

періоди історії [3]. Як наслідок, саме здатність менеджера поєднувати холодний аналіз ризиків із емпатією до персоналу та швидкою трансформацією процесів визначає майбутнє національного підприємництва. Використання сучасних практичних інструментів адаптації разом із постійним розвитком soft skills лідера дає компаніям шанс вийти з кризи сильнішими, сформувавши нову модель стійкого управління, що базується на принципах життєздатності та інноваційності.

#### **Список використаних джерел:**

1. Кичигін А. М. Стійкість підприємства як компонент конкурентоспроможного потенціалу в умовах нестабільності в Україні. *Економіка і організація управління*. 2025. С. 156-161. <https://doi.org/10.31558/2307-2318.2025.2.15>.
2. Кужель М. Ю., Рудь В. М. Резильєнтність як важливий Soft Skill сучасних підприємців. *Економіка та підприємництво*. 2024. № 53. С. 166-176. [http://doi.org/10.33111/EE.2024.53.KuzhelM\\_RudV](http://doi.org/10.33111/EE.2024.53.KuzhelM_RudV).
3. Тухай В. С. Розробка адаптивної стратегії управління підприємствами в кризових умовах. *Економіка та підприємництво*. 2024. № 52. С. 5-17. <http://doi.org/10.33111/EE.2024.52.TuhaiV>.
4. Гринько Т.В, Гвініашвілі Т.З., Конев І.Є. Оцінка фінансового потенціалу підприємства в стратегічному управлінні. *Актуальні проблеми економіки*. 2023. № 9 (267). С. 40-48.

**Моренко М. М.**

*Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)*

### **ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ТА УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ НЕСТАБІЛЬНОГО ЕКОНОМІЧНОГО СЕРЕДОВИЩА**

Формування та управління прибутком підприємства є одним із ключових аспектів фінансової діяльності будь-якої комерційної організації. У стабільних економічних умовах підприємства можуть планувати свою діяльність, прогнозувати доходи та витрати, визначати оптимальні стратегії розподілу прибутку, а також інвестувати у розвиток. Однак сучасна економічна реальність характеризується високим рівнем нестабільності, що призводить до необхідності адаптивного підходу до управління прибутком та його формування. Нестабільне економічне середовище проявляється у коливаннях валютного курсу, зростанні цін на сировину та енергоресурси, коливаннях попиту на продукцію, а також у зміні

податкового та регуляторного середовища. Ці фактори створюють додаткові ризики для підприємств та змушують їх активно шукати механізми забезпечення фінансової стійкості та рентабельності.

Прибуток підприємства як показником ефективності своєї діяльності, а й головним джерелом самофінансування, розвитку та мотивації персоналу. У сучасних умовах формування прибутку має базуватися на системному підході, що передбачає врахування як зовнішніх, так і внутрішніх факторів. До зовнішніх факторів належать економічна кон'юнктура, державна політика, стан фінансових ринків, інфляційні процеси, динаміка попиту та конкуренції. Внутрішні причини включають ефективність управління ресурсами, організаційну структуру, виробничі процеси, технологічний рівень компанії та якість управлінських рішень. Комплексний аналіз цих факторів дозволяє підприємству своєчасно реагувати на негативні тенденції та максимально використовувати можливості, що виникають у нестабільному середовищі.

Особливості формування прибутку в умовах економічної нестабільності полягають у необхідності балансування між ризиком та прибутковістю. Підприємства, які прагнуть зберегти фінансову стабільність, змушені застосовувати консервативну політику фінансового планування. Це передбачає оптимізацію витрат, підвищення ефективності виробничих процесів, диверсифікацію джерел доходів, а також активне управління дебіторською та кредиторською заборгованістю. У той же час прагнення до зростання прибутку вимагає від підприємства гнучкості та здатності оперативно коригувати стратегії відповідно до змін ринкової кон'юнктури. Такий підхід забезпечує як стабільний фінансовий результат, а й формування конкурентних переваг у довгостроковій перспективі.

Управління прибутком у нестабільних умовах передбачає застосування сучасних методів фінансового контролю та планування. Одним з ключових інструментів є аналіз точки беззбитковості, що дозволяє визначити мінімальний рівень виробництва або продажів, необхідний покриття витрат і досягнення прибутку. Крім того, використання системи фінансових показників, таких як рентабельність активів, рентабельність власного капіталу, маржинальний прибуток та коефіцієнт операційного левериджу дозволяє здійснювати детальний контроль за ефективністю діяльності та своєчасно виявляти зони ризику. Особливу увагу слід приділяти прогнозуванню фінансових результатів з урахуванням сценаріїв

розвитку національної економіки, що дозволяє підприємству готувати резервні плани та мінімізувати відповідні втрати за негативних змін.

У разі нестабільної економіки важливим аспектом управління прибутком є його розподіл. Традиційно прибуток підприємства ділиться на інвестиції, розвиток виробництва, виплату дивідендів та формування резервних фондів. У періоди економічної невизначеності пріоритет надається створенню резервів та реінвестуванню у найефективніші напрями діяльності, що дозволяє забезпечити стабільність підприємства та здатність протистояти кризовим явищам. Важливу роль також грає гнучка податкова політика, що дозволяє оптимізувати податкове навантаження і підвищити чистий прибуток, залишаючи більше ресурсів для розвитку та інновацій.

Особливу увагу слід приділяти психологічному та стратегічному аспекту управління прибутком. Підприємства, здатні ефективно комунікувати фінансові результати зі своїми акціонерами, інвесторами та працівниками, підвищують довіру до своєї діяльності та забезпечують стабільність корпоративного управління. У нестабільному середовищі прозорість фінансової політики та чіткість стратегічних рішень стають додатковими інструментами для зниження ризиків та підвищення ефективності управління прибутком.

Таким чином, формування та управління прибутком у сучасних умовах економічної нестабільності вимагає від підприємства комплексного та адаптивного підходу, що поєднує аналітичну роботу, планування, контроль та стратегічне мислення. Основною метою такого підходу є забезпечення фінансової стійкості, максимізація ефективності діяльності та створення умов для довгострокового розвитку. Підприємства, здатні ефективно реагувати на зовнішні та внутрішні виклики, використовувати сучасні фінансові інструменти та оперативно коригувати стратегії, підвищують шанси на збереження конкурентоспроможності та забезпечення стабільного прибутку навіть у нестабільному економічному середовищі.

#### **Список використаних джерел:**

1. Іваненко О. М. Фінансовий менеджмент підприємства в умовах нестабільної економіки. Київ: КНЕУ, 2022.
2. Петренко С. В. Управління фінансовими результатами підприємств: сучасні підходи. Харків: ХНЕУ, 2023.

3. Коваленко Л. П. Стратегічне управління прибутком у кризових умовах. Дніпро: ДНУ, 2023.
4. Смирнов А. А. Фінансова стабільність підприємства та ризики у нестабільному середовищі. Київ: Фонд досліджень, 2022.

**Канд. екон. наук Олійник Т. І.**

*Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)*

## **ЕФЕКТИВНІСТЬ КОМЕРЦІЙНОЇ ТА ЗАКУПІВЕЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА**

У сучасних умовах господарювання кожна комерційна організація незалежно від обраної стратегії розвитку та методів реалізації своїх управлінських рішень орієнтована на досягнення головної мети – отримання прибутку. В цьому сенсі комерційна діяльність підприємства безпосередньо впливає на його фінансовий результат: чим ефективніше організовані комерційні процеси, тим вищі кінцеві показники діяльності і навпаки. Такий зв'язок зумовлює потребу не лише в безперервному здійсненні комерційних операцій, але й у систематичному аналізі їх результативності, що дозволяє своєчасно виявляти недоліки та формувати обґрунтовані заходи щодо їх усунення.

Комерційна діяльність охоплює широкий спектр операцій: встановлення та підтримка господарських зв'язків із партнерами, організація оптових закупівель, формування оптимального асортименту продукції, управління товарними запасами, збут товарів і стимулювання продажів. Оцінювання ефективності кожного з цих елементів має здійснюватися на основі чітко визначених критеріїв і показників, що забезпечують адекватну оцінку результативності діяльності підприємства в цілому.

Особливо важливою складовою комерційної діяльності є закупівельна діяльність, від ефективності якої значною мірою залежить подальша реалізація товарів і послуг. Основним показником для аналізу цієї діяльності виступає обсяг закупівель, який необхідно розглядати не лише в цілому, але й у структурному розрізі: за товарними групами та за окремими постачальниками. Аналіз структури закупівель дозволяє виявляти резерви оптимізації товарообігу, встановлювати пріоритетні напрями постачання та підвищувати загальну ефективність роботи з товарними запасами.