

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНИЙ ЛІСОТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ УКРАЇНИ
Навчально-науковий інститут Суспільних наук, адміністрування та права
Кафедра економіки, туризму та рекреації

УДК 338.515

Пояснювальна записка
до бакалаврської кваліфікаційної роботи на тему:
Удосконалення управління прибутками
ТзДВ «Фабрика «Трембіта»
Improving the profit management
of Trembita Factory CLC

Виконала: студентка групи Ез-41
спеціальності 051 «Економіка»
освітньо професійної програми
«Економіка»

_____ **Гросу Юлія Петрівна**
Hrosu Yuliia Petrivna

Науковий керівник:

_____ доц., к.е.н. Луців Н.Г.

Рецензент:

посада, наук. ступінь, прізвище та ініціали,

м. Львів – 2025

6. Висновки.

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

1. Сутність та методика аналізу прибутків підприємства
2. Динаміка показників майнового стану
3. Динаміка показників ділової активності
4. Динаміка показників фінансової стійкості і платоспроможності
5. Динаміка показників прибутків і рентабельності
6. SWOT- аналіз ТЗДВ «Фабрика «Трембіта»
7. Пропозиції щодо підвищення прибутковості діяльності

6. Консультанти бакалаврської кваліфікаційної роботи:

Розділ	Прізвище ініціали та посада консультанта	Підпис, дата	
		Завдання видав	Завдання прийняв

7. Дата видачі завдання 6 березня 2025 р.

Керівник роботи _____ Наталія ЛУЦІВ

№ з/п	Назва етапів дипломної роботи	Термін виконання етапів роботи	Примітка
1	Теоретичний розділ	24.03-10.04	виконано
2	Аналітичний розділ	10.04-05.05	виконано
3	Рекомендаційний розділ	06.05-22.05	виконано
4	Вступ, висновки, реферат	23.05-4.06	виконано
5	Оформлення роботи	5.06-14.06	виконано

Студентка _____

Керівник роботи _____ Наталія ЛУЦІВ

ВСТУП

Актуальність теми. Прибуток є узагальнюючим економічним показником, що відображає ефективність господарської діяльності підприємства, забезпечує його фінансову стійкість та формує основу для його подальшого розвитку. Сучасне ринкове середовище в Україні характеризується нестабільними політичними умовами, зумовленими наслідками повномасштабної війни. Це супроводжується руйнуванням інфраструктури, порушенням логістичних ланцюгів, зростанням собівартості продукції та зниженням купівельної спроможності населення. Такі виклики істотно ускладнюють процеси планування, управління і прогнозування прибутку. Дослідження прибутку малих меблевих підприємств в умовах нестабільності є не лише економічно доцільним, але й має соціально-стратегічне значення, оскільки сприяє розвитку національного виробництва, підтримці економічної активності в регіонах та формуванню стійких моделей розвитку в посткризовий період.

Питання вивчення сутності прибутку і управління ним досліджували такі українські та зарубіжні вчені: І. Бланк, Р. Іванченко, А. Кан, В. Керімов, В. Кноррінг, А. Ковальов, Д. Костроміна, В. Т. Лівовшко, О. Марюта, Т. Негл, О. Орлов, Б. Попюк, Є. Рудніченко, Р. Сайфулін, П. Селіванов, М. Стажков, Ю. Субботович, Г. Тарасюк, Д. Рікардо, С. Росса, Є. Рясних, П. Самуельсон, А. Сміт, Є. Стоянова, Е. Хелферт, М. Чумаченко, Й. Шумпетер та ін. Однак, більшість досліджень зосереджені на загальноекономічних аспектах формування прибутку. В той же час, ефективність управління прибутками значною мірою залежать від специфіки діяльності підприємств окремої галузі. Дані причини обумовили вибір теми бакалаврської роботи та її актуальність.

Метою кваліфікаційної роботи - є аналіз ефективності управління прибутками ТзДВ «Фабрика «Трембіта».

Для досягнення поставленої мети передбачається виконати такі завдання:

- визначити сутність поняття «прибуток», його роль на підприємстві та методику проведення аналізу;
- здійснити оцінку та аналіз майна ТзДВ «Фабрика «Трембіта»;
- проаналізувати використання оборотних активів підприємства;
- визначити динаміку показників фінансової стійкості і ліквідності;
- провести аналіз доходів, витрат, прибутків, показників рентабельності діяльності підприємства;
- провести SWOT-аналіз і визначити напрями підвищення прибутковості діяльності ТзДВ «Фабрика «Трембіта».

Об'єктом дослідження - є виробничо-господарська діяльність та процес управління прибутками товариства з додатковою відповідальністю «Фабрика «Трембіта» (ТзДВ «Фабрика «Трембіта»).

Предметом дослідження - є теоретичні й методичні підходи до управління прибутками ТзДВ «Фабрика «Трембіта».

Методи дослідження. У процесі виконання роботи використовувалися такі методи та прийоми: аналізу і синтезу, індукції і дедукції, узагальнення, порівняльний, розрахунково-аналітичний, SWOT-аналіз, графоаналітичний.

Наукова новизна дослідження.

удосконалено:

- методику комплексного аналізу оцінки показників прибутковості діяльності ТзДВ «Фабрика «Трембіта»;

Результати виконаної кваліфікаційної бакалаврської роботи можуть бути впроваджені у практику господарської діяльності ТзДВ «Фабрика «Трембіта».

1. Теоретичні аспекти управління прибутками підприємства

Прибуток - це узагальнюючий показник результативності підприємницької діяльності. Він відображає ту частину вартості новоствореної продукції, яка залишається у розпорядженні підприємства після повного покриття всіх виробничих, комерційних витрат та сплати податків. Утворення прибутку, зумовлене виникненням додаткової вартості - тієї частини створеного продукту, яка перевищує мінімально необхідні витрати на забезпечення безперервного функціонування підприємства. Такими витратами є витрати на сировину, матеріали, енергію, оплату праці, амортизацію основних засобів, управління і обслуговування [20, с.116].

Додаткова вартість, акумульована у формі прибутку є основою формування національного доходу та відіграє визначальну роль у фінансово-економічній діяльності підприємства. Вона є індикатором його ефективності, конкурентоспроможності та успішного розвитку.

Отримання прибутків дозволяє підприємствам створювати додаткову вартість, необхідну для реалізації стратегічних цілей, залучення інвестиційних ресурсів, інноваційного оновлення та зміцнення ринкових позицій. Прибуток також формує фінансову основу забезпечення матеріального й соціального добробуту працівників, розвитку інфраструктури підприємства і підвищення його ролі в економічному зростанні країни.

Роль прибутку в умовах ринкової економіки відображено на рис.1.1.

Управління прибутком підприємства розглядають як цілісний процес розробки, прийняття та реалізації ефективних управлінських рішень, що охоплюють усі ключові аспекти формування, розподілу та використання прибутку. Основною метою цього процесу є забезпечення зростання добробуту власників підприємства як у поточному, так і в довгостроковому періоді.

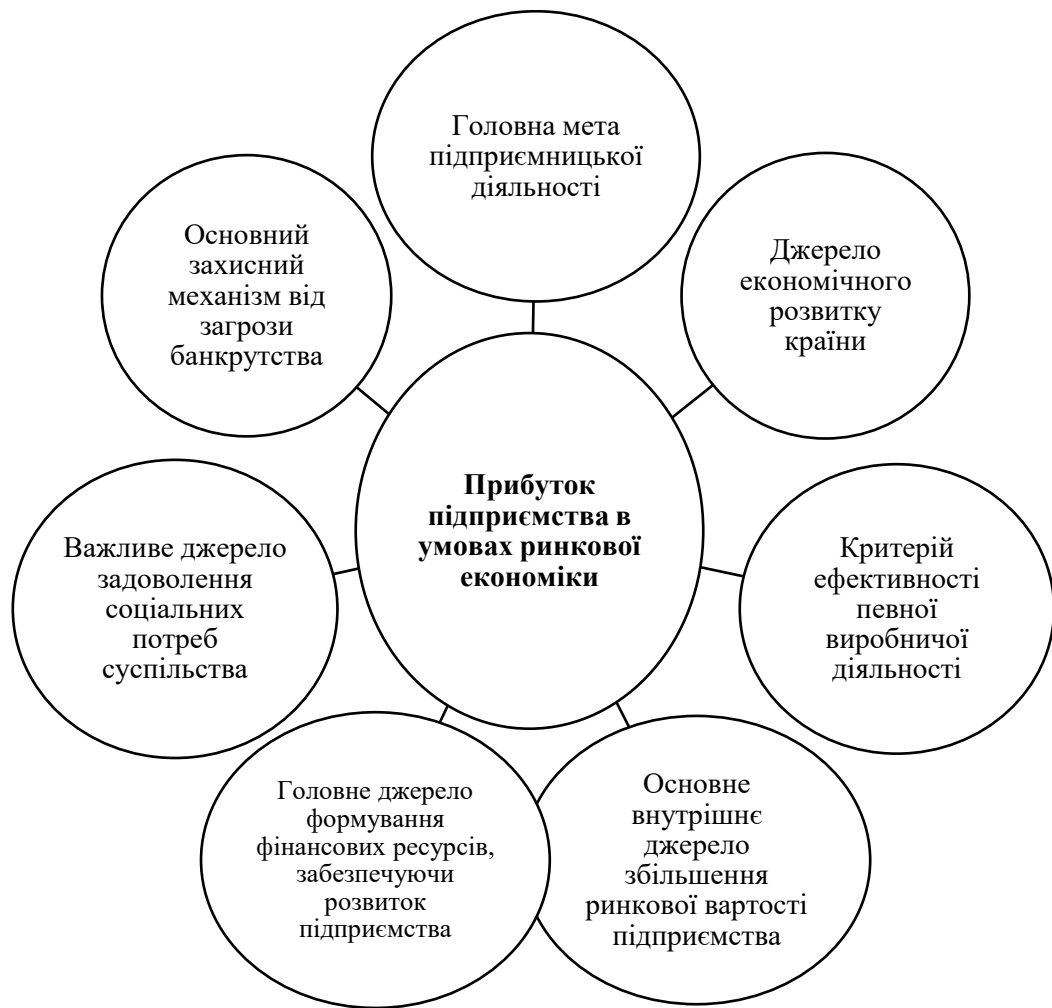


Рис. 1.1 Роль і значення прибутку в ринкових умовах економіки

Складено за [6,10,11,21]

Управління прибутком є однією з провідних функцій фінансового менеджменту, оскільки прибуток виконує роль не лише фінансового результату діяльності підприємства, а й джерела фінансування його подальшого розвитку, інноваційного оновлення та соціальної стабільності. Управління прибутком реалізовується в двох напрямках:

1. Формування прибутку. Це процес, пов'язаний з управлінням доходами і витратами, що забезпечують отримання позитивного фінансового результату. У цьому аспекті важливо досягнути таких цілей:

- зростання обсягів господарської діяльності;
- підвищення ефективності використання ресурсів;
- оптимізації витрат;
- удосконалення ціноутворення [3].

2. Розподіл і використання прибутку. Передбачаються управлінські рішення щодо спрямування прибутку на споживання (дивіденди, премії, соціальні програми) та нагромадження (реінвестиції, резерви, інновації). Ефективний розподіл сприяє підтриманню стабільного розвитку підприємства.

У теорії та практиці економічної діяльності прибуток класифікують за різними критеріями, що дозволяє більш точно аналізувати його джерела, структуру та напрямки використання. Така класифікація є основою для прийняття ефективних управлінських рішень щодо формування, розподілу та регулювання прибутку [16, 24, 25, 23, 26]

Основні види класифікації прибутку:

1. За джерелом походження:
 - валовий прибуток - різниця між виручкою від реалізації продукції та її собівартістю;
 - операційний прибуток - фінансовий результат основної діяльності підприємства.
 - прибуток від звичайної діяльності до оподаткування - результат після врахування інших операційних і фінансових доходів і витрат.
 - чистий прибуток - прибуток, який залишається в розпорядженні підприємства після сплати всіх податків та обов'язкових платежів.
2. За напрямками формування:
 - прибуток від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг);
 - прибуток від іншої реалізації (наприклад, продажу майна);
 - прибуток від позареалізаційних операцій (штрафи, курсові різниці, дивіденди, інші доходи).
3. За стадіями розподілу:
 - балансовий прибуток;
 - оподатковуваний прибуток;
 - розподілений прибуток - частина, спрямована на виплату дивідендів, соціальні потреби, заохочення тощо;

- нерозподілений прибуток (нерозподілений дохід) - резерв для подальшого інвестування або покриття збитків.

4. За функціональним призначенням:

- економічний прибуток - перевищення доходу над усіма витратами, включаючи альтернативні;
- бухгалтерський прибуток - різниця між доходами і витратами, визнаними у фінансовому обліку;
- маржинальний прибуток - різниця між виручкою та змінними витратами, яка показує ефективність поточної діяльності.

5. За тривалістю періоду:

- прибуток поточного періоду (місяця, кварталу, року);
- кумулятивний прибуток (накопичений за кілька періодів або з початку діяльності).

Класифікація прибутку дозволяє більш повно оцінити фінансовий стан підприємства, виявити основні джерела формування прибутку та оптимально управляти його розподілом. У практиці вона використовується для побудови внутрішньої фінансової звітності, планування прибутковості, податкового прогнозування та обґрунтування інвестиційних рішень.

Прибуток як результат фінансово-господарської діяльності підприємства формується під впливом широкого кола факторів, які можна умовно поділити на внутрішні та зовнішні (рис.1.2). Їх комплексний аналіз дозволяє керівництву підприємства виявляти резерви зростання прибутковості, приймати обґрунтовані управлінські рішення та підвищувати загальну ефективність діяльності.

Внутрішні фактори - це чинники, на які підприємство може безпосередньо впливати в межах власної операційної, виробничої та управлінської діяльності. До них належать фінансові, матеріальні, трудові ресурси, рівень технологічного забезпечення, організація праці, система управління та якість менеджменту. Підвищення продуктивності праці сприяє зменшенню витрат на одиницю продукції та збільшенню

фінансового результату. Використання сучасного обладнання й інноваційних технологій забезпечує ефективніше використання ресурсів, підвищення якості продукції та скорочення тривалості виробничого циклу. Ефективне управління витратами, запасами, фінансовими потоками та персоналом має безпосередній вплив на прибутковість діяльності підприємства. Формування конкурентоспроможної цінової політики також визначає можливі обсяги продажу, рівень доходу та показники рентабельності. Оптимізація виробничої структури та асортименту продукції сприяє зростанню доходу і, відповідно, чистого прибутку.

Важливим напрямом дослідження внутрішніх факторів є застосування економетричних методів для визначення кількісного впливу різних показників на фінансові результати підприємства. Як свідчать сучасні дослідження, побудова адекватної економетричної моделі потребує проведення ґрунтовної роботи зі збору та обробки даних, відбору найбільш значущих факторів з їх подальшою перевіркою на мультиколінеарність, а також оцінювання моделі за допомогою статистичних критеріїв [15].

Зовнішні фактори - це фактори, які знаходяться поза межами безпосереднього контролю підприємства, однак мають вплив на результати його діяльності. До них належать: кон'юнктура ринку (рівень попиту, пропозиції, конкуренції на галузевому та загальноекономічному рівнях); цінова політика постачальників і партнерів (зміни в цінах на сировину, енергоносії, логістичні послуги впливають на рівень витрат і, відповідно, на прибуток); податкове навантаження (рівень податків та наявність пільг можуть суттєво змінювати чистий прибуток, який залишається в розпорядженні підприємства); інфляційні процеси (інфляція зменшує купівельну спроможність клієнтів і збільшує витрати підприємства, що негативно відображається на фінансовому результаті); кредитно-фінансова система (вартість кредитних ресурсів, доступ до фінансування, стабільність банківської системи впливають на можливості підприємства розвиватися та фінансувати інвестиційні проєкти); політична та економічна стабільність

(військові дії, регуляторні зміни, економічні кризи, зміни валютного курсу - все це може мати значний вплив на прибутковість підприємства).

Методика оцінки і аналізу прибутків підприємства може здійснюватися за такими напрямками: вивчення динаміки та структури прибутку, аналіз факторів, що впливають на його формування, оцінювання рентабельності діяльності, визначення резервів зростання прибутковості, а також дослідження ефективності використання ресурсів підприємства у процесі отримання прибутку.

Рентабельність – характеризує економічну ефективність, яка відображає рівень використання ресурсів і капіталу в процесі виробництва. Її визначають за допомогою системи відносних показників А2.

Основними документами фінансової звітності аналізу прибутків та рентабельності підприємства є: «Звіт про фінансовий стан»; «Звіт про фінансові результати»; «Звіт про рух грошових коштів», «Звіт про власний капітал».

Висновки до розділу 1

Прибуток є ключовим показником результативності діяльності підприємства та має багатофункціональне значення. Він не лише відображає залишкову вартість після покриття всіх витрат і податків, але й виконує функцію основного джерела фінансового самозабезпечення, інвестиційного розвитку та стратегічного зростання підприємства.

Формування прибутку пов'язане з додатковою вартістю, яка виникає в результаті ефективного поєднання виробничих ресурсів. Саме вона є основою формування національного доходу, а також індикатором конкурентоспроможності та інноваційного потенціалу підприємства.

Управління прибутком є невід'ємною частиною фінансового менеджменту, що охоплює процеси планування, аналізу, контролю та розподілу фінансових результатів. Воно здійснюється у двох ключових

напрямах: формування прибутку через оптимізацію доходів і витрат, а також його ефективного розподілу відповідно до стратегічних пріоритетів.

2. Аналіз виробничо-господарської діяльності та управління прибутками ТзДВ «Фабрика «Трембіта».

2.1. Загальна характеристика ТзДВ «Фабрика «Трембіта»

Товариство з додатковою відповідальністю «Фабрика «Трембіта» є підприємством із багаторічною історією, що налічує понад сім десятиліть діяльності у сфері виготовлення народних музичних інструментів. За цей час фабрика сформувала унікальні традиції виробництва, засновані на поєднанні високої якості, ручної роботи та оригінальних технічних рішень, розроблених досвідченими конструкторами та майстрами.

Організаційна структура ТзДВ «Фабрика «Трембіта» побудована за лінійно-функціональним принципом. Такий тип структури управління передбачає чітку вертикаль підпорядкування та поділ управлінських функцій між спеціалізованими підрозділами. В основі моделі — принцип ієрархії, коли кожен працівник підзвітний лише одному безпосередньому керівнику, а функціональні служби відповідають за окремі напрямки діяльності відповідно до своєї компетенції. Всі структурні одиниці взаємопов'язані в єдину систему управління, що забезпечує ефективне виконання виробничих і управлінських завдань. Найвищим керівним органом ТзДВ «Фабрика «Трембіта» є Загальні Збори учасників (власників), які обирають генерального директора ТзДВ. Очолює підприємство директор, який здійснює загальне керівництво діяльністю підприємства та несе відповідальність за результати.

Головний бухгалтер - здійснює організацію бухгалтерського обліку господарсько-фінансової діяльності підприємства й контроль за ощадливим використанням матеріальних, трудових і фінансових ресурсів. Економіст здійснює організацію й удосконалювання економічної діяльності підприємства, спрямованої на підвищення продуктивності праці,

ефективності й рентабельності виробництва, якості продукції, зниження її собівартості, досягнення найбільших результатів при найменших витратах матеріальних, трудових і фінансових ресурсів. Проводить роботу по удосконалюванню планування економічних показників діяльності підприємства, створенню й поліпшенню нормативної бази планування.

Таблиця 1.1

Загальна господарсько-правова характеристика

Товариства з додатковою відповідальністю «Фабрика «Трембіта»

Зміст необхідних відомостей	Інформація
Повна назва суб'єкта	Товариство з додатковою відповідальністю «Фабрика «Трембіта»
Організаційна форма	Господарське товариство
Поштова та юридична адреси	Україна, 79035, Україна, 79035, Львівська обл., місто Львів, вул. Пасічна, 129
Форма власності	Приватна
Види діяльності	Основний: 31.02 Виробництво кухонних меблів Інші: 31.01 Виробництво меблів для офісів і підприємств торгівлі 32.20 Виробництво музичних інструментів 68.20 Надання в оренду й експлуатацію власного чи орендованого нерухомого майна 77.11 Надання в оренду автомобілів і легкових автотранспортних засобів 16.10 Лісопильне та стругальне виробництво 31.09 Виробництво інших меблів 46.90 Неспеціалізована оптова торгівля 47.91 Роздрібна торгівля, що здійснюється фірмами поштового замовлення або через мережу інтернет 95.24 Ремонт меблів і домашнього начиння

Виробничі потужності ТЗДВ «Фабрика «Трембіта» дозволяють виготовляти широкий асортимент продукції: музичні інструменти, меблі та інше.

2.2. Аналіз майнового стану підприємства

Проаналізуємо майно підприємства - основні засоби, які представлені виробничими цехами, устаткуванням, складами, будівлями, спорудами. Дані представлені в таблиці 2.2.

Таблиця 2.2

Динаміка показників майнового стану ТзДВ «Фабрика «Трембіта»

Показники	Одиниці вимірювання	Роки			Абсолютне відхилення	Відносне відхилення
		2022	2023р./2022р.	2024р./2023р.	2024р./2022р.	2024р./2022р.
Первісна вартість основних засобів	тис. грн.	5509,75	5639,85	5644,3	134,55	102,44
Знос основних засобів	тис. грн.	4160,4	4354,85	4515,2	354,8	108,53
Залишкова вартість основних засобів	тис. грн.	1349,35	1285	1129,1	-220,25	83,68
Чистий дохід від реалізованої продукції	тис. грн.	8814	7035,2	6855,6	-1958,4	77,78
Чисельність працівників	осіб	32	24	7	-25	21,88
Показники руху і технічного стану основних засобів						
Коефіцієнт придатності ОЗ	0,245	0,228	0,200	-0,045	0,245	-
Коефіцієнт зносу ОЗ	0,755	0,772	0,800	0,045	0,755	-
Показники ефективності використання основних засобів						
Фондовіддача	Грн./грн.	1,600	1,247	1,215	-0,385	75,93
Фондомісткість	Грн./грн.	0,625	0,802	0,823	0,198	131,71
Фондоозброєність	Тис.грн/особу	172,18	234,99	806,33	634,149	468,31

Упродовж аналізованого періоду підприємство мало позитивні і негативні зміни у динаміці основних техніко-економічних показників, пов'язаних із наявністю, станом і ефективністю використання основних

засобів. За аналізований період середньорічна вартість основних засобів збільшилася на 134,55 тис. грн, що відповідає приросту на 2,44%. Спостерігалось зниження залишкової вартості основних засобів на 220,25 тис. грн (16,33%). Відповідно коефіцієнт придатності основних засобів знизився на 0,045. Коефіцієнт зносу мав тенденцію до зростання. Така ситуація свідчить про поступове фізичне й моральне старіння основних засобів та недостатній рівень їх оновлення (рис.2.1).

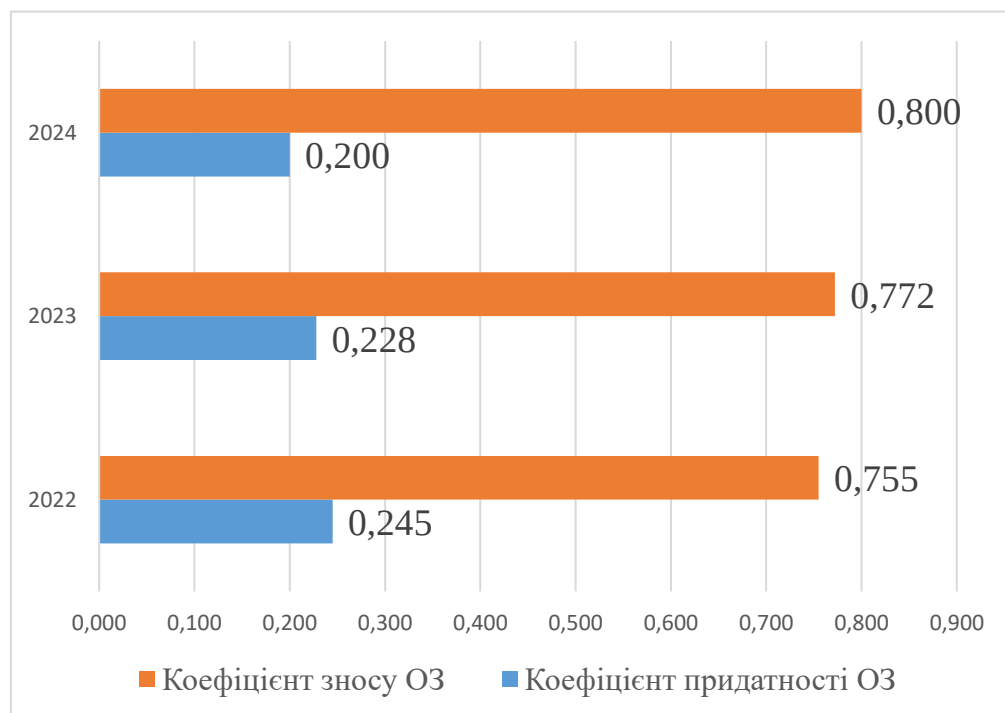


Рис.2.1 Динаміка показників технічного стану

Протягом аналізованого періоду спостерігалися тенденція до зменшення обсягів реалізованої продукції. Так, з 2022р по 2024р. її величина знизилася на 1958,4 тис. грн, (+22,22%).

В результаті цього фондovіддача знизилася на 0,385, що становить 24,06%. Фондомісткість, навпаки, зросла з 0,625 до 0,823, що свідчить про зниження ефективності використання основних засобів.

Внаслідок значного скорочення чисельності постійних працівників з 32 осіб у 2022р. до 7 осіб у 2024р показник фондоозброєності праці збільшилася на 634,15 тис. грн. / особу (4,7 разів). Це є наслідком суттєвого

скорочення кількості персоналу підприємства. Динаміка показників відображена на рис. 2.2.

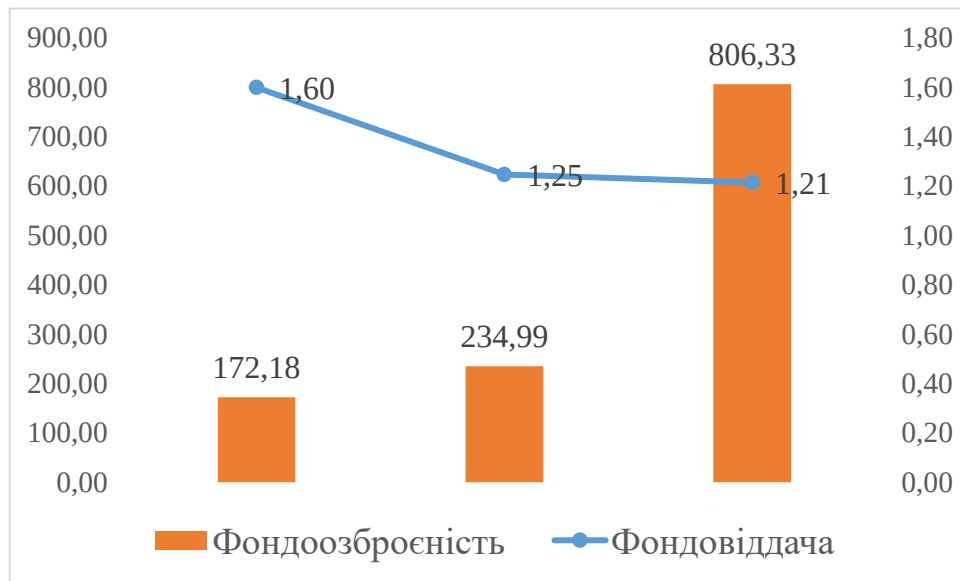


Рис.2.2 Динаміка показників фондовіддачі і фондоозброєності

Узагальнюючи результати аналізу технічного стану та ефективності використання основних засобів ТзДВ «Фабрика «Трембіта» у 2022–2024 роках, можна стверджувати, що підприємство перебуває у стані фізичного та функціонального зносу виробничої бази. Незначне зростання первісної вартості не перекрило втрату залишкової вартості основних засобів, що вказує на відсутність оновлення активів та поступову втрату їх придатності до експлуатації.

Зниження фондівіддачі та зростання фондомісткості свідчать про зменшення ефективності використання майна (основних засобів) підприємства. Номінальне зростання фондоозброєності стало наслідком втрати персоналу, а не реального оновлення техніки і приміщень цехів.

Отже, відбувається деградація технічної бази, зменшення масштабів діяльності та зниження ефективності використання майна підприємства.

2.3. Динаміка показників ділової активності підприємства

Ділова активність підприємства характеризується показниками ефективності використання оборотних активів та їх складових. За даними таблиці 2.3 визначимо як змінювалися ці показники. Інформацією для розрахунків є дані бухгалтерської звітності «Звіт про фінансовий стан».

Таблиця 2.3

Динаміка показників ділової активності ТзДВ «Фабрика «Трембіта»

Показники	Одиниці вимірювання	Роки			Абсолютне відхилення	Відносне відхилення
		2022	2023	2024	2024р./2022р.	2024р./2022р.
1	2	3	4	5	6	7
Чистий дохід від реалізованої продукції	тис.грн.	8814	7035,2	6855,6	-1958,4	77,78
Собівартість реалізованої продукції	тис.грн.	7185,6	6745,5	6667,7	-517,9	92,79
Середньорічна вартість оборотних активів	тис.грн.	5394,45	4691,15	3833,65	-1560,8	71,07
Середня вартість запасів	тис.грн.	1822,55	1248,35	983,65	-838,9	53,97
Середня вартість дебіторської заборгованості за товари, роботи послуги	тис.грн.	3001,7	2428,55	1520,8	-1480,9	50,66
Середня вартість кредиторської заборгованості	тис.грн.	4384,1	3586,1	2550,65	-1833,45	58,18
Коефіцієнт оборотності оборотних активів	Обертів /рік	1,63	1,50	1,79	0,15	109,45
Коефіцієнт оборотності запасів	Обертів /рік	3,94	5,40	6,78	2,84	171,93
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	Обертів /рік	2,94	2,90	4,51	1,57	153,52
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	Обертів /рік	1,64	1,88	2,61	0,98	159,49
Термін оборотності оборотних активів	днів	222,78	242,72	203,55	-19,23	91,37
Термін оборотності запасів	днів	92,32	67,36	53,70	-38,63	58,16

Продовження таблиці 2.3						
1	2	3	4	5	6	7
Період погашення дебіторської заборгованості	днів	123,96	125,65	80,75	-43,22	65,14
Період погашення кредиторської заборгованості	днів	222,08	193,51	139,24	-82,84	62,70
Тривалість операційного циклу	днів	216,29	193,02	134,45	-81,84	62,16

Протягом аналізованого періоду на підприємстві спостерігалось зниження ефективності використання оборотних засобів. Середньорічна вартість оборотних активів зменшилася на 1560,8 тис. грн (28,93%). Це сталося в результаті зменшення вартості таких основних елементів оборотних активів:

- запасів скоротилася на 838,9 тис.грн. (- 46,02%);
- дебіторської заборгованості - на 1480,9 тис. грн (- 49,33%);
- кредиторської заборгованості - на 1833,45 тис. грн (- 41,82%).

Оскільки зниження обсягів реалізації продукції відбувалося меншими темпами (спад становив 22,2%) то спостерігаємо збільшення коефіцієнтів оборотності:

- оборотних активів на 0,15 обертів в рік, що становить 9,45%;
- запасів - на 2,84 обертів в рік (+71,93%);
- дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги – на 1,57 обертів в рік (+53,52%).

Також, у результаті зниження обсягів поточних зобов'язань відбулося збільшення показника оборотності кредиторської заборгованості на 0,98 обертів в рік (+59,49%). Відповідно спостерігалось підвищення термінів обороту оборотних активів та їх елементів, а також періоду операційного циклу (рис.2.3).

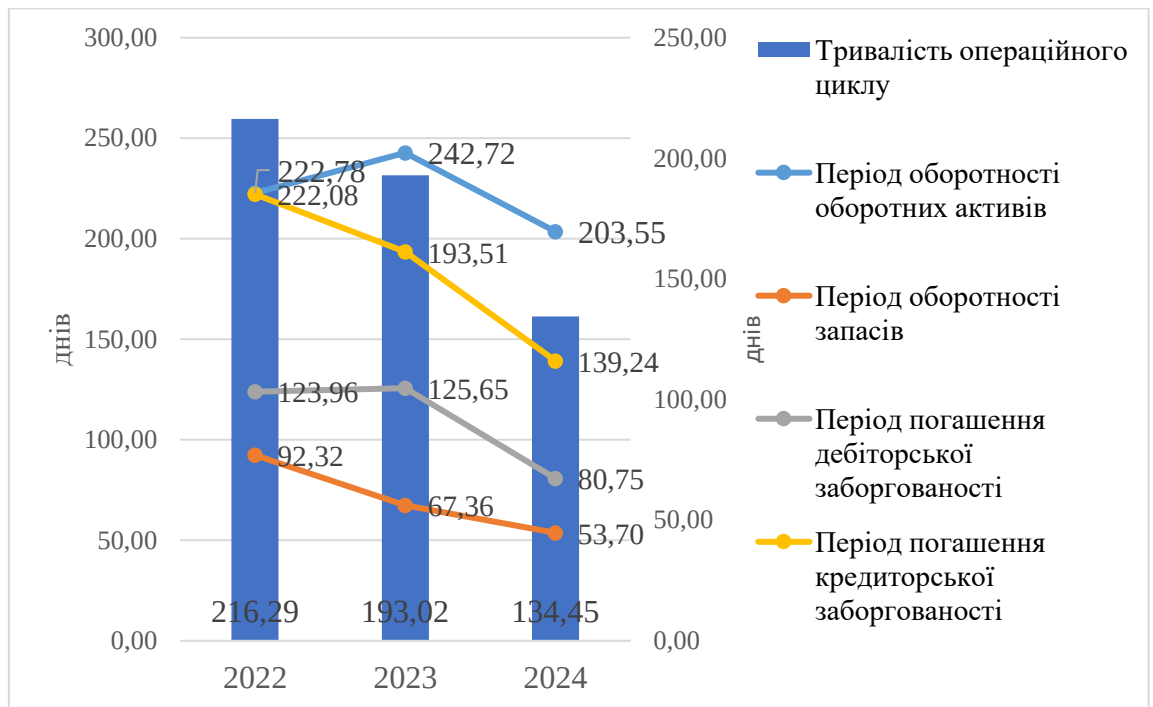


Рис.2.3 Динаміка показників тривалості обороту оборотних активів

У цілому, діяльність підприємства в 2022–2024 роках характеризується такими особливостями:

- зменшення обсягів доходу при скороченні обсягів оборотних активів;
- номінальним зростанням показників оборотності активів, запасів, дебіторської та кредиторської заборгованості;
- номінальним прискоренням операційного циклу, що свідчить про підвищення ділової активності підприємства.

Водночас зниження кредиторської заборгованості та прискорення її погашення може свідчити про зниження гнучкості у фінансуванні поточної діяльності.

Підсумовуючи результати аналізу показників оборотності оборотних активів ТзДВ «Фабрика «Трембіта» за 2022–2024 роки, варто наголосити, що позитивна динаміка окремих коефіцієнтів ефективності та скорочення тривалості обороту є наслідком загального скорочення масштабів діяльності підприємства, а не результатом реального підвищення ефективності використання ресурсів. Зокрема, зростання коефіцієнтів оборотності (оборотних активів, запасів, дебіторської та кредиторської заборгованості)

пояснюється більш стрімким скороченням обсягів активів порівняно із темпами зменшення доходів від реалізації продукції. Це є тривожним сигналом, що свідчить про втрату обігового капіталу, зменшення товарних залишків та обсягів взаєморозрахунків.

2.4. Динаміка показників фінансового стану підприємства.

Дані розрахунків фінансових показників підприємства за 2022–2024 роки свідчить про тенденцію до звуження господарської діяльності та утримання платоспроможності переважно за рахунок внутрішньої мобілізації ресурсів, без активного залучення зовнішнього фінансування (таблиця 2.4).

Таблиця 2.4

Динаміка показників платоспроможності і фінансової стійкості

Показники	Роки			Норматив не значення
	2022	2023	2024	
1	2	3	4	5
Середня вартість капіталу підприємства	6929,2	6161,55	5148,15	
Середня вартість власного капіталу	2545,1	2575,45	2597,5	
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,014	0,014	0,040	[0,2-0,35]
Зміна у порівнянні з попереднім роком ланцюговий метод		0,000	0,026	
Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,768	0,789	0,858	[0,8-1,5]
Зміна у порівнянні з попереднім роком ланцюговий метод	0,020	0,069	0,020	
Коефіцієнт покриття	1,230	1,308	1,503	[1,0-2,0]
Зміна у порівнянні з попереднім роком ланцюговий метод		0,078	0,195	
Коефіцієнт автономії	0,331	0,412	0,424	>0,5
Зміна у порівнянні з попереднім роком ланцюговий метод		0,082	0,011	
Коефіцієнт фінансування	3,026	2,424	2,361	<1
Зміна у порівнянні з попереднім роком ланцюговий метод		-0,601	-0,063	

Продовження таблиці 2.4				
1	2	3	4	5
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	0,397	0,429	0,494	>0 ріст
Зміна у порівнянні з попереднім роком ланцюговий метод		0,032	0,065	
Коефіцієнт маневреності оборотних активів	0,187	0,236	0,335	>0 ріст
Зміна у порівнянні з попереднім роком ланцюговий метод		0,048	0,099	
Коефіцієнт концентрації позикового капіталу	0,633	0,582	0,495	$<0,5$
Зміна у порівнянні з попереднім роком ланцюговий метод		-0,051	-0,087	

Середня загальна вартість капіталу підприємства скоротилася з 6929,2 тис. грн у 2022 році до 5148,15 тис. грн у 2024 році ($-25,7\%$). Водночас власний капітал залишався майже незмінним, зростаючи незначно з 2545,1 до 2597,5 тис. грн ($+2\%$). Це вказує на стратегію поступового виведення залучених коштів, з метою уникнення нових зобов'язань у кризовому періоді.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності протягом всього періоду був нижчим за нормативний рівень (0,04 при нормі 0,2–0,35), хоча і зріс незначно у 2024 році. Це вказує на нестачу грошових коштів (найбільш ліквідних елементів оборотних активів) низьку здатність підприємства погашати поточні зобов'язання за рахунок найбільш ліквідних активів.

Так, коефіцієнт швидкої ліквідності поступово наближався до нормативного значення: з 0,768 до 0,858, що свідчить про деяке зростання фінансової гнучкості на рівні використання оборотних активів, а коефіцієнт покриття зростав до 1,503 у 2024 р. (рис.2.4). Це означає формальну можливість підприємства покривати короткострокові зобов'язання власними обіговими коштами.

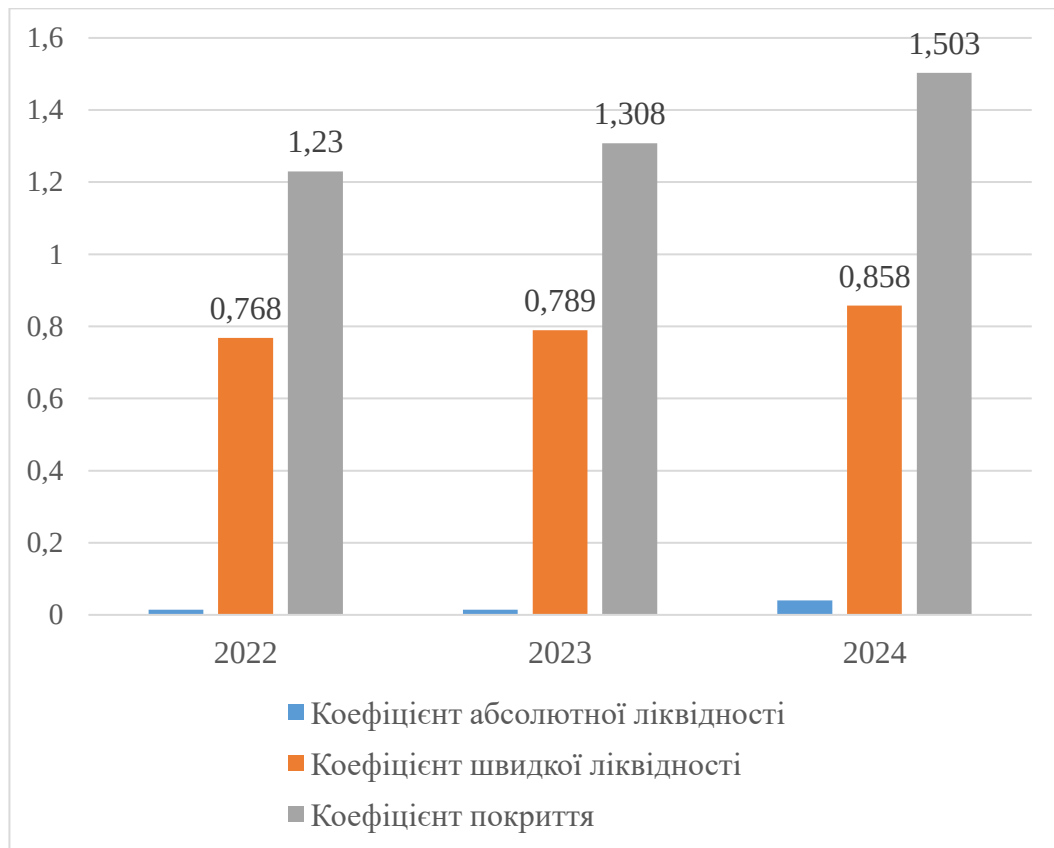


Рис.2.4 Динаміка показників платоспроможності

Слід враховувати, що підвищення цих коефіцієнтів у контексті зменшення оборотних активів (як було виявлено раніше) не є ознакою зростання, а лише наслідком скорочення масштабів діяльності.

Коефіцієнт автономії не досягає нормативного рівня $>0,5$ (у 2024 р. — 0,424), що вказує на залежність підприємства від зовнішніх джерел фінансування, хоча спостерігається позитивна динаміка (рис. 2.5). Коефіцієнт концентрації позикового капіталу поступово зменшувався - з 0,633 у 2022 році до 0,495 у 2024 році, що свідчить про цілеспрямоване скорочення кредитного навантаження. Коефіцієнт фінансування знизився з 3,026 до 2,361, але все ще залишається вище критичної межі, що підтверджує домінування позикового капіталу над власним. Коефіцієнти маневреності власного капіталу і оборотних активів зросли, що свідчить про бажання підприємства зберегти ліквідність і забезпечити хоча б мінімальний операційний обіг за рахунок маневрових коштів.

Динаміка показників фінансової стійкості відображена на рис. 2.5.

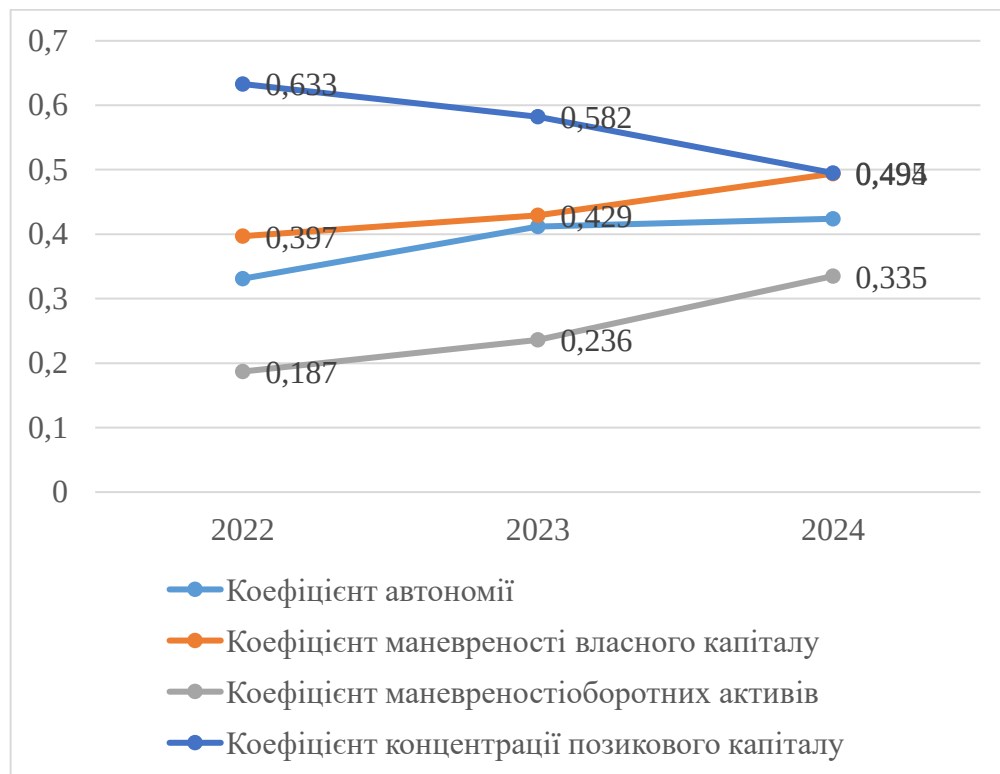


Рис.2.5 Динаміка показників фінансової стійкості

Як бачимо, тенденція показників фінансового стану є номінально позитивною. Однак, в контексті зменшення обсягів господарської діяльності і капіталу вона вказує на обережну, навіть захисну політику, спрямовану на не допущення банкрутства та збереження юридичного статусу підприємства.

2.5. Аналіз динаміки прибутків і рентабельності діяльності підприємства.

Упродовж аналізованого періоду на підприємстві спостерігалася тенденція до скорочення обсягів реалізованої продукції та прибутків (таблиця 2.5).

У 2023 році чистий дохід від реалізації продукції скоротився на 1778,8 тис. грн, що становить 20,18% у порівнянні з 2022 роком. У 2024 році спад тривав, однак темпи зменшення вже були суттєво нижчими - лише 179,6 тис. грн. або 2,55%. Це свідчить про стабілізацію на нижчому рівні обсягів продажів, ймовірно, у відповідь на попередні втрати ринків збуту чи виробничих потужностей.

Таблиця 2.5.

Динаміка доходів, витрат і фінансових результатів, тис.грн.

Показники	Роки			Відхилення			
				2023р./ 2022р		2024р./ 2023р.	
	2022	2023	2024	Тис.гр н	%	Тис.гр н	%
Чистий дохід від реалізації продукції	8814,0	7035,2	6855,6	-1778,8	-20,18	-179,6	-2,55
Інші операційні доходи	142	-	5,1	-	-	-	-
Інші доходи	-	-	-	-	-	-	-
Собівартість реалізованої продукції	7185,6	6745,5	6667,7	-440,10	-6,12	-77,8	-1,15
Інші операційні витрати	1721,9	264,2	164,7	-1457,7	-84,66	-99,5	-37,66
Інші витрати	-	-	-	-	-	-	-
Фінансовий результат до оподаткування	48,5	25,5	28,3	-23,00	-47,42	2,8	10,98
Витрати з податку на прибуток	8,7	4,6	5,1	-4,10	-47,13	0,50	10,87
Чистий прибуток	39,8	20,9	23,2	-18,90	-47,49	2,30	11,00

Інші операційні доходи мали епізодичний характер і не впливали суттєво на загальну дохідність. У 2023 році вони були відсутні, а у 2024 році склали лише 5,1 тис. грн. Собівартість реалізованої продукції зменшилася з 7185,6 тис. грн. у 2022 році до 6667,7 тис. грн. у 2024 році. Абсолютне скорочення за два роки склало 517,9 тис. грн, зокрема у 2023 р. - на 440,1 тис. грн (-6,12%), а у 2024 р. - ще на 77,8 тис. грн (-1,15%). Це свідчить про прагнення підприємства адаптувати виробничі витрати до зменшених обсягів реалізації. Інші операційні витрати зазнали значного скорочення: у 2023 році на 1457,7 тис. грн (-84,66%), а у 2024 році ще на 99,5 тис. грн (-37,66%). Фінансовий результат до оподаткування зменшився вдвічі у 2023 році (-47,42%), але у 2024 році відбулося незначне зростання на 2,8

тис. грн (+10,98%), що може свідчити про часткове стабілізування операційної діяльності на новому рівні. Чистий прибуток демонструє аналогічну тенденцію: зниження у 2023 році на 47,49%, однак у 2024 році та невелике зростання на 2,3 тис. грн або 11%.

Дані розрахунків показників прибутковості діяльності підприємства відображено в таблиці 2.6.

Таблиця 2.6

Динаміка показників рентабельності діяльності

Показники	Роки			Абсолютне відхилення,	
	2022	2023	2024	2023/2022	2024/2023
Рентабельність понесених витрат	0,55	0,31	0,35	-0,24	0,04
Рентабельність продажу	0,45	0,30	0,34	-0,15	0,04
Рентабельність оборотних активів	0,74	0,45	0,61	-0,29	0,16
Рентабельність основних засобів	0,72	0,37	0,41	-0,35	0,04
Рентабельність власного капіталу	1,56	0,81	0,89	-0,75	0,08
Рентабельність позикового капіталу	0,91	0,58	0,91	-0,33	0,33
Рентабельність сукупного капіталу	0,57	0,34	0,45	-0,24	0,11

У 2024 році порівняно з 2022 роком усі ключові показники рентабельності знизилися. Так, рентабельність понесених витрат знизилася на 0,2 %. Це означає, що на кожну гривню витрат підприємство у 2024 році отримувало менше прибутку, ніж у 2022 році, рентабельність продажу впала на 0,11%, рентабельність оборотних активів зменшилася на 0,13%, що вказує на зниження ефективності використання обігових ресурсів, рентабельність основних засобів зменшилася на 0,31%, що є наслідком фізичного зносу виробничих засобів і відсутності їх оновлення.

Найбільше зниження спостерігається по рентабельності власного капіталу на 0,67%, що свідчить про суттєве зменшення прибутковості вкладених власниками коштів. Рентабельність позикового капіталу залишилася на рівні 2022 року (0,91), однак у 2023 році знизилася. Рентабельність сукупного капіталу зменшилася на 0,12 %, що є свідченням загального зниження прибутковості всього інвестованого капіталу.

Висновок до розділу 2

Упродовж аналізованого періоду 2022–2024 років на підприємстві ТзДВ «Фабрика «Трембіта» спостерігалася негативна динаміка технічного стану основних засобів і зниження ефективності їх використання. Первісна вартість активів зростала незначно, тоді як залишкова вартість зменшувалась, що свідчить про фізичне зношення і відсутність модернізації виробничої бази. Показники фондівдачі та рентабельності основних засобів знизилися, а зростання фондоозброєності було зумовлено скороченням персоналу. Водночас, незважаючи на часткове покращення коефіцієнтів оборотності оборотних активів, запасів та дебіторської заборгованості, такі зміни обумовлені переважно скороченням обсягів діяльності, а не підвищенням ефективності.

Рентабельність витрат, продажу, активів та капіталу у 2024 році залишалася нижчою за рівень 2022 року, що свідчить про загальне зниження прибутковості. Найсуттєвіше зниження спостерігалось за рентабельністю власного капіталу ($-0,67$). Обсяг прибутків підприємства є низьким, а скорочення зобов'язань і зростання ліквідності свідчить про обережну фінансову політику, спрямовану на зменшення ризиків.

Отже, спостерігаємо зниження масштабів діяльності та ризик втрати потенціалу і ринкових позицій.

3. Напрями підвищення прибутковості діяльності ТзДВ «Фабрика «Трембіта»

В умовах воєнного стану, меблева галузь України, в якій понад 85% суб'єктів господарювання становлять малі підприємства, опинилася перед серйозними викликами, що загрожують її стабільності та подальшому розвитку. Аналіз сучасних наукових джерел свідчить про наявність системних проблем, серед яких - різке падіння доходів (на 44% у 2023 році порівняно з довоєнним періодом), руйнування виробничої інфраструктури, дефіцит сировини, зокрема через втрату 65% поставок фанери з Білорусі, а також порушення логістичних ланцюгів через блокаду портів і переміщення підприємств у західні регіони [26].

Ситуацію ускладнює відтік кадрів через мобілізацію і міграцію населення, зниження обсягів експорту через втрату традиційних ринків та недостатню обізнаність виробників щодо стандартів ЄС. Крім того, підприємства зіштовхуються з обмеженим доступом до фінансування, юридичною невизначеністю та зростанням ризиків недобросовісної конкуренції й рейдерських атак.

Попри ці труднощі, галузь демонструє потенціал до відновлення: експорт меблів у 2023 році становив \$786 млн і перевищив імпорт у два рази, а кількість виробників досягла 11 тисяч. Однак саме для малих підприємств критичними залишаються питання фінансової стійкості, доступу до якісної сировини та розробки дієвих експортно-орієнтованих стратегій [26].

Для пошуку антикризових заходів та вироблення стратегії для відновлення діяльності ТзДВ «Фабрика «Трембіта» нами було проведено SWOT-аналіз (таблиця 3.1).

Проведений SWOT-аналіз свідчить, що підприємство має можливості розвитку. Перевагами підприємства є унікальний виробничий досвід, висока якість та культурна цінність виробництва музичних інструментів, що створює умови для розвитку навіть у складних умовах.

Таблиця 3.1

Матриця SWOT-аналізу ТзДВ «Фабрика «Трембіта»

Сильні сторони (Strengths)	Можливості (Opportunities)
✓ Багаторічний досвід роботи у виробництві народних музичних інструментів ✓ Висока якість та автентична технологія виготовлення інструментів ✓ Налагоджені технології обробки деревини та індивідуальні рішення ✓ Досвід співпраці з професійними музикантами й конструкторами ✓ Виробництво меблів на замовлення - новий напрям із потенціалом росту	• Отримання грантів/субсидій у межах програм підтримки українських виробників • Зростання попиту на автентичну та індивідуальну продукцію в ЄС та Північній Америці • Розширення меблевої лінії для B2B (HoReCa, офіси, готелі, дизайн-студії, заклади освіти) • Розвиток e-commerce (Amazon, Prom.ua) для експорту та внутрішнього ринку
Слабкі сторони (Weaknesses)	Загрози (Threats)
!Застаріле обладнання та технічна база (знос >80%) ! Залежність від складного ланцюга постачання деревини, сировини і матеріалів !Критичне скорочення персоналу (-78%), кадровий дефіцит ! Відсутність сучасного дизайну меблевої продукції, орієнтованого на іноземного споживача ! Відсутність цифрових каналів збуту та маркетингової стратегії	⚠ Постійні ризики руйнування виробничих потужностей або логістики через бойові дії ⚠ Подорожчання сировини, зокрема деревини, енергоносіїв та витрат на доставку ⚠ Скорочення платоспроможного попиту на внутрішньому ринку ⚠ Конкуренція з великими фабриками та дешевими імпортними товарами ⚠ Втрата фахових кадрів через мобілізацію або еміграцію

В той же час, стратегічно перспективним може бути розширення меблевого напрямку та вихід на зовнішні ринки, зокрема через B2B-сегмент і електронну комерцію, а також використання державних і міжнародних

програм підтримки. Водночас реалізація цих можливостей стримується низкою критичних внутрішніх проблем, серед яких: застаріла технічна база, кадровий дефіцит, відсутність сучасного дизайну та неефективна маркетингова і збутова політика. У зовнішньому середовищі загрозами виступають політична і економічна нестабільність, інфляція та конкуренція з боку великих або імпортерських виробників. Отже, стратегічне відновлення підприємства потребує вироблення рішень щодо модернізації, цифровізації, ребрендингу та диверсифікації виробництва, із паралельною мінімізацією ризиків зовнішнього середовища.

За результатами SWOT-аналізу нами запропоновано рішення спрямовані на стабілізацію і розвиток діяльності ТзДВ «Фабрика «Трембіта». Розглянемо детальніше ці заходи.

1. Модернізація виробничої інфраструктури

Однією зі слабких сторін фабрики є високий рівень фізичного зносу обладнання (більше 80%), що обмежує ефективність виробництва та збільшує собівартість. У зв'язку з цим доцільно:

- розробити технічну карту модернізації цеху обробки деревини;
- підготувати грантову заявку у межах програми «єРобота» або міжнародних фондів (USAID, UCER);
- у разі позитивного рішення - здійснити закупівлю інноваційного обладнання.

Для фінансування таких інвестиційних проєктів можна використати програми підтримки та гранти [26]:

- 1) державна програма «єРобота за якою можна отримати грант на розвиток власної справи». Ініціатором є Кабінет Міністрів України, Міністерство економіки Мета: підтримка мікро- та малого бізнесу в умовах воєнного стану. Програма підтримки підприємців “єРобота” передбачає надання мікрогрантів до 250 тис. грн на розвиток бізнесу, включаючи обладнання, матеріали, маркетинг. Перевага надається проєктам, що створюють робочі місця.

2) Програма підтримки малого бізнесу від USAID (Проект «Конкурентоспроможна економіка України», CEP) орієнтована на стимулювання розвитку креативних індустрій, меблевого виробництва, деревообробної галузі та підприємств з експортною спрямованістю. В межах ініціативи надається фінансування на впровадження консалтингових послуг, участь у міжнародних виставках, впровадження цифрових рішень тощо. Переваги для ТзДВ «Фабрика «Трембіта»: можливість подання проєкту у партнерстві з громадськими організаціями або освітніми установами. Піоритетність надається ініціативам, спрямованим на розвиток експорту та створення робочих місць.

3) UCER – Ukrainian Competitiveness Enhancement Program Ініціатором програми є Міністерство економіки України за підтримки донорських організацій Європейського Союзу. Програма спрямована на підвищення конкурентоспроможності підприємств шляхом надання грантів, ваучерів на сертифікацію, навчання, цифрову трансформацію та маркетингову підтримку. Особлива увага приділяється підприємствам меблевої, легкої та обробної промисловості. За нею ТзДВ «Фабрика «Трембіта» має можливість подати заявку на модернізацію меблевого виробництва з експортною орієнтацією, оновлення корпоративного вебресурсу чи вдосконалення маркетингової стратегії.

4) Програма підтримки малого бізнесу Європейського банку реконструкції та розвитку (ЄБРР) надає часткове грантове співфінансування (до 85%) для реалізації консалтингових проєктів, розробки маркетингових стратегій, виходу на нові ринки та експортної трансформації. Цільовою аудиторією є малі та середні підприємства з кількістю працівників до 250 осіб, що мають потенціал розвитку у сфері виробництва та B2B. Актуально для ТзДВ «Фабрика «Трембіта», адже фінансова підтримка може бути використана для залучення зовнішніх експертів, розширення ринків збуту продукції, а також підвищення якості управлінських та виробничих процесів.

2. Диверсифікація виробництва.

Одним із найбільш перспективних напрямів для підвищення прибутковості діяльності ТзДВ «Фабрика «Трембіта» є розширення виробництва меблів під замовлення для B2B-клієнтів. B2B (Business-to-Business) - це модель взаємодії, за якої підприємство виготовляє продукцію не для кінцевого споживача, а для іншого бізнесу. У випадку «Трембіти» це означає виробництво меблів для: ресторанів, кафе, готелів (сектор HoReCa), офісів, коворкінгів, салонів краси, магазинів, студій дизайну, шкіл, дитячих садків, бібліотек та інших закладів освіти. Це можуть бути такі меблеві вироби: офісні столи, шафи, перегородки, ресепшн-зони; меблі для залів ресторанів (стілці, лавки, барні стійки, столики); комплекти для номерів у готелях (ліжка, тумби, столи); парти, лавки, меблі для актових залів у школах тощо. Такі рішення мають наступні переваги:

1. Стабільність і обсяги, адже B2B-замовники зазвичай купують великими партіями. Наприклад, один готель може замовити меблі для 10–50 номерів одночасно.
2. Низька конкуренція в регіоні. У Львові та області є десятки об'єктів HoReCa, які потребують індивідуальних рішень в облаштуванні інтер'єру. Великі меблеві гіпермаркети такі замовлення не виконують.
3. Можливість довгострокової співпраці Один вдалий контракт може перерости в постійне обслуговування мережі закладів або розширення співпраці на нові об'єкти.
4. Простота маркетингу. Пошук B2B-клієнтів здійснюється через виставки, онлайн-каталоги, тендери, пряму співпрацю з дизайнерами інтер'єру.

Іншим напрямом – є створення нових меблевих колекцій у сегментах «есо», «loft», «modular design», які відповідають актуальним тенденціям глобального ринку. Есо (екостиль) - меблі, виготовлені з натуральних, екологічно чистих матеріалів, з мінімальною обробкою та екологічним покриттям, які підкреслюють природність і стійкість до навколишнього

середовища. Це можуть бути дерев'яні столи без лакування, з олійним просоченням з FSC-сертифікованої деревини.

Loft (лофт) – це стиль, що поєднує прості геометричні форми, грубі фактури дерева й металу, відкриті конструкції, натхненні індустріальними приміщеннями. Приклад: масивні дерев'яні столи з металевими ніжками, полиці з труб або грубого профілю.

Modular design (модульний дизайн) - меблі, що складаються з базових секцій (модулів), які можна вільно комбінувати, змінювати або розширювати відповідно до простору чи потреб користувача. Приклад: секційні шафи, дивани з рухомими блоками, розкладні робочі станції.

3. Підвищення ефективності комерційної діяльності.

За нашими дослідженнями у ТзДВ «Фабрика «Трембіта» немає повноцінної онлайн-присутності. Це є серйозною перешкодою для зростання продажів.

Напрями покращення маркетингової стратегії:

- створення офіційного вебсайту з каталогом продукції;
- відкриття представництв на маркетплейсах: Etsy, Amazon Handmade, Prom.ua;
- розробка Instagram/SMM-кампанії, що висвітлює процес виготовлення та індивідуальний підхід до кожного виробу;
- співпраця з дизайнерами інтер'єру та музикантами-амбасадорами.

Це дасть змогу розширити клієнтську базу, посилити бренд, і, найголовніше - збільшити доходи з одного замовлення, орієнтуючись на клієнта з високими естетичними і функціональними запитами.

4. Ребрендинг, маркетинг і цифрова присутність.

Бренд фабрики, відомий ще з радянських часів, потребує оновлення для відповідності новим запитам ринку. Розробка сучасного логотипу, каталогу, стилю упаковки та інформаційних матеріалів дозволить сформувати імідж сучасного виробника з історією. Ведення сторінок у

соцмережах, оптимізація сайту, зйомка відео про виробничий процес і традиції (наприклад, «Як народжується трембіта» або «Нова лінійка меблів») сприятимуть формуванню емоційного зв'язку з клієнтом.

5. Управління персоналом і фінансами.

Людський і фінансовий капітал є основою сталого розвитку підприємства. ТзДВ «Фабрика «Трембіта» потребує відновлення кадрового потенціалу. Запровадження дуальної освіти, стажувань і співпраця з коледжами (НЛТУ України) допоможуть заповнити дефіцит кваліфікованих спеціалістів. Організація тренінгів із цифрового продажу, виробничого планування та Lean-менеджменту дозволить покращити ефективність виробництва і управління.

Висновки до розділу 3

ТзДВ «Фабрика «Трембіта» функціонує в середовищі підвищеної невизначеності та численних ризиків: зношена виробнича база, кадровий дефіцит, обмежений доступ до ринків і фінансування.

Водночас SWOT-аналіз засвідчив наявність потенціалу до розвитку, Це: унікальність продукції, багаторічний досвід виробництва, зростання попиту на автентичні вироби, а також можливості грантової міжнародної підтримки.

Для підвищення прибутковості підприємству рекомендовано реалізувати комплексну стратегію, що включає: модернізацію обладнання з використанням грантового фінансування; диверсифікацію виробництва в напрямку меблів для B2B-сегменту; впровадження цифрових каналів збуту та оновлення бренду; розвиток кадрового потенціалу через дуальну освіту і навчання персоналу.

ВИСНОВКИ ТА РЕКОМЕНДАЦІЇ

Робота присвячена аналізу виробничо-господарської діяльності та пошуку шляхів підвищення прибутків товариства з додатковою відповідальністю «Фабрика «Трембіта» (ТзДВ «Фабрика «Трембіта»).

Товариства з додатковою відповідальністю «Фабрика «Трембіта» – є підприємством з багаторічною історією виробництва народних інструментів. Основними напрямками діяльності фірми – є виробництво музичних інструментів, кухонних меблів, надання майна в оренду.

Результати проведеного аналізу виробничо-господарської діяльності ТзДВ «Фабрика «Трембіта» свідчать про скорочення масштабів діяльності.

Упродовж аналізованого періоду спостерігалася тенденція до погіршення технічного стану основних засобів підприємства. Зокрема, їх залишкова вартість зменшувалася, що свідчить про відсутність реального оновлення матеріально-технічної бази та динаміку фізичного зношення майна.

Фондовіддача знизилась, а фондомісткість зросла, що є ознакою зменшення ефективності використання основних засобів. Зростання показника фондоозброєності було наслідком скорочення чисельності персоналу, а не результатом капітальних інвестицій.

Середньорічна вартість оборотних активів зменшилася на 1560,8 тис. грн. в результаті скорочення окремих її складових: запасів на 46,02%, дебіторської (49,33%) та кредиторської заборгованостей (41,82%). У результаті цього, коефіцієнти оборотності окремих елементів оборотних активів зросли: оборотність запасів на 71,93%, дебіторської заборгованості - на 53,52%, а кредиторської – на 59,49%. Проте ці позитивні зрушення є наслідком скорочення обсягів активів, а не підвищення ефективності діяльності підприємства.

Загальний обсяг капіталу підприємства зменшився на 25,7%, Динаміка коефіцієнтів ліквідності є негативною, що вказує на нестачу

власних грошових ресурсів. Дохід від реалізації продукції знижується, а прибуток підприємства є дуже малим.

Така динаміка вказує на суттєве зниження ділової активності. Однак, підприємство має потенціал для стабілізації і розвитку завдяки історичному досвіду, репутації, якості продукції та можливостям виходу на нові внутрішні і зовнішні ринки. Інвестиційний розвиток підприємства є реальним за рахунок державної та зовнішньої кредитної і грантової підтримки бізнесу.

Запропоновані нами стратегічні напрями та заходи: модернізація виробництва, диверсифікація продукції, цифровізація збуту, оновлення маркетингової політики та розвиток кадрового потенціалу - можуть стати основою для подолання кризових явищ і формування довгострокової стратегії розвитку підприємства.

Список використаних джерел

1. Базилінська О.Я. Фінансовий аналіз: теорія та практика: навчальний посібник.– 2-ге вид.. – К.: ЦУЛ, 2011. – 328 с.
2. 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.
3. Берест М. М. Фінансовий аналіз : навчальний посібник – Харків: ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2017. – 164 с.
4. Блонська В.І. Вдосконалення формування та використання прибутку підприємства / В.І. Блонська, О.І. Вужинська // Науковий вісник НЛТУ України. - 2018. - № 18.1. - С. 122-128.
5. Бондаренко Н. С. Тюленева Ю.В. Удосконалення управління прибутком на підприємстві / Актуальні проблеми економіки та управління.- 2017.- №11 <http://ape.fmm.kpi.ua/article/view/102586>
6. Гаватюк, Л. С. Шляхи підвищення рівня прибутковості вітчизняних підприємств у сучасних умовах господарювання / Л. С. Гаватюк, Н. М. Перегіняк // Економіка та суспільство – 2017 -№ 9.- С. 363-367. URL: http://www.economyandsociety.in.ua/journal/9_ukr/62.pdf
7. Горлачук В. В. Економічний аналіз господарської діяльності підприємства : [навчальний посібник] / В. В. Горлачук, О. Ю. Коваленко, С. М. Белінська. – Миколаїв : ЧДУ ім. Петра Могили, 2013. – 308 с.
8. Господарський кодекс України від 16 січня 2003 р. № 436–IV. Відомості Верховної Ради України. 2003. № 18, № 19-20, № 21-22. Ст. 144. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15>.
9. Грабовецький Б. Є. Економічний аналіз : навч. посіб. /Б. Є. Грабовецький. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 256 с.
10. Денисенко Л.О., Кучерявенко Ю.О. Шляхи поліпшення процесу управління прибутком на підприємстві / Л.О. Денисенко, Ю.О. Кучерявенко [електронний ресурс]: доступний з http://D:/Kintintin/Vknutd_2014_1_23.pdf
11. Духновська Л. М. Прибутковість підприємства: сутність та

ефективність управління / Духновська Л. М., Павлов В. С. // Науковий вісник 86 2018. - № 17. - С. 100-103. – URL: http://www.visnykeconom.uzhnu.uz.ua/archive/17_1_2018ua/24.pdf.

12. Єдиний державний реєстр суб'єктів господарювання //Режим доступу: <https://www.kmu.gov.ua>

13. Єпіфанова В.В, Іванчик І.Ю Фактори впливу на формування прибутку підприємств. 2019. «*Modern Economics*», №14 <https://dspace.mnau.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/6122/1/dzhedzhula.pdf>

14. Економіка деревообробних підприємств: Навчальний посібник / За ред. Г.С. Шевченка, В.К. Луцевича - Львів: УкрДЛТУ, 2003. - 443 с.

15. Луців Н. Г. Аналіз прибутків підприємства засобами економетричного моделювання// *Міжнародний науковий журнал "Інтернаука". Серія: "Економічні науки".* -2024. -№ 12. <https://doi.org/10.25313/2520-2294-2024-12-10592>

16. Лучко М. Р. Фінансовий аналіз. Навчальний посібник / М. Р. Лучко, С. М. Жукевич, А. І. Фаріон – Тернопіль:, ТНЕУ, – 2016 – 304 с.

17. Мелень О.В. Актуальні питання прибутковості підприємства та шляхи її збільшення / О.В. Мелень, Ю.Ю. Холондач // Вісник Національного технічного університету «ХПІ». Серія «Технічний прогрес та ефективність виробництва». – 2015. – № 25. – С. 123–126.

18. Методичні вказівки до написання та захисту бакалаврських кваліфікаційних робіт студентами галузі знань 05 Соціальні та поведінкові науки спеціальності 051 Економіка / Дубовіч І.А., Загвойська Л.Д., Наливайко Н.Я. – Львів: НЛТУ України, 2023. – 32 с.

19. Міщенко К.Г. Шляхи підвищення прибутковості підприємства / К.Г. Міщенко,, С.В. Бреус // / Міжнародний науковий журнал "Інтернаука" . - 2017. - № 2(2). - С. 105-107. [електронний ресурс]: доступний з [http://nbuv.gov.ua/UJRN/mnj_2017_2\(2\)__24](http://nbuv.gov.ua/UJRN/mnj_2017_2(2)__24).

20. Непочатенко, О. О. Фінанси підприємств: підручник.– Київ : Центр учбової літ. (ЦУЛ), 2013 . – 503 с. : рис., табл.

21. Николишин С.Є. Прибуток підприємства та особливості управління ним / <http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2017/2/71.pdf>
22. Офіційний сайт ТзДВ «Фабрика «Трембіта» [електронний ресурс]: доступний з <https://trembita.lviv.ua/index>
23. Партола А. С. Шляхи підвищення прибутковості підприємства / А. С. Партола // Розвиток європейського простору очима молоді: економічні, соціальні та правові аспекти. - 2017. – С. 679 – 684. URL: <http://www.repository.hneu.edu.ua/jspui/handle/123456789/16483>
24. Поддєрьогін А.М. Фінанси суб'єктів господарювання /А. М. Поддєрьогін, Л. Д. Буряк, Г. Г. Нам, А. М. Павліковський; під.ред. А. М. Поддєрьогіна.- К.: КНЕУ, 2004. — С.362
25. Савицька Г.В. Економічний аналіз діяльності підприємства: Навч.посб.- 3-тє вид., випр.. і доп..- К.: Знання, 2007.-668с.
26. Стан меблевої промисловості під час війни доступний з <https://uafm.com.ua/stan-meblevoyi-galuzi-ukrayiny-pid-chas-vijny>
27. Стефанів І.Ф. Напрямки удосконалення фінансової політики підприємств / І.Ф. Стефанів // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2016. – № 13. – Т. 1. – С. 542-547
28. Тюленєва Ю.В. Ренкас С.В Фактори впливу на прибуток підприємств та напрями підвищення прибутковості *Підприємництво та інновації*. 2017. <http://www.ei-journal.in.ua/index.php/journal/article/view/134>
29. Філімоненков О.С. Фінанси підприємств : навч. посібник / О.С. Філімоненков. – К. : Кондор, 2007. – 400 с.
30. Черниш С.С. Економічний аналіз: Навчальний посібник. / С.С. Черниш // К.: Центр учбової літератури, – 2010. – 312 с.
31. Шаховалова Є.О. Управління прибутком: теоретичний аспект / Є.О. Шаховалова // Вісник Хмельницького національного університету. – 2013. – № 2. – Т. 3. – С. 216-222

ДОДАТКИ