залишалися основні засоби, частка яких становила 48,73%.

Висока частка фінансових ресурсів підприємства залишається

зосередженою в основних засобах, що забезпечують виробництво товарів і послуг. Це створює потенційні ризики у разі зміни ринкових умов або зниження попиту на основну продукцію, оскільки підприємство не зможе оперативно адаптувати свої виробничі та збутові процеси. Водночас такий підхід знижує ризик припинення діяльності через неспроможність оплатити оренду в короткостроковій перспективі.

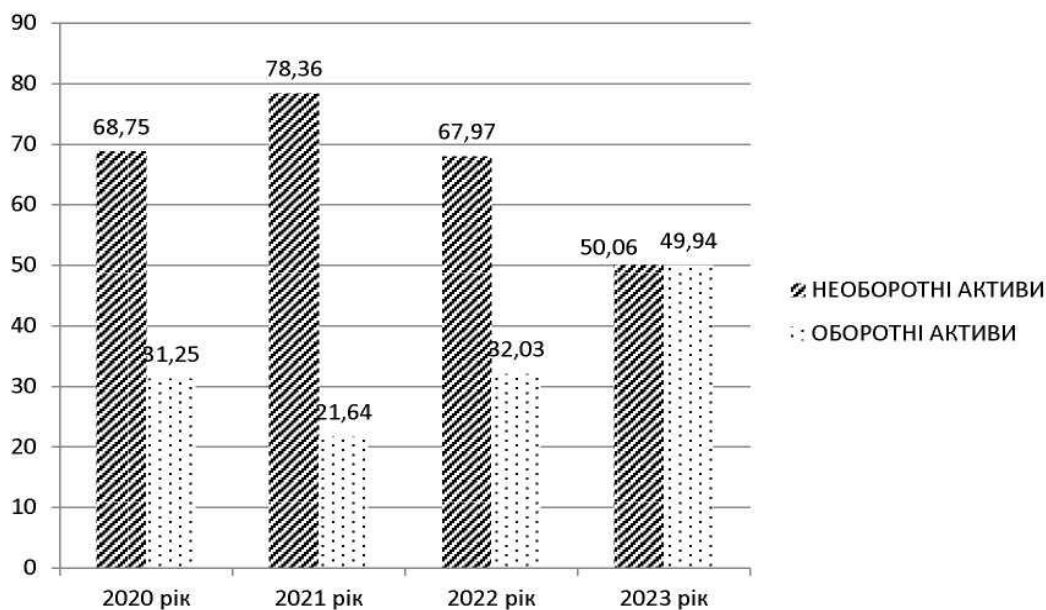


Рис. 2.2. Структура активів ПрАТ «Кропивницький олійноекстракційний завод» за 2020-2023 рр., %

Джерело: розроблено автором

ПрАТ «Кропивницький ОЕЗ» характеризується низькою фінансовою гнучкістю через значну частку необоротних активів, яка хоча й зменшується, але залишається суттєвою. У разі зниження попиту на продукцію підприємства для реалізації непродуктивних активів і перенаправлення отриманих коштів на більш перспективні напрями знадобиться тривалий час.

Основною метою будь-якого комерційного підприємства є досягнення поставлених власниками цілей, зазвичай орієнтованих на отримання прибутку. Зростання власного капіталу на 3,94% з 2020 по 2023 рік свідчить про досягнення цієї мети, а також про зміцнення фінансової стійкості підприємства. На кінець 2023 року обсяг власного капіталу склав 390 515 тис. грн порівняно з 375 696 тис. грн у 2020 році (таблиця 2.3, рис. 2.3).

Таблиця 2.3

**Динаміка джерел фінансування ПрАТ «Кропивницький
оліноекстракційний завод» в 2020 - 2023 рр., тис. грн.**

Показники	Рік				Абсолютний приріст (відхилення), +, -		Відносний приріст (відхилення), %	
	2020	2021	2022	2023	2023 / 2020	2023 / 2022	2023 / 2020	2023 / 2022
Зареєстрований (пайовий) капітал	105 527	105 527	105 527	105 527	0	0	0	0
Капітал у дооцінках	151 341	151 290	151 036	150 989	-352	-47	-0,23	-0,03
Додатковий капітал	44 629	44 629	44 629	44 629	0	0	0	0
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	74 199	111 719	51 879	89 370	15 171	37 491	20,45	72,27
ВЛАСНИЙ КАПІТАЛ	375 696	413 165	353 071	390 515	14 819	37 444	3,94	10,61
Довгострокові кредити банків	26 138	0	0	0	-26 138	0	-100	-
Інші довгострокові зобов'язання	0	799	766	723	723	-43	-	-5,61
ДОВГОСТРОКОВІ ЗОБОВ'ЯЗАННЯ І ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ	26 138	799	766	723	-25 415	-43	-97,23	-5,61
Поточна кредиторська заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями	59	39	37	40	-19	3	-32,2	8,11
Поточна кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	36 398	131 161	699	983	-35 415	284	-97,3	40,63
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	5 072	855	1 707	2 237	-2 835	530	-55,9	31,05
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками зі страхування	0	403	1 210	463	463	-747	-	-61,74
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з оплати праці	79	0	3 196	2 733	2 654	-463	3 359,49	-14,49
Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами	0	0	1	0	0	-1	-	-100
Поточні забезпечення	9 827	10 204	14 145	15 190	5 363	1 045	54,57	7,39
Інші поточні зобов'язання	219 284	7 059	248 895	379 489	160 205	130 594	73,06	52,47
ПОТОЧНІ ЗОБОВ'ЯЗАННЯ І ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ	270 719	149 721	269 890	401 135	130 416	131 245	48,17	48,63
Баланс	672 553	563 685	623 727	792 373	119 820	168 646	17,82	27,04

Джерело: розроблено автором

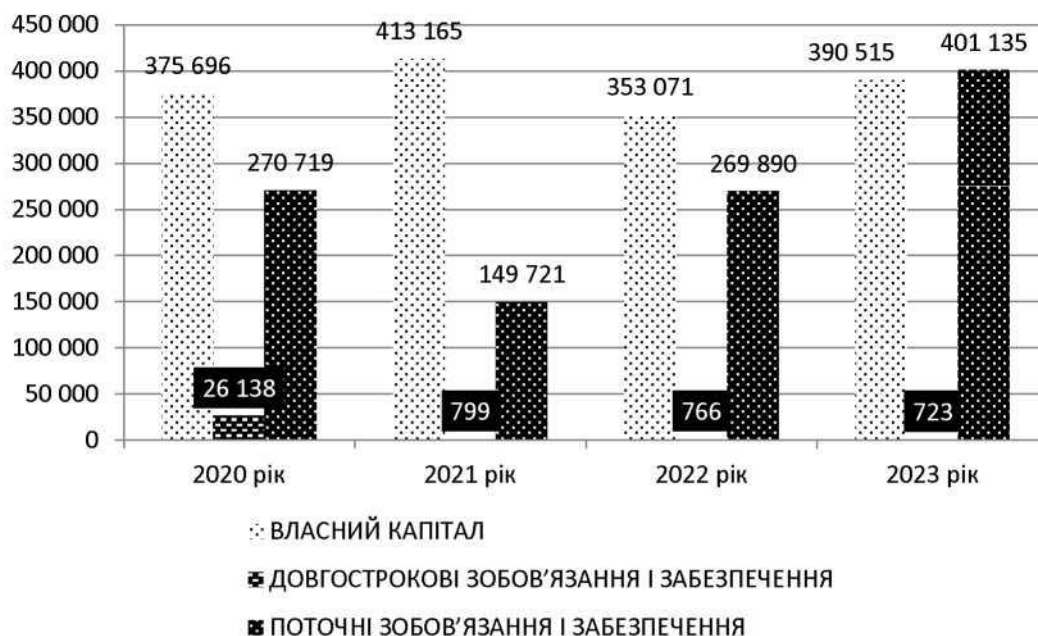


Рис. 2.3. Динаміка пасивів ПрАТ «Кропивницький олійноекстракційний завод» протягом 2020-2023 рр.

Джерело: розроблено автором

Загальний обсяг доступних джерел фінансування активів зріс на 17,82% за цей же період, що стало можливим завдяки збільшенню власного капіталу (на 3,94%) і короткострокових зобов'язань (на 48,17%). Це підвищує фінансову маневреність підприємства, дозволяючи проводити більш активну операційну та інвестиційну діяльність.

Найважливішими чинниками зростання вартості залучених джерел фінансування ПрАТ «Кропивницький олійноекстракційний завод» були:

- нерозподілений прибуток (непокритий збиток) (+20,45%);
- інші довгострокові зобов'язання (+723 тис. грн);
- поточна кредиторська заборгованість за розрахунками зі страхування (+463 тис. грн);
- поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з оплати праці (+3 359,49%);
- поточні забезпечення (+54,57%);
- інші поточні зобов'язання (+73,06%).

Фактори, що сприяли зниженню вартості залучених джерел фінансування:

- капітал у дооцінках (-0,23%);
- довгострокові кредити банків (-100%);
- поточна кредиторська заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями (-32,2%);
- поточна кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги (-97,3%);
- поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з бюджетом (-55,9%).

Збільшення короткострокових зобов'язань у поєднанні зі зниженням довгострокових створює додаткові виклики для керівництва підприємства. Виникає необхідність приділяти більше уваги забезпеченню поточного фінансування для покриття касових розривів і підтримання достатнього рівня оборотного капіталу, що може відволікати від стратегічних завдань фінансового менеджменту.

Зменшення кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги потребує додаткового аналізу управлінської звітності для оцінки впливу на фінансовий стан підприємства. Товарне кредитування та відстрочка платежів є дешевими джерелами фінансування, які можуть покращувати оборотний капітал. Однак постачальники можуть враховувати ризики несвоєчасної оплати і підвищувати ціни, що негативно позначиться на собівартості продукції. Доцільно продовжувати використовувати товарні кредити та відстрочки платежів, враховуючи інтереси постачальників.

Структура джерел фінансування ПрАТ «Кропивницький ОЕЗ» за аналізований період наведена в таблиці 2.4 і на рис. 2.4. Вона формується під впливом ринкових умов вартості банківських кредитів, можливостей товарного кредитування, стратегій власників і рішень менеджменту. У 2020

році джерела фінансування склалися з короткострокових зобов'язань (40,25%), довгострокових зобов'язань (3,89%) і власного капіталу (55,86%).

Таблиця 2.4

**Структура джерел фінансування ПрАТ «Кропивницький
олійноекстракційний завод» в 2020 - 2023 рр., %**

Показники	Рік				Абсолютний приріст (відхилення), +,-	
	2020	2021	2022	2023	2023 / 2020	2023 / 2022
Зареєстрований (пайовий) капітал	15,69	18,72	16,92	13,32	-2,37	-3,6
Капітал у дооцінках	22,5	26,84	24,22	19,06	-3,44	-5,16
Додатковий капітал	6,64	7,92	7,16	5,63	-1,01	-1,53
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	11,03	19,82	8,32	11,28	0,25	2,96
ВЛАСНИЙ КАПІТАЛ	55,86	73,3	56,61	49,28	-6,58	-7,33
Довгострокові кредити банків	3,89	0	0	0	-3,89	0
Інші довгострокові зобов'язання	0	0,14	0,12	0,09	0,09	-0,03
ДОВГОСТРОКОВІ ЗОБОВ'ЯЗАННЯ І ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ	3,89	0,14	0,12	0,09	-3,8	-0,03
Поточна кредиторська заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями	0,01	0,01	0,01	0,01	0	0
Поточна кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	5,41	23,27	0,11	0,12	-5,29	0,01
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	0,75	0,15	0,27	0,28	-0,47	0,01
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками зі страхування	0	0,07	0,19	0,06	0,06	-0,13
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з оплати праці	0,01	0	0,51	0,34	0,33	-0,17
Поточні забезпечення	1,46	1,81	2,27	1,92	0,46	-0,35
Інші поточні зобов'язання	32,6	1,25	39,9	47,89	15,29	7,99
ПОТОЧНІ ЗОБОВ'ЯЗАННЯ І ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ	40,25	26,56	43,27	50,62	10,37	7,35
Баланс	100	100	100	100	0	0

Джерело: розроблено автором

Частка власного капіталу в структурі джерел фінансування активів ПрАТ «Кропивницький ОЕЗ» є достатньою, що свідчить про низький ризик втрати капіталу для кредиторів.

Власний капітал підприємства складається з таких ключових компонентів:

- зареєстрований (пайовий) капітал (15,69%);
- капітал у дооцінках (22,5%);
- додатковий капітал (6,64%);

– нерозподілений прибуток (непокритий збиток) (11,03%).



Рис. 2.4. Структура пасивів ПрАТ «Кропивницький олійноекстракційний завод» за 2020-2023 рр., %

Джерело: розроблено автором

Серед основних складових зобов'язань ПрАТ «Кропивницький ОЕЗ» варто зазначити:

- довгострокові кредити банків (3,89%);
- поточну кредиторську заборгованість за товари, роботи та послуги (5,41%).

На кінець 2023 року джерела фінансування ПрАТ «Кропивницький ОЕЗ» склалися з короткострокових зобов'язань (50,62%), довгострокових зобов'язань (0,09%) та власного капіталу (49,28%).

Значна частка власного капіталу у структурі джерел фінансування знижує залежність підприємства від зовнішніх кредиторів, що робить його менш уразливим до фінансових ризиків. Крім того, це підвищує його привабливість для банків та партнерів, оскільки у разі банкрутства їхні інтереси будуть захищені.

Основними складовими власного капіталу, які відіграли ключову роль у фінансуванні активів ПрАТ «Кропивницький ОЕЗ», були:

- зареєстрований (пайовий) капітал (13,32%);
- капітал у дооцінках (19,06%);

- додатковий капітал (5,63%);
- нерозподілений прибуток (11,28%).

Збільшення залежності від зовнішніх фінансових ресурсів сприяє кращому використанню господарського, виробничого та збутового потенціалу, проте водночас підвищує боргове навантаження і фінансову уразливість. Якщо підприємство забезпечує високу рентабельність, доцільно продовжувати залучати фінансування для розвитку основної діяльності. На поточний момент частка довгострокових і короткострокових зобов'язань становить 50,72%.

Фінансове становище власників ПрАТ «Кропивницький ОЕЗ» у 2020–2023 роках зміцнилося, оскільки після вирахування зобов'язань чисті активи зросли на 3,94%. Це свідчить про ефективність бізнес-моделі підприємства (таблиця 2.5).

Таблиця 2.5

Динаміка чистих активів ПрАТ «Кропивницький олійноекстракційний завод» в 2020 - 2023 рр., тис. грн.

Показники	Рік				Абсолютний приріст (відхилення), +,–		Відносний приріст (відхилення), %	
	2020	2021	2022	2023	2023 / 2020	2023 / 2022	2023 / 2020	2023 / 2022
Необоротні активи	462 412	441 692	423 929	396 635	-65 777	-27 294	-14,22	-6,44
Оборотні активи	210 141	121 993	199 798	395 738	185 597	195 940	88,32	98,07
Довгострокові зобов'язання	26 138	799	766	723	-25 415	-43	-97,23	-5,61
Короткострокові зобов'язання	270 719	149 721	269 890	401 135	130 416	131 245	48,17	48,63
Всього чистих активів	375 696	413 165	353 071	390 515	14 819	37 444	3,94	10,61

Джерело: розроблено автором

Збільшення постійної частини капіталу на 3,94% у 2020–2023 роках свідчить про формування необхідних резервів для забезпечення стабільної діяльності підприємства в довгостроковій перспективі.

Роль зовнішніх джерел довгострокового фінансування для ПрАТ «Кропивницький ОЕЗ» зменшується, що підтверджується скороченням обсягу стійких зобов'язань на 25 415 тис. грн.

Підвищення обсягу мобільних зобов'язань підприємства на 48,17% у тому ж періоді сприяє частковому фінансуванню обігового капіталу, проте водночас збільшує фінансові ризики. Це вимагає прогнозування грошових потоків хоча б на короткостроковий період для своєчасного впровадження заходів з їх оптимізації (таблиця 2.6).

Таблиця 2.6

Аналіз капіталу ПрАТ «Кропивницький олійноекстракційний завод» в розрізі тривалості використання в 2020 - 2023 рр., тис. грн.

Показники	Рік				Абсолютний приріст (відхилення), +,-		Відносний приріст (відхилення), %	
	2020	2021	2022	2023	2023 / 2020	2023 / 2022	2023 / 2020	2023 / 2022
Постійний капітал	375 696	413 165	353 071	390 515	14 819	37 444	3,94	10,61
Сталі зобов'язання	26 138	799	766	723	-25 415	-43	-97,23	-5,61
Мобільні зобов'язання	270 719	149 721	269 890	401 135	130 416	131 245	48,17	48,63

Джерело: розроблено автором

Станом на кінець 2023 року вартість розрахунково-грошової частини майна ПрАТ «Кропивницький ОЕЗ» становила 375 832 тис. грн, тоді як на виробничу частину припадало 386 118 тис. грн (таблиця 2.7).

Таблиця 2.7

Елементи майна ПрАТ «Кропивницький олійноекстракційний завод» в 2020 - 2023 рр., тис. грн.

Показники	Рік				Абсолютний приріст (відхилення), +,-		Відносний приріст (відхилення), %	
	2020	2021	2022	2023	2023 / 2020	2023 / 2022	2023 / 2020	2023 / 2022
Розрахунково-грошова частина майна	199 895	108 024	190 404	375 832	175 937	185 428	88,01	97,39
Виробнича частина майна	458 208	437 008	409 046	386 118	-72 090	-22 928	-15,73	-5,61
Нематеріальне майно	1 739	2 457	2 908	4 736	2 997	1 828	172,34	62,86
Всього	672 553	563 685	623 727	792 373	119 820	168 646	17,82	27,04

Джерело: розроблено автором

Рівень зношеності основних засобів зростає, що підвищує виробничі ризики, зокрема можливість зупинки виробництва через поломки. Водночас показник залишається в межах допустимих норм, що свідчить про задовільну політику управління основними засобами. У 2023 році підприємство не здійснювало активного оновлення основних засобів, що може негативно позначитися на його виробничому потенціалі (таблиця 2.8).

Таблиця 2.8

Динаміка показників майнового стану ПрАТ «Кропивницький олійноекстракційний завод» в 2020 - 2023 рр.

Показники	Рік				Абсолютний приріст (відхилення), +, -		Відносний приріст (відхилення), %	
	2020	2021	2022	2023	2023 / 2020	2023 / 2022	2023 / 2020	2023 / 2022
Частка обігових виробничих фондів у оборотних активах	0	0	0	0	0	0	діл. на нуль	діл. на нуль
Частка основних засобів у активах	0,68	0,78	0,66	0,49	-0,19	-0,17	-27,94	-25,76
Коефіцієнт зносу основних засобів	0,38	0,43	0,47	0,51	0,13	0,04	34,21	8,51
Коефіцієнт оновлення основних засобів	-	0,02	0,02	0,02	-	0	-	0
Частка довгострокових фінансових інвестицій в активах	0	0	0	0	0	0	-	-
Коефіцієнт мобільності активів	0,45	0,28	0,47	1	0,55	0,53	122,22	112,77

Джерело: розроблено автором

Керівництво товариства приділяє значну увагу підготовці та підвищенню кваліфікації працівників. Протягом року організовуються навчання у структурних підрозділах, а щороку проводиться перевірка знань кожного співробітника. Працівники, які прагнуть підвищити рівень своїх знань і отримати вищий кваліфікаційний розряд, проходять додаткове навчання та складають іспити перед кваліфікаційною комісією, яка визначає рівень їхньої підготовки. Інженерно-технічний персонал підвищує свою кваліфікацію через навчання у вищих навчальних закладах або на курсах післядипломної освіти.

2.2. Аналіз фінансового стану підприємства

Аналіз фінансового стану зазвичай розпочинається з оцінки ліквідності та платоспроможності підприємства. Основними джерелами інформації для такого аналізу є фінансова звітність, зокрема Баланс (Звіт про фінансовий стан) та Звіт про фінансові результати. Ліквідність підприємства відображає його здатність швидко конвертувати активи в грошові кошти для своєчасного виконання зобов'язань, включаючи непередбачені борги. Рівень ліквідності залежить від співвідношення між доступними платіжними засобами та короткостроковими зобов'язаннями.

Таблиця 2.9

Оцінка ліквідності балансу ПрАТ «Кропивницький олійноекстракційний завод» в 2020 - 2023 рр.

Показники	Рік				Абсолютний приріст (відхилення), +, -		Відносний приріст (відхилення), %	
	2020	2021	2022	2023	2023 / 2020	2023 / 2022	2023 / 2020	2023 / 2022
1	2	3	4	5	6	7	8	9
A1 (грошові кошти і поточні фінансові інвестиції)	36	103	55	43	7	-12	19,44	-21,82
A2 (короткострокова дебіторська заборгованість)	196 627	105 000	177 794	368 954	172 327	191 160	87,64	107,52
A3 (запаси, поточні біологічні активи, інші оборотні активи, витрати майбутніх періодів)	13 478	16 890	21 949	26 741	13 263	4 792	98,4	21,83
A4 (необоротні активи)	462 412	441 692	423 929	396 635	-65 777	-27 294	-14,22	-6,44
П1 (поточна кредиторська заборгованість)	51 435	142 662	20 995	21 646	-29 789	651	-57,92	3,1
П2 (короткострокові кредити банків, доходи майбутніх періодів, інші поточні зобов'язання)	219 284	7 059	248 895	379 489	160 205	130 594	73,06	52,47
П3 (довгострокові зобов'язання і забезпечення)	26 138	799	766	723	-25 415	-43	-97,23	-5,61
П4 (власний капітал та інше)	375 696	413 165	353 071	390 515	14 819	37 444	3,94	10,61
A1-П1	-51 399	-142 559	-20 940	-21 603	29 796	-663	-57,97	3,17
A2-П2	-22 657	97 941	-71 101	-10 535	12 122	60 566	-53,5	-85,18
A3-П3	-12 660	16 091	21 183	26 018	38 678	4 835	-305,51	22,82
A4-П4	86 716	28 527	70 858	6 120	-80 596	-64 738	-92,94	-91,36

Продовження таблиці 2.9

1	2	3	4	5	6	7	8	9
$\Delta A\Pi1 = A1 - \Pi1$	-51 399	-142 559	-20 940	-21 603	29 796	-663	-57,97	3,17
$\Delta A\Pi2 = A2 - \Pi2 + \Delta A\Pi1$	-74 056	-44 618	-92 041	-32 138	41 918	59 903	-56,6	-65,08
$\Delta A\Pi3 = A3 - \Pi3 + \Delta A\Pi2$	-86 716	-28 527	-70 858	-6 120	80 596	64 738	-92,94	-91,36

Джерело: розроблено автором

Для кращого розуміння спроможності компанії своєчасно виконувати зобов'язання перед постачальниками, кредиторами, співробітниками та іншими сторонами, доцільно провести детальний аналіз показників ліквідності.

Таблиця 2.10

Динаміка показників ліквідності ПрАТ «Кропивницький олійноекстракційний завод» в 2020 - 2023 рр.

Показники	Рік				Абсолютний приріст (відхилення), +, -	
	2020	2021	2022	2023	2023 / 2020	2023 / 2022
Коефіцієнт поточної ліквідності (покриття)	0,78	0,81	0,74	0,99	0,21	0,25
Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,73	0,71	0,66	0,92	0,19	0,26
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0	0	0	0	0	0
Співвідношення короткострокової дебіторської та кредиторської заборгованості	4,73	0,79	25,96	57,15	52,42	31,19

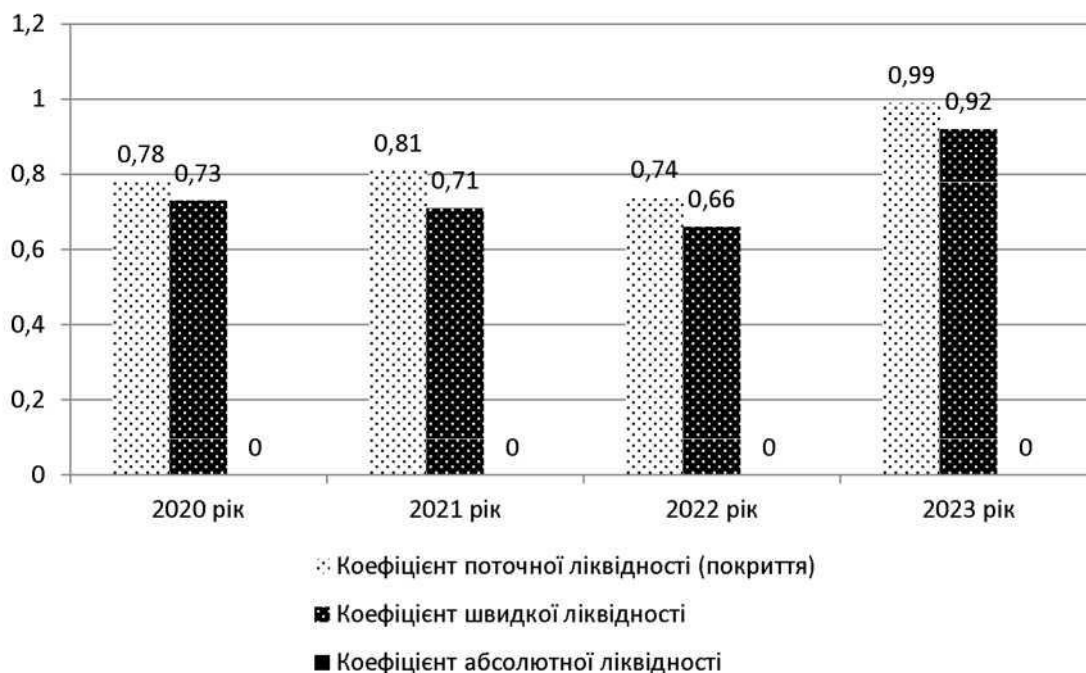
Джерело: розроблено автором

Протягом 2020–2023 років ПрАТ «Кропивницький ОЕЗ» активно працювало над зниженням короткострокових ризиків, зокрема шляхом забезпечення збалансованості між короткостроковими джерелами фінансування та оборотними активами. Це підтверджується зростанням показника поточної ліквідності з 0,78 грн до 0,99 грн.

Однак порівняння цього значення з нормативним (≥ 2) свідчить про те, що підприємство може зіткнутися з труднощами у виконанні зобов'язань перед постачальниками матеріальних ресурсів, послуг та фінансових ресурсів. У 2020 році підприємство могло погасити лише 73% своїх поточних зобов'язань упродовж трьох-шести місяців. Станом на 2023 рік, показник також не відповідав нормативним межах – на кожну одиницю короткострокових зобов'язань припадало лише 0,92 грн оборотних активів,

які можна було б оперативно реалізувати для отримання грошових коштів.

Крім того, ризик несвоєчасного виконання зобов'язань у найближчій перспективі залишався значним, оскільки на кінець 2023 року підприємство не мало достатніх грошових коштів (0% від загальної суми поточних зобов'язань). Це значення значно нижче від нормативного рівня (рис. 2.10).



**Рис. 2.10. Аналіз динаміки показників ліквідності ПрАТ
«Кропивницький олійноекстракційний завод»**

Джерело: розроблено автором

Порівнюючи обсяги поточної дебіторської та кредиторської заборгованості, можна зробити висновок, що у 2023 році ПрАТ «Кропивницький олійноекстракційний завод» фінансує своїх дебіторів за рахунок постачальників. Це призводить до відволікання частини обігового капіталу підприємства. На кожну одиницю кредиторської заборгованості припадало 57,15 гривень дебіторської.

Проте така ситуація не є однозначно негативною, адже, якщо така стратегія сприяє збільшенню обсягу виручки, доцільно продовжувати використовувати власний капітал для надання клієнтам відстрочки платежу. У багатьох випадках можливість відтермінування оплати є для клієнтів важливішою за отримання знижки на товар.

Таблиця 2.11

Динаміка показників фінансової стійкості ПрАТ «Кропивницький олійноекстракційний завод» в 2020 - 2023 рр.

Показники	Рік				Абсолютний приріст (відхилення), +,-	
	2020	2021	2022	2023	2023 / 2020	2023 / 2022
Власні обігові кошти, тис. грн.	-86 716	-28 527	-70 858	-6 120	80 596	64 738
Коефіцієнт забезпечення оборотних активів власними коштами	-0,41	-0,23	-0,35	-0,02	0,39	0,33
Маневреність власних оборотних коштів	0	0	0	-0,01	-0,01	-0,01
Коефіцієнт забезпечення власними оборотними засобами запасів	-6,82	-1,76	-3,32	-0,24	6,58	3,08
Коефіцієнт фінансової автономії	0,56	0,73	0,57	0,49	-0,07	-0,08
Коефіцієнт фінансової залежності	1,79	1,36	1,77	2,03	0,24	0,26
Коефіцієнт фінансового левериджу	0,79	0,36	0,77	1,03	0,24	0,26
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	-0,23	-0,07	-0,2	-0,02	0,21	0,18
Коефіцієнт короткострокової заборгованості	0,91	0,99	1	1	0,09	0
Коефіцієнт фінансової стійкості (покриття інвестицій)	0,6	0,73	0,57	0,49	-0,11	-0,08
Коефіцієнт мобільності активів	0,45	0,28	0,47	1	0,55	0,53

Джерело: розроблено автором

Протягом 2020–2023 рр. ПрАТ «Кропивницький ОЕЗ» демонструє від’ємний обсяг власних оборотних коштів (-6 120 тис. грн.), що свідчить про нездатність менеджменту залучити достатнє фінансування від власників для покриття потреб у закупівлі матеріальних ресурсів, формуванні запасів і наданні товарних кредитів клієнтам. Це змушує підприємство залежати від зовнішніх джерел фінансування, обсяг яких зріс на 80 596 тис. грн. за аналізований період. Така ситуація вказує на низьку фінансову гнучкість, що обмежує здатність підприємства оперативно реагувати на зміни ринку. У 2023 р. показник власних оборотних коштів склав -2%, а коефіцієнт маневреності досяг -0,01.

Формування достатніх запасів матеріальних ресурсів є критично важливим для забезпечення стабільності виробничих і збутових процесів.

Однак у 2023 р. забезпечення запасів власними оборотними коштами становило -24%, що свідчить про підвищений ризик перебоїв у поставках. Разом з тим, зростання частки власних оборотних коштів у запасах на 6,58 п.п. протягом 2020–2023 рр. демонструє певне покращення ситуації.

Фінансова стійкість підприємства оцінюється за двома основними групами показників. Перша група враховує обсяг власних оборотних коштів, а друга — співвідношення між зобов'язаннями та власним капіталом. У 2023 р. підприємство самостійно фінансувало 49% своїх активів, однак зниження цього показника на 0,07 п.п. може негативно вплинути на довіру фінансових партнерів і постачальників. Висока частка власного капіталу знижує ризики для кредиторів у разі банкрутства, хоча індикатор фінансового левериджу (2,03 грн. пасивів на 1 грн. власного капіталу) і коефіцієнт фінансової залежності (1,03) залишаються в прийнятних межах.

Використання короткострокових зобов'язань як джерела фінансування забезпечує підприємству маневреність і зниження витрат на залучення ресурсів. Проте повна залежність від таких зобов'язань (100% у 2023 р.) створює ризики, якщо доступ до цього виду фінансування буде обмежений. За період 2020–2023 рр. частка поточних зобов'язань у структурі зобов'язань зросла на 0,09 п.п.

Загальний коефіцієнт фінансової стійкості ПрАТ «Кропивницький ОЕЗ» у 2023 р. становив 49%, що вказує на значний ризик зупинки діяльності через недостатній обсяг короткострокових зобов'язань. Водночас структура активів компанії свідчить про високий рівень адаптивності: на кожну гривню необоротних активів припадала 1 гривня оборотних, що дозволяє швидко перебудувати бізнес-процеси.

Стан фінансової стійкості підприємства у 2023 р. можна оцінити як проблемний. Компанії не вистачає 31 084 тис. грн. постійних джерел фінансування для формування запасів і забезпечення стабільності операційної діяльності, що створює значні виклики для подальшого розвитку (таблиця 2.12).

Таблиця 2.12

**Визначення типу фінансової стійкості ПрАТ «Кропивницький
оліноекстракційний завод» в 2020 - 2023 рр., тис. грн.**

Показники	Рік				Абсолютний приріст (відхилення), +,-		Відносний приріст (відхилення), %	
	2020	2021	2022	2023	2023 / 2020	2023 / 2022	2023 / 2020	2023 / 2022
Власний капітал та резерви	375 696	413 165	353 071	390 515	14 819	37 444	3,94	10,61
Необоротні активи	462 412	441 692	423 929	396 635	-65 777	-27 294	-14,22	-6,44
Власні обігові кошти	-86 716	-28 527	-70 858	-6 120	80 596	64 738	-92,94	-91,36
Довгострокові зобов'язання	26 138	799	766	723	-25 415	-43	-97,23	-5,61
Наявність власних обігових коштів та довгострокових джерел для фінансування запасів	-60 578	-27 728	-70 092	-5 397	55 181	64 695	-91,09	-92,3
Короткострокові зобов'язання	270 719	149 721	269 890	401 135	130 416	131 245	48,17	48,63
Наявність власних обігових коштів, короткострокових та довгострокових джерел для фінансування запасів	210 141	121 993	199 798	395 738	185 597	195 940	88,32	98,07
Загальна сума запасів	12 711	16 196	21 369	25 687	12 976	4 318	102,08	20,21
Надлишок (+), недостача власних обігових коштів для формування запасів	-99 427	-44 723	-92 227	-31 807	67 620	60 420	-68,01	-65,51
Надлишок (+), недостача власних обігових коштів та довгострокових джерел для формування запасів	-73 289	-43 924	-91 461	-31 084	42 205	60 377	-57,59	-66,01
Надлишок (+), недостача власних обігових коштів та короткострокових і довгострокових джерел для формування запасів	197 430	105 797	178 429	370 051	172 621	191 622	87,43	107,39

Джерело: розроблено автором

Поточний рівень фінансової стійкості обумовлений значними обсягами запасів, що вимагає залучення суттєвих власних оборотних коштів та довгострокових зобов'язань для їх забезпечення. У цих умовах ПрАТ «Кропивницький ОЕЗ» може формувати матеріальні запаси за рахунок доступних короткострокових зобов'язань. Однак фінансовий стан підприємства протягом 2023 року залишається складним (таблиця 2.13).

Таблиця 2.13

**Динаміка інших показників платоспроможності ПрАТ
«Кропивницький олійноекстракційний завод», що ґрунтуються на
достатності грошового потоку**

Показники	Рік				Абсолютний приріст (відхилення), +,–	
	2020	2021	2022	2023	2023 / 2020	2023 / 2022
Загальний ступінь платоспроможності, міс.	11,37	4,42	12,81	8,68	-2,69	-4,13
Коефіцієнт заборгованості за позиками та кредитами банків, міс.	1	0	0	0	-1	0
Коефіцієнт заборгованості за кредиторською заборгованістю, міс.	1,59	3,89	0,32	0,14	-1,45	-0,18
Коефіцієнт покриття відсотків	28,71	101,61	-1 203,19	803	774,29	2 006,19

Джерело: розроблено автором

ПрАТ «Кропивницький олійноекстракційний завод» демонструє здатність своєчасно та повністю виконувати процентні зобов'язання за кредитними угодами, що підтверджується коефіцієнтом покриття відсотків. У 2023 році на кожну гривню відсотків до сплати компанія мала 803 гривні ЕВІТ (прибуток до оподаткування та виплати відсотків). Методика оцінки кредитоспроможності дозволяє визначити категорію підприємства як позичальника (таблиці 2.14, 2.15, 2.16).

Таблиця 2.14

**Визначення показників кредитоспроможності ПрАТ «Кропивницький
олійноекстракційний завод»**

Показники	Рік				Абсолютний приріст (відхилення), +,–	
	2020	2021	2022	2023	2023 / 2020	2023 / 2022
1	2	3	4	5	6	7
Коефіцієнт автономії (рівень самофінансування)	0,56	0,73	0,57	0,49	-0,07	-0,08
Частка оборотних активів в загальній величині сукупних активів	0,31	0,22	0,32	0,5	0,19	0,18

Продовження таблиці 2.14

1	2	3	4	5	6	7
Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами	-0,41	-0,23	-0,35	-0,02	0,39	0,33
Коефіцієнт поточної ліквідності	0,78	0,81	0,74	0,99	0,21	0,25
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0	0	0	0	0	0
Коефіцієнт рентабельності активів (за прибутком до оподаткування)	-	0,08	-0,12	0,06	-	0,18
Коефіцієнт оборотності активів	-	0,66	0,43	0,78	-	0,35

Джерело: розроблено автором

Для визначення «Величини коефіцієнта» використовується поточне значення відповідного індикатора (таблиця 2.15).

Таблиця 2.15

Величина коефіцієнтів кредитоспроможності ПрАТ «Кропивницький олійноекстракційний завод»

Показники	Рік		
	2021	2022	2023
Коефіцієнт автономії (рівень самофінансування)	Дуже високий	Високий	Середній
Частка оборотних активів в загальній величині сукупних активів	Низький	Низький	Середній
Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами	Дуже низький	Дуже низький	Дуже низький
Коефіцієнт поточної ліквідності	Низький	Низький	Низький
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	Дуже низький	Дуже низький	Дуже низький
Коефіцієнт рентабельності активів (за прибутком до оподаткування)	Середній	Дуже низький	Середній
Коефіцієнт оборотності активів	Середній	Низький	Середній

Джерело: розроблено автором

На підставі отриманих результатів ПрАТ «Кропивницький ОЕЗ» у 2023 році віднесено до категорії «неблагополучних». Рівень впевненості в цій оцінці становить 100%.

З точки зору самого підприємства, така оцінка свідчить про те, що ПрАТ «Кропивницький ОЕЗ» у разі необхідності не зможе скористатися можливостями фінансового ринку для залучення необхідного фінансування на звичайних умовах, своєчасного погашення зобов'язань або використання довгострокових ресурсів для зміцнення конкурентних переваг і розширення діяльності. З позиції банку ця оцінка вказує на проблемний фінансовий стан підприємства та неефективну бізнес-модель, яка здебільшого унеможливорює

своєчасне погашення нарахованих відсотків і основної суми кредиту. Крім того, така оцінка кредитоспроможності підприємства свідчить про те, що вартість залучення фінансування буде вищою за середню, що є типовим для українського фінансового ринку.

Таблиця 2.16

**Визначення кредитоспроможності ПрАТ «Кропивницький
олійноекстракційний завод»**

Період дослідження	Позначення групи	Назва групи	Кількість коефіцієнтів у групі	Значення
2021	N1	Дуже низьке	2	0,286
	N2	Низьке	2	0,286
	N3	Середнє	2	0,286
	N4	Високе	0	0
	N5	Дуже високе	1	0,143
	F	0,382		
2022	N1	Дуже низьке	3	0,429
	N2	Низьке	3	0,429
	N3	Середнє	0	0
	N4	Високе	1	0,143
	N5	Дуже високе	0	0
	F	0,261		
2023	N1	Дуже низьке	2	0,286
	N2	Низьке	1	0,143
	N3	Середнє	4	0,571
	N4	Високе	0	0
	N5	Дуже високе	0	0
	F	0,35		

Джерело: розроблено автором

Водночас слід відзначити, що протягом досліджуваного періоду кредитоспроможність підприємства зросла, що позитивно впливає на довіру до нього з боку учасників ринку.

Підсумовуючи проведений аналіз, варто зосередитися на оцінці ефективності діяльності підприємства. Індикатор оборотності власного капіталу демонструє, наскільки ефективно використовується власний капітал для генерування виручки. У 2023 році на кожен вкладений гривню власного капіталу ПрАТ «Кропивницький ОЕЗ» отримало 1,49 гривень чистого доходу (таблиця 2.17).

Таблиця 2.17

**Показники ділової активності ПрАТ «Кропивницький
олійноекстракційний завод» (показники оборотності)**

Показники	Рік			Абсолютний приріст (відхилення), +, –		
	2021	2022	2023	2022 / 2021	2023 / 2022	2023 / 2021
Оборотність власного капіталу, обороти	1,04	0,66	1,49	-0,38	0,83	0,45
Оборотність активів, коефіцієнт трансформації, обороти	0,66	0,43	0,78	-0,23	0,35	0,12
Фондовіддача, обороти	0,91	0,6	1,4	-0,31	0,8	0,49
Коефіцієнт оборотності оборотних активів, обороти	2,46	1,58	1,87	-0,88	0,29	-0,59
Період одного обороту оборотних активів, днів	146,32	228,52	192,9	82,2	-35,62	46,58
Коефіцієнт оборотності запасів, обороти	23,64	12,36	20,05	-11,28	7,69	-3,59
Період одного обороту запасів, днів	15,23	29,14	17,95	13,91	-11,19	2,72
Коефіцієнт оборотності готової продукції, обороти	-	-	-	-	-	-
Період одного обороту готової продукції, дні	-	-	-	-	-	-
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості, обороти	2,71	1,79	2,03	-0,92	0,24	-0,68
Період погашення дебіторської заборгованості, днів	132,88	200,83	177,1	67,95	-23,73	44,22
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості, обороти	3,93	3,33	70,91	-0,6	67,58	66,98
Період погашення кредиторської заборгованості, днів	91,71	108,05	5,08	16,34	-102,97	-86,63
Період виробничого циклу, днів	-	-	-	-	-	-
Період операційного циклу, днів	148,11	229,96	195,05	81,85	-34,91	46,94
Період фінансового циклу, днів	56,4	121,91	189,98	65,51	68,07	133,58

Джерело: розроблено автором

Фактором, що сприяє підвищенню оборотності капіталу власників, є зростання чистого доходу підприємства, хоча збільшення середньої вартості власного капіталу дещо негативно вплинуло на результативний показник. Однак вплив першого фактора протягом 2020–2023 років був більш вагомим.

Згідно з даними таблиці 2.17, у 2023 році кожна гривня власного капіталу ПрАТ «Кропивницький ОЕЗ» забезпечила отримання 0,78 гривень чистого доходу від продажу товарів і послуг.

Інтенсивність використання основних засобів у операційній діяльності підприємства зросла, що підтверджується збільшенням фондовіддачі:

поточний показник становить 1,4 проти базового рівня 0,91. Таким чином, кожна гривня, вкладена в основні засоби у 2023 році, забезпечила виготовлення та реалізацію продукції на суму 1,4 гривень.

Дебіторська заборгованість ПрАТ «Кропивницький ОЕЗ» здійснила 2,03 обороти за рік, а середній період її інкасації склав 177,1 днів. Зростання суми заборгованості клієнтів, постачальників, отримувачів авансів та інших дебіторів на кінець досліджуваного періоду знизило оборотність цього активу на 0,68.

У 2023 році клієнти та інші дебітори використовували кошти підприємства протягом довшого часу (177,1 днів), ніж тривалість періоду, протягом якого підприємство залучало частину оборотного капіталу постачальників та інших партнерів через кредиторську заборгованість (5,08 днів). Якщо така політика товарного кредитування сприяє зростанню продажів, її доцільно продовжувати за умови ретельного контролю якості дебіторської заборгованості.

Тривалість операційного циклу підприємства, яка охоплює стадії формування запасів, їх перетворення на готову продукцію, реалізацію і погашення дебіторської заборгованості, становить 195,05 днів. Фінансовий цикл, що враховує також кредиторську заборгованість, триває 189,98 днів.

2.3. Аналіз динаміки прибутку та рентабельності підприємства

У 2020 році ПрАТ «Кропивницький ОЕЗ» досягло обсягу виручки в 313 429 тис. грн. На кінець періоду дослідження (2023 р.) цей показник становить 555 699 тис. грн., що на 77,3% більше порівняно з початковим рівнем (таблиця 2.18). Це свідчить про здатність підприємства ефективно діяти в умовах складної економічної ситуації, використовувати свої конкурентні переваги та задовольняти потреби цільової аудиторії. Такі результати показують, що підприємство має більше фінансових ресурсів для

покриття постійних і змінних витрат, заохочення ефективних співробітників, виконання фінансових зобов'язань та вирішення інших оперативних і стратегічних завдань.

Таблиця 2.18

**Динаміка фінансових результатів ПрАТ «Кропивницький
оліоекстракційний завод» в 2020 - 2023 рр., тис. грн.**

Показники	Рік				Абсолютний приріст (відхилення), +,-		Відносний приріст (відхилення), %	
	2020	2021	2022	2023	2023 / 2020	2023 / 2022	2023 / 2020	2023 / 2022
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	313 429	408 598	253 468	555 699	242 270	302 231	77,3	119,24
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	232 058	341 649	232 077	471 767	239 709	239 690	103,3	103,28
Валовий прибуток (збиток)	81 371	66 949	21 391	83 932	2 561	62 541	3,15	292,37
Інші операційні доходи	7 678	42 215	8 812	11 269	3 591	2 457	46,77	27,88
Адміністративні витрати	18 688	23 443	21 636	40 308	21 620	18 672	115,69	86,3
Інші операційні витрати	10 153	38 841	76 088	9 463	-690	-66 625	-6,8	-87,56
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток (збиток)	60 208	46 880	-67 521	45 430	-14 778	112 951	-24,54	-167,28
Інші фінансові доходи	7	5	7	16	9	9	128,57	128,57
Інші доходи	2 484	582	2	1	-2 483	-1	-99,96	-50
Фінансові витрати	1 546	462	58	56	-1 490	-2	-96,38	-3,45
Інші витрати	18 308	523	2 273	479	-17 829	-1 794	-97,38	-78,93
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток (збиток)	42 845	46 482	-69 843	44 912	2 067	114 755	4,82	-164,3
Витрати (дохід) з податку на прибуток	6 644	9 013	0	7 468	824	7 468	12,4	діл. на нуль
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	0	0	9 748	0	0	-9 748	діл. на нуль	-100
Чистий фінансовий результат: прибуток (збиток)	36 201	37 469	-60 095	37 444	1 243	97 539	3,43	-162,31

Джерело: розроблено автором

Зниження ефективності господарських процесів на підприємстві можна оцінити за темпами зростання чистого доходу, який зростав повільніше (на 77,3%), ніж собівартість (на 103,3% за 2020-2023 роки). Для досягнення

кращих фінансових результатів необхідно забезпечити протилежну ситуацію, що дозволить отримати більш виражений фінансовий ефект для підприємства (таблиця 2.19).

Таблиця 2.19

**Динаміка доходів ПрАТ «Кропивницький олійноекстракційний завод» в
2020 - 2023 рр., тис. грн.**

Показники	Рік				Абсолютний приріст (відхилення), +, -		Відносний приріст (відхилення), %	
	2020	2021	2022	2023	2023 / 2020	2023 / 2022	2023 / 2020	2023 / 2022
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	313 429	408 598	253 468	555 699	242 270	302 231	77,3	119,24
Інші операційні доходи	7 678	42 215	8 812	11 269	3 591	2 457	46,77	27,88
Дохід від участі в капіталі	0	0	0	0	0	0	діл. на нуль	діл. на нуль
Інші фінансові доходи	7	5	7	16	9	9	128,57	128,57
Інші доходи	2 484	582	2	1	-2 483	-1	-99,96	-50
Інші доходи	0	0	0	0	0	0	діл. на нуль	діл. на нуль
Всього доходів	323 598	451 400	262 289	566 985	243 387	304 696	75,21	116,17

Джерело: розроблено автором

Валовий прибуток ПрАТ «Кропивницький ОЕЗ» на кінець 2023 року склав 83 932 тис. грн., що є позитивним результатом порівняно з 81 371 тис. грн. у 2020 році, що свідчить про ефективність операційних процесів та здатність створювати додану вартість. Це дає підприємству додаткові ресурси, які можуть бути використані для покриття управлінських витрат, витрат на збут та інших необхідних витрат.

Однак, рішення менеджменту щодо управління операційною діяльністю виявилися неефективними, оскільки спостерігається зниження прибутку від операційної діяльності на 24,54%, що вказує на недостаток коштів для погашення фінансових зобов'язань і формування чистого прибутку.

Чистий прибуток є ключовим показником, що характеризує здатність підприємства створювати додану вартість і займати стабільну позицію на

ринку завдяки ефективним бізнес-процесам. Чистий прибуток ПрАТ «Кропивницький ОЕЗ» становив 36 201 тис. грн. у 2020 році, а позитивна динаміка цього показника (приріст 3,43%) свідчить про можливість нарощувати власний капітал і стабільно функціонувати на ринку протягом тривалого часу.

Як зазначено в таблиці 2.19, сума доходів підприємства на кінець 2023 року досягла 566 985 тис. грн., що на 75,21% більше, ніж у 2020 році. Така динаміка зумовлена наступними факторами:

- чистим доходом від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) (+77,3%);
- іншими операційними доходами (+46,77%);
- іншими фінансовими доходами (+128,57%).

Зниження показника відбулося через скорочення «інших доходів» (-99,96%). Основним джерелом доходів ПрАТ «Кропивницький ОЕЗ» залишався чистий дохід від реалізації продукції, частка якого становила 98,01% (таблиця 2.20).

Таблиця 2.20

**Структурні зрушення в сфері формування доходів ПрАТ
«Кропивницький олійноекстракційний завод» в 2020 - 2023 рр., %**

Показники	Рік				Абсолютний приріст (відхилення), +,-	
	2020	2021	2022	2023	2023 / 2020	2023 / 2022
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	96,86	90,52	96,64	98,01	1,15	1,37
Інші операційні доходи	2,37	9,35	3,36	1,99	-0,38	-1,37
Інші доходи	0,77	0,13	0	0	-0,77	0
Всього доходів	100	100	100	100	0	0

Джерело: розроблено автором

Аналіз структури доходів ПрАТ «Кропивницький ОЕЗ» виявляє, що частка чистого доходу збільшилася на 1,15%. Значні коливання частки виручки в загальному доході підприємства свідчать про те, що значну частину позитивного грошового потоку компанія отримує також від випадкових операцій.

Таблиця 2.21

**Динаміка фінансового результату за видами діяльності ПрАТ
«Кропивницький олійноекстракційний завод» в 2020 - 2023 рр., тис. грн.**

Показники	Рік				Абсолютний приріст (відхилення), +,-		Відносний приріст (відхилення), %	
	2020	2021	2022	2023	2023 / 2020	2023 / 2022	2023 / 2020	2023 / 2022
Результат основної діяльності	60 208	46 880	-67 521	45 430	-14 778	112 951	-24,54	-167,28
Результат фінансових операцій	-1 539	-457	-51	-40	1 499	11	-97,4	-21,57
Результат від іншої звичайної діяльності	-15 824	59	-2 271	-478	15 346	1 793	-96,98	-78,95
Фінансовий результат до оподаткування	42 845	46 482	-69 843	44 912	2 067	114 755	4,82	-164,3

Джерело: розроблено автором

Протягом 2020–2023 років спостерігається збільшення кінцевого фінансового результату ПрАТ «Кропивницький ОЕЗ» на 2 067 тис. грн. Основними чинниками цього є результати фінансових операцій (підвищення на 1 499 тис. грн.) та результат іншої звичайної діяльності (зростання на 15 346 тис. грн.).

Таблиця 2.22

Динаміка об'єму витрат ПрАТ «Кропивницький олійноекстракційний завод» в 2020 - 2023 рр., тис. грн.

Показники	Рік				Абсолютний приріст (відхилення), +,-		Відносний приріст (відхилення), %	
	2020	2021	2022	2023	2023 / 2020	2023 / 2022	2023 / 2020	2023 / 2022
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	232 058	341 649	232 077	471 767	239 709	239 690	103,3	103,28
Адміністративні витрати	18 688	23 443	21 636	40 308	21 620	18 672	115,69	86,3
Витрати на збут	0	0	0	0	0	0	діл. на нуль	діл. на нуль
Інші операційні витрати	10 153	38 841	76 088	9 463	-690	-66 625	-6,8	-87,56
Фінансові витрати	1 546	462	58	56	-1 490	-2	-96,38	-3,45
Втрати від участі в капіталі	0	0	0	0	0	0	діл. на нуль	діл. на нуль
Інші витрати	18 308	523	2 273	479	-17 829	-1 794	-97,38	-78,93
Інші витрати	0	0	0	0	0	0	діл. на нуль	діл. на нуль
Витрати (дохід) з податку на прибуток	6 644	9 013	0	7 468	824	7 468	12,4	діл. на нуль
Всього витрат	287 397	413 931	332 132	529 541	242 144	197 409	84,25	59,44

Джерело: розроблено автором

Аналізуючи склад витрат у собівартості реалізованої продукції, можна відзначити, що найбільшу частку у загальних витратах займають матеріальні витрати та витрати на оплату праці (таблиця 2.23).

Таблиця 2.23

**Динаміка показників собівартості продукції ПрАТ «Кропивницький
олійноекстракційний завод» протягом 2020-2023 рр.**

Найменування показника	Станом на							
	01.01.2021р.		01.01.2022р.		01.01.2023р.		01.01.2024р.	
1	2	3	4	5	6	7	8	9
	Сума, тис. грн.	Питома вага, %	Сума, тис. грн.	Питома вага, %	Сума, тис. грн.	Питома вага, %	Сума, тис. грн.	Питома вага, %
Матеріальні затрати	95 132	35,95	221681	54,88	152834	45,92	312 266	59,87
Витрати на оплату праці	67 892	25,65	66 155	16,38	64 805	19,47	108 985	20,90
Відрахування на соціальні заходи	13 574	5,13	14 281	3,54	14 201	4,27	21 696	4,16
Амортизація	37 331	14,11	42 600	10,55	44 236	13,29	46 126	8,84
Інші операційні витрати	50 707	19,16	59 216	14,66	56 725	17,04	32 465	6,22
Разом	264 636	100,00	403 933	100,00	332 801	100,00	521 538	100,00

Джерело: розроблено автором

Оцінюючи ці дані, можна зробити такі висновки щодо складових витрат та їх частки. Зокрема, у 2020 році питома вага матеріальних витрат становила близько 36% від загальної суми витрат (або 95 132 тис. грн), тоді як до кінця 2023 року їх частка збільшилася до майже 60% (рис. 2.11).

Початок повномасштабного вторгнення Росії в Україну у 2022 році суттєво вплинув на логістику багатьох українських компаній, зокрема і на ПрАТ «Кропивницький ОЕЗ». Так, до війни: ПрАТ «Кропивницький ОЕЗ» активно використовував морські порти України для експорту сільськогосподарської продукції, таких як зерно та олія. Чорноморські та Азовські порти були основними експортними шляхами для компанії,

забезпечуючи ефективний і відносно дешевий шлях доставки продукції на світові ринки.

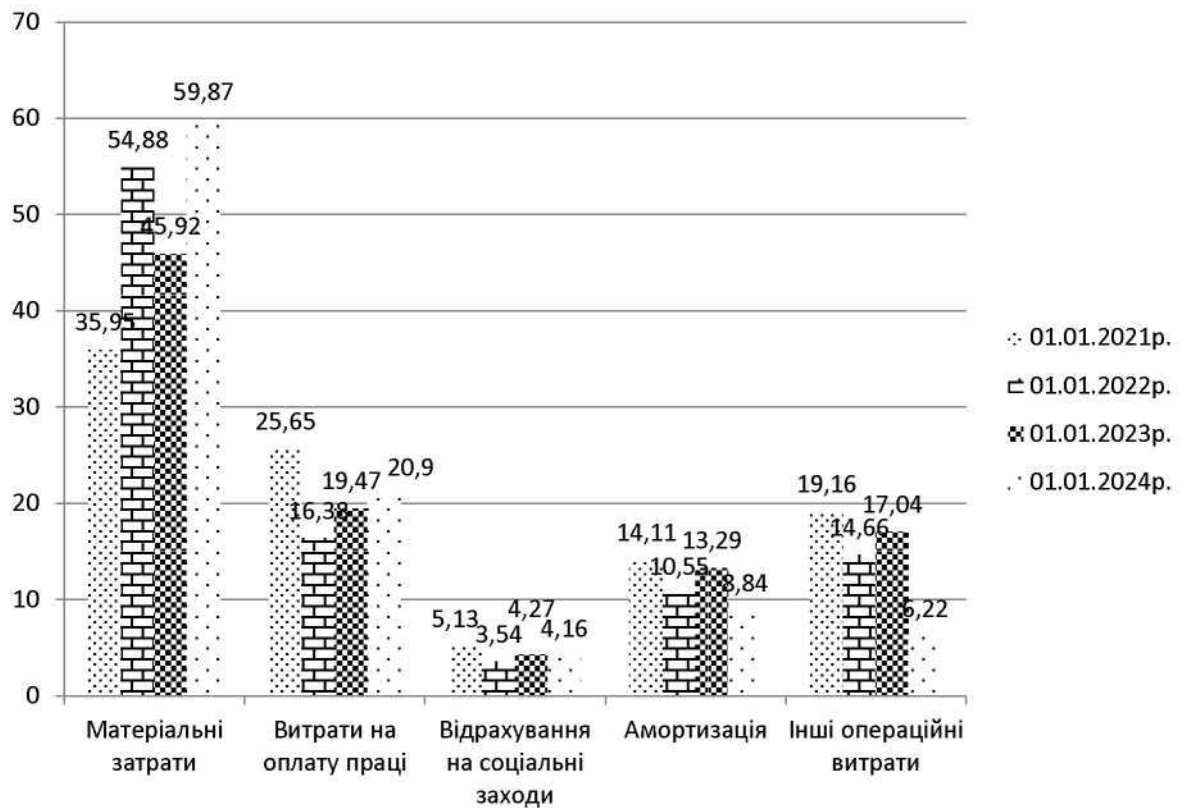


Рис. 2.11. Зміна динаміки питомої ваги показників собівартості продукції ПрАТ «Кропивницький ОЕЗ» протягом 2020-2023 рр.

Джерело: розроблено автором

Після повномасштабного вторгнення блокада морських портів на півдні України (зокрема Одеси, Чорноморська, Миколаєва) суттєво обмежила можливості для експорту продукції, що призвело до необхідності шукати альтернативні маршрути. Через неможливість використання морських шляхів компанія змушена була переорієнтуватися на залізничний і автомобільний транспорт для доставки продукції до європейських країн та до портів у країнах-сусідах (таких як Польща, Румунія, країни Балтії). Компанією були профінансовані витрати для переорієнтації на залізничну інфраструктуру. Також ПрАТ «Кропивницький ОЕЗ» почав використовувати нові експортні напрямки. Так, підприємство почало активніше використовувати порти в сусідніх країнах, таких як польські порти Гданськ та Гдиня, румунський порт

Констанца, а також порти в Латвії та Литві. Це дозволило частково компенсувати втрати від блокади українських портів.

Але, водночас, використання європейських портів призвело до збільшення витрат на логістику через додаткові витрати на транспортування продукції по суходолу до європейських портів. Крім того, виникла необхідність адаптації до різних стандартів та вимог інфраструктури цих країн.

Війна призвела також до часткового або повного знищення багатьох інфраструктурних об'єктів, зокрема залізничних колій, мостів та складів. Це ускладнило переміщення продукції та створило додаткові ризики для транспортування. Компанія була змушена запровадити додаткові заходи безпеки для захисту продукції та працівників під час транспортування, а також адаптувати логістичні маршрути відповідно до військових умов.

Через необхідність використання альтернативних маршрутів, підвищення цін на паливо та збільшення часу доставки, витрати на логістику суттєво зросли. Це вплинуло на кінцеву собівартість продукції та призвело до зменшення маржі прибутку. Разом з цим військові дії призвели до нестабільності у постачанні необхідних матеріалів та комплектуючих для підтримки роботи логістичних ланцюгів, що ускладнило оперативне планування перевезень.

Через обмеження у міжнародній торгівлі ПрАТ «Кропивницький ОЕЗ» почав активніше працювати на внутрішньому ринку, орієнтуючись на забезпечення потреб українських споживачів. Поряд з цим, зазнали змін і стратегії експорту: Компанія розширила співпрацю з країнами, які готові приймати українську продукцію, попри складнощі з логістикою. Це включає зусилля з розвитку нових торговельних зв'язків та переговори з міжнародними партнерами.

Стосовно витрат на оплату праці, то слід зазначити, що порівняно з матеріальними витратами, їх частка в собівартості продукції хоч і змінювалась, але в цілому залишалась на відносно однаковому рівні. Так,

якщо на кінець 2020 року частка витрат на оплату праці складала 25,65%, то на кінець 2023 року – 20,90%. Такі зміни можна пояснити зростанням матеріальних витрат та загальної собівартості продукції. У період з 2020 по 2023 рік в Україні значно зросли витрати на сировину та матеріали, особливо через порушення ланцюгів поставок, інфляцію, коливання курсів валют та загальне здорожчання виробничих ресурсів, спричинене воєнними діями. А збільшення частки матеріальних витрат у собівартості призвело до зменшення питомої ваги інших статей витрат, зокрема витрат на оплату праці, навіть за умови, що номінальні витрати на зарплати могли залишатися стабільними або навіть зростати. У структурі собівартості продукції матеріальні витрати стали домінувати, витісняючи інші компоненти у відносному вираженні.

Таблиця 2.24

**Структурні зрушення в сфері формування витрат ПрАТ
«Кропивницький олійноекстракційний завод» в 2020 - 2023 рр., %**

Показники	Рік				Абсолютний приріст (відхилення), +,–	
	2020	2021	2022	2023	2023 / 2020	2023 / 2022
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	80,74	82,54	69,87	89,09	8,35	19,22
Адміністративні витрати	6,5	5,66	6,51	7,61	1,11	1,1
Інші операційні витрати	3,53	9,38	22,91	1,79	-1,74	-21,12
Фінансові витрати	0,54	0,11	0,02	0,01	-0,53	-0,01
Інші витрати	6,37	0,13	0,68	0,09	-6,28	-0,59
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2,31	2,18	0	1,41	-0,9	1,41
Всього витрат	100	100	100	100	0	0

Джерело: розроблено автором

Підсумовуючи все вищесказане, слід зробити висновок, що до зростання витрат підприємства спричинили наступні фактори:

- собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) (+103,3%)
- адміністративні витрати (+115,69%)
- витрати (дохід) з податку на прибуток (+12,4%)

Скорочення показника відбулося під впливом зміни наступних показників:

- інші операційні витрати (-6,8%)
- фінансові витрати (-96,38%)
- інші витрати (-97,38%)

Основними складовими витрат ПрАТ «Кропивницький ОЕЗ» були: собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг), яка становила 89,09%, та адміністративні витрати, що склали 7,61% (таблиця 2.24).

Індекс рентабельності активів ПрАТ «Кропивницький ОЕЗ» свідчить, що на кожну гривню, інвестовану в активи підприємства, у 2023 році було отримано 5,29 копійок чистого прибутку (таблиця 2.25, рис. 2.12).

Таблиця 2.25

**Динаміка показників рентабельності (збитковості) ПрАТ
«Кропивницький олійноекстракційний завод»**

Показники	Рік				Абсолютний приріст (відхилення), +, –	
	2020	2021	2022	2023	2023 / 2020	2023 / 2022
Рентабельність (пасивів) активів (чистий прибуток в чисельнику), %	-	6,06	-10,12	5,29	-	15,41
Рентабельність (пасивів) активів (ЕВІТ в чисельнику), %	-	7,59	-11,75	6,35	-	18,1
Рентабельність (пасивів) активів (ЕВІТДА в чисельнику), %	-	14,49	-4,3	12,87	-	17,17
Рентабельність власного капіталу, %	-	9,5	-15,69	10,07	-	25,76
Рентабельність виробничих фондів, %	-	8,37	-14,21	9,42	-	23,63
Рентабельність продажів за валовим прибутком (валова маржа), %	25,96	16,39	8,44	15,1	-10,86	6,66
Рентабельність продажів за операційним прибутком (операційна маржа), %	19,21	11,47	-26,64	8,18	-11,03	34,82
Рентабельність продажів за чистим прибутком (чиста маржа), %	11,55	9,17	-23,71	6,74	-4,81	30,45
Операційна рентабельність витрат, %	23,08	11,61	-20,47	8,71	-14,37	29,18
Коефіцієнт реінвестування, %	-	100,14	99,58	100,13	-	0,55
Коефіцієнт стійкості економічного зростання, %	-	9,08	-16,95	9,6	-	26,55
Період окупності активів	-	16,5	-9,88	18,91	-	28,79
Період окупності власного капіталу	-	10,53	-6,38	9,93	-	16,31

Джерело: розроблено автором

Збільшення чистого прибутку ПрАТ «Кропивницький ОЕЗ» із -60 095 тис. грн до 37 444 тис. грн дозволило підвищити рентабельність активів у

2020-2023 роках. Однак, зростання обсягу залучених активів із 672 553 тис. грн до 792 373 тис. грн мало протилежний вплив на цей показник.

Рівень прибутковості активів перевищує рівень інфляції в країні, що свідчить про підвищення реальної вартості активів, залучених до господарського процесу підприємства. Це дозволяє зробити висновок, що менеджмент ефективно використовує обмежені фінансові ресурси для досягнення цілей зростання та розвитку підприємства.

Основними факторами, які впливають на формування рентабельності активів, є чистий фінансовий результат та середньозважена вартість активів.

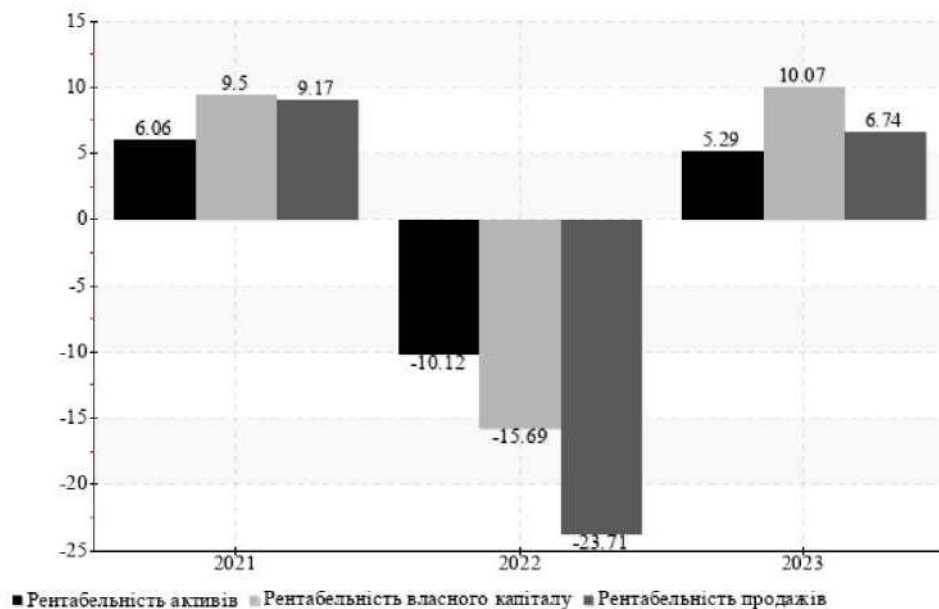


Рис. 2.12. Показники рентабельності ПрАТ «Кропивницький олійноекстракційний завод», %

Джерело: розроблено автором

У 2023 році рівень окупності активів ПрАТ «Кропивницький олійноекстракційний завод» складав 18,91 року.

Рентабельність власного капіталу є важливим показником, що відображає ефективність роботи компанії з точки зору власників або потенційних інвесторів. У 2023 році кожна гривня капіталу власників забезпечила їм 10,07 копійок чистого прибутку.

Збільшення цього показника свідчить про те, що підприємство стає

більш привабливим для інвесторів завдяки своєму потенціалу генерувати дохід для власників акцій та інших цінних паперів, що надають право власності на частку підприємства.

Таким чином, термін, за який капітал власників окупиться при збереженні поточної рентабельності власного капіталу, становить 9,93 року.

Операційна маржа підприємства є важливим індикатором конкурентоспроможності. Високе значення цього показника свідчить про якісні товари та послуги підприємства, що забезпечують йому стабільне становище на конкурентному ринку. У 2023 році ПрАТ «Кропивницький ОЕЗ» на кожну гривню продажів отримало 8,18 копійок операційного прибутку. Власники розглядають підприємство як перспективний актив, здатний генерувати прибуток у майбутньому, тому вони вважають за доцільне реінвестувати значну частину заробленого в діяльність компанії, забезпечуючи її додатковими фондами для подальшого розвитку. Однак значення цього індикатора, що перевищує одиницю, вказує на вплив інших факторів на таку динаміку.

Таблиця 2.26

Факторний аналіз рентабельності

Показники	Рік				Абсолютний приріст (відхилення), +,-		Відносний приріст (відхилення), %	
	2020	2021	2022	2023	2023 / 2020	2023 / 2022	2023 / 2020	2023 / 2022
Всього доходів	323 598	451 400	262 289	566 985	243 387	304 696	75,21	116,17
Всього витрат	287 397	413 931	332 132	529 541	242 144	197 409	84,25	59,44
Чистий прибуток (поточний рік)	36 201	37 469	-69 843	37 444	1 243	107 287	3,43	-153,61
Витрати на гривню доходу	0,89	0,92	1,27	0,93	0,04	-0,34	4,49	-26,77

Джерело: розроблено автором

Поточна динаміка витрат так вплинула на прибуток ПрАТ «Кропивницький олійноекстракційний завод» протягом періоду 2020 - 2023 рр. (таблиця 2.27):

$$(36\,201 - 0) \times ((471\,767 + 40\,308 + 0 + 9\,463 + 56 + 0 + 479 + 0 + 7\,468) / (232\,058 + 18\,688 + 0 + 10\,153 + 1\,546 + 0 + 18\,308 + 0 + 6\,644) - 1) = 30\,500,86 \text{ тис. грн.}$$

Таблиця 2.27

**Дослідження факторного впливу на прибуток ПрАТ «Кропивницький
олійноекстракційний завод»**

Показники	Рік			Абсолютний приріст (відхилення), +,-		
	2021	2022	2023	2022 / 2021	2023 / 2022	2023 / 2021
1	2	3	4	5	6	7
Коефіцієнт співвідношення витрат	1,44	1,16	1,84	-0,28	0,68	0,4
Зміна прибутку за рахунок зміни витрат, тис. грн.	15 938,43	5 634,89	30 500,86	-10 303,54	24 865,97	14 562,43
Коефіцієнт співвідношення доходів	1,39	0,81	1,75	-0,58	0,94	0,36
Зміна прибутку за рахунок зміни доходу тис. грн.	-1 641,19	-12 493,55	-3 273,08	-10 852,36	9 220,47	-1 631,89
Зміна прибутку за рахунок зміни витрат на 1 гривню доходу, тис. грн.	-13 029,25	-99 185,34	-25 984,77	-86 156,09	73 200,57	-12 955,52
Загальна сума впливу факторів, тис.грн.	1 268	-106 044	1 243	-107 312	107 287	-25

Джерело: розроблено автором

Прибуток ПрАТ «Кропивницький олійноекстракційний завод» змінився через зміну доходу протягом періоду 2020 - 2023 рр. на:

$$(36\,201 - 0) \times ((555\,699 + 11\,269 + 0 + 16 + 1 + 0) / (313\,429 + 7\,678 + 0 + 7 + 2\,484 + 0)) - ((471\,767 + 40\,308 + 0 + 9\,463 + 56 + 0 + 479 + 0 + 7\,468) / (232\,058 + 18\,688 + 0 + 10\,153 + 1\,546 + 0 + 18\,308 + 0 + 6\,644)) = -3\,273,08 \text{ тис. грн.}$$

Частка витрат в доходах привела до зміни прибутку на:

$$((555\,699 + 11\,269 + 0 + 16 + 1 + 0) \times (232\,058 + 18\,688 + 0 + 10\,153 + 1\,546 + 0 + 18\,308 + 0 + 6\,644) / (313\,429 + 7\,678 + 0 + 7 + 2\,484 + 0) - (471\,767 + 40\,308 + 0 + 9\,463 + 56 + 0 + 479 + 0 + 7\,468) / (555\,699 + 11\,269 + 0 + 16 + 1 + 0)) = -25\,984,77 \text{ тис. грн.}$$

Сума впливу всіх факторів становить:

$$(37\,444 - 0) - (36\,201 - 0) = 1\,243 \text{ тис. грн.}$$

2.4. Аналіз впливу стратегічних управлінських рішень на виробничі процеси підприємства

Вплив стратегічних управлінських рішень на виробничі процеси має вирішальне значення для функціонування та конкурентоспроможності будь-якого підприємства. У випадку з ПрАТ «Кропивницький ОЕЗ», ці рішення стосуються не лише внутрішніх виробничих процесів, а й зовнішніх факторів, таких як ринкове середовище та технологічні зміни. Розглянемо основні стратегічні управлінські рішення та їхній вплив на виробничі процеси підприємства.

Одним із ключових напрямів стратегічного розвитку ПрАТ «Кропивницький ОЕЗ» є постійна модернізація виробничих потужностей. Сучасний олійноекстракційний завод працює на високотехнологічному обладнанні, що дозволяє забезпечити ефективне виробництво олії з мінімальними витратами ресурсів. Модернізація передбачає впровадження нових технологій, що сприяє підвищенню продуктивності праці, зменшенню енергоспоживання та зниженню витрат на обслуговування обладнання.

На заводі було встановлено енергозберігаючі системи, що дозволяє суттєво знижувати витрати на енергоносії. Це підвищує конкурентоспроможність продукції на ринку завдяки зменшенню собівартості виробництва. Крім того, впровадження автоматизованих систем управління виробничими процесами дозволяє контролювати якість продукції та зменшувати кількість відходів, що також сприяє підвищенню ефективності підприємства.

ПрАТ «Кропивницький ОЕЗ» є частиною агрохолдингу «Кернел», що дозволяє підприємству користуватися перевагами вертикально інтегрованої структури управління. Така інтеграція дозволяє оптимізувати виробничі процеси завдяки ефективнішому контролю над постачанням сировини, переробкою та збутом продукції. Власні ресурси, зокрема доступ до насіння соняшнику, є стратегічною перевагою, яка мінімізує залежність підприємства

від зовнішніх постачальників та ринкових коливань цін на сировину.

Вертикальна інтеграція дозволяє швидко адаптувати виробничі процеси до змін у ринковому попиті та внутрішніх технологічних умовах. Наприклад, під час зростання попиту на екологічно чисту продукцію підприємство може швидко перебудувати виробничі потужності для забезпечення цих потреб.

Одним із стратегічних напрямків підприємства є впровадження політики сталого розвитку, що передбачає зниження негативного впливу на навколишнє середовище. Для олійноекстракційного заводу це означає оптимізацію виробничих процесів з акцентом на зменшення викидів шкідливих речовин та утилізацію відходів виробництва.

Завод впровадив низку інноваційних технологій для переробки відходів. Зокрема, переробка макухи та інших залишкових матеріалів дозволяє не тільки зменшити кількість відходів, але й отримувати додатковий прибуток від продажу цих матеріалів для інших галузей (наприклад, кормовиробництва). Крім того, підприємство використовує відновлювані джерела енергії, що дозволяє знижувати вуглецевий слід.

Впровадження стратегії оптимізації логістики є ще одним важливим кроком у підвищенні ефективності виробничих процесів. Управлінські рішення, спрямовані на скорочення термінів доставки сировини та готової продукції, дозволяють знизити витрати на транспортування та зберігання.

ПрАТ «Кропивницький ОЕЗ» активно використовує можливості інтегрованих логістичних рішень, що дозволяє підприємству швидко реагувати на зміни попиту та пропозиції на ринку. Наприклад, оптимізація логістичних маршрутів та впровадження сучасних систем управління запасами дозволяють мінімізувати затрати на складські операції, що в свою чергу підвищує загальну ефективність виробництва.

Стратегічні рішення щодо управління персоналом також суттєво впливають на виробничі процеси. Інвестиції у навчання та підвищення кваліфікації працівників сприяють підвищенню продуктивності та якості

роботи. Впровадження сучасних технологій автоматизації потребує висококваліфікованих кадрів, що здатні ефективно працювати з новим обладнанням та технологічними процесами.

Завод активно залучає працівників до участі в різних тренінгах та навчальних програмах, спрямованих на підвищення їхньої професійної компетенції. Це дозволяє покращити внутрішню комунікацію та сприяє більш ефективному використанню трудових ресурсів.

Виходячи з вищезначеного, стратегічні управлінські рішення на ПрАТ «Кропивницький ОЕЗ» мають значний вплив на виробничі процеси підприємства. Модернізація обладнання, інтеграція в агрохолдинг, впровадження сталих практик, оптимізація логістики та розвиток персоналу сприяють підвищенню ефективності роботи заводу. Ці кроки дозволяють зменшити витрати, підвищити якість продукції та забезпечити стабільне зростання прибутковості підприємства на тлі зростаючої конкуренції на ринку.

РОЗДІЛ 3

НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ПІДПРИЄМСТВ

3.1. Оцінка та вдосконалення управління прибутком підприємства на основі моделей фінансової стійкості

Оцінка та вдосконалення прибутковості підприємства на основі моделей фінансової стійкості є критично важливим завданням для забезпечення його стабільності та конкурентоспроможності. Фінансова стійкість означає здатність підприємства зберігати фінансовий баланс і виконувати свої зобов'язання, навіть у випадках зовнішніх потрясінь. Для підвищення прибутковості через фінансову стійкість використовуються різні методи аналізу, такі як коефіцієнтний аналіз, аналіз руху грошових коштів та моделі, які допомагають ідентифікувати точки зростання і ризики.

Оцінка факторів рентабельності за п'ятифакторною моделлю дозволяє більш детально аналізувати, які саме елементи бізнесу впливають на рентабельність власного капіталу (ROE). На відміну від класичної трифакторної моделі DuPont, що складається з маржі прибутку, оборотності активів та фінансового мультиплікатора, п'ятифакторна модель додає ще два додаткові чинники, щоб краще відобразити вплив витрат і управління податками. Це допомагає більш точно ідентифікувати області, які потребують вдосконалення для підвищення рентабельності (таблиця 3.1).

Кожен з п'яти факторів впливає на кінцеву рентабельність капіталу, і оцінка їх окремо дає змогу визначити конкретні області, де можна підвищити ефективність. Наприклад, якщо податковий коефіцієнт знижує загальний ROE, підприємство може розглянути податкові стратегії для оптимізації податкових витрат. Подібним чином, високий фінансовий мультиплікатор може вказувати на ризик через надмірний борг, що варто контролювати для

зниження фінансового ризику.

П'ятифакторна модель дозволяє глибше проаналізувати, як ефективність операцій, податкова політика і управління боргом впливають на рентабельність капіталу. Такий аналіз є важливим для стратегічного прийняття рішень та підвищення прибутковості.

Таблиця 3.1

Оцінка факторів рентабельності за п'ятифакторною моделлю

Показники	Рік				Абсолютний приріст (відхилення), +,-		Відносний приріст (відхилення), %	
	2020	2021	2022	2023	2023 / 2020	2023 / 2022	2023 / 2020	2023 / 2022
Чистий прибуток	36 201	37 469	-60 095	37 444	1 243	97 539	3,43	-162,31
Власний капітал	375 696	413 165	353 071	390 515	14 819	37 444	3,94	10,61
ЕВТ	42 845	46 482	-69 843	44 912	2 067	114 755	4,82	-164,3
ЕВІТ	44 391	46 944	-69 785	44 968	577	114 753	1,3	-164,44
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	313 429	408 598	253 468	555 699	242 270	302 231	77,3	119,24
Активи	672 553	563 685	623 727	792 373	119 820	168 646	17,82	27,04

Показники	Рік				Абсолютний приріст (відхилення), +,-	
	2020	2021	2022	2023	2023 / 2020	2023 / 2022
Податковий тягар	0,84	0,81	0,86	0,83	-0,01	-0,03
Тягар відсотків	0,97	0,99	1	1	0,03	0
Операційна рентабельність	0,14	0,11	-0,28	0,08	-0,06	0,36
Співвідношення виручки до активів	0,47	0,72	0,41	0,7	0,23	0,29
Коефіцієнт фінансового важеля	1,79	1,36	1,77	2,03	0,24	0,26
Коефіцієнт рентабельності власного капіталу	0,1	0,09	-0,17	0,1	0	0,27

Показники	Рік			Абсолютний приріст (відхилення), +,-		
	2021	2022	2023	2022 / 2021	2023 / 2022	2023 / 2021
Податковий тягар	0	0	0	0	0	0
Тягар відсотків	0	0	0	0	0	0
Операційна рентабельність	-0,02	-0,3	-0,04	-0,28	0,26	-0,02
Співвідношення виручки до активів	0,04	0,03	0,03	-0,01	0	-0,01
Коефіцієнт фінансового важеля	-0,03	0	0,01	0,03	0,01	0,04

Джерело: розроблено автором

Виходячи з вищенаведених розрахунків, динаміка операційної рентабельності забезпечила зміну ROE на:

$$(36\,201 / 42\,845) \times (42\,845 / (1\,546 + 42\,845)) \times ((1\,546 + 42\,845) / 313\,429) \times (313\,429 / 672\,553) \times (672\,553 / 375\,696) - (36\,201 / 42\,845) \times (42\,845 / (1\,546 + 42\,845)) \times ((1\,546 + 42\,845) / 313\,429) \times (313\,429 / 672\,553) \times (672\,553 / 375\,696) = -0,04$$

Варіація співвідношення виручки до суми активів ПрАТ «Кропивницький ОЕЗ» призвела до відхилення ROE на:

$$(36\,201 / 42\,845) \times (42\,845 / (1\,546 + 42\,845)) \times ((1\,546 + 42\,845) / 313\,429) \times (313\,429 / 672\,553) \times (672\,553 / 375\,696) - (36\,201 / 42\,845) \times (42\,845 / (1\,546 + 42\,845)) \times ((1\,546 + 42\,845) / 313\,429) \times (313\,429 / 672\,553) \times (672\,553 / 375\,696) = 0,03$$

Зміна співвідношення всього капіталу до власного ПрАТ «Кропивницький ОЕЗ» забезпечило зростання ROE на:

$$(36\,201 / 42\,845) \times (42\,845 / (1\,546 + 42\,845)) \times ((1\,546 + 42\,845) / 313\,429) \times (313\,429 / 672\,553) \times (672\,553 / 375\,696) - (36\,201 / 42\,845) \times (42\,845 / (1\,546 + 42\,845)) \times ((1\,546 + 42\,845) / 313\,429) \times (313\,429 / 672\,553) \times (672\,553 / 375\,696) = 0,01$$

ROA – це фінансовий показник, який вимірює прибутковість компанії стосовно її загальних активів. Він показує, наскільки ефективно підприємство використовує свої активи для генерації прибутку. ROA відображає здатність компанії отримувати чистий прибуток із кожної одиниці активів, що є важливим показником операційної ефективності.

Показник ROA демонструє, наскільки вдало компанія використовує свої активи для отримання прибутку. Чим вищий показник ROA, тим ефективніше компанія використовує свої активи. ROA не враховує боргового фінансування, тому його можна порівнювати між компаніями з різною структурою капіталу, що робить його корисним для оцінки ефективності в галузях з різними рівнями боргового навантаження.

Високий ROA вказує на те, що компанія ефективно управляє активами,

отримуючи більше прибутку з менших інвестицій в активи. Низький ROA може сигналізувати про неефективне використання активів або потребу в оптимізації процесів.

Таблиця 3.2

Модель Dupont

Показники	Рік				Абсолютний приріст (відхилення), +,-		Відносний приріст (відхилення), %	
	2020	2021	2022	2023	2023 / 2020	2023 / 2022	2023 / 2020	2023 / 2022
Результат до оподаткування	42 845	46 482	-69 843	44 912	2 067	114 755	4,82	-164,3
Активи	672 553	563 685	623 727	792 373	119 820	168 646	17,82	27,04
Виручка	313 429	408 598	253 468	555 699	242 270	302 231	77,3	119,24
Співвідношення виручки до активів	0,47	0,72	0,41	0,7	0,23	0,29	48,94	70,73
Рентабельність продажів за результатом до оподаткування	0,14	0,11	-0,28	0,08	-0,06	0,36	-42,86	-128,57
Співвідношення фінансового результату до оподаткування та суми активів на кінець періоду, ROA	0,06	0,08	-0,11	0,06	0	0,17	0	-154,55

Джерело: розроблено автором

Так, як видно з таблиці 3.2, ROA в 2023 р. склав 0,06.

Показник формувався наступним чином: $555\,699 / 792\,373 \times 44\,912 / 555\,699 = 0,06$

Рентабельність продажів за результатом до оподаткування 2020:

$$(42\,845) / 313\,429 = 0,14$$

Рентабельність продажів за результатом до оподаткування 2021:

$$(46\,482) / 408\,598 = 0,11$$

Рентабельність продажів за результатом до оподаткування 2022:

$$(-69\,843) / 253\,468 = -0,28$$

Рентабельність продажів за результатом до оподаткування 2023:

$$(44\,912) / 555\,699 = 0,08$$

Співвідношення фінансового результату до оподаткування та суми активів на кінець періоду, ROA 2020: $42\,845 / 672\,553 = 0,06$

Співвідношення фінансового результату до оподаткування та суми активів на кінець періоду, ROA 2021: $46\,482 / 563\,685 = 0,08$

Співвідношення фінансового результату до оподаткування та суми активів на кінець періоду, ROA 2022: $-69\,843 / 623\,727 = -0,11$

Співвідношення фінансового результату до оподаткування та суми активів на кінець періоду, ROA 2023: $44\,912 / 792\,373 = 0,06$

Двофакторна модель Альтмана — це спрощений варіант оригінальної моделі Альтмана Z-score, що застосовується для оцінки ймовірності банкрутства підприємства. Ця модель використовує лише два фінансові показники, щоб передбачити фінансову стійкість компанії: рентабельність активів (ROA) і коефіцієнт власного капіталу. На відміну від п'ятифакторної моделі Альтмана, двофакторна модель більше підходить для підприємств, які працюють на розвинених ринках і мають простішу фінансову структуру.

Компоненти двофакторної моделі Альтмана:

ROA (рентабельність активів) — відображає, наскільки ефективно підприємство використовує свої активи для отримання прибутку. Високий показник ROA означає, що компанія успішно генерує прибуток із наявних активів, що позитивно впливає на її фінансову стійкість.

Коефіцієнт власного капіталу — відношення власного капіталу до загальних активів підприємства. Цей коефіцієнт показує фінансову залежність компанії від зовнішніх джерел фінансування. Вищий коефіцієнт вказує на сильну власну капіталізацію, що знижує ризик банкрутства.

ROA у двофакторній моделі не тільки показує ефективність використання активів для отримання прибутку, але також слугує індикатором фінансової стійкості. Оскільки прибуток є основним показником успішності операційної діяльності, високе значення ROA в моделі Альтмана вказує на те, що компанія може стабільно отримувати прибуток і має менший ризик банкрутства. Іншими словами, модель розглядає прибуток як результат ефективного управління активами, що є важливим для довгострокової стійкості.

Тому, хоча двофакторна модель Альтмана є спрощеною, вона відображає прибутковість через показник ROA та здатність підприємства

підтримувати баланс між прибутковістю та фінансовою незалежністю (таблиця 3.3)

Таблиця 3.3

Двофакторна модель Альтмана

Показники	Рік				Абсолютний приріст (відхилення), +, -		Відносний приріст (відхилення), %	
	2020	2021	2022	2023	2023 / 2020	2023 / 2022	2023 / 2020	2023 / 2022
Поточна ліквідність	0,78	0,81	0,74	0,99	0,21	0,25	26,92	33,78
Співвідношення зобов'язань до капіталу	0,44	0,27	0,43	0,51	0,07	0,08	15,91	18,6
Z	-0,97	-1,11	-0,93	-1,15	-0,18	-0,22	18,56	23,66

Джерело: розроблено автором

$$\text{Поточна ліквідність 2020} = 210\,141 / 270\,719 = 0,78$$

$$\text{Поточна ліквідність 2021} = 121\,993 / 149\,721 = 0,81$$

$$\text{Поточна ліквідність 2022} = 199\,798 / 269\,890 = 0,74$$

$$\text{Поточна ліквідність 2023} = 395\,738 / 401\,135 = 0,99$$

$$\text{Співвідношення зобов'язань до капіталу 2020} = (26\,138 + 270\,719) / 672\,553 = 0,44$$

$$\text{Співвідношення зобов'язань до капіталу 2021} = (799 + 149\,721) / 563\,685 = 0,27$$

$$\text{Співвідношення зобов'язань до капіталу 2022} = (766 + 269\,890) / 623\,727 = 0,43$$

$$\text{Співвідношення зобов'язань до капіталу 2023} = (723 + 401\,135) / 792\,373 = 0,51$$

$$Z\,2020 = -0,3877 - 1,0736 * (210\,141 / 270\,719) + 0,579 * ((26\,138 + 270\,719) / 672\,553) = -0,97$$

$$Z\,2021 = -0,3877 - 1,0736 * (121\,993 / 149\,721) + 0,579 * ((799 + 149\,721) / 563\,685) = -1,11$$

$$Z\,2022 = -0,3877 - 1,0736 * (199\,798 / 269\,890) + 0,579 * ((766 + 269\,890) / 623\,727) = -0,93$$

$$Z_{2023} = -0,3877 - 1,0736 * (395\,738 / 401\,135) + 0,579 * ((723 + 401\,135) / 792\,373) = -1,15$$

$$В_{2023} \text{ р. значення показника становило } -0,3877 - 1,0736 * (395\,738 / 401\,135) + 0,579 * ((723 + 401\,135) / 792\,373) = -1,15$$

Це означає, що ймовірність банкрутства ПрАТ «Кропивницький ОЕЗ» низька.

П'ятифакторна модель Альтмана є комплексним інструментом для оцінки фінансової стійкості підприємства, яка розраховує ймовірність банкрутства на основі п'яти основних показників. Використовуючи цю модель, менеджери можуть отримати цінну інформацію для управління прибутком, адже вона дозволяє ідентифікувати слабкі сторони компанії, що можуть впливати на рентабельність. Основні фактори, що використовуються в цій моделі:

1. **Рентабельність активів (ROA)** — показує ефективність використання активів для отримання прибутку, що є ключовим показником для прийняття рішень щодо оптимізації витрат і інвестицій у нові активи.

2. **Оборотність активів** — вимірює, наскільки ефективно компанія використовує активи для генерації доходу, що допомагає зрозуміти, чи потрібно підприємству вдосконалювати операційні процеси для підвищення продуктивності.

3. **Фінансовий леверидж** — показує залежність компанії від зовнішнього фінансування. Цей фактор дозволяє аналізувати, як боргове навантаження впливає на прибутковість та чи потрібно змінювати фінансову стратегію для підтримки стабільного доходу.

4. **Коефіцієнт ліквідності** — оцінює здатність компанії погашати короткострокові зобов'язання, що є важливим для збереження стабільного грошового потоку.

5. **Стабільність прибутку** — визначає, наскільки стабільно підприємство отримує прибуток протягом часу. Це дозволяє менеджменту виявити сезонність або інші коливання, які можуть бути оптимізовані для стабільного зростання доходів.

Завдяки використанню цих п'яти показників п'ятифакторна модель

Альтмана дозволяє менеджменту приймати обґрунтовані рішення щодо оптимізації витрат (показники рентабельності та левериджу допомагають виявити неефективні витрати, які варто скоротити для підвищення чистого прибутку); інвестиційної стратегії (аналіз оборотності активів і стабільності прибутку дозволяє визначити напрямки для вигідних інвестицій, наприклад, в автоматизацію процесів або модернізацію виробничих потужностей); фінансової політики (за допомогою показників левериджу та ліквідності менеджери можуть регулювати обсяги запозичень, щоб уникнути надмірного боргового навантаження, яке може зменшити прибуток); стратегії диверсифікації доходів (стабільність прибутку допомагає розробити більш стійкі джерела доходу, що можуть зменшити сезонність та нестабільність доходів, підвищуючи загальну прибутковість).

Таким чином, п'ятифакторна модель Альтмана не тільки оцінює ймовірність банкрутства, але і є корисним інструментом для стратегічного управління прибутком і забезпечення фінансової стабільності підприємства (таблиця 3.4).

Таблиця 3.4

П'ятифакторна модель Альтмана

Показники	Рік				Абсолютний приріст (відхилення), +, -		Відносний приріст (відхилення), %	
	2020	2021	2022	2023	2023/2020	2023/2022	2023/2020	2023/2022
Оборотний капітал до суми активів підприємства	-0,09	-0,05	-0,11	-0,01	0,08	0,1	-88,89	-90,91
Співвідношення нерозподіленого прибутку до суми активів	0,11	0,2	0,08	0,11	0	0,03	0	37,5
Співвідношення прибутку до оподаткування до суми активів	0,06	0,08	-0,11	0,06	0	0,17	0	-154,55
Співвідношення власного капіталу до заборгованості (фінансова структура)	1,27	2,74	1,3	0,97	-0,3	-0,33	-23,62	-25,38
Співвідношення доходу до суми активів	0,47	0,72	0,41	0,7	0,23	0,29	48,94	70,73
Z	1,22	2,26	0,59	1,37	0,15	0,78	12,3	132,2

Джерело: розроблено автором

$$Z_{2020} = 0,717 * ((210\,141 - 270\,719) / 672\,553) + 0,847 * (74\,199 / 672\,553) + 3,107 * (42\,845 / 672\,553) + 0,42 * (375\,696 / (26\,138 + 270\,719)) + 0,995 * (313\,429 / (672\,553)) = 1,22$$

$$Z_{2021} = 0,717 * ((121\,993 - 149\,721) / 563\,685) + 0,847 * (111\,719 / 563\,685) + 3,107 * (46\,482 / 563\,685) + 0,42 * (413\,165 / (799 + 149\,721)) + 0,995 * (408\,598 / (563\,685)) = 2,26$$

$$Z_{2022} = 0,717 * ((199\,798 - 269\,890) / 623\,727) + 0,847 * (51\,879 / 623\,727) + 3,107 * (-69\,843 / 623\,727) + 0,42 * (353\,071 / (766 + 269\,890)) + 0,995 * (253\,468 / (623\,727)) = 0,59$$

$$\text{В } 2023 \text{ р. значення показника } Z \text{ становить } 0,717 * ((395\,738 - 401\,135) / 792\,373) + 0,847 * (89\,370 / 792\,373) + 3,107 * (44\,912 / 792\,373) + 0,42 * (390\,515 / (723 + 401\,135)) + 0,995 * (555\,699 / (792\,373)) = 1,37$$

Ймовірність, що ПрАТ «Кропивницький ОЕЗ» збанкрутує, становить 50%.

Модель Романа Ліса є фінансово-економічним інструментом для оцінки стійкості та платоспроможності підприємства, особливо у контексті визначення ймовірності його банкрутства. Основна мета цієї моделі — спрогнозувати ризик фінансової нестабільності на основі кількох ключових фінансових показників, які включають ліквідність, рентабельність, оборотність та інші важливі аспекти діяльності компанії.

Завдяки використанню моделі Романа Ліса, керівництво компанії отримує цінну інформацію про фінансову стабільність, що допомагає приймати ефективні рішення з управління прибутковістю. Вплив цієї моделі на управління прибутком може бути зведений до таких ключових аспектів:

1. Оптимізація витрат і підвищення рентабельності. Модель дозволяє менеджменту підприємства оцінити рентабельність та ефективність операційної діяльності. Виявляючи проблемні зони, менеджери можуть розробити стратегії для зниження зайвих витрат і підвищення рентабельності.

2. Зниження ризику неплатоспроможності. Однією з основних функцій моделі Ліса є оцінка фінансової стабільності та ймовірності

банкрутства. Якщо показники вказують на підвищений ризик, компанія може вчасно скорегувати фінансову стратегію, наприклад, переглянувши боргові зобов'язання або оптимізувавши роботу з активами для зниження цього ризику.

3. Управління грошовими потоками. Модель сприяє кращому розумінню оборотності активів і ліквідності, що дозволяє краще контролювати рух грошових коштів. Це важливо для забезпечення достатніх коштів для підтримання операційної діяльності, що позитивно впливає на стабільність прибутків.

4. Підтримка інвестиційної привабливості. Оскільки модель Ліса показує фінансове здоров'я компанії, її результати можуть бути важливими для інвесторів. Підприємства, які демонструють стабільну фінансову стійкість, здатні залучати більше інвестицій для розширення, що створює можливості для додаткового прибутку.

5. Покращення фінансового планування. Використання моделі Ліса дозволяє проводити детальнішу оцінку фінансових ризиків і приймати обґрунтовані рішення, що підвищує загальну ефективність управління фінансами. Це сприяє стратегічному плануванню та досягненню цільових показників прибутковості.

Отже, модель Романа Ліса допомагає керівництву підприємства ідентифікувати ймовірність фінансових проблем і розробляти заходи для підвищення прибутковості та забезпечення довгострокової стійкості компанії (таблиця 3.5).

$$Z_{2020} = (0,063 * ((210\,141 - 270\,719) / 672\,553)) + 0,092 * (60\,208 / 672\,553) + 0,057 * (36\,201 / (672\,553)) + 0,001 * (375\,696 / (26\,138 + 270\,719)) = 0,01$$

$$Z_{2021} = (0,063 * ((121\,993 - 149\,721) / 563\,685)) + 0,092 * (46\,880 / 563\,685) + 0,057 * (37\,469 / (563\,685)) + 0,001 * (413\,165 / (799 + 149\,721)) = 0,01$$

$$Z_{2022} = (0,063 * ((199\,798 - 269\,890) / 623\,727)) + 0,092 * (-67\,521 / 623\,727) + 0,057 * (-60\,095 / (623\,727)) + 0,001 * (353\,071 / (766 + 269\,890)) = -0,02$$

Таблиця 3.5

Модель Романа Ліса

Показники	Рік				Абсолютний приріст (відхилення), +, –		Відносний приріст (відхилення), %	
	2020	2021	2022	2023	2023 / 2020	2023 / 2022	2023 / 2020	2023 / 2022
Відношення оборотного капіталу до суми активів	-0,09	-0,05	-0,11	-0,01	0,08	0,1	-88,89	-90,91
Відношення операційного прибутку до суми активів	0,09	0,08	-0,11	0,06	-0,03	0,17	-33,33	-154,55
Рентабельність активів					-	-	діл. на нуль	діл. на нуль
Відношення власного капіталу до позикового капіталу (структура капіталу)	1,27	2,74	1,3	0,97	-0,3	-0,33	-23,62	-25,38
Z	0,01	0,01	-0,02	0,01	0	0,03	0	-150

Джерело: розроблено автором

Значення показника Z моделі Ліса становить $Z_{2023} = (0,063 * ((395\,738 - 401\,135) / 792\,373) + 0,092 * (45\,430 / 792\,373) + 0,057 * (37\,444 / (792\,373)) + 0,001 * (390\,515 / (723 + 401\,135))) = 0,01$

В 2023 р. імовірність банкрутства ПрАТ «Кропивницький ОЕЗ» за моделлю Романа Ліса висока.

Модель Таффлера і Тішоу – це метод фінансового аналізу, призначений для оцінки ризику банкрутства компанії. Вона розроблена британськими економістами Річардом Таффлером і Ховардом Тішоу як альтернативний спосіб оцінки ймовірності фінансової нестабільності та банкрутства підприємств, особливо у промислових галузях. Її особливість полягає в тому, що вона базується на кількох ключових показниках, які мають великий вплив на стійкість компанії.

Модель включає чотири коефіцієнти, що допомагають оцінити фінансову стабільність підприємства:

Коефіцієнт прибутковості (прибуток до короткострокових зобов'язань) – відображає здатність компанії генерувати достатній прибуток для покриття короткострокових боргів.

Коефіцієнт ліквідності (поточні активи до короткострокових

зобов'язань) – вимірює здатність компанії покривати свої короткострокові зобов'язання за рахунок найбільш ліквідних активів.

Коефіцієнт фінансової стабільності (коефіцієнт забезпеченості власним капіталом) – відображає рівень фінансової незалежності компанії, що вказує на здатність справлятися з фінансовими труднощами без залучення додаткових боргових коштів.

Оборотність активів – показує, наскільки ефективно компанія використовує свої активи для генерування доходу.

Результати моделі Таффлера і Тішоу зазвичай виражаються через зведений індекс, який допомагає класифікувати компанію за рівнем ризику банкрутства. Високий індекс вказує на низький ризик банкрутства, тоді як низький індекс свідчить про фінансову нестабільність.

Модель Таффлера і Тішоу дозволяє підприємствам оцінити ризик банкрутства (заздалегідь ідентифікувати можливу загрозу банкрутства та вжити заходів для її мінімізації); покращити управління грошовими потоками (зосереджуючись на короткостроковій ліквідності та забезпеченості власним капіталом, компанія може уникнути фінансових труднощів); оптимізувати структуру капіталу (управління співвідношенням боргового та власного капіталу для зниження залежності від зовнішнього фінансування); підвищити ефективність використання активів (оцінка оборотності активів дозволяє оптимізувати процеси для отримання більшого доходу).

Отже, модель Таффлера і Тішоу є важливим інструментом для фінансових аналітиків і менеджменту, оскільки вона допомагає виявити потенційні фінансові проблеми і вжити заходів для зниження ризику банкрутства, що, у свою чергу, сприятиме підвищенню стабільності та прибутковості підприємства (таблиця 3.6).

$X1$ – відношення операційного прибутку до короткострокових зобов'язань (поточна рентабельність короткострокових зобов'язань) 2020 = $60\,208 / 270\,719 = 0,22$

$X1$ – відношення операційного прибутку до короткострокових зобов'язань (поточна рентабельність короткострокових зобов'язань) 2021 = $46\,880 / 149\,721 = 0,31$

Таблиця 3.6

Модель Таффлера і Тішоу

Показники	Рік				Абсолютний приріст (відхилення), +,-		Відносний приріст (відхилення), %	
	2020	2021	2022	2023	2023 / 2020	2023 / 2022	2023 / 2020	2023 / 2022
X1 – відношення операційного прибутку до короткострокових зобов'язань (поточна рентабельність короткострокових зобов'язань)	0,22	0,31	-0,25	0,11	-0,11	0,36	-50	-144
X2 – відношення оборотних активів до суми всіх зобов'язань (покриття оборотними коштами всіх зобов'язань)	0,71	0,81	0,74	0,98	0,27	0,24	38,03	32,43
X3 – відношення короткострокових зобов'язань до суми активів (частка короткострокової заборгованості у валюті балансу)	0,4	0,27	0,43	0,51	0,11	0,08	27,5	18,6
X4 – відношення доходу до суми активів	0,47	0,72	0,41	0,7	0,23	0,29	48,94	70,73
Z	0,36	0,44	0,11	0,39	0,03	0,28	8,33	254,55

Джерело: розроблено автором

X1 – відношення операційного прибутку до короткострокових зобов'язань (поточна рентабельність короткострокових зобов'язань) 2022 = $-67\,521 / 269\,890 = -0,25$

X1 – відношення операційного прибутку до короткострокових зобов'язань (поточна рентабельність короткострокових зобов'язань) 2023 = $45\,430 / 401\,135 = 0,11$

X2 – відношення оборотних активів до суми всіх зобов'язань (покриття оборотними коштами всіх зобов'язань) 2020 = $210\,141 / (26\,138 + 270\,719) = 0,71$

X2 – відношення оборотних активів до суми всіх зобов'язань (покриття оборотними коштами всіх зобов'язань) 2021 = $121\,993 / (799 + 149\,721) = 0,81$

X2 – відношення оборотних активів до суми всіх зобов'язань (покриття оборотними коштами всіх зобов'язань) 2022 = $199\,798 / (766 + 269\,890) = 0,74$

X2 – відношення оборотних активів до суми всіх зобов'язань (покриття оборотними коштами всіх зобов'язань) 2023 = $395\,738 / (723 + 401\,135) = 0,98$

X3 – відношення короткострокових зобов'язань до суми активів (частка короткострокової заборгованості у валюті балансу) 2020 = $270\,719 / 672\,553 = 0,4$

X3 – відношення короткострокових зобов'язань до суми активів (частка короткострокової заборгованості у валюті балансу) 2021 = $149\,721 / 563\,685 = 0,27$

X3 – відношення короткострокових зобов'язань до суми активів (частка короткострокової заборгованості у валюті балансу) 2022 = $269\,890 / 623\,727 = 0,43$

X3 – відношення короткострокових зобов'язань до суми активів (частка короткострокової заборгованості у валюті балансу) 2023 = $401\,135 / 792\,373 = 0,51$

X4 – відношення доходу до суми активів 2020 = $313\,429 / (672\,553) = 0,47$

X4 – відношення доходу до суми активів 2021 = $408\,598 / (563\,685) = 0,72$

X4 – відношення доходу до суми активів 2022 = $253\,468 / (623\,727) = 0,41$

X4 – відношення доходу до суми активів 2023 = $555\,699 / (792\,373) = 0,7$

Z 2020 = $(0,53 \cdot (60\,208 / 270\,719) + 0,13 \cdot (210\,141 / (26\,138 + 270\,719)) + 0,18 \cdot (270\,719 / 672\,553) + 0,16 \cdot (313\,429 / (672\,553))) = 0,36$

Z 2021 = $(0,53 \cdot (46\,880 / 149\,721) + 0,13 \cdot (121\,993 / (799 + 149\,721)) + 0,18 \cdot (149\,721 / 563\,685) + 0,16 \cdot (408\,598 / (563\,685))) = 0,44$

Z 2022 = $(0,53 \cdot (-67\,521 / 269\,890) + 0,13 \cdot (199\,798 / (766 + 269\,890)) + 0,18 \cdot (269\,890 / 623\,727) + 0,16 \cdot (253\,468 / (623\,727))) = 0,11$

Z 2023 = $(0,53 \cdot (45\,430 / 401\,135) + 0,13 \cdot (395\,738 / (723 + 401\,135)) + 0,18 \cdot (401\,135 / 792\,373) + 0,16 \cdot (555\,699 / (792\,373))) = 0,39$

За моделлю Таффлера і Тішоу становить коефіцієнт Z у 2023 році становив 0,39, що характеризує фінансовий стан ПрАТ «Кропивницький ОЕЗ» стабільний.

Модель Спрінгейта була створена в 1978 році професором Лоренсом Спрінгейтом (Laurence Springate) як альтернатива відомій моделі Альтмана. Модель Спрінгейта використовує чотири фінансові показники для прогнозування можливих фінансових проблем підприємства, які визначають його платоспроможність і стійкість. Модель розраховується за формулою, що включає наступні коефіцієнти:

Коефіцієнт прибутковості (прибуток до загальних активів) – показує, наскільки ефективно компанія генерує прибуток із своїх активів.

Коефіцієнт ліквідності (поточні активи до короткострокових зобов'язань) – вимірює здатність компанії покривати короткострокові зобов'язання своїми найбільш ліквідними активами.

Коефіцієнт рентабельності продажів (прибуток до чистого доходу від реалізації) – показує, яку частку прибутку компанія отримує з кожної одиниці виручки, що відображає ефективність контролю над витратами.

Коефіцієнт оборотності активів (чистий дохід до загальних активів) – відображає ефективність використання активів для генерації доходу.

Формула для розрахунку індексу моделі Спрінгейта виглядає так:

$$Z=1.03\times A+3.07\times B+0.66\times C+0.4\times D$$

де:

A – прибуток до загальних активів,

B – поточні активи до короткострокових зобов'язань,

C – прибуток до чистого доходу від реалізації,

D – чистий дохід до загальних активів.

Таблиця 3.7

Модель Спрінгейта

Показники	Рік				Абсолютний приріст (відхилення), +,-		Відносний приріст (відхилення), %	
	2020	2021	2022	2023	2023 / 2020	2023 / 2022	2023 / 2020	2023 / 2022
A – частка оборотних коштів у загальній сумі активів	-0,09	-0,05	-0,11	-0,01	0,08	0,1	-88,89	-90,91
B – співвідношення прибутку до сплати податків та процентів до загальної вартості активів	0,07	0,08	-0,11	0,06	-0,01	0,17	-14,29	-154,55
C – співвідношення прибутку до сплати податків та процентів до короткострокової заборгованості	0,16	0,31	-0,26	0,11	-0,05	0,37	-31,25	-142,31
D – відношення доходу до загальної вартості активів	0,47	0,72	0,41	0,7	0,23	0,29	48,94	70,73
Z	0,4	0,7	-0,47	0,52	0,12	0,99	30	-210,64

Джерело: розроблено автором

Критичне значення для моделі Спрінгейта – 0,862. Якщо значення Z вище за 0,862, ймовірність банкрутства вважається низькою, а якщо Z нижче за 0,862, це сигналізує про можливу загрозу банкрутства(таблиця 3.7).

$$Z_{2020} = (1,03 * ((210\,141 - 270\,719) / 672\,553) + 3,07 * ((42\,845 + 1\,546) / 672\,553) + 0,66 * ((42\,845 + 1\,546) / 270\,719) + 0,4 * (313\,429 / (672\,553))) = 0,4$$

$$Z_{2021} = (1,03 * ((121\,993 - 149\,721) / 563\,685) + 3,07 * ((46\,482 + 462) / 563\,685) + 0,66 * ((46\,482 + 462) / 149\,721) + 0,4 * (408\,598 / (563\,685))) = 0,7$$

$$Z_{2022} = (1,03 * ((199\,798 - 269\,890) / 623\,727) + 3,07 * ((-69\,843 + 58) / 623\,727) + 0,66 * ((-69\,843 + 58) / 269\,890) + 0,4 * (253\,468 / (623\,727))) = -0,47$$

$$\text{У 2023 році коефіцієнт Z Спрінгейта становив } (1,03 * ((395\,738 - 401\,135) / 792\,373) + 3,07 * ((44\,912 + 56) / 792\,373) + 0,66 * ((44\,912 + 56) / 401\,135) + 0,4 * (555\,699 / (792\,373))) = 0,52$$

Ймовірність банкрутства ПрАТ «Кропивницький ОЕЗ» за моделлю Спрінгейта у 2023 р. висока.

Загалом, модель Спрінгейта використовується фінансовими аналітиками та менеджерами для моніторингу фінансового стану компанії, оцінки її платоспроможності та запобігання можливим фінансовим проблемам.

Модель прогнозу ризику банкрутства IDEA (Index of Default Evaluation and Analysis) – це інструмент, розроблений для оцінки ймовірності банкрутства підприємства на основі комплексного аналізу фінансових показників. Модель IDEA використовує комбінацію фінансових коефіцієнтів, таких як ліквідність, рентабельність, боргове навантаження та ефективність управління активами, що дозволяє не лише оцінювати ризик банкрутства, але й виявляти основні фінансові слабкості підприємства. Це допомагає менеджменту компанії приймати обґрунтовані рішення для вдосконалення системи управління прибутком.

За допомогою вищезазначеної моделі IDEA можливе:

Виявлення слабких місць у фінансовій стратегії. Модель ІДЕА аналізує ключові фінансові коефіцієнти, що дозволяє виявляти проблемні зони, такі як надмірне боргове навантаження або низька оборотність активів. Це

допомагає приймати рішення щодо оптимізації структури капіталу та контролю витрат для підвищення прибутковості.

Оцінка ефективності управління ресурсами. Завдяки показникам рентабельності та оборотності активів, керівництво може оцінити, наскільки ефективно використовуються наявні ресурси для генерування доходу. Це дозволяє приймати рішення про поліпшення операційної ефективності, наприклад, за рахунок інвестування в автоматизацію процесів або модернізацію обладнання.

Підвищення фінансової стійкості: Модель IDEA враховує ліквідність і боргове навантаження, що допомагає керівникам приймати рішення щодо підвищення фінансової стійкості. Наприклад, компанія може вирішити зменшити боргове навантаження або оптимізувати короткострокові зобов'язання, що позитивно впливає на здатність підтримувати стабільний прибуток.

Підтримка стабільного грошового потоку. Аналіз ліквідності дозволяє краще контролювати грошові потоки, щоб уникнути дефіциту коштів. Це важливо для збереження стабільної операційної діяльності, що є необхідним для підтримки та зростання прибутку.

Поліпшення інвестиційної привабливості. Використання моделі IDEA для оцінки ризику банкрутства допомагає підприємствам демонструвати свою фінансову стійкість перед інвесторами. Це робить підприємство більш привабливим для зовнішніх інвестицій, що може забезпечити додаткові фінансові ресурси для розширення та розвитку.

Застосування моделі IDEA дозволяє підприємствам приймати обґрунтовані стратегічні рішення, спрямовані на зниження ризиків і поліпшення фінансових показників. Ця модель допомагає зосередитися на зміцненні тих елементів фінансової стратегії, які найбільше впливають на прибутковість і довгострокову стабільність, таких як контроль витрат, ефективність використання активів та забезпечення оптимальної структури капіталу (таблиця 3.8).

$$Z_{2020} = (8,38 * ((210\,141 - 270\,719) / 672\,553) + (36\,201 / 375\,696) + 0,054 * (313\,429 / 672\,553) + 0,63 * (36\,201 / (232\,058 + 18\,688 + 0 + 10\,153 + 1\,546 + 0 + 18\,308 + 0 + 6\,644))) = -0,55$$

Таблиця 3.8

Модель прогнозу ризику банкрутства IDEA

Показники	Рік				Абсолютний приріст (відхилення), +,-		Відносний приріст (відхилення), %	
	2020	2021	2022	2023	2023 / 2020	2023 / 2022	2023 / 2020	2023 / 2022
K1 – відношення чистого оборотного капіталу до суми активів	-0,09	-0,05	-0,11	-0,01	0,08	0,1	-88,89	-90,91
K2 – відношення чистого прибутку до власного капіталу	0,1	0,09	-0,17	0,1	0	0,27	0	-158,82
K3 – відношення доходу до суми активів	0,47	0,72	0,41	0,7	0,23	0,29	48,94	70,73
K4 – відношення чистого прибутку до всіх витрат	0,13	0,09	-0,18	0,07	-0,06	0,25	-46,15	-138,89
Z	-0,55	-0,23	-1,2	0,12	0,67	1,32	-121,82	-110

Джерело: розроблено автором

$$Z_{2021} = (8,38 * ((121\,993 - 149\,721) / 563\,685) + (37\,469 / 413\,165) + 0,054 * (408\,598 / 563\,685) + 0,63 * (37\,469 / (341\,649 + 23\,443 + 0 + 38\,841 + 462 + 0 + 523 + 0 + 9\,013))) = -0,23$$

$$Z_{2022} = (8,38 * ((199\,798 - 269\,890) / 623\,727) + (-60\,095 / 353\,071) + 0,054 * (253\,468 / 623\,727) + 0,63 * (-60\,095 / (232\,077 + 21\,636 + 0 + 76\,088 + 58 + 0 + 2\,273 + 0 + 0))) = -1,2$$

$$\text{Коефіцієнт } Z \text{ моделі IDEA дорівнює } (8,38 * ((395\,738 - 401\,135) / 792\,373) + (37\,444 / 390\,515) + 0,054 * (555\,699 / 792\,373) + 0,63 * (37\,444 / (471\,767 + 40\,308 + 0 + 9\,463 + 56 + 0 + 479 + 0 + 7\,468))) = 0,12$$

Імовірність банкрутства при такому значенні коефіцієнта висока (60%-80%).

Отже, ризик банкрутства може загрожувати будь-якому суб'єкту господарювання, спричиняючи складні негативні наслідки як для його діяльності, так і для партнерів, з якими він співпрацює. Тому діагностика ризику банкрутства спрямована на оцінку здатності компанії виконувати свої зобов'язання перед третіми сторонами, тобто на визначення її платоспроможності. І цей ризик необхідно досліджувати з різних аспектів,

виявляючи свої слабкі сторони в у правлінні діяльності підприємством, та виявляючи невикористані можливості (резерви) для підвищення прибутковості підприємства.

3.2. Розробка методичного підходу до управління прибутком підприємств

З метою підвищення ефективності управління прибутком підприємств необхідно застосувати обґрунтований методичний підхід.

На першому етапі «Оцінка фінансових результатів» проводиться оцінка фактичного стану доходів, витрат та прибутку підприємства на основі показників, що представлені у звіті про фінансові результати підприємства (форма № 2).

Другий етап «Визначення типу підприємства» передбачає визначення типу підприємства. Після того, як визначено тип підприємства, вибирається напрямок управління прибутком організації.

Коли напрямок вибрано, на *третьому етапі* здійснюється *«Управління прибутком, орієнтоване на кожен тип підприємства»*. Тут слід зазначити, що подальший алгоритм для збиткових та стійких підприємств має аналогічну структуру, а для прибуткових – окрему послідовність дій.

Отже, далі опишемо алгоритм управління прибутком для збиткових та стійких підприємств. Третій етап передбачає послідовне проходження певних стадій процесу управління:

а) *розробка мети та завдань управління прибутком підприємства.* Здійснюється індивідуально кожною організацією залежно від потреб в управлінні прибутком;

б) *формування плану за ключовими показниками.* Здійснюється за зазначеними вище показниками. Прибуток організації можна планувати такими методами:

Метод прямого рахунку – це один з найпоширеніших методів на підприємствах у сучасних умовах. Його зазвичай використовують при обмеженому асортименті продукції. Суть методу полягає в тому, що прибуток обчислюється як різниця між виручкою від реалізації продукції за відповідними цінами, за вирахуванням ПДВ та акцизів, та її повною собівартістю.

Аналітичний метод – застосовується при великому асортименті продукції або як доповнення до прямого методу, оскільки дозволяє аналізувати вплив окремих факторів на плановий прибуток. При цьому прибуток обчислюється не по кожному виду продукції окремо, а за всією порівнянною продукцією в цілому, при цьому для незрівнянної продукції прибуток визначається окремо.

Частота планування ключових показників підприємства має бути не рідше ніж один раз на квартал.

в) *визначення факторів, що впливають на показники прибутку підприємства*, використовуючи факторний аналіз. Аналіз проводиться за даними, поданими у звіті про фінансові результати підприємства;

г) *вироблення способів досягнення планових значень показників прибутку*. Виробляється з урахуванням типу підприємства, виявлених намічених планових показників та певних факторів, що впливають на показники прибутку підприємства;

д) *реалізація заходів щодо досягнення планових показників прибутку*. Мається на увазі здійснення повного спектра сформованих заходів щодо покращення стану прибутку організації у встановлені терміни з урахуванням наявних ресурсів. У результаті на кінець звітного періоду організація матиме фактичні значення встановлених показників, що створить умови для подальшого управління її прибутком.

На *четвертому етапі* алгоритму управління прибутком «*Оцінка фінансових результатів*» пропонується повторно провести оцінку фактичного стану доходів, витрат та прибутку підприємства після

проведення заходів щодо досягнення планових показників щодо відхилення фактичних показників від запланованих. І якщо відхилення є, слід провести послідовну роботу з виявленими відхиленнями:

а) *зважування відхилень* здійснюється на основі наступних критеріїв: позитивне або негативне. Аналіз слід проводити за формулою:

$$(\text{План-Факт})/\text{План} \times 100, \quad (3.1)$$

де План – плановий показник; Факт – фактичний показник.

Якщо відхилення позитивне, його можна не досліджувати, якщо відхилення має негативне значення, слід перейти до наступного етапу роботи з відхиленнями;

б) *виявлення причин відхилень* базується на оцінці впливу зовнішніх та внутрішніх факторів. Відповідно до даного критерію причини відхилень можуть бути контрольовані, тобто пов'язані з діяльністю організації, та неконтрольовані, пов'язані зі змінами зовнішнього середовища. Крім того, слід враховувати, що відхилення виникають:

1) через помилки у плануванні у зв'язку з низьким рівнем інформаційного забезпечення діяльності організації, неправильно підібраним методичним інструментарієм;

2) у процесі реалізації плану як наслідок помилкових управлінських рішень щодо використання інструментів управління прибутком підприємства.

Якщо ж відхилення фактичних показників прибутку порівняно із запланованими не виявлено, слід пропустити наступний етап і перейти до відповіді на запитання «Чи досягнуто мети управління прибутком підприємства», якщо мети досягнуто можливий перехід до другого етапу алгоритму з метою подальшого розвитку підприємства та зростання рівня прибутку, це залежить від планів керівництва організації. Якщо ж мети не досягнуто, то переходимо до п'ятого етапу.

Після аналізу відхилень настає п'ятий етап – *«Прийняття коригувальних рішень з управління прибутком підприємства»*, під час якого вносяться зміни до раніше встановлених планів з урахуванням виявлених причин відхилень. Також розробляються додаткові заходи для мінімізації відхилень у поточному періоді з метою підвищення ефективності управління прибутком організації.

Після проведення п'ятого етапу пропонується повернутися до попереднього етапу. Такі дії необхідно здійснювати, поки мета не буде досягнута.

Перейдемо до описання алгоритму управління прибутком для прибуткових підприємств. Третій етап також передбачає послідовне проходження певних стадій процесу управління:

- *розробка мети та завдань управління прибутком підприємства;*
- *контроль та оцінка показників на предмет появи негативної динаміки.* Оцінка показників проводиться щомісяця, аналізуються показники поточного періоду порівняно з показниками попереднього періоду за формулою:

$$(Пт-Ппр)/Ппр \times 100, \quad (3.2)$$

де Пт - показник поточного періоду;

Ппр – показник попереднього періоду.

Далі пропонується дати відповідь на уточнююче запитання *«Показник прибутку став меншим?»*, якщо відповідь *«так»*, слід перейти до 2 етапу, якщо відповідь *«ні»*, необхідно відповісти на запитання *«Чи досягнута мета?»*, якщо *«ні»*, повертаємось до третього етапу. Ці дії необхідно вчиняти, доки мети не буде досягнуто. Якщо ж мета досягнута доцільно перейти до питань розподілу прибутку.

Таким чином, застосування запропонованого алгоритму управління прибутком підприємств дозволить підвищити якість фінансового управління

у сфері формування доходів, витрат та фінансових результатів діяльності підприємства, а також забезпечить ефективне функціонування підприємства в цілому.

Як зазначалося раніше, для управління прибутком підприємства важливо визначити його тип. Це дозволить точніше вивчити «вузькі місця» у процесах формування, використання та розподілу прибутку підприємства та сконцентрувати на них зусилля, позначивши чіткі межі впливу та обравши оптимальний набір рішень.

Розроблений автором алгоритм управління прибутком підприємств передбачає вибір вектора управління прибутком. Методика вибору спрямованості системи управління прибутком ґрунтується на визначенні типу підприємства, тому першим кроком є оцінка фінансових результатів підприємства за звітний період, після чого необхідно віднести підприємство до одного з типів підприємств.

Отже, підприємство може бути:

- збиткове, якщо ЧП (чистий прибуток) < 0 ;
- відносно стійке, якщо $0 \leq \text{ЧП}$;
- прибуткове, якщо ЧП > 0 .

Далі для кожного типу підприємства пропонується свій напрямок системи управління прибутком підприємства:

- для збиткового – вектор управління прибутком збиткових підприємств;
- стійкого – вектор управління прибутком стійких підприємств;
- прибуткового – вектор управління прибутком прибуткових підприємств.

Згідно з запропонованим алгоритмом, кожен вектор управління прибутком підприємств передбачає виконання конкретних дій у кілька етапів.

Вектор управління прибутком збиткових підприємств:

По-перше, розробка мети та завдань управління прибутком

збиткового підприємства. Розглядаючи головну мету управління прибутком підприємства, слід зазначити, що вона нерозривно пов'язана з головною метою господарської діяльності організації в цілому та реалізується з нею в єдиному комплексі. Ми визначили, що першочерговою метою збиткового підприємства є зміна значення показника чистого прибутку з негативного на позитивний, тому метою управління прибутком збиткового підприємства можна вважати забезпечення зміни значення показника чистого прибутку з негативного на позитивний протягом місяця. Щоб уникнути банкрутства підприємства, необхідно якнайшвидше перевести його зі стану збитковості хоча б у стійкий стан, не витрачаючи при цьому кошти. Виходячи з цієї мети, у процесі управління прибутком збиткового підприємства необхідно вирішувати такі завдання:

- забезпечення скорочення собівартості продажів протягом місяця;
- забезпечення оптимізації комерційних та управлінських витрат протягом місяця;
- забезпечення оптимізації інших доходів і витрат протягом місяця.

Як зазначалось раніше, мета та завдання управління прибутком збиткового підприємства практично збігаються з метою та завданнями збиткового підприємства в цілому, проте слово «забезпечення» з'являється не дарма. Система управління прибутком підприємства є інструментом, механізмами якого буде забезпечено виконання поставлених завдань та досягнення мети господарської діяльності підприємства.

По-друге, формування плану за ключовими показниками. Здійснюється за зазначеними вище показниками прибутку. Задамо межі планових показників задля досягнення мети управління прибутком збиткового підприємства. Результатом ефективного управління прибутком збиткового підприємства має стати:

- валовий прибуток > 0 ;
- прибуток від продажу ≥ 0 ;
- прибуток до оподаткування ≥ 0 ;

– чистий прибуток ≥ 0 .

Досягнення запланованих показників має здійснюватись завдяки запланованим коштам, що були розраховані в результаті фінансового планування. За відносно стабільних цін та прогнозованих умов господарювання поширене поточне планування в рамках 1 року. При цьому для ефективної роботи системи управління прибутком важливо протягом планованого періоду встановити контрольні точки – щомісячна оцінка показників та коригування дій за потреби. Для того, щоб здійснити щомісячне планування та подальший контроль показників, рекомендується вести щомісячний звіт бюджету доходів та видатків (БДВ), який має схожу структуру зі звітом про фінансові результати (форма № 2 бухгалтерського балансу), що дозволить оперативно відстежити зміни показників та спланувати їх на наступний період.

Фінансове планування передбачає сукупність взаємопов'язаних рішень з управління процесами формування, перерозподілу та використання фінансових ресурсів, що включає складну систему бюджетів, що вимагає ретельного опрацювання та узгодження багатьох аспектів. Однак, в разі збиткового підприємства, коли протягом місяця необхідно визначити та впливати на «вузькі місця» для усунення або мінімізації збитків, довгострокове складання системи бюджетів не є можливим. Тому пропонуємо проводити примітивне фінансове планування на підставі показників попереднього періоду так, щоб мати уявлення про розмір виручки необхідної для виконання поточних фінансових зобов'язань. Для цього достатньо розрахувати точку беззбитковості (ТБ).

Формула розрахунку ТБ в грошовому виразі виглядатиме наступним чином:

$$ТБ = \frac{В \times В_{\text{пост}}}{В \times В_{\text{зм}}} \quad (3.3)$$

де В – виручка від реалізації продукції;

$В_{\text{пост}}$ – постійні витрати;

$В_{\text{зм}}$ – змінні витрати.

Щоб порахувати ТБ в натуральному виразі, використаємо наступну формулу:

$$ТБ = \frac{В_{пост}}{МД} \quad (3.4)$$

де МД – маржинальний дохід.

$$МД = Ц - C_p V_{од} \quad (3.5)$$

де Ц – ціна;

$C_p V_{од}$ – середні змінні витрати на одиницю продукцію.

Середні змінні витрати на одиницю продукції обчислюємо наступним чином:

$$C_p V_{од} = \frac{В_{зм}}{O_B} \quad (3.6)$$

Використання електронних таблиць, наприклад Excel або Google таблиці, значно спрощує завдання розрахунку ТБ. Зручність цих інструментів у тому, що достатньо ввести потрібні значення та прописати формули. А всі розрахунки програма зробить автоматично та з мінімальною ймовірністю помилки.

По-третє, визначення факторів, що впливають на фінансові результати підприємства. Для цього, щоб виявити фактори, що визначають кінцевий економічний результат діяльності збиткового підприємства, необхідно, використовуючи дані звіту про фінансові результати за звітний та попередній роки, проаналізувати зміни величини загального бухгалтерського прибутку (сукупного прибутку) за допомогою горизонтального та вертикального аналізу.

Аналіз факторів, що впливають на фінансові результати підприємства, починається з вивчення обсягу, складу, структури та динаміки прибутку (збитку) до оподаткування в розрізі основних джерел його формування, таких як прибуток (збиток) від продажу та прибуток (збиток) від іншої діяльності, зокрема сальдо інших доходів та витрат.

Для вивчення обсягу, складу та структури рекомендується вести щомісячний звіт про рух грошових коштів (ЗРГК). Це допоможе визначити

«вузькі місця» для подальшого на них впливу.

По-четверте, вироблення способів досягнення планових значень показників фінансових результатів підприємства. До завдань управління прибутком збиткового підприємства належать забезпечення оптимізації доходів і витрат, що включає зниження собівартості, оптимізацію управлінських і комерційних витрат, оптимізацію інших доходів і витрат.

Важливо відзначити, що для управління прибутком збиткового підприємства такі заходи мають бути розраховані на реалізацію в найкоротші терміни (1 місяць) та не передбачати додатковий бюджет – це і утруднює вибір рішення, оскільки варіантів, які задовольняють такі умови мало. У таблиці 3.9 представлені рішення, які можуть бути використані для досягнення планових показників прибутку.

Основне завдання управління прибутком збиткового підприємства зробити так, щоб за підсумком підприємство отримало валовий прибуток, здатний покрити комерційні та управлінські витрати, а також інші витрати. Для цього першочергово пропонується розглянути варіанти зниження собівартості, якщо це неможливо, то слід раціоналізувати комерційні, управлінські та інші витрати.

Для зниження собівартості збиткового підприємства пропонуються такі заходи:

- зміна ділових партнерів. Важливо грамотно підійти до вибору партнерів, врахувати вартість їхніх послуг та географічне розташування: чим ближче постачальник сировини, тим менші витрати на доставку. Варто докладно вивчити ринок необхідних товарів та послуг, опрацювати індивідуальні умови співпраці (знижки, розстрочки, післяплата і т.д.) та вибрати найбільш оптимальний варіант. Пошук якісної сировини та матеріалів за оптимальними цінами має йти безперервно. Низька ціна на сировину при цьому не повинна бути єдиним вирішальним фактором, адже низькоякісні витратні матеріали – один із можливих способів зазнати збитків. Важливо мати альтернативні варіанти, щоб можливе виникнення труднощів у

постачальників не вплинули на виробничий процес підприємства;

– економія операційних витрат на виробництво. Витрати можна зменшити, якщо запровадити на підприємстві режим економії електроенергії, палива, тепла та інших ресурсів.

Таблиця 3.9

Способи впливу на показники фінансових результатів збиткового підприємства

Показник	Чинники, що впливають на показник		Способи впливу на показник
	зовнішні	внутрішні	
1	2	3	4
Собівартість	-економічна ситуація в країні; - природно-кліматичні умови; - технічний та технологічний прогрес; - зміна податкового законодавства - ціни на сировину та матеріали; - тарифи за послуги комунальних організацій; - тарифи на електроенергію, газ і бензин	- виробнича структура підприємства; - продуктивність, потужність, інтенсивність експлуатації; - термін служби основних засобів; - тривалість виробничого циклу; - ФОП виробничих працівників	- заміна ділових партнерів: постачальників, перевізників
Комерційні витрати	- тарифи на послуги складської та транспортної логістики; - тарифи рекламних організацій; - тарифи інших організацій, задіяних у виробництві та реалізації продукції та послуг	- обсяг перевезеної продукції; - організація транспортної та складської логістики; - організація маркетингу	- заміна ділових партнерів: постачальників, перевізників
Управлінські витрати	- тарифи на послуги комерційних організацій; - тарифи на послуги комунальних організацій; - тарифи на послуги зв'язку	- чисельність та структура адміністративно-управлінського персоналу; - ФОТ адміністративно-управлінського персоналу; - транспортні витрати на обслуговування адміністративно-управлінського персоналу; - площа адміністративного приміщення	- раціоналізація площі приміщень; - раціоналізація використання активів підприємства;
Інші доходи	- економічна ситуація у країні; - тарифи банківських послуг; - умови інших організацій	- активи підприємства; - участь в інших організаціях; - організація невиробничої діяльності	-раціоналізація використання активів підприємства; - скорочення витрат на навчання персоналу; - скорочення витрат на корпоративні розважальні заходи

Продовження таблиці 3.9

1	2	3	4
Інші витрати	-економічна ситуація у країні; - тарифи банківських послуг; держави	- активи підприємства; - участь в інших організаціях; - організація невиробничої діяльності	- скорочення витрат на навча- ння персоналу; - скорочення витрат на корпоративні розважальні заходи

Джерело: розроблено автором

Комерційні витрати. Витрати, пов'язані з реалізацією (комерційні витрати), підприємство на свій вибір:

- або включає у собівартість кожного виду продукції, розподіливши згідно з обраним показником (наприклад, пропорційно величині понесених прямих витрат);

- або щомісяця списує на зменшення фінансового результату, не розподіляючи на собівартість.

Для скорочення витрат за цією статтею пропонується зміна ділових партнерів. Крім того, що сировину необхідно придбати, її потрібно якось доставити до місця виробництва. Необхідно вибрати перевізника, що забезпечує найвигідніші умови співробітництва. Також важливо оптимізувати партії відвантажень: чим більша партія, тим нижча вартість перевезення одиниці продукції, проте варто враховувати, що недолік призведе до неповного завантаження виробничих потужностей, надлишки потрібно буде десь зберігати чи вигадувати, як залучити у справу.

Для скорочення управлінських витрат пропонується:

- раціоналізація площі приміщень. Варто розглянути варіант вибору більш бюджетного приміщення за рахунок скорочення площі або вартості за кв.м. Це допоможе скоротити щомісячні витрати на оренду приміщення та комунальні послуги. Якщо ж приміщення у власності, то варто розглянути варіант здачі в оренду площ, що не використовуються, якщо такі є;

- раціоналізація використання активів підприємства. Якщо на балансі

підприємства є активи, які не використовуються, варто розглянути питання про їх продаж або здачу в оренду.

Для скорочення статті «інші витрати» можна застосувати скорочення витрат на навчання персоналу та корпоративні заходи. Для досягнення поставленої мети перед збитковим підприємством варто перенести всі заходи на той час, коли бюджет підприємства зможе безперешкодно покрити ці витрати.

По-н'яте, реалізація заходів щодо досягнення планових показників. У разі збиткового підприємства рішення щодо управління його прибутком мають бути прийняті максимально оперативно – протягом місяця. Інакше кожен новий місяць спричиняє нові збитки. Тому запропоновані лише ті заходи, які можна здійснити протягом місяця, не вдаючись при цьому до додаткових витрат.

Вектор на управління прибутком стійких підприємств. Управління прибутком стійкого підприємства схоже на управління прибутком збиткового підприємства, тому нижче будуть описані аспекти, що відрізняються від обумовлених вище.

По-перше, розробка мети та завдань управління прибутком сталого підприємства. Метою управління прибутком стійкого підприємства можна вважати забезпечення досягнення значення показника чистого прибутку позитивного значення у короткостроковому періоді. Стійке підприємство здатне покрити свої поточні зобов'язання, тому суворих тимчасових меж задля досягнення мети підприємства немає, проте ми пропонуємо обмежитися терміном до 1 року. Виходячи з цього, у процесі управління прибутком стійкого підприємства необхідно вирішувати такі завдання:

- забезпечення скорочення собівартості продажів у короткостроковому періоді;
- забезпечення оптимізації комерційних та управлінських витрат у короткостроковому періоді;

- забезпечення оптимізації інших доходів і витрат в короткостроковому періоді;

- забезпечення вибору оптимальної податкової політики підприємства в короткостроковому періоді.

По-друге, формування плану за ключовими показниками. Стійке підприємство вже має час на те, щоб ретельно опрацювати планування прибутку. Універсальним інструментом цього є бюджетування. Грамотно складена система бюджетів дозволить спланувати показники прибутку з огляду на особливості підприємства. Це дозволить як отримати розуміння рівня прибутковості, так і контролювати грошові потоки, відстежуючи і оперативно впливаючи на зміни. При побудові системи бюджетів можна обійтися без дорогого програмного забезпечення, використовуючи продукти Microsoft Office, що доступно для будь-якого підприємства.

Задамо межі планових показників задля досягнення мети управління прибутком стійкого підприємства. Результатом ефективного управління прибутком стійкого підприємства має стати:

- валовий прибуток >0 ;
- прибуток від продажів >0 ;
- прибуток до оподаткування >0 ;
- чистий прибуток >0 .

По-третє, визначення чинників, що впливають на показники фінансових результатів підприємства здійснюється аналогічно визначенню чинників, які впливають на показники фінансових результатів збиткового підприємства.

По-четверте, вироблення способів досягнення планових значень показників фінансових результатів підприємства. Для управління прибутком стійкого підприємства розроблені заходи мають бути розраховані на реалізацію у короткостроковому періоді – протягом року та передбачають мінімальний додатковий бюджет. Такі умови і відрізняють управління

прибутком стійкого підприємства від управління прибутком збиткового підприємства. Завдяки розширеним тимчасовим кордонам з'являється можливість вироблення комплексу ефективніших заходів. У таблиці 3.10 представлені рішення, які можуть бути використані для досягнення планових показників прибутку.

Таблиця 3.10

Способи впливу на показники фінансових результатів сталого підприємства

Показник	Чинники, що впливають на показник		Способи впливу на показник
	зовнішні	внутрішні	
1	2	3	4
Виручка	- умови договірних зобов'язань постачальників; - рівень цін, що склалися на ринку; - соціально-економічні та демографічні фактори	- обсяг виробництва; - якість продукції; - асортимент випущеної продукції; - своєчасне оформлення платіжних та розрахункових документів; - дотримання договірних зобов'язань; - застосовувані форми розрахунків; - рівень цін підприємства; - розвиток дилерської мережі; - організація процесу збуту та просування продукції	- грамотна цінова політика, - гнучкість підходів до клієнтів, - наявність готівкового та безготівкового розрахунку
Собівартість	- економічна ситуація в країні; - природно-кліматичні умови; - технічний та технологічний прогрес; - зміна податкового законодавства - ціни на сировину та матеріали; - тарифи за послуги комунальних організацій; - тарифи за електроенергію, газ і бензин	- виробнича структура підприємства; - продуктивність, потужність, інтенсивність експлуатації; - термін служби основних засобів - тривалість виробничого циклу; - фонд оплати праці виробничих працівників	- заміна ділових партнерів: постачальників, перевізників; - оптимізація виробничого штату; - підвищення кваліфікації виробничих робітників; - підвищення продуктивності праці; - раціоналізація споживання; - скорочення шлюбу та технологічних втрат

Продовження таблиці 3.10

1	2	3	4
Комерційні витрати	- тарифи на послуги складської та транспортної логістики; - тарифи рекламних організацій - тарифи інших організацій, задіяних у виробництві та реалізації продукції та послуг	- обсяг продукції, що перевозиться; - організація транспортної та складської логістики; - організація маркетингу	- перехід на послуги підрядних організацій; - заміна ділових партнерів: постачальників, перевізників; - спрощення документообігу,
Управлінські витрати	- тарифи за послуги комерційних організацій; - тарифи за послуги комунальних організацій; - тарифи на послуги зв'язку	- чисельність та структура адміністративно-управлінського персоналу; - фонд оплати праці адміністративно-управлінського персоналу; - транспортні витрати з обслуговування адміністративно-управлінського персоналу; - площа адміністративного приміщення	- раціоналізація використання активів підприємства; - оптимізація адміністративно-управлінського персоналу; - підвищення кваліфікації адміністративно-управлінського персоналу; - послуги аутсорсинга
Інші доходи	- економічна ситуація у країні; - тарифи банківських послуг; - умови інших організацій	- активи підприємства; - участь в інших організаціях; - організація виробничої діяльності	- раціоналізація використання активів підприємства;
Інші витрати	- економічна ситуація у країні; - податкова політика держави; - тарифи банківських послуг;	- активи підприємства; - участь в інших організаціях; - організація виробничої діяльності	- оптимізація витрат на навчання персоналу; - оптимізація витрат на корпоративні розважальні заходи.

Для збільшення виручки підприємства пропонуються такі заходи:

- грамотна цінова політика. Рівень цін на вироблені товари чи послуги формує ринок, діючи через попит та пропозицію. Вважається, що основними факторами цін у ринковій економіці є попит та пропозиція. Недоліки виробництва впливають на конкурентні ціни лише тією мірою, якою

впливають на криву пропозиції. У ринковій економіці при обмеженні цін попит та пропозиція не однакові, оскільки з'являється чорний ринок та формується неціновий механізм нормування виробництва та споживання. Слід вивчити ринкові ціни та при формуванні цін на продукцію орієнтуватися на загальноринковий рівень, враховуючи при цьому розмір собівартості, а також розмір позавиробничих витрат;

- гнучкість підходу до клієнтів. Залучити нових клієнтів або забезпечити повторне звернення клієнтів можливо завдяки індивідуальному підходу до кожного з них, задовольняючи їхні потреби та умови, наприклад, знижки, порядок оплати, строки постачання або виконання послуг.

Скорочення собівартості передбачає:

- оптимізація виробничого штату. Перш ніж ухвалити рішення про оптимізацію чисельності персоналу, необхідно проаналізувати, скільки співробітників потрібно компанії для виконання поставлених завдань. У цьому випадку виділяють два напрями планування чисельності:

- ситуативне – визначають потребу в персоналі на найближчий період (короткострокове або середньострокове планування);

- перспективне – становлять плани на довгостроковий період (як правило, понад три роки).

- підвищення кваліфікації виробничих робітників. В умовах обмеженого бюджету можлива організація навчання персоналу самим підприємством: тестування, атестації, обмін досвідом, запрошення представників постачальників для презентації своїх продуктів та їх використання (як правило, постачальники зацікавлені у співпраці та охоче беруть участь у таких заходах) і т.д.;

- підвищення продуктивності праці. Продуктивність праці можна підвищити за допомогою оптимізації виробничого процесу. Або за рахунок зміни системи оплати праці: замість фіксованої можна встановити відрядну, розмір якої залежить від кількості та якості виробленої продукції;

- скорочення браку та технологічних втрат. Іноді потрібно оновити, налагодити чи переналаштувати обладнання, запровадити новий алгоритм

дій, щоб скоротити кількість браку та втрат на етапі виготовлення. Втім, іноді ця мета досягається завдяки підвищенню кваліфікації персоналу.

Скороченню комерційних витрат може сприяти:

- перехід на послуги підрядних організацій. Залежно від обсягів, можливо, доцільніше користуватися послугами сторонніх організацій. Наприклад, транспортні компанії, компанії, що надають логістично-складські послуги, кур'єрські компанії тощо;

- спрощення документообігу. Використання електронного документообігу дозволить скоротити час виробничого циклу.

Управлінські витрати можна скоротити за рахунок:

- оптимізація адміністративно-управлінського персоналу проводиться аналогічно до оптимізації виробничого персоналу;

- підвищення кваліфікації адміністративно-управлінського персоналу проводиться аналогічно до підвищення кваліфікації виробничого персоналу;

- послуги аутсорсингових компаній. Для багатьох малих підприємств доцільна співпраця із сторонніми організаціями, що надають бухгалтерські та юридичні послуги. Це дозволить скоротити витрати на оплату праці працівників та соціальних виплат;

Інші витрати:

- стійкі підприємства вже можуть дозволити виділяти кошти на навчання персоналу, проте варто робити це раціонально;

- витрати на корпоративні заходи варто виключити.

По-н'яте, реалізація заходів щодо досягнення планових показників. У випадку стійкого підприємства воно може існувати, оскільки здатне покривати свої зобов'язання, проте відповідно до мети підприємства все-таки необхідно застосувати рішення щодо управління його прибутком. Виходячи з цього, запропоновано ті заходи, які можна здійснити протягом короткострокового періоду, вдаючись при цьому до мінімальних додаткових витрат.

Вектор управління прибутком прибуткових підприємств. Акцент в управлінні прибутком таких підприємств знаходиться уже на розподілі

прибутку.

Розробка мети та завдань управління прибутком стійкого підприємства. Метою управління прибутком прибуткового підприємства вважається забезпечення максимізації чистого прибутку. Прибуткове підприємство вже характеризується ефективною діяльністю та грамотною роботою у сфері формування прибутку. Тому таким підприємствам слід приділити увагу аспектам використання прибутку. Виходячи з цього, у процесі управління прибутком стійкого підприємства необхідно вирішувати такі завдання:

- забезпечення контролю рівня прибутку;
- забезпечення оптимізації комерційних та управлінських витрат у короткостроковому періоді;
- забезпечення раціонального розподілу прибутку.

На нашу думку, для максимізації чистого прибутку можливо спрямувати ресурси на:

- заохочення співробітників;
- підвищення кваліфікації співробітників;
- автоматизацію виробництва;
- придбання/модернізацію обладнання;
- придбання активів;
- впровадження нових технологій;
- розширення виробництва;
- вихід на регіональні та міжнародні ринки;
- інвестиції.

Отже, підбиваючи підсумки, можна сказати, що вектор управління прибутком збиткових і стійких підприємств акцентований на формуванні прибутку в короткостроковому періоді та з мінімальними витратами, вектор управління прибутком прибуткових підприємств ґрунтується на використанні та розподілі прибутку у довгостроковій перспективі.

ВИСНОВКИ

Дослідження управління прибутком підприємства дозволило визначити основні аспекти цієї теми, теоретичні засади та практичні рекомендації для вдосконалення процесу. Ключові результати дослідження можна підсумувати таким чином:

1. Прибуток є головним показником ефективності діяльності підприємства та базою для його подальшого розвитку. Він впливає на формування внутрішніх і зовнішніх ресурсів підприємства, а також на його фінансову стійкість і конкурентоспроможність. Вміння управляти прибутком дозволяє не тільки досягти поставлених цілей, але й забезпечити довгострокову стабільність.

2. Дослідження показало, що на рівень прибутковості підприємства впливають як внутрішні, так і зовнішні фактори. Внутрішні включають ефективність виробничих процесів, якість продукції, використання ресурсів і кадрову політику, а зовнішні — ринкові умови, державне регулювання, кон'юнктуру цін і конкуренцію.

3. Управління прибутком має охоплювати такі етапи, як планування, аналіз, прогнозування та контроль. Застосування системного підходу дозволяє забезпечити оптимальний розподіл ресурсів і максимізацію фінансових результатів.

4. Аналіз фінансово-господарської діяльності ПрАТ «Кропивницький олійноекстракційний завод» показав, що підприємство досягло значного збільшення власного капіталу та виручки за період з 2020 по 2023 рік, що свідчить про ефективне використання конкурентних переваг і здатність працювати в складних економічних умовах.

5. Збільшення обсягу запасів підприємства порівняно з чистим доходом вказує на використання менш ефективних методик управління, що призводить до зниження оборотності запасів.

6. Клієнти та інші дебітори компанії затримують кошти підприємства на більш тривалий період, що впливає на її ліквідність і потребує контролю за рівнем заборгованості.

7. Індикатор рентабельності активів ПрАТ «Кропивницький олійноекстракційний завод» свідчить про ефективне використання фінансових ресурсів для досягнення цілей зростання підприємства.

8. Збільшення чистого прибутку підприємства дозволило досягти зростання рентабельності активів, хоча збільшення обсягу залучених активів чинить зворотний ефект.

9. Підприємство здатне самостійно фінансувати значну частину своїх активів, що свідчить про його фінансову стійкість, хоча зниження довіри до компанії також має місце.

10. Розробка і впровадження комплексної маркетингової політики дозволить підприємству забезпечити сталий розвиток і посилення конкурентних позицій.

11. Важливо ввести системну політику управління дебіторською та кредиторською заборгованістю для кращого контролю за якістю заборгованості та побудови ефективних відносин з клієнтами й постачальниками.

12. Високий рівень рентабельності власного капіталу підтверджує доцільність подальших інвестицій у розвиток підприємства.

13. Впровадження планування та бюджетування грошових потоків допоможе контролювати ліквідність підприємства.

14. Забезпечення фінансової стабільності є основою конкурентоспроможності підприємства, а управління прибутком сприяє її підвищенню.

15. Розробка структурованої системи управління прибутком є важливою для підвищення ефективності підприємства, забезпечення балансу між короткостроковими і довгостроковими цілями.

16. Оцінка за допомогою моделей фінансової стійкості дозволяє визначити ризики банкрутства та вдосконалити управління ресурсами.

17. Дослідження показало важливість використання фінансових індикаторів для управління прибутковістю, що дозволяє оптимізувати витрати і оборотність активів.

18. Рекомендації включають моніторинг фінансових показників, оптимізацію собівартості продукції, розробку стратегій диверсифікації доходів і підвищення продуктивності за рахунок інвестицій у новітні технології.

19. Удосконалення фінансового планування має бути спрямоване на адаптивність до змін ринкових умов і використання моделей прогнозування для запобігання кризам.

Управління прибутком є багатофакторним процесом, який потребує комплексного підходу та інтеграції сучасних інструментів аналізу. Рекомендації допоможуть забезпечити фінансову стабільність підприємства та сприятимуть його довгостроковому розвитку. Успіх реалізації цих заходів залежить від злагодженої роботи всіх підрозділів підприємства та ефективної системи управління прибутковістю.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Азаренкова Г.М. Фінанси підприємств: навч. посіб. для самост. вивчення дисципліни / Г.М. Азаренкова, Т.М. Журавель, Р.М. Михайленко. 2-ге вид., випр. і доп. К.: Знання-Прес, 2006. 287 с
2. Амбарчян М. С. Прогнозування показників фінансової звітності банків на основі методів екстраполяції трендів. *Фінанси, облік і аудит*. – 2016. № 20. С. 236–244.
3. Амбросов В. Я. Поглиблення суспільного поділу праці та трансформація виробничих структур. *Економіка АПК*. 2017. № 5. С. 17–25.
4. Андрійчук В. Г. Економіка підприємств агропромислового комплексу: підручник. К.: КНЕУ. 2015. 783 с.
5. Антонюк Р. Р. Прибутковість сільськогосподарських підприємств: природа категорії. *Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства*. 2018. № 126. С. 50–55.
6. Аранчій В. А. Фінанси підприємств: навч. посібник. К.: ВД «Професіонал». 2004. 265 с.
7. Базилінська О. Я. Фінансовий аналіз: теорія та практика: навч. посібник. 2-ге вид. К.: ЦУЛ. 2011. 328 с.
8. Бержанір І. А. Рентабельність як основний показник оцінки діяльності підприємства / І. А. Бержанір, Ю. В. Улянич, Н. І. Гвоздей. *Вісник ХНДАУ*. 2015. № 1. С. 261–265.
9. Біла О. Г. Фінанси підприємств: навч. посібник. Львів: Магнолія 2006. 2008. 383 с.
10. Білик М. Д. Фінансові результати діяльності малих підприємств: оцінка та прогнозування: монографія / М. Д. Білик, Т. О. Білик. К.: ПанТот, 2012. 280 с.
11. Білик М. Д., Павловська О. В., Притуляк Н. М., Невмержицька Н. Ю. Фінансовий аналіз: навч. посібник / Київський національний економічний ун-т ім. Вадима Гетьмана. К.: КНЕУ, 2005. 592 с.

12. Блонська В. І., Паньків І. В. Прибуток: особливості його формування та використання в ефективному управлінні підприємством. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2016. Вип. 21. С. 179–185.

13. Блонська В. І., Вужинська О. І. Вдосконалення формування та використання прибутку підприємства. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2018. № 18.1. С. 122–128.

14. Бовш Л. А. Методичний посібник для самостійного вивчення дисципліни «Економіка підприємства» для студентів денної і заочної форм навчання спеціальності «Менеджмент організацій». К.: МАУП, 2010. 264 с.

15. Бойчик І. М. Економіка підприємства: навч. посібник. К.: Атіка. 2004. 480 с.

16. Боднарюк В. А. Концептуальні підходи до управління прибутком торговельних підприємств. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2012. №22/4. С. 169-175.

17. Буркова Л. А. Дослідження економічної сутності понять «прибуток» та «фінансовий результат» і їх вплив на оцінку економічних результатів діяльності. *Агросвіт*. 2014. № 19. С. 50–57.

18. Буряковський В.В. Національна економіка: навч. посібник для студ. вищих навч. закл. Дніпропетровський національний ун-т. Д.: Наука і освіта, 2007. 310 с.

19. Верхоглядова Н. І., Ільїна С. Б., Шило В. П. Зміст та значення прибутку як головної рушійної сили ринкової економіки *Економічний простір*. 2012. № 18. С. 180–192. URL: www.example.com.

20. Висока О. Є. Економічна сутність прибутку та концепції його формування. *Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки*. 2014. Вип. 17. С. 293–299.

21. Войцеховська Ю. В., Войцеховська В. В., Висоцький А. Л. Методи прогнозування розвитку виробничого потенціалу підприємств URL: http://em.lp.edu.m:8080/bitstream/ntb/14100/1/7_42-8_Vis_725_Ekonomika.pdf.

22. Волошина К. І., Масюк Ю. В. Удосконалення управління

прибутком аграрного підприємства. *Матеріали V Міжнародної науково-практичної конференції «Science and Education: Problems, Prospects and Innovations»*. 2021. С. 679–683.

23. Воронкова Т. Є. Шляхи підвищення прибутковості підприємства в умовах нестабільного середовища. *Інвестиції: практика та досвід*. 2016. № 19. С. 42-44. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ipd_2016_19_10

24. Гавалешко С. В. Рентабельність підприємства та шляхи її підвищення *Економікс*. 2012. № 10. URL: www.rusnauka.com/10_DN_2012/Economics/10_106158.doc.htm.

25. Гаватюк Л. С. Шляхи підвищення рівня прибутковості вітчизняних підприємств у сучасних умовах господарювання. *Економіка та суспільство*. 2017, № 9. С. 363-367. URL: http://www.economyandsociety.in.ua/journal/9_ukr/62.pdf

26. Гальчинський А.С. Основи економічної теорії: підручник для підготовки мол. спец. / А. С. Гальчинський, П. С. Єщенко, Ю.І. Палкін. К.: Вища школа, 1995. 471 с.

27. Гладка Л. І. Управління прибутком в сучасних умовах. *Економіка і регіон*. 2012. № 1. С. 195-198. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/econrig_2012_1_34

28. Головка Т. В., Сагова С. В. Стратегічний аналіз: навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц. К.: КНЕУ, 2002. 198 с.

29. Грещак М. Г., Гребешкова О. М. Внутрішній економічний механізм підприємства: навч. посібник. К.: КНЕУ. 2010. 103 с.

30. Гречко А.В. Дослідження факторів впливу на прибутковість підприємства та пошук резервів збільшення. *Ефективна економіка*. 2017. № 11. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2017_11_19

31. Денисенко Л. О. Шляхи поліпшення процесу управління прибутком на підприємстві. *Вісник Київського національного університету технологій та дизайну*. 2014. № 1 (75). С. 145-153.

32. Дзюбенко Л. М. Організаційно-економічне забезпечення

прибутковості підприємства. К. 2015. 22 с.

33. Довбня С. Б., Пендик О. Г. Методичні особливості показників рентабельності та розробка їх класифікації. *Молодий вчений*. 2014. № 5. С. 94–97.

34. Економіка підприємства: підручник / за заг. ред. С. Ф. Покропивного. Вид. 2-ге, перероб. та доп. К.: КНЕУ. 2005. 528 с.

35. Економічна енциклопедія: у трьох томах, т. 2 / за ред. С. В. Мочерного та ін. К.: Вид. центр «Академія». 2012. 952 с.

36. Економічний аналіз господарської діяльності / В. І. Іващенко, М. А. Болюх. К.: ЗАТ «Нічлава», 2012. 215 с.

37. Єпіфанова І.Ю. Гуменюк В.С. Прибутковість підприємства: сучасні підходи до визначення сутності. *Економіка та суспільство*. Випуск №3. 2016. URL: http://www.economyandsociety.in.ua/journal/3_ukr/33.pdf

38. Єріна А. М. Статистичне моделювання та прогнозування: навч. посібник. К.: КНЕУ, 2001. 170 с.

39. Зінченко О. А. Визначення показників рентабельності на основі величини якості прибутку. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2013. № 28. С. 150–155.

40. Зянько В. В., Єпіфанова І. Ю. Фінансовий аналіз та звітність: практикум. Вінниця: ВНТУ. 2008. – 83 с.

41. Зятюк Н. В. Теоретико-методологічні аспекти стратегії забезпечення прибутковості підприємства. *Культура народів Причорномор'я*. 2016. № 154. С. 27–31.

42. Іванюта С. М. Антикризове управління: навч. посібник К.: Центр учбової літератури. 2007. URL: <http://www.twirpx.com/file/605994/>.

43. Касьяненко В. О., Старченко Л. В. Моделювання та прогнозування економічних процесів: навч. посібник. Суми: ВТД «Університетська книга». 2015. 185 с.

44. Кіндрацька Г.І. Економічний аналіз: навч. посібник / За ред. Загороднього А.Г., Білик М.С. Львів: Видавництво Національного

університету «Львівська політехніка». 2005. 428 с.

45. Купалова Г. І. Теорія економічного аналізу: підручник. К.: Знання. 2008. 639 с.

46. Кучер Л. Ю. Науково-теоретичні підходи до інтерпретації дефініції «прибутковість» URL: http://khntusg.com.ua/files/sbomik/vestnik_99/06.pdf.

47. Лахтіонова Л. А. Фінансовий аналіз сільськогосподарських підприємств: навч. посібник. К.: КНЕУ. 2004. 365 с.

48. Линник О. І., Задорожна О. С. Облік прибутку та визначення резервів забезпечення прибутковості підприємства. *Вісник Нац. техн. ун-ту «ХПІ»*: зб. наук. пр. Темат. вип.: Технічний прогрес і ефективність виробництва. Харків: НТУ «ХПІ». 2015. № 26 (1135). С. 147–153.

49. Макеєнко А. Г. Інноваційна діяльність як один із факторів впливу на прибуток суб'єктів господарювання в Україні. *Інвестиції: практика та досвід*. 2013. № 13. С. 62–65.

50. Мегедин Н. Р. Засади організації соціально-економічного розвитку сільськогосподарських підприємств. *Економіка АПК*. 2010. № 4. С. 104–108.

51. Мних Є. В. Економічний аналіз: підручник. 2-е вид., перероб. і доп. К.: Центр навчальної літератури, 2005. 472 с.

52. Мочерний С.В. Основи економічної теорії: навч. посібник / С. В. Мочерний, О. А. Устенко. 3-тє вид., стер. К. : Видавничий Центр “Академія“, 2009. 504 с.

53. Мочерний С. В., Мочерна Я. С. Політична економія: навч. посібник. 2-ге вид., випр. і доп. К.: Знання. 2007. 684 с.

54. Ногіна С., Свиридова М. Шляхи вдосконалення формування та розподілу прибутку. *Економічний аналіз*. 2011. Вип. 8. Ч. 2. С. 283–285.

55. Огійчук М. Ф. Сутність прибутку та підходи до методики його визначення. *Економіка АПК*. 2009. № 6. С. 31–45.

56. Орехова А.І. Економічна сутність категорії прибуток. *Науково-виробничий журнал «Інноваційна економіка»*. №7, 2013. С. 313-316.

57. Осипова Т. В. Теоретичні аспекти трактування прибутковості в

сучасних умовах господарювання. *Управління розвитком*. 2012. № 1. С. 82–84.

58. Осовська Г. В. Економічний словник / Г. В. Осовська, О. О. Юшкевич, Й. С. Завадський. К.: Кондор, 2009.- 358 с.

59. Пилипчук О. В. Прибуток як узагальнений показник господарсько-фінансової діяльності підприємства. *Формування ринкових відносин в Україні*. 2015. № 2. С. 103–107.

60. Покропивний С. Ф. Економіка підприємства: навчальний посібник. К.: КНЕУ. 2000. 528 с.

61. Попович Д. В. Удосконалення системи управління прибутком як умова ефективного функціонування підприємств. *Молодий вчений*. 2018. № 2(2). С. 746-749. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/molv_2018_2%282%29_72

62. Предборський В. А. Економічна теорія: підруч. для студ. вищих навч. закл. / В. А. Предборський, Б. Б. Гарін, В. Д. Кухаренко. К.: Кондор, 2003. 492 с.

63. Рябенко Г. М. Шляхи покращення фінансового стану підприємства. *Всеукраїнський науково-виробничий журнал: інноваційна економіка*. 2012. №7. URL:http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/inek/2012_7/105.pdf.

64. Савіна С. С. Управління прибутком в системі фінансового менеджменту підприємства. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління*. 2018. № 17. С. 321-324.

65. Самойленко О. А. Методи оцінки фінансових ризиків URL: <http://www.confcontact.com/2008jule/samojlenko.htm>.

66. Серединська В. М., Загородна О. М., Федорович Р. В. Економічний аналіз: навчальний посібник. Тернопіль: Видавництво Астон. 2010. 256 с.

67. Сидяга Б. Механізми управління формуванням і використанням прибутку підприємствами. *Галицький економічний вісник*. 2010. № 1(26). С. 41.

68. Синицький А. А. Аналіз методів планування операційного прибутку промислового підприємства. *Економічні науки*. Хмельницький національний

університет. 2012. № 20. С. 21–25.

69. Сисоєва І. М. Моделі прогнозування прибутку підприємства в залежності від методів облікової політики. URL:<http://intkonf.org/sisoeva-im-modeli-prognozuvannya-pributku-pidpriemstva-vzalezhnosti-vid-metodiv-oblikovoyi-politiki>.

70. Супрун С. Д. Теоретичні аспекти визначення рентабельності. «Главбух». 2010. № 1–2. С. 156.

71. Ткаченко Т. П. Організаційно-економічний механізм забезпечення прибутковості підприємства. *Економічний вісник Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут»*. 2014. № 11. С. 192–197.

72. Хмелевський О. В. Оцінка якості прибутковості в інноваційно-інвестиційному розвитку підприємств машинобудування. *Економіст*. 2008. № 3. С. 50–53.

73. Хорунжий М. Й. Проблеми ціноутворення на сільськогосподарську продукцію. *Економіка АПК*. 2011. № 1. С. 57–61.

74. Чухно А. С. Сучасна фінансово-економічна криза: природа, шляхи і методи її подолання. *Економіка України*. 2010. № 1. С. 4–13.

75. Шафорост Я. П. Сутність прибутку як економічної категорії: історичний аспект. *Наукові праці НДФІ*. 2011. Вип. 1. С. 155–163.

76. Шваб Л. І. Економіка підприємства: навчальний посібник. К.: Каравела. 2007. 584 с.

77. Ширягіна О. Є. Автоматизація моделей прогнозування прибутку. *Актуальні проблеми економіки*. 2009. № 11 (101). С. 251–263.

78. Шуліков А. Е., Голованова М. А. Статистичне дослідження часових рядів цін на B2B-ринку. *Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики*. Харків: НАУ ХАІ. 2011. № 2 (14). С. 125–135.

79. Щука В. Г., Щипанова Я. І. Обґрунтування вибору факторів, які чинять вплив на чистий прибуток енергопостачального підприємства ПАТ

«Хмельницькобленерго» для його моделювання. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. 2015. № 1. С. 105–108.

80. Ярошевич Н. Б. Фінанси підприємств: навчальний посібник. К. 2012. 341 с.

81. James W. Taylor. Volatility forecasting with smooth transition exponential smoothing // *International Journal of Forecasting*. – Vol. 20. – pp. 273–286. URL: www.elsevier.com/locate/ijforecast

ДОДАТКИ